Autor Guste Santini
Petak, 02 Ožujak 2007 13:42

Završena drama hrvatskog gospodarstva pod radnim naslovom: «40 lipa»

Proizvođači kruha najprije su obajvili povećanje maloprodajne cijene kruha u rasponu od 20 do 60 lipa. U trenutku su se svi «topovi» okrenuli prema proizvođačima kruha, od sindikata do predsjednika Vlade. Što više, kako smo saznali preko sredstava priopćavanja, gospodin Sanader je kontaktirao velike distributere kruha i primio «uvjeravanja» kako će trgovina sugerirati proizvođačima da ne podižu cijene. Istina bog da nebi bilo sumlje u tržišnu orijentaciju Vlade premijer je otvorio mogućnost da svaki prizvođač korigira svoje cijene sukladno tržišnoj utakmici. Priču slijede veliki proizvođači koji izjavljuju da će pričekati s poskupljenjem, odnosno odustaju od povećanja cijena kruha jer će iskoristiti unutrašnje rezerve. Podignuta dreka – praćena javnim sredstvima priopćavanja – rezultirala je da su proizvođači ušutili i da do daljnjega nema povećanja maloprodajne cijene kruha.

Briga politike, sindikata pa i proizvođača kruha pokazala nam je koliko znači (glas na predstojećim izborima) svaki naš građanin. Nitko se neće šaliti i sa standardom našeg građanina. Nema šanse da mu se smanji njegov standard mjesečno za tri kune. Kruh neće i nesmije poskupiti. Ostalo može koliko god hoće i kad hoće.

Cijela priča iznosi tri kune mjesečno ukoliko građanin dnevno pojede četvrt kruha. Ovaj iznos, jasno, treba pomnožiti s brojem članova obitelji. Stariji čitaoci će se sjetiti rasprava, u prethodnom sustavu, o cijeni crnog, polubijelog i bijelog kruha, te odlučnih inspektora koji su pratili proizvodnju proizvođača i bilježili da li je sve po propisu. 40 lipa mi se čini gotovo istom pričom kad su naši drugovi brinući za udruženog radnika pazili da ima dovoljno crnog kruha.

Vratimo se temi.

U tržišnoj ekonomiji nije dozvoljeno da se proizvođači dogovaraju o politici cijena jer to remeti tržišne signale. Karteli i ostale priče monopolske konkurencije dobro su poznate. Prema tome, svaki prizvođač u želji da maksimalizira svoj profit vodi politiku cijena koja će mu omogućiti ostvarenje tog cilja. I točka.

Jednako valja interpretirati i politiku tzv. unutrašnjih rezervi (čitaj: jalovi troškovi). Naime, proces optimalizacije u tržišnim uvjetima privređivanja mora biti stalno prisutan. Ovo iz razloga jer se u tržišnom modelu privređivanja fokusira upravljanje troškovima za razliku od samoupravnog sustava gdje se optimalizacija poslovanja tražila politikom cijena. To je poznat problem tvrdog i mekog budžetskog ograničenja. Prema tome, opet priča i samo priča. Svaka tvrtka kontinuirano smanjuje svoje troškove.

Na kraju valjalo bi podsjetiti kako se je pri uvođenju PDV-a 1998. godine pazilo da ne dođe do povećanja cijena jer je tadašnja vlast smatrala da za to nema potrebe. Komisija koja je tom prilikom formirana (nitko to nije nazvao nedopustivim ponašanjem države) učinkovito je onemogućila proizvođače da povećaju cijene. Trgovina je tom prilgodom učinkovito odigrala svoju ulogu. Posljedica se je pokazala u narednoj godini. Proizvodnja se je smanjila a cijene pri proizvođačima su se povećale za desetak posto što je rezultiralo promjenom u sustavu

oporezivanja dobiti napuštanjem kategorije zaštitne kamate (instrument zaštitne kamate je, po mom mišljenju, najbolja stvar koju smo učinili u poreznoj reformi). Osobno smatram da su tri najtragičnije godine za gospodarstvo Hrvatske: 1997., 1998. i 1999. godina.

Činjenica da realna inflacija nije napustila gospodarstvo Hrvatske iako to ne pokazuju službene statistike čini Vladu osjetljivom na povećanje cijena posebice ako se radi o nontradable sektoru kakav su proizvođači kruha. Ekonomski analitičari će vas uputiti na cijenu koju svakodnevno plaćamo i račune koje ispostavljamo budućim generacijama - a vidljiva je iz tečaja nacionalne valute, deficita platne bilance, deficita vanjskotrgovinske bilance i zaduženosti svih sekatora: države, gospodarstva i naročito stanovništva - kako bi nam cijene bile stabilne odnosno inflacija niska.