

Strane banke u Hrvatskoj: iz druge perspektive

Evan Kraft

Strane banke u Hrvatskoj: iz druge perspektive

Evan Kraft

Istraživanja
Hrvatska narodna banka
Veljača 2003.

Za stajališta iznesena u ovom radu odgovorni su autori i ta stajališta nisu nužno istovjetna službenim stajalištima Hrvatske narodne banke.

Izdaje:

Hrvatska narodna banka
Direkcija za izdavačku djelatnost
Trg hrvatskih velikana 3, 10002 Zagreb
Telefon centrale: 4564-555
Telefon: 4922-070, 4922-077
Telefaks: 4873-623

Web adresa:

<http://www.hnb.hr>

Glavni urednik:

dr. sc. Evan Kraft

Uredništvo:

dr. sc. Ante Babić
mr. sc. Igor Jemrić

Urednica:

mr. sc. Romana Sinković

Grafički urednik:

Božidar Bengez

Prijevod:

Vlatka Pirš

Lektura:

Marija Grigić

Suradnica:

Ines Merkl

Tisak:

Intermark d.o.o., Zagreb

Molimo korisnike ove publikacije da prilikom korištenja podataka obvezno navedu izvor.

Tiskano u 450 primjeraka

ISSN 1332-1900

Evan Kraft

STRANE BANKE U HRVATSKOJ: IZ DRUGE PERSPEKTIVE

Sažetak

Nakon razdoblja ulaska stranih banaka na hrvatsko tržište koje su obilježile uglavnom *greenfield* investicije, strane su banke krajem 1999. i u 2000. kupile nekoliko najvećih hrvatskih banaka. Ovaj se rad nastavlja na prethodnu studiju, napravljenu početkom 2000., i ispituje učinke ulaska stranih banaka na hrvatsko bankarsko tržište, koristeći se rezultatima dobivenim pismenim i usmenim anketiranjem i podacima iz bilance. Glavni rezultati pokazuju da su strane banke odigrale veliku ulogu u poboljšanju konkurentnosti i efikasnosti banaka te kvalitete bankarskih proizvoda i usluga. Nadalje, regresijska analiza pokazuje da nove strane banke osnovane *greenfield* investicijama imaju mnogo bolju kvalitetu aktive od ostalih banaka i da su povećale cjelokupno kreditiranje kao i kreditiranje stanovništva i poduzeća brže od ostalih vrsta banaka.

JEL: G21, F23, P34

Ključne riječi: strane banke, inozemna izravna ulaganja, Hrvatska, bankarstvo

Autor zahvaljuje Tomislavu Galcu i anonimnom recenzentu na komentarima. Također zahvaljuje članovima projektnog tima Hrvoju Dolencu, Lani Dukić, Mladenu Dulibi, Tomislavu Galcu i Vedranu Šošiću koji su proveli anketiranje. Sve pogreške isključivo su autorova odgovornost.

Sadržaj

1. Uvod	1
2. Iskustva sa stranim bankama u Latinskoj Americi i u tranzicijskim zemljama	2
2.1. Općenito pitanje: razlozi širenja banaka na strana tržišta i učinci koji se mogu očekivati	2
2.2. Latinska Amerika	4
2.3. Argentinski primjer	6
2.4. Tranzicijske zemlje	9
3. Strane banke u Hrvatskoj	12
3.1. Osnovna kronologija ulaska stranih banaka i razlozi za njihov ulazak	12
3.2. Strategija na hrvatskom tržištu: ciljne grupe i proizvodi	14
3.3. Inovacije: novi proizvodi i usluge i transfer tehnologije	17
3.4. Utjecaj stranih banaka na konkurentnost, kvalitetu i asortiman bankarskih proizvoda i usluga te na efikasnost	21
3.5. Bilančni podaci o poslovanju stranih banaka	22
3.6. Uvoz kapitala i kreditni rast	25
3.7. Strane banke i konsolidacija domaćega bankovnog sustava	30
3.8. Slučaj Riječke banke	31
4. Zaključci	33
Literatura	34

STRANE BANKE U HRVATSKOJ: IZ DRUGE PERSPEKTIVE

1. Uvod

Početkom 2000. grupa istraživača iz Hrvatske narodne banke (HNB) provela je anketiranje u bankama koje posluju u Hrvatskoj, istražujući utjecaj stranih banaka na hrvatsko bankovno tržište (Galac i Kraft, 2000.). Pokazalo se da je početak 2000. označio kraj početne faze ulaska stranih banaka, za koju je najvažnije bilo to što su na hrvatsko tržište ušle novoosnovane strane banke s relativno malim tržišnim udjelima. U sljedećem dvogodišnjem razdoblju strane su banke stekle većinski tržišni udio kupnjom nekoliko najvećih hrvatskih banaka. Time se priroda utjecaja stranih banka drastično promijenila.

Promjene koje su se dogodile na hrvatskom bankovnom tržištu u posljednje dvije godine također su bile dramatične. Konkurencija je značajno porasla, posebice među tzv. bankama druge razine (banke koje prema veličini svoje ukupne aktive zauzimaju od trećeg do sedmog ili osmog mjesta). Kamatne su stope realno pale na niske razine. Na primjer, kamatne stope na kratkoročne kredite poduzećima pale su u travnju 2002. na niskih 8,8%, dok je cijena jednomjesečnih kredita iznosila 7,6%, uz inflaciju koja je tijekom 2001. iznosila 4,8%¹. Ponuda financijskih proizvoda i usluga značajno se proširila, a proizvodi poput ročnica (*futures*), opcija i mirovinskih fondova pojavili su se prvi put, a ostali proizvodi i usluge koji su uvedeni nešto ranije, poput terminskih ugovora (*forwards*), forfaitinga, revolving kreditnih kartica i upravljanja imovinom, dobili su veću važnost. Banke su također oformile financijske grupe koje se bave ponudom navedenih i ostalih proizvoda i usluga koje su na hrvatsko tržište donijele novu kvalitetu usluga i tehnološki naprednije poslovanje.

Ovaj će se članak baviti analizom novonastale situacije, koristeći se bilančnim podacima i rezultatima najnovijeg anketiranja provedenog u stranim i domaćim bankama na hrvatskom tržištu. Nakon kratkog pregleda teorijske literature, ovaj članak razmatra utjecaj stranih banaka u ostalim zemljama, s posebnim osvrtom na iskustva iz Latinske Amerike i iskustva ostalih tranzicijskih zemalja. Zatim se razmatraju hrvatska iskustva, uz korištenje bilančnih podataka i podataka dobivenih anketiranjem provedenim u stranim bankama. U posljednjem poglavlju izlažu se zaključci.

¹ Točnije, prosječna razina cijena u 2001. godini bila je 4,8% viša od prosječne razine cijena u 2000. godini.

2. Iskustva sa stranim bankama u Latinskoj Americi i u tranzicijskim zemljama

2.1. Općenito pitanje: razlozi širenja banaka na strana tržišta i učinci koji se mogu očekivati

Zašto banke šire svoje poslovanje u druge zemlje? Razlozi za to mogu ležati u konkurentskom pritisku koji stvara domaće tržište. Ako je dobit na domaćem tržištu niska zbog velike konkurencije, makroekonomskih poremećaja ili strogih propisa, banke se mogu okrenuti stranim tržištima kako bi povećale svoju dobit².

S druge strane, mogu postojati faktori koji strana tržišta čine posebno atraktivnima. Jedan od tih faktora jest dostupnost novih klijenata. To je posebno važno u zemljama s brzim rastom BDP-a, za koji se očekuje da će se nastaviti i ubuduće, što je u ovom času slučaj s tranzicijskim zemljama. Sljedeći faktor je slaba konkurencija na stranom tržištu. Mamac mogu biti i blaži propisi koji reguliraju bankarsko područje kao i odlazak klijenata iz matične zemlje na strano tržište (motiv praćenja klijenata).

Potrebno je primijetiti da se banke suočavaju s pitanjem izbora načina širenja u inozemstvo. One se mogu odlučiti na izravno poslovanje sa stranim klijentima, na primjer, osiguravanjem sindiciranih kredita ili primanjem depozita putem Interneta, ili se mogu odlučiti za osnivanje podružnice ili banke kćeri na stranom tržištu. Odluka o osnivanju podružnice ili banke kćeri na stranom tržištu (za razliku od poslovanja na stranom tržištu bez fizičkog prisustva) ovisi o prednostima koje se mogu ostvariti fizičkim prisustvom. Te prednosti mogu uključivati bolji regulatorni tretman, izuzeće od kapitalnih kontrola ili ostalih restrikcija koje se odnose na zaduživanje tvrtki u inozemstvu, ili potrebu za kadrovima koji će "na licu mjesta" obavljati poslove.

Uz to, širenje na inozemno tržište može koristiti bankama kao način diversifikacije rizika ako ne postoji visok stupanj korelacije poslovnog ciklusa stranog tržišta s poslovnim ciklusom domaćeg tržišta. Na primjer, nekoj europskoj banci ulaganje u Latinsku Ameriku vjerojatno bi osiguralo takvu vrstu diversifikacije s obzirom da se recesije u Europi i Latinskoj Americi ne događaju nužno istodobno. Kretanja u hrvatskom gospodarstvu u 2001. i početkom 2002. još su jedan primjer: dok se u zemljama Europske unije rast usporavao, hrvatsko je gospodarstvo konstantno raslo omogućujući bankama iz Europske unije koje posluju u Hrvatskoj diversifikaciju rizika.

To su glavni razlozi zbog kojih se banke orijentirane stvaranju profita mogu odlučiti na širenje svoga poslovanja izvan domaćih tržišta. Pretpostavlja se da će se ulaskom na strano tržište povećati profitabilnost banke. Banka koja se bavi inozemnim izravnim ulaganjima opravdat će svoju investiciju ako je stopa povrata od toga njezina inozemnog ulaganja viša od stopa povrata ostvarenih u ostalom poslovanju ili ako ostali efekti, poput učinka ekonomije razmjera, diversifikacije rizika ili neometanog toka novca, pomažu povećanju ukupne profitabilnosti.

Nadalje, prema Clarkeu, Cullu, D'Amatu i Molinariju (1999.), može se pretpostaviti da će banke pokušati ući u one segmente bankarskog tržišta na kojima će moći ostvariti najveću komparativnu prednost. Najubičajeniji izvori komparativne prednos-

² Ova se rasprava temelji na sljedećim izvorima: Sagari, 1992., Buch, 2000., Focarelli i Pozzolo, 2001. i Konopielko, 1999.

ti su veća veličina i prateći učinci ekonomije razmjera i obuhvata, jeftiniji i lakši pristup sredstvima, vlastita tehnologija i znanje. Općenito uzevši, valja očekivati da strane banke imaju prednost u znanju u područjima poput poslovanja sa stanovništvom (*retail banking*), gdje se standardni proizvodi mogu efikasno prodavati bez posebnog znanja o domaćem tržištu. Pretpostavlja se da strane banke imaju komparativne nedostatke u aktivnostima za koje se traži velika količina specifičnog znanja o domaćem tržištu, kao što je na primjer područje kreditiranja malog poduzetništva.

Toliko o razlozima zašto se banke upuštaju u inozemna izravna ulaganja. Kakav će onda biti utjecaj stranih banaka na tržišta na koja ulaze?

Velik dio inozemnih izravnih ulaganja odnosi se na ulaganja jedne razvijene zemlje u drugu. Međutim, u tom su slučaju, kao što pokazuju Claessens, Demirgüç-Kunt i Huizinga (2001.), poslovni pothvati na osnovi inozemnih izravnih ulaganja obično manje profitabilni nego pothvati domaćih banaka. Drugim riječima, čini se da strane banke u tim slučajevima ne mogu nadomjestiti nedostatak informacija o lokalnom tržištu, a ne posjeduju tehnološku prednost³.

Za bolje razumijevanje hrvatskog slučaja zanimljiviji su primjeri inozemnih izravnih ulaganja razvijenijih zemalja u manje razvijene zemlje. U tim slučajevima banke koje ulaze u manje razvijene zemlje obično posjeduju bolji *know-how* i bolju tehnologiju od domaćih banaka. Transfer znanja i tehnologije osnovni su efekt koji se očekuje od ulaska stranih banaka (inozemna izravna ulaganja u bankarstvu). Do toga može doći interno, boljim tehnikama upravljanja, uvođenjem informacijske tehnologije i sl., kao i na različite ostale načine (imitiranjem, posredstvom konzultanata). Bolji *know-how* može se također ugraditi u nove proizvode i usluge. (Vidi Bonin i sur., 1998. i raspravu Galac i Kraft, 2000.)

Nadalje, samim ulaskom stranih banaka povećava se broj sudionika na domaćem tržištu, čime se pojačava konkurencija. Međutim, razina do koje će se konkurencija povećati ovisi o opsegu inozemnih ulaganja i ciljevima stranih sudionika. Ako su strane banke jedino zainteresirane za ograničene tržišne segmente, njihov će utjecaj na konkurentnost biti mali. Ako su zainteresirane za šira tržišta, njihov bi utjecaj na konkurentnost mogao biti veći.

Drugi mogući utjecaj stranih banaka je korištenje prednostima ekonomije razmjera i obuhvata. S obzirom da su strane banke obično velike banke, koje imaju vodeću ulogu na tržištu, njihovo poslovanje može biti većeg razmjera od onoga domaćih banaka. Iako postoje oprečna stajališta o primjenljivosti ekonomije razmjera u bankarstvu, s razlogom se može vjerovati da stane banke posjeduju razmjerno veću efikasnost, što nije slučaj s manjim domaćim bankama. A još više ima razloga za vjerovanje da će strane banke moći iskoristiti prednosti ekonomije obuhvata, s obzirom da su one često ili univerzalne banke ili članovi financijskih konglomerata koje nude široku paletu proizvoda i usluga.

Uz navedene pozitivne učinke, ulazak stranih banaka može imati i neke negativne učinke. Domaće se banke ne mogu uvijek nositi sa stranom konkurencijom pa su prisiljene napustiti tržište, bilo pripajanjem nekoj banci bilo propadanjem banke. Iako to s

3 Vidi također DeYoung i Nolle (1996) za studiju slučaja i Peek, Rosengreen i Kasirye (1999) za daljnju analizu.

ekonomskog stajališta može značiti zamjenu manje djelotvornih s više djelotvornim bankama, to može uzrokovati i neke poremećaje (npr. nezaposlenost u određenim područjima) i probleme političke prirode (povećana strana kontrola).

Još je jedna opasnost od ulaska stranih banaka: mogućnost da promjene gospodarskih uvjeta u matičnoj državi strane banke djeluju negativno na bankovnu aktivnost na lokalnom tržištu. Na primjer, Peek i Rosengreen (2000.) pokazuju da su pad japanskog tržišta imovine početkom 1990. i japanska recesija uzrokovali smanjivanje kreditnih aktivnosti japanskih banaka u Americi. No to su samo argumenti koji navode loše strane diversifikacije; strane se banke mogu odlučiti za povećanje kreditne aktivnosti usprkos recesiji lokalnog gospodarstva i, isto tako, mogu smanjiti kreditiranje kad je lokalno gospodarstvo uspješno, samo zbog problema u matičnoj državi. Općenito gledajući, proizvedeni učinak trebao bi izgledati oscilacije u kreditiranju, posebice ako skupina stranih banaka u određenoj državi dolazi iz međusobno vrlo različitih zemalja. No, ako je većina stranih banaka iz jedne države ili skupine država koje imaju sinkronizirani poslovni ciklus, tada država primatelj inozemnih izravnih ulaganja može uvelike osjetiti utjecaj recesije iz države ili država iz kojih potječe dotično inozemno izravno ulaganje.

Strane banke mogu utjecati i na smanjeno kreditiranje malih poduzeća. Općenito se vjeruje da veće banke smatraju unosnijim koncentrirati se na velike klijente i na klijente sa standardiziranim potrebama. Iako su tehnike poput ocjene kreditne sposobnosti klijenta omogućile velikim bankama da se i one bave određenim vrstama manjih kredita, one u pojedinim situacijama ne mogu nadomjestiti neopipljivo, dobro poznavanje klijenata (Berger i Udell, 2002.). Kao posljedica toga, kreditiranje na temelju dugoročnih odnosa još uvijek se smatra korisnom tehnikom, i to tehnikom koju najbolje primjenjuju male banke. S obzirom da su strane banke obično velike i obično im nedostaju bliske veze s klijentima, one nisu u najpovoljnijem položaju što se tiče kreditiranja malih poduzeća.

Međutim, čak i ako strane banke zanemaruju mala poduzeća (što nije sigurno da je tako), moguće je da se manje domaće banke koncentriraju na taj tržišni segment jer je to područje u kojem ostvaruju komparativne prednosti. Nadalje, ulaskom djelotvornih stranih banaka može doći do smanjenja tržišnih kamatnih stopa, i zbog povećane efikasnosti, i zbog pojačane konkurencije. Niže kamatne stope, naravno, povećavaju potražnju za kreditima, što može neutralizirati smanjenu dostupnost kredita malim poduzećima. Drugim riječima, na teoretskoj razini nije jasno da li se ulaskom stranih banaka zaista smanjuje cjelokupna dostupnost kredita malim poduzećima.

U ovom slučaju, kao i u mnogim drugim, teorija, iako je korisna, ne može pružiti konačne odgovore. Zbog toga se okrećem empirijskim dokazima.

2.2. Latinska Amerika

Strane banke počele su intenzivnije ulaziti na bankarsko tržište zemalja Latinske Amerike 1990-ih godina. Do kraja toga desetljeća strane su banke kontrolirale više od 50% ukupne bankovne aktive u Argentini, Meksiku, Peruu i Venezueli; više od 40% u Čileu, te više od 20% u Brazilu i Kolumbiji (Crystal, Dages i Goldberg, 2001.).

Taj je proces bio nov izvor empirijskih informacija o ponašanju stranih banaka. U ovom ću radu sažeti nalaze nekih od najvažnijih recentnih studija.

1. Kreditni rast: Dages, Goldberg i Kinney (2000.) proučavali su stope kreditnog rasta stranih i domaćih banaka tijekom i nakon razdoblja bankovne krize. Konkretno, oni su proučavali slučaj Argentine i Meksika u doba "tekila krize" 1995. godine. Oni ocjenjuju kreditni rast kao funkciju rasta BDP-a, te kombinacije značajki banaka i stranoga i domaćeg vlasništva. Glavni rezultat bio je da strane banke povećavaju kreditiranje čak i kad domaći BDP stagnira ili pada. To znači da krediti stranih banaka pružaju podršku gospodarstvu koja je suprotna poslovnim ciklusima.

Postoje dva razloga za takav nalaz. Prvo, strane su banke bile u procesu povećanja tržišnog udjela. Očito je da su unatoč lošim okolnostima strane banke osjetile da tržišta Argentine i Meksika dugoročno obećavaju. Stoga su smatrale isplativim zauzeti dio tržišta čak i pod cijenu određenih gubitaka zbog makroekonomskih slabosti. Drugo, za razliku od domaćih banaka, izvori sredstava stranih banaka nisu bili ograničeni lokalnom recesijom. Strane su se banke mogle lakše osloniti na svoje matične banke u europskim zemljama i Americi, koje nisu bile u recesiji.

Nalazi Dagesa, Goldberga i Kinneya tako djelomično potvrđuju spomenutu tezu o diversifikaciji rizika. Strane su banke, s obzirom da su njihovi izvori sredstava kod kuće bili snažni zbog ekonomskog prosperiteta, bile spremne na kreditiranje za trajanja recesije u Argentini i Meksiku, čime se na neki način neutraliziralo smanjenje kreditiranja od strane domaćih banaka.

2. Značajke banaka: Crystal, Dages i Goldberg (2001.) otkrili su da se u sedam najvećih zemalja Latinske Amerike financijska snaga banaka koje su kupili stranci, prema ocjeni agencije Moody's, povećala u razdoblju između 1997. i 2000. u usporedbi s domaćim privatnim bankama. Isto tako, strane se banke manje oslanjaju na depozite, održavaju veći udio likvidne aktive, pokazuju snažniji kreditni rast, imaju veće troškove rezervacija za kredite ili veće rezerve za potencijalne gubitke na kreditima koji ne ostvaruju prihod, veći prosječni povrat i veći koeficijent adekvatnosti kapitala.

Analizom tih nalaza možemo vidjeti dvije stvari. Prvo, za razliku od domaćih banaka, strane banke manje ovise o izvorima sredstava s domaćeg tržišta, prije svega o depozitima. To se uklapa u prije navedenu konstataciju da u borbi za tržišni udio u nekoj zemlji strane banke crpe svoju financijsku snagu izvan te zemlje.

Drugo, čini se da su strane banke konzervativnije u upravljanju rizicima i politici rezerviranja. Njihovi veći troškovi rezervacija za kredite upućuju na veći oprez u tretiranju potencijalnih gubitaka. Isto vrijedi i za njihove više koeficijente adekvatnosti kapitala. Viša razina povrata od kredita upućuje na to da su strane banke bile konzervativnije u priznavanju gubitaka po kreditima nego što je bilo nužno. Isto tako, to može upućivati na to da su bili bolji u odobravanju i naplati kredita od svojih domaćih suparnika.

Nalazi Crystala, Dagesa i Goldberga također pokazuju da strane banke, općenito, nisu profitabilnije od domaćih banaka niti su, prema njihovim nalazima, one

bile izbirljive u pogledu potencijalnih klijenata, odnosno nisu željele privući samo najbolje klijente i poslove. Naprotiv, u svim državama u kojima su provedena istraživanja, strane su banke ušle na široko tržište koje uključuje i bankarstvo “na malo” i “na veliko”. Ta raširenost na tržištima osigurala je bankama jak utjecaj.

Važno je spomenuti da oni nisu našli dokaze da strane banke “dižu ruke i bježe”, odnosno da napuštaju zemlju na prvi znak problema. To se pitanje razmatra kasnije u tekstu kad se analizira kriza argentinskoga valutnog odbora koncem 2001. i početkom 2002. godine.

3. Kreditiranje malih poduzeća: O ovoj temi postoje dvije studije; jedna od Berge-
ra, Klappera i Udella (2001.), a druga od Clarkea, Culla i Martinez-Peria
(2001.). Berger, Klapper i Udell (2001.) pokazuju da i strane banke i velike do-
maće banke imaju tendenciju slabijeg kreditiranja malih, “neprozirnih” podu-
zeća. To potvrđuje navedenu hipotezu da strane banke nevoljko kreditiraju ma-
la poduzeća. Međutim, autori upozoravaju na činjenicu da su ukupni efekti kon-
solidacije nejasni, s obzirom da manje domaće banke mogu ciljati na popunjavan-
je tržišne niše koju veće domaće i strane banke ostavljaju praznom.

Clarke, Cull i Martinez-Peria (2001.) koriste se nalazima ispitivanja na velikom međunarodnom uzorku. Njihova studija pokazuje da je pojačano prisustvo ba-
naka zapravo povezano s boljim uvjetima kreditiranja (niže kamatne stope, ma-
nje naknade, duži rokovi dospijanja) za sva poduzeća. Koristi se čine očigledniji-
ma za veća poduzeća, no oni naglašavaju da se svim poduzećima nude bolji uvje-
ti. Ova studija pokazuje da ukupni efekti koje spominju Berger, Klapper i Udell
zapravo kompenziraju nesklonost velikih banaka kreditiranju malih poduzeća.
Drugim riječima, iako strane banke same u većoj mjeri ne kreditiraju mala po-
duzeća, one jačanjem konkurencije i smanjivanjem kamatnih stopa na neizrav-
nan način čine kredite dostupnijima malim poduzećima⁴.

2.3. Argentinski primjer

Postojeća literatura koja analizira empirijske primjere upućuje na prilično pozitivne
utjecaje ulaska stranih banaka u Latinsku Ameriku. Međutim, ova slika ne bi bila pot-
puna bez proučavanja recentnih dramatičnih događaja u Argentini⁵. S obzirom na br-
zinu odvijanja događaja, mora se uzeti u obzir činjenica da je niže navedena rasprava
napisana u lipnju i srpnju 2002.

U razmatranju slučaja Argentine veoma je važno postići razumijevanje prirode
krize. Argentina je uvela sustav valutnog odbora prema kojem jedan argentinski pe-
zos odgovara vrijednosti jednoga američkog dolara. Uvođenje valutnog odbora 1991.
godine bilo je motivirano velikim brojem propalih pokušaja od 1970. nadalje da se sta-

4 Do sličnih su zaključaka došli i istraživači iz SAD-a, koji su konstatairali da se unatoč spajanjima banaka
iz 1980-ih i 1990-ih, kreditiranje malih poduzeća zapravo povećalo. Vidi Berger, Saunders, Scalise i
Udell (1998).

5 Zbog brzine odvijanja događaja u Argentini, teško je davati konačne ocjene. Mogu poslužiti sljedeći iz-
vori Blejer (2002), Jonas (2002), Kiguel (2001) i Roubini (2001).

bilizira inflacija. Uz Brazil, Argentina je godinu za godinom bila jedna od zemalja s najvećom inflacijom.

Prema zakonu o konvertibilnosti, argentinskim je građanima bilo zajamčeno pravo da pretvaraju svoje pezose u dolare i obratno, bez ikakvih ograničenja. Davanje takvog jamstva bilo je odvažan kockarski pothvat za zemlju čiju povijest obilježava kronična inflacija, veliki proračunski manjak i snažni društveni sukobi. Međutim, smatralo se da će valutni odbor osigurati sidro kojim će se spriječiti rast inflatornih očekivanja i na određeni način prisiliti i vladu i socijalne partnere (sindikate, poslodavce) da prilagode svoje djelovanje ograničenjima zakona o konvertibilnosti.

Valutni je odbor bio iznimno uspješan tijekom gotovo cijelog razdoblja 1990-ih. Argentina je tada imala brz gospodarski rast i najnižu inflaciju u proteklih pola stoljeća. Realni rast BDP-a premašivao je 5% svake godine u razdoblju između 1991. i 1997., osim 1995. kad je "tekila kriza" uzrokovala njegov nagli pad na 2,85%. Čak i uz slabiji rast ostvaren 1998., godišnji prosječni realni rast BDP-a u razdoblju "medenog mjeseca" valutnog odbora iznosio je 5,8%. Inflacija je pala s astronomskih 2325% iz 1990. na samo 4,2% u 1994. da bi, na kraju, 1999. i 2000. ostvarila negativni rast⁶. Nadalje, državni se inozemni dug smanjio, djelomice privatizacijom većih državnih poduzeća.

Argentina je također provela mnoge važne reforme u svom bankovnom sustavu, redizajnirala je regulatorni sustav i privatizirala mnoge banke. Stranim je bankama bio dopušten ulazak i njihova je aktiva naposljetku činila veći dio ukupne bankovne aktive. Clarke, Cull, D'Amato i Molinari (1999.) pokazuju da su se strane banke specijalizirale u područjima u kojima su imale određene komparativne prednosti, uključujući bankarsko poslