nalazimo na naslovnoj stranici "Večernjeg lista" od subote 11.11.2000. godine. Nadnaslov ističe: "Osvajanje srbijanskog tržišta". Vidi moj napis od 7.10.2000. godine na ovim stranicma pod naslovom:"Što donosi promjena vlasti u SR Jugoslaviji?".

Prvo. Nadan Vidošević je pokazao kako valja na najbolji mogući način iskoristiti šansu i prezentirati kuću kojoj je na čelu. Ova akcija mu omogućava da znatno doprinese povećanju ugleda Hrvatske gospodarske komore. I dobro je da je prvi korak učinila HGK a ne neko ministarstvo ili neki predstavnik vlasti u tom smislu ovo je značajna podrška Vladi. Ovo, nadalje, pokazuje da privredi ne treba tutor i da je u stanju samo odigrati svoju igru. U spoznajnom procesu ovo valja identificirati da još uvijek, u Hrvatskoj, ima poduzetničkog duha.

Drugo. Tržište SRJ je oduvijek bilo značajan partner hrvatskim tvrtkama. Postoje nebrojne veze stvarane godinama koje su pred deset godina naprasno pukle. Sugestija: bilo bi korisno za obje strane da rukovodioci i tadašnjeg vremena također prisustvuju tome skupu, recimo, novim rukovodiocima, kao "vezivo" tkivo.

Treće tržište od deset milijuna svakako je za naše prilike veliko tržište i uspješan nastup na tom, nama ipak poznatom, tržištu mogao bi imati značajne pozitivne mulitiplikativne učinke na strani ponude (čitaj: rasta proizvodnje) od kojih moramo istaknuti smanjenje fiksnih i, vjerojatno, prosječnih troškova.

Četvrto. Primjeren nastup na jugoslavenskom tržištu znači i produbljenje tržišta (u vremenskom pogledu) što je moguće učiniti racionalnim pristupom ravnopravnih partnera. Naime, uvođenje svojevrsnog kliringa sa ovim tržištem omogućio bi dugoročniju suradnju i dinamiziranje razmjene između dvije suverene zemlje. Ukoliko izostane kreacija na financijskom planu vjerojatno će se razmjena uglavnom svesti na trampu.

Peto. **Uspjeh na srbijanskom tržištu će pokazati kako je moguće politikom varijabilnih (da ne kažemo marginalnih troškova) dinamizirati privrednu aktivnost. Uspjeh u osvajanju srbijanskog tržišta pokazat će bar tri stvari:**
a) što znači poznati trade mark (on je uvijek i svuda dugoročni posao koji iziskuje značajna ulaganja) koji imamo na tom tržištu ali ne i na tzv. tvrdim tržištima;
b) kako je povećanje izvozne aktivnosti izravno u funkciji "ozdravljenja" naconalne privrede što dokazuje veća varijabilnost financijskog rezultata u odnosu na varijabilnost ostalih kalkulativnih kategorija. Ovo, drugim rječima, znači nelinearno ponašanje financijskog rezultata u smislu njegovog dinamiziranja (u slučaju rasta; vrijedi i obrat) i tako povećanja stope samofinanciranja;
c) kako je pitanje tečaja sekundarna stvar u cjelokupnoj priči ako se istog odredi kao kriterijalna funkcija a ne politički cilj. Ovo znači da i država mora odlučno podržati otvaranja ovog i ovakvih tržišta smanjenjem porezne presije. Ovo tim više ako se zna da se u narednom razdoblju se neće povećavati proračun, odnosno participacija države u društvenom poroizvodu.

Zaključno **želim istaknuti da navedena argumentaacija definira izvozni potencijal privrede što svakako treba imati u vidu kada se govori o mogućnostima otvaranja novih radnih**

mjesta. Tzv. meka tržišta su velika šansa za restrukturiranje privrede. Za očekivati je da će dinamiziranje poslovne suradnje na ovim prostorima svima povećati šanse bržeg razvoja. Slovenija nam je opet i na ovom polju poznat primjer kako treba surađivati privreda i što pri tom mora činiti vlast.