Model predstečajne nagodbe ima za cilj da se pomogne posrnulom gospodarstvu. To je bila osnovna misao vodilja misnistru Liniću. Stoga ne čudi da je model usvojen velikom većinom od strane saborskih zastupnika. Kad je Zakon krenuo u operacionalizaciju pojavile su se kritike kako se provođenjem predstečajne nagodbe čine brojne nepravilnosti u smislu preferiranja nekih u odnosu na ostale. Ministar Linić brani model prestečajne nagodbe iskazanom podrškom od strane EU i, po riječima ministra Linića, njezinu namjeru da predloži da i druge članice EU razmotre donošenje takvog ili sličnog modela prestečajne nagodbe. Kako u zadnje vrijeme dobijam više upita glede hvaljenja ili osporavanja modela predstečajne nagodbe odlučio sam u nekoliko poteza iznijeti svoje mišljenje.

Model predstečajne nagodbe ima dobru namjeru da pomogne posrnulim tvrtkama koje imaju šansu da opstanu. Međutim, narod kaže da je put u Pakao popločen dobrim namjerama. Što je u procesu predstečajnih nagodbi otišlo „u krivo“.

Nesretni model privatizacije i jednako nesretna ekonomska politika uzrokom je mnogih problema u Lijepoj našoj. Preraspodjela bogatstva ex nihilo rezultirala je smanjenjem konkurentnosti nacionalnog gospodarstva. Nerazumna politika rasprodaje financijskog sustava dolila je „ulje na vatru“. Umjesto protekcionističke ekonomske politike kako bi se gospodarstvu omogućilo restrukturiranje postali smo otvoreno tržište na kojem domaći igrači nisu imali baš nikakve šanse konkurirati igračima iz inozemstva. Dovoljno je pogledati, primjera radi, smanjenje carinske zaštite, nedovoljnu kontrolu uvoznih deklaracija, itd. ... Stvari, gledano očima građana, nisu izgledale tako loše kakve su doista bile. Mogućnost zaduživanja prikrilo je rasprodaju nacionalnog bogatstva i predaje financijskog, telekomunikacijskog i nacionalnog tržišta na milost i nemilost inozemnim igračima. Hrvatska u tome nije posebno poseban slučaj. Te i takve „igre“ zbivale su se i u drugim tranzicijskim zemljama.

Kriza iz 2007. godine dramatično je izmjenila odnose snaga na globalnom planu što smo mi ignorirali. Kada je drama došla bili smo nespremni i krenule su, sukladno lijepom hrvatskom običaju, vatrogasne mjere. Vatrogasne mjere su korisne kada nemate izbora; međutim, vatrogasci će vam reći da je predviđanje mogućih događaja bitna pa sugeriraju preventivu; isto misle i liječnici. Zaduženo, nekonkurentno i tehnološki inferiorno gospodarstvo nije se moglo nositi s konkurencijom u depresivnim uvjetima. Porezna presija, daleko iznad kapaciteta gospodarstva, djelovala je u smislu katalizatora koja je nepovoljno stanje dodatno pogoršala. Nije za zanemariti činjenicu da su neki porezni obveznici bili „miljenici“ vladajućih pa su ignorirali svoje porezne obveze što je imalo učinak manje od propisane porezne presije.

Inernacionalizirani financijski sustav igrao je po tržišnim pravilima i prirodno težio maksimalnim profitima. Kamatne stope po kojima su se domaći poduzetnici zaduživali značajno su veće nego što su ih plaćali inozemni igrači na domaćem tržištu, što je dodatno smanjilo ionako nedovoljnu konkurentnost hrvatskog gospodarstva. Ovom valja pridodati i marketinški pristup poslvonih banaka koji je uvjerio hrvatske građane da se je dobro zaduživati. Rezultat je poznat krediti stanovništvu su iznosili početkom devedesetih godina prošlog stoljeća svega petinu odobrenih privredi. Na početku krize iznos kredita odobren građanima bio je veći od iznosa kredita odobrenih poduzetnicima. Moglo bi se reći da je putem financijskog sustava gospodarstvo dodatno eutanazirano. Poslovne banke će, s pravom, reći kako hrvatsko gospodarstvo nema kreditnog kapaciteta. Ta činjenica je dostatna da se zabrinu i najveći optimisti uključivo političare svih boja.

Ovom valja pridodati velik inozemni dug, rastući javni dug, smanjeni kreditni rejting, broj nezaposlenih i, ne najmanje važno, velike socijalne tenzije hrvatskih građana izazvanih višegodišnjom depresijom.

Do sada napisano predstavlja, grosso modo, uvjete u kojima je djelovalo i djeluje hrvatsko gospodarstvo. Tu na scenu stupa model predstečajne nagodbe. Međutim, pored želje da se pomognu poduzetnici donose se mjere koje izravno i neizravno dodatno povećavaju poreznu presiju, s jedne strane, a, s druge strane, poslovne banke gotovo da proglašavaju moritorij na daljnje odobravanje kredita. Reći ćete, i biti u pravu, kako država nema drugih mogućnosti već povećati poreznu presiju kako bi proračunski deficit bio na razini Bruxellesa, te da poslovne banke ionako imaju velik broj nenaplativih kredita. Moj je odgovor jednostavan: država se je svojom nerazumnom politikom (od rebalansa iz 1998.) dovela u stanje u kojem se danas nalazi, a poslovne banke su u dobrim vremenima prodavale likvidnost kako bi maksimalizirale svoj profit – nisu polazile od razvojnih potencijala dužnika. (Usput rečeno, od vremena najavljene internacionalizacije bankarskog sustava zalažem za nacionalnu komercijalnu banku što su sve vlasti do sada ignorirale.)

Model predstečajne nagodbe u svojoj osnovi preferira dužnika u odnosu na vjerovnika. To je izraženije što je država veći vjerovnik prema odnosnom dužniku. Time se dovodi u pitanje temelj tržišnog načina privređivanja. Naime, institut ugovora u samom je temelju kapitalističke privrede. Upravo nedovoljna učinkovitost sudstva u Lijepoj našoj jedna je od bitnih „brana“ većem interesu inozemnih investicija. Ovim modelom predstečajne nagodbe vlasnici koji su doveli tvrtku u stanje u kojem se ona nalazi pretpostavlja se da će isti igrači riješiti problem. To je odista zbunjujuće. Bio sam u nekoliko slučajeva konzultiran glede predstečajnih nagodbi, kako od stane vjerovnika tako i od strane dužnika, i kada sam im ukazao kako predstečajna nagodba nema smisla ako ne ide „u paketu“ s restrukturiranjem tvrtke, osim u jednom slučaju, prestala je svaka komunikacija. Naprosto nije moguće niti potrebno dovoditi u nepovoljniji polaožaj vjerovnike ukoliko odnosna tvrtka ne pokrene proces restrukturiranja. Drugim riječima

potreban je poslovni plan, kompleksni program izlaska iz krize.

Tako predstečajna nagodba posebno ne odgovara malim tvrtkama. U prvom redu, osim u izuzetnim slučajevima, mali poduzetnici nisu od posebno interesa državi pa je pokretanje predstečajne nagodbe daleko složenije je „učinci nisu veliki“. Međutim, mali poduzetnici u funkciji vjerovnika (čest slučaj zbog male pregovaračke snage) mogu nametnutom im nagodbom doći u stanje kada njihovo daljnje poslovanje nema smisla. To je ozbiljan problem i zato nije dobro da se predstečajne nagodbe provode preko financijskog plana u kojem može biti, često i je, svega is svačega. Tako npr. godinama prihodi padaja a onda u financijskom planu u dvije godine se predviđa udvostručenje prodaje.

Bilo bi interesantno prilikom pokretanja predstečajnih nagodbi identificirati kada su nastali problemi u poslovanju i što su vlasnici/menadžeri učinili da problem riješe, te koje su garancije da će ih u narednom razdoblju rješiti.

Kako su gubici u predstečajnim nagodbama daleko iznad kapitala, to je više nego sporno dovoditi vlasnike u povoljniji položaj u procesu nagodbe. Država koja predstečajnim nagodbama gubi značajni dio poreznih prihoda morala bi shvatiti da je najbolja mjera koju može poduzeti - smanjiti poreznu presiju poduzetnicima. To što neki plaćaju jer su odgovorni u poslovanju može rezultirati snažnim odljevom poslovne aktivnosti u neke druge prostore u našoj blizini. Ako sumljate u ovaj iskaz informirajte se koliko poduzetnika namjerava preseliti proizvodnju u naše okruženje. Naprosto stanje je neodrživo, pa provođenje predstečajnih nagodbi valja iskoristiti kako bi se definirao porezni kapacite hrvatskog gospodarstva.

U depresivnim uvjetima, koje vlada u Lijepoj našoj, cijene imovine se dramatično smanjuju. U nekim predstečajnim nagodbama vrši se revalorizacija imovine kako bi se „poboljšala krvna slika dužnika“. To je krivi pristup. Naprosto imovina ne donosi dostatan dohodak, jer da tome nije tako odnosna tvrtka se ne bi našla u problemima koje pretpostavlja predstečajna nagodba. Osim toga, u vrijeme krize vrijednost svih oblika imovine se smanje do nezamislivih razina. S druge strane razlog za eventualnu predstečajnu nagodbu valja tražiti u bilanci uspjeha, a on je negativan. Zato i predlažem kompleskni pristup koji će početi od tržišta imputa i outputa, tehnologije koja se primjenjuje, pa na kraju ekonomske i financijske analize. Naime, ukoliko postoji tržište iz predmetne aktivnosti dužnika stvari se mogu „posložiti“. Međutim, ukoliko nema tržišta predstečajna nagodba može biti samo - dodatna iluzija. U tom je smislu potrebno pridobiti sindikate koje bi morali značajno izmjeniti svoju retoriku, i to ne zato da se ne bore za interese radnika koje predstavljaju, već da spoznaju procese u kojima funkcionira hrvatsko gospodarstvo i da, na temelju tih spoznaja, traže moguće.

Na kraju, ne najmanje važno, valja spomenuti procese predstečajne nagodbe i punopravno članstvo u EU. Iako nas političari uvjeravaju kako je ulazak u EU historijski događaj, nisu nam rekli da li je to dobar ili loš događaj. Naime, činjenica da je Lijepa naša u društvu EU ne znači da smo se promjenili ili da će nam netko dati besplatan ručak. Ulazak u EU jest šansa, ali činjenica da mnogi građani Lijepe naše, uključivo političare, neznaju što smo sve potpisali u Pristupnom ugovoru čini priču o šansi kao priču bez sadržaja. Činjenica je da Hrvatska ulaskom u EU nije postigla ništa što bi se moglo identificirati kao uspjeh čini utemeljenom ocjenu kako smo ušli u EU kao „guske u magli“.

Sve u svemu predstečajna nagodba je dobar instrument u rješavanju nagomilanih problema. Međutim, ovakav model koji je danas u primjeni može donijeti značajnih problema. Usput rečeno, nisam ciničan, zašto Vlada ne pokrene predstečajne nagodbe u tvrtkama u kojima je djelomični ili pretežiti vlasnik, te ih tako osoposobi, poveća tržišnu vrijednost, i u procesu prodaje postigne daleko veću cijenu nego što je to danas realno očekivati.