Kažu kako je teže sačuvati imovinu nego je steći. Vjerojatno je teže steći pri milijun eura nego ga sačuvati. Ipak, navedena misao jasno ukazuje da je sačuvati imovinu veliki izazov za njezina vlasnika. Razumljivo je očekivati da imovina donese njezinom vlasniku dohodak. To što je razumljivo ne znači da je pravilo.

U svojoj knjizi Ekonomska politika za 1994. godinu sam napisao, komentirajući tragičnu privatizaciju, kako imovinu nismo naslijedili da bi je prodali već da bi je sačuvali, eventualno povećali, za generacije koje dolaze poslije nas. Moja podjela ekonomije na sadašnjost, prošlost i budućnost imperativno naglašava povezivanje prošlosti i budućnosti u sadašnjosti. To znači da moramo stalno preispitivati portfelj vlastite imovine kako bi ocijenili kako s njom raspolažemo.

Investirati možemo u obveznice ili dionice. To je uobičajeni način investiranja štednje. Ukoliko očekujemo veći rast vrijednosti (dohotka od imovine) možemo koristiti polugu (kamata

U Veleučilištu Baltazar raspravljati će se o navedenim mogućnostima investiranja. Međutim, naglasak će se staviti na pokretanje posla, kupnju i prodaju tvrtke ili, kako ja to zovem, poslovne kombinacije. Danas ćemo raspravljati o kupnji tvrtke.

U nesigurnim hrvatskim uvjetima često povezujem investitore, s njihovim odobrenjem, kako bi se povezali s drugim investitorima da bi kupili neku od tvrtki koje se prodaju. Posebno to savjetujem vlasnicima tvrtki koje uspješno posluju. Uvijek tvrdim da ne postoje dobra i loša vremena već da su uvijek dobra vremena ako imamo ideju (plan) i uvijek su loša ako nemamo ideje (plana).

Kupnjom tvrtke, sam ili u zajednici s drugim investitorima, vi kontrolirate poslovanje jer vaši predstavnici sjede u nadzornim odborima u kojima se raspravlja o poslovanju i donose strateške odluke. Tada direktor ili predsjednik uprave postaje izvršni direktor koji ravnopravno sudjeluje u donošenju strateških odluka (vrijedi i za dekane što se dokazuje pravnom legitimacijom). Kontrolirati procese znači da ste prilikom kupnje ustanovili fer cijenu što nije sigurno u slučaju dionica ma kako tržište bilo transparentno. Poznati su vam potencijali kupljene tvrtke. Ukratko izrađeno vam je niz SWOT analiza koje predstavljaju polazište u kreiranju buduće poslovne politike. Dobro je u takvim slučajevima angažirati nezavisne stručnjake koji se neće slagati s vašim mišljenjima, već će ih nastoji osporiti (to im je zadatak). Tako posložena priča vjerojatno će krenuti od restrukturiranja cjelokupne poslovne politike pri čemu ćete paziti da dobra rješenja unaprijedite. Kad ocijeniti da je kupljena tvrtka zadovoljavajuće povećala vrijednost tada će te je prodati. U kapitalizmu sve se kupuje i sve se prodaje. U tome je razlika između kapitalizma i

feudalizma u kojem se postojeći portfelj imovine (uglavnom zemlja i nekretnine) prenosi s koljena na koljeno.

Posebno će se u Veleučilištu Baltazar proučavati širenje i produbljivanje poslovanja tvrtke putem akvizicija. Ukoliko ovisite o dominantnom kupcu ili dobavljaču tada ste u velikim problemima kao što to pokazuje ovisnost Europe o ruskom plinu. Taj se problem može učinkovito riješiti tako da kupite dominantnog kupca ili dobavljača. Vaši će se kriteriji kupnje razlikovati od prethodnog slučaja kupnje. Zapravo su najbolje akvizicije ako ste zagovornik agresivne poslovne politike. Agresivnost u ovom slučaju ne znači grubost već snažni angažman pameti koja smanjuje rizike. Koliko mi je iz prakse poznato sve uspješne tvrtke angažiraju savjetnike kako bi dobili odgovore na postavljena pitanja. Ponekad samo da „zanovijetaju“. Angažirati savjetnika ne znači da ga morate zaposliti. Zaposlen savjetnik nije dobro rješenje jer svi mi koji imamo svoja specifična znanja koja možemo ih prodati na tržištu usluga pa je dvojbeno da će biti profesionalno zaposlen savjetnik primjereno angažiran (odnos cijene i vrijednosti). Ostala su znanja standardna koja i sami imate (odnosno zaposlenici) pa vam ne treba savjetnik. Navedeni pristup zahtjeva zahtjevan obrazovni proces u kojem su nastavnici savjetnici, a studenti ambiciozni budući poduzetnici i potom nastavnici i savjetnici što će, u slučaju Veleučilišta Baltazar, postati model cjeloživotnog obrazovanja. Nije cjeloživotno obrazovanje izmišljotina. Cjeloživotno obrazovanje temelj je svakog obrazovnog i znanstvenog sustava. Kako je znanost i obrazovanje temeljni resurs razvoja tako cjeloživotno obrazovanje postaje nužnost što još nije postala praksa u Lijepoj Našoj.

U slijedećoj raspravi slijedi – kada prodati tvrtku.