OVAJ TEKST JE NAPISAN 1994. GODINE I MOLIM ČITAOCA DA TU ČINJENICU IMA U VIDU PRILIKOM NJEGOVE ANALIZE. ONO ŠTO ŽELIM OVIM RADOM NAGLASITI JE MOJE UVJERENJE DA JE TEKST DOKUMENT JEDNOG VREMENA I DOKAZ IGNORANCIJE TADAŠNJE VLASTI. DANAŠNJA VLAST JE MOGLA I TREBALA ODLUČNIJE PREISPITATI MODEL PRETVORBE. ZAŠTO TO NIJE UČINILA BIRAČI ĆE HONORIRATI PRILIKOM SLIJEDEĆIH IZBORA. SMATRAM DA PROTEKLO VRIJEME NIJE "NAGRIZLO" NJEGOVU ARGUMENTIRANOST.

Svaka nacionalna privreda ima svoju pripadajuću nacionalnu dividendu. Usmjeravajućom primarnom raspodjelom - politikom cijena - u bivšim socijalističkim zemljama realno ostvarena profitna stopa privrednih subjekata, u pravilu se nije podudarala sa prikazanom profitnom stopom. (Općenito može se reći da je u uvjetima aktivne i agresivne makroekonomske politike, intervencionizam samo najizrazitiji primjer, iskazana profitna stopa odnosnog privrednog subjekta može značajno odstupati od "stvarne" profitne stope). Nije politika cijena samo narušavala i "iskrivljivala" odnose u privredi. Tzv. politika sekundarne raspodjele, politika poreza i doprinosa, diferenciranim stopama određivala je konačan položaj privrednih subjekata. U istom pravcu djelovala je i negativna kamatna stopa kao i "primjerena" politika tečaja. Povijesni podaci o efikasnosti privrednih subjekata iz vremena samoupravnog socijalističkog sistema, ima li se u vidu izneseno, potpuno su nepouzdani. Stoga je i interpolacija rezultata privređivanja iz prošlosti u budućnost kao očekivano kretanje neefikasnosti neprimjerena. Ukratko rečeno nije moguće odrediti cijenu privrednog subjekta ekstrapolacijom rezultata, odnosnog privrednog subjekta, iz prošlosti. Složeno je pitanje kako je moguće u uvjetima konstruiranja tržišnog modela privređivanja govoriti o cijeni privrednog subjekta. Još su manje mogućnosti diskontiranja budućih očekivanih prinosa "oslanjajući se na prošlost".

Funkcioniranje hrvatske, kao i ostalih socijalističkih privreda, u uvjetima tzv. mekog budžetskog ograničenja rezultiralo je "prelijevanjem" iz bilance stanja u bilancu uspjeha. Ovo je rezultiralo većom nacionalnom dividendom od dividende koja bi bila da nije bilo inflacije. Provođenjem korekcije knjigovodstvenih podataka putem tzv. revalorizacijskih koeficijenata "uštimavali" su se rezultati privredne aktivnosti. Oni su više ili manje zaostajali za indeksom porasta cijena što je rezultiralo većim raspoloživim nacionalnim proizvodom od ostvarenog nacionalnog proizvoda.

Stoga je procjena vrijednosti privrednog subjekta, uslijed zaostajanja revalorizacijskih koeficijenata za indeksom cijena, dakle inflacijom, tzv. statičkom metodom također sporna. Primjer potcjenjivanja određenog osnovnog sredstva neka ilustrira "veličinu greške". Što je npr. građevinski objekt stariji to je bio duže izložen inflatornom obezvrjeđivanju i ono je zbog manjih revalorizacijskih koeficijenata (razlika je određena stopom inflacije umanjene za stopu revalorizacije) više obezvrijeđen, dakle manje vrijedi. Posljedica te i takve politike rezultirala je da stariji građevinski objekt u centralnom poslovnom području primjenom statičke metode ima znatno nižu procijenjenu vrijednost od novog građevinskog objekta na periferiji kojeg revalorizacijski koeficijenti nisu obezvrijedili.

Raspad bivše Jugoslavije i nasilno prekidanje veza na njezinim prostorima, kao i slom

socijalizma općenito, i, tako, smanjenje izvoznog tržišta za hrvatsku privredu dodatni su elementi koji dramatično smanjuju procijenjenu cijenu izvozno orijentiranih privrednih subjekata. Ovo, i pored napora od strane privrednih subjekata, nije kompenzirano osvajanjem novih tržišta. Posljedica je smanjenje korištenja kapaciteta vitalnijeg dijela privrede. I dalje smanjenje reproduktivne sposobnosti izvozne privrede ima izravni utjecaj na razvojnu šansu, jer samo izvozno orijentirani privredni subjekti mogu biti realna osnova razvoja Republike Hrvatske. Primjer ribarske industrije ilustrativan je zbog svojih posljedica, uslijed gubitka inozemnih tržišta i tržišta bivše Jugoslavije, i nije usamljen primjer.

Izneseno pokazuje da informacije ex post o efikasnosti hrvatske privrede nisu pouzdani elementi za utvrđivanje približne "pravedne" cijene privrednog subjekta.

Ratne strahote dodatno usložnjavaju problem transformacije društvenog vlasništva. Naime, umjesto usmjeravanja napora ka dinamiziranju ukupnog društvenog i privrednog razvoja (što stimulira očekivanja i po toj osnovi se povećava, uz klauzulu ceteris paribus, prometna vrijednost privrednog subjekta) i uspostavljanja transparentnog privrednog sistema, obrana zemlje dobija središnje mjesto. Ovo je rezultiralo maksimalnom poreznom presijom. I pored visoke porezne presije rashodi nisu bili pokriveni tekućim prihodima, te je ostvaren značajan deficit. Deficit proračuna pokrivan je emisijom, dakle inflacijom. Povećanje porezne presije dodatno je smanjilo tržišnu cijenu privrednog subjekta, a rastuća inflacija ubrzala "prelijevanja" iz bilance stanja u bilancu uspjeha na isti način kao i u nedavnoj prošlosti.

Prodaja pojedinih poduzeća predstavlja više nego "kompromis" čak i u uvjetima potpuno fair procjene vrijednosti. Izneseno opravdava zalaganje velikog broja ekonomista, i ne samo njih, da se tzv. društveno vlasništvo podijeli stanovništvu. Nadalje, smatra se da će podjela društvenog vlasništva, zbog nemogućnosti utvrđivanja "pravedne" cijene, riješiti pronalaženje titulara (poznatog vlasnika) i tako povećati učinkovitnost privrednog subjekta. Izneseno ukazuje da bi vaucheri bili bolje rješenje od našeg pristupa prioritetne prodaje (gotovo podjele) dionica radnicima tzv. vlastitog poduzeća. Zaposleni u javnim poduzećima i društvenom sektoru kao i ostali građani putem vauchera bili bi izjednačeni sa zaposlenima u privredi.

Izneseni problemi ukazuju da nije moguće "preslikavati" rješenja koje su prihvatile države, sa tržišnom tradicijom, kada su privatizirale pojedina poduzeća u svojem vlasništvu, što implicira i razvijeni financijski sistem.

Transformacija društvenog vlasništva nastojala se ubrzano ostvariti da bi se, što je moguće prije, povećala učinkovitost privredne sturukture. Neopravdano se očekivalo prikupiti značajna sredstva, posebno zbog prodaje inozemnim kupcima-investitorima, i tako financirati i ubrzati razvoj privredne strukture. Učešće dijaspore također je gotovo u potpunosti izostalo. Povećanje efikasnosti postojeće privredne strukture smatramo prihvatljivijim privrednim, iako ne i društvenim ciljem.

Rezultati su kao što znamo ispod očekivanog. Kritičari modela transformacije društvenog vlasništva, prije i sada, zbog nezadovoljavajućih rezultata, čini se da su velikim dijelom u svojim primjedbama u pravu.

U nastavku ćemo pokušati ukratko ukazati na najznačajnije odrednice modela koji bi, po našem mišljenju, polučio bolje rezultate glede učinkovitosti. Ovo iz razloga da bi se na osnovu teza - antiteza - sinteza mogao jednostavnije sagledati naredni "korak", koji je nužno realizirati kako se ne bi ponovno pojavilo doživljeno.

Poduzeća koja su "od posebnog interesa" nužno unaprijed prihvaćena od Parlamenta kao takva i javna poduzeća ovdje se ne razmatraju.

Bez obzira na distribuciju profitnih stopa i raspon varijacija profitnih stopa postoji prosječna profitna stopa i na toj osnovi nacionalna dividenda. Dogovorna ekonomija, zasnovana na samoupravnim sporazumima i društvenim dogovorima, primarna i sekundarna raspodjela svojim približavanjem tržišnom modelu privređivanja objektivizira profitnu stopu odnosnog privrednog subjekta koja proizlazi iz realnih inputa (uključivo tehnologiju) i objektiviziranih tržišnih uvjeta. Naglasak je na transformaciji iz jednog u drugi model privređivanja. Mišljenja smo da nije moguće učiniti prijelaz "skokom" iz samoupravnog u tržišni model privređivanja. U tom smislu ekonomija udjela čini nam se respektabilnijom. Kriterijalna funkcija, prema tome, je profitna stopa odnosnog privrednog subjekta, bez obzira bila ona realna ili ne, i predstavlja bazu budućih kretanja. U funkciji vremena "neutralnija" ekonomska politika objektivizira profitnu stopu odnosnog privrednog subjekta. Zbog "selektivne" sekundarne raspodjele baza je u našem modelu bruto profitna stopa.

Pored profitne stope moguće je primjeniti i neke druge standarde iako oni ne bi značajno izmijenili bazu. Na nivou nacionalne privrede ona se gubi ukoliko nema inflacije po načelu da suma odstupanja od prosjeka daje nulu.

Zakonskom odredbom društveno vlasništvo postaje državnim vlasništvom.

Privredni entiteti su podijeljeni u slijedeće grupe:
- grupa prosječne i iznad prosječene efikasnosti,
- grupa nulte profitne stope,
- grupa koja pokriva ukupne varijabilne, ali ne i fiksne troškove,
- grupa koja pokriva varijabilne toškove umanjeno za poreze i doprinose,
- grupa koja pokriva dio varijabilnih troškova umanjeno za poreze i doprinose (granica je pokrivenost u iznosu od jedne kune neto osobnih dohodaka),
- grupa koja ne pokriva ni materijalne troškove.

Postoji distribucija učinkovitosti i svi privredni subjekti koji su prosječno ili iznad prosjeka učinkoviti nastavljaju poslovati temeljem ugovora između države i managementa. Management bi morao ostvariti veću efikasnost od do tada ostvarene za određeni postotak, a preostali dio efikasnosti iznad ugovorene visine bi se raspodijelio u određenom omjeru. Raspodjela profita iznad ugovorenog dijelio bi se između države (koja bi povećanjem efikasnosti smanjivala svoje učešće) i poduzeća (koje bi povećanjem efikasnosti povećavalo svoje učešće u profitu). Kada odnosni privredni subjekt dostigne primjerenu profitnu stopu kakva je u toj djelatnosti uobičajena

u svijetu ona se više ne bi povećavala. Izneseno podsjeća na programiranu akumulaciju. Naš prijedlog je odista implementacija programirane akumulacije, ali ne linearno, već u funkciji vremena, selektivno zbog nejednakog položaja jučer i danas u primarnoj raspodjeli. Uvjeti privređivanja moraju biti što neutralniji što implicira određenu ekonomsku politiku. Ovo stoga kako bi se minimalno remetilo tržišne signale, a time i alokaciju akumulacije.

Pobliže određenje položaja radnika zakonodavnom regulativom (minimalni uvjeti) uz progresivno oporezivanje personalnog dohotka onemogućili bi moguće ekcese. Progresivno oporezivanje platne liste omogućilo bi učinkovitu kontrolu osobnih dohodaka grosso modo, a da se pri tome ne bi konzervirala (okoštala) naslijeđena "samoupravna" politika raspodjele dijela dohotka na osobne dohotke.

Izneseni model primjenjivao bi se i na poduzeća koja ostvaruju nultu profitnu stopu. Njima bi se također tokom vememena povećavala ugovorena "standardna efikasnost". U cilju veće učinkovitosti učešće privrednih subjekata, čiji su prihodi jednaki rashodima, u eventualnom profitu moralo bi biti veće nego kod privrednih subjekata prosječne ili iznad prosječne učinkovitosti.

Poduzeća koja pokrivaju svoje ukupne varijabilne, ali ne i fiksne troškove, također bi bila samostalna. Ona bi bila obvezna da u roku od pet godina povećaju svoju efikasnost do nivoa da u potpunosti pokrivaju svoje ukupne troškove. Ukoliko ne bi povećali svoju učinkovitost u navedenom razdoblju, management bi bio smijenjen, a dijagnoza nakon ekspertize bi odredila konačnu sudbinu odnosnog privrednog subjekta.

Privredni subjekti koji pokrivaju varijabilne troškove umanjeno za sve poreze i doprinose od i iz osobnih dohodaka, također bi u razdoblju od pet godina imali mogućnost poboljšati svoje poslovanje. Svaki pomak na bolje bio bi stimulacija managementu i zaposlenim radnicima, i u razdoblju od pet godina osobni dohoci tih poduzeća ne bi bili oporezovani.

Privredni subjekti koji pokrivaju varijabilne troškove umanjeno za sve poreze i doprinose od i iz osobnih dohodaka i dio neto osobnih dohodaka (u odnosu na ciljeve ova granica bi mogla biti čak tako niska da je dovoljno da privredni subjekt podmiruje tek jednu kunu neto osobnih dohodaka), također bi imali mogućnost daljnje privredne aktivnosti. Ova poduzeća bi također u pet godina morala popraviti svoj položaj, a društvo bi ih subvencioniralo za iznos neto osobnih dohodaka u masi uz uvjet zadržavanja zatečenog broja zaposlenih. Iznos subvencije odnosnom privrednoom subjektu ovisio bi o broju radnika.

Kao što je moguće vidjeti nismo za politiku stečaja tzv. gubitaša. Ovo iz razloga jer nije jednostavno utvrditi da li je odnosno poduzeće, bilo izravno bilo neizravno, sistemski gubitnik. Ono za što se zalažemo je da eventualni stečaj bude učinkovito proveden.

Privredni subjekti koji ne pokrivaju niti materijalne troškove zatvorili bi se putem stečaja, a imovina bi se putem natječaja i licitacije rasprodala. Ukoliko bi neki poduzetnik želio kupiti odnosnog privrednog subjekta, isti bi mu bio prodan po tržižnoj ili čak ispod tržišne cijene pojedinih dijelova imovine, odnosno kao poduzeće u stečaju. Za zadržavanje određenog broja zaposlenih dobijao bi subvenciju od države tijekom pet godina.

Ova zadnja kategorija najmanje učinkovitosti smatramo da ne bi imala značajan ponder kao proporcija u ukupnom društvenom vlasništvu. Ovdje poglavito mislimo da ne bi bio značajan broj zaposlenih koji radi u tim i takvim poduzećima.

Postavlja se značajno pitanje: kako bi se osiguralo učinkovito upravljanje i ne bi li ovaj model birokratizirao cjelokupni sistem u većoj mjeri nego što je on to bio u uvjetima samoupravnog privrednog sistema?

Određeni stupanj birokratiziranosti svakog privrednog subjekta je nužnost zbog organizacijskih, tehnoloških, itd., razloga. Ona proizlazi ipak iz stupnja "filozofije" i time učinkovite ili neučinkovite organizacije. Da potsjetimo multinacionalne korporacije formiranjem profitnih, odnosno troškovnih centara, bitno su smanjile stupanj birokratiziranosti svojih kompanija.

Učinkovitnost i razvoj glavni su činioci smanjenja entropije privrednih subjekata. Kakvo rješenje bi moglo zadovoljiti u našim uvjetima? Treba istaći da bi u našim uvjetima bilo nezahvalno i štetno pretpostaviti veliki broj stupnjeva slobode u izboru "novog" modela. Smatramo da formiranje profitnih i troškovnih centara mora polaziti iz postojeće strukture.

Nezamislivo je riješiti problem novih managera u državnim, do jučer društvenim poduzećima, niti je to potrebno. Postojeći samoupravni direktori trebali bi dobiti mogućnost da nastave, sada na osnovu managerskog ugovora, upravljati državnim poduzećem. Transformirajući samoupravnu privrednu strukturu mijenjali bi sebe. Određena razina učinkovitnosti bi obvezivala direktora na određen nivo i opseg aktivnosti i tako bi bila objektivna kriterijalna funkcija njegovog izbora ili ne izbora. Kako bi kriterij izbora bio objektivno određen tako bi i izbor managera bio u toj mjeri objektiviziran. Ukoliko bi pak netko drugi ponudio bolje uvjete jasno je da bi ponuda najveće učinkoitosti odredila tko će biti manager. Ukoliko se pak ne bi nitko javio na natječaj tada bi bilo nužno smanjiti nivo prihvatljive učinkovitosti i to tako korak po korak dok se ne nađe manager koji je spreman upravljati poduzećem i tako ostvariti ugovoreni stupanj učinkovitosti. Svaki manager bi morao dati novčani polog za svoju ponudu kako bi postojala materijalna kazna ukoliko manager ne ispuni ugovornu obvezu. Polog bi bio djelomična kompenzacija državi za "izgubljene" učinke koji bi bili ostvareni da su ugovorne obveze ugovornih stranaka izvršeni. Polog koji bi manager položio mogao bi biti u krajnjoj liniji i kredit, ukoliko manager ne raspolaže vlastitim sredstvima, koji bi mu dala grupa kreditora vjerujući u njegov uspjeh i dijeleći njegov neuspjeh. Tko svojim ugledom nije u stanju prikupiti minimalni ulog (recimo 100.000 njemačkih maraka) vjerojatno nema ugled u poslovnom i inom svijetu i vjerojatno takav potencijalni manager ne bi ostvario primjeren rezultat.

Država bi imenovala nadzorni odbor koji bi, adekvatno stimuliran, pratio poslovanje i vodio brigu o državnom vlasništvu. Član nadzornog odbora svojim bi ugledom i stručnošću mogao značajno doprinijeti povećanju učinkovitosti pored pretpostavljene kontrolne funkcije. Državna kontrola, kao što je bila Služba društvenog knjigovodstva - svakako uz dodatnu ekipiranost i dogradnju - u funkciji kontrolora društvenog vlasništva, sa primjereno nagrađenim stručnjacima, rigoroznim kontrolama sa ciljem čuvanja državnog vlasništva, bila bi prihvatljiva garancija. Eventualne zloupotrebe managera rješavale bi se putem suda koji bi svakako morao biti učinkovit u većoj mjeri nego što je to do sada slučaj. U tom smislu bilo bi nužno rigoroznije i preciznije regulirati prava i obveze, te sankcije, za eventualne zloupotrebe od strane managera.

Stimulacija za managera bila bi značajna. Ona bi svakako bila opravdana ako bi rezultirala većom učinkovitošću i inicirala maksimalno zalaganje sa strane managera. Pored ostalog manager bi imao mogućnost da kupi na kredit uz zalog odnosno poduzeće. Pri tome bi kupac svakako morao platiti određeni postotak ugovorene cijene odnosnog poduzeća kojeg je kupio na kredit.

Prodaja na kredit ne bi trebala biti sporna jer je to uobičajeno u svijetu. Anuiteti koji bi prema ugovoru dospijevali mogli bi se planirano upotrijebiti u funkciji vremena za podmirenje javnih obveza sukladno planu države. Treba istaknuti da bi tako prikupljena sredstva mogla biti korištena za socijalni program. Naime, kao što smo rekli, transformacija socijalnog sistema iz samoupravnog u tržišni, rezultirat će smanjenjem socijalnih prava građana. Nužno je da "prijelazna" generacija ne bude kažnjena što je glasovala za društvene promjene.

Pretpostavka kojom bi se trenutno za gotovinu prodalo društveno vlasništvo stvorilo bi samo kaos. Racionalno promišljanje, uvjereni smo, pokazuje da je nužno stvoriti pretpostavke kako bi se dio nacionalnog bogatstva prodao (privatizirao) na zadovoljstvo postojeće i veće šanse buduće generacije.

Povećanje učinkovitosti moglo bi rezultirati odustajanjem birokracije od prodaje državnog vlasništva, kako bi zadržala materijalnu pretpostavku svojoj reprodukciji. Ovaj problem je rješiv zakonskom obvezom kada i pod kojim uvjetima predstavnici države ne mogu neprihvatiti ponudu kupca za kupnju nekog privrednog subjekta. Izuzetak ovom bila bi poduzeća od posebnog interesa za koje je država, u ime interesa građana, putem Sabora, unaprijed izrazila društveno prihvatljive argumente da neki privredni subjekt ne bude privatiziran.

Kupac odnosnog poduzeća sticao bi pravo nad tvrtkom u idealnom dijelu otplate tvrtke. Eventualni neuspjeh otkupa morao bi biti reguliran između ugovornih stranaka. Naime, na tržištu općenito djeluju zakonitosti borbe za opstanak koje ne bi valjalo regulirati kako se ne bi smanjila učinkovitost. Iako ovo djeluje gotovo brutalno, dramatično povećanje učinkovitosti je nužno za take off. Ukoliko bi neuspjeli kupac bio preferiran tada bi jednom kupljeno poduzeće bilo vrlo teško drugi puta prodati. Da pojasnimo. Jedni uvjeti su važili kada je poduzeće prvi put kupljeno. Prodaja odnosnog poduzeća po drugi put odvijat će se u drugačijem ambijentu. Ukoliko kupac ne izvrši obveze iz ugovora tada nije moguće jednostavno odustajanje jer prodavac ima štetu zbog takve činidbe kupca. Prema tome, prodavalac mora dobiti nadoknadu za svoj gubitak. Upravo zbog toga smatramo nužnim da kupac privrednog subjekta mora dio platiti u gotovom ili dati neopozivu garanciju poslovne banke koja će to umjesto njega učiniti ukoliko kupac ne izvrši obveze iz ugovora. Nadoknada mora biti u visini koja omogućuje prodavaocu jednak položaj koji je on imao kada je odnosno poduzeće kupcu prodao. Određivanje cijene temeljilo bi se na tržišnim određenjima tzv. dinamičkom metodom. Ona bi se korigirala odnosom ponude i potražnje. Treba istaći da bi bilo preporučljivo prodavati ona poduzeća koja ostvaruju veću od prosječne efikasnosti, što bi dinamičku procjenu odnosnog privrednog subjekta učinilo većom od tzv. statičke procjene.

Kupcu odnosnog poduzeća bila bi, uz prethodno pribavljenu suglasnost nadzornog odbora, omogućena optimalizacija u svakom pogledu, a koja ne bi ugrožavala državno vlasništvo, odnosno koja ne bi dovodila prodavaoca u nepovoljniji položaj.

Na primjer. Smatramo da bi trebalo dozvoliti da kupac transformira odnosnog privrednog subjekta u dioničko društvo i tako isplati prodavaoca. Vjerojatno će se raditi i o dokapitalizaciji odnosnog privrednog subjekta, što će povećati stopu samofinanciranja i neovisnost odnosnog privrednog subjekta o vanjskim izvorima financiranja. Ovo će biti moguće ostvariti jedino ako privredni subjekt dinamizira svoj rast, ne samo povećanjem proizvodnje, već i rastućom učinkovitošću kao rezultatom tekuće poslovne aktivnosti i dobrim prognozama u budućnosti. Izneseni primjer je zapravo poželjno i učinkovito kretanje.

Model koji smo iznijeli, mišljenja smo, nije u suprotnosti sa temeljnim određenjem hrvatske privrede. Smatramo da je model na konceptu razvoja hrvatske privrede. Ukoliko izvoznu orijentaciju shvatimo kao temeljlno određenje tada je maksimalno smanjenje troškova prvi korak i osnovni uvjet učinkovitog uključivanja hrvatske privrede u svjetske tokove. Otuda i nužnost da i svijet bude prisutan kod nas. Ovo je izuzetno značajno jer i danas postoje mišljenja kako bi Hrvatska trebala strogo kontrolirati ulazak stranog kapitala (čitaj multinacionalnih korporacija), jer liberalizacija putem uključivanja u svjetske tokove, po tim mišljenjima, znači dovođenje Hrvatske u zavisan položaj. Ovo je, kao što znamo, već viđeno u vrijeme samoupravnog socijalizma. Život nažalost, pokazuje i dokazuje, da strani kapital nije zainteresiran u očekivanoj mjeri. Ratno stanje svakako ne daje mogućnost konačnog odgovora ali iskukstva drugih razvijenijih socijalističkih zemalja pokazuju da će Hrvatska morati činiti znatne napore kako bi privukla strani kapital. Pod naporima ne mislimo da treba prodavati državno vlasništvo u bescjenje, već da sistem i politika moraju biti jasno određeni i prepoznatljivi, sa nužnim varijacijama u pravcu stabilizacijske i razvojne politike bez nepotrebnog "krivudanja".

Naš model implicite je pokušao pokazati da tzv. samoupravni socijalistički sistem, i pored svih anomalija koje je nosio u sebi, nije trebalo pukim oponašanjem "razoriti" da bi se transplatirao tržišni model, već ga je trebalo u vremenu transformirati. Kao što je poznato tzv. samoupravni socijalistički sistem je bio neuporedivo tržišniji u odnosu na stupanj tržišnosti tzv. planskog modela privređivanja, koji su primjenjivale ostale tzv. socijalističke zemlje. Može se reći da je naš model transformacije privrednog sistema značajno anulirao prednosti koje smo objektivno imali u odnosu na ostale tzv. socijalističke zemlje po osnovu tzv. samoupravnog modela zasnovanog na dogovoranju i sporazumijevanju. Ovo, između ostalog, zbog toga jer su se privredni subjekti, ipak, to valja priznati, često dogovarali i sporazumijevali kao samostalni privredni entiteti, ako ne isto, ono bar slično, kako to rade u tržišnim uvjetima.

Izneseno treba shvatiti kao objektivno stanje u kojem se danas nalazi proces transformacije. Nemamo društveno vlasništvo, ali imamo državno vlasništvo. Privatni sektor koji je zbog svoje profitne orijentacije, uz kaluzulu ceteris paribus, daleko učinkovitiji, putem bankarskog sistema može uz mala ulaganja zapravo kontolirati cjelokupni proces reprodukcije. Elementi tog procesa su već vidljivi. Moglo bi se dogoditi da od oligopolne strukture kakvu smo imali u vrijeme dogovorne ekonomije dobijemo ponovo oligopolnu ekonomiju usmjeravanu puptem bankarskog sistema. O mogućim posljedicama svakako bi trebalo posebno raspraviti. Eventualnu cijenu u svakom slučaju plaćat će porezni obveznici.

Stalno prisutna ideja o podjeli sada već državnog vlasništva, svakako je bolja od status quoa koji stvara preduvjete da postojeći sistem započne proces samoreprodukcije, što bi svakako bilo svojevrsan "recidiv" sa svim implikacijama takvog kretanja.

Naše mišljenje zasnovano na iznesenom modelu ima u određenoj mjeri drugačiji pristup. On može biti primjenjiv i u uvjetima određene "podjele" dionica građanima Hrvatske. Eventualna podjela zahtijeva odgovor na pitanje: Zašto podijeliti? Tržišni model privređivanja zahtijeva njemu primjeren model socijalnog sistema. U prijelaznom razdoblju nikako nije moguće naglasiti značaj socijalne komponente i moguće socijalne tenzije svake značajnije akcije usmjerene k izgradnji novog modela društvene reprodukcije primjerenog demokratskim postignućima evropskih zemalja. Socijalni sistem nije moguće zamijeniti podjelom dionica radnicima i nezaposlenima.

Da zaključimo. Zastoj u procesu transformacije državnog vlasništva nije zabrinjavajući samo zbog ograničenja koje ono izaziva na kratki rok cjelokupnom društvenom sistemu. Neuporedivo veće opasnosti slijede na dugi rok. Kada je riječ o ekonomskoj politici, stabilizacijskoj i razvojnoj, možemo, sa velikom sigurnošću, ustvrditi da neučinkovitost privatizacije postaje temeljno ograničenje učinkovite ekonomske politike. Ubrzanje procesa privatizacije ne trpi odgode. Na vladi je da predloži, a na Saboru je da odredi, koji je to najprihvatljiviji model privatizacije. Pri tome je nužno voditi računa o pravednosti privatizacije i o troškovima privatizacije i to ne samo za građane Hrvatske danas, već u još većoj mjeri sutra.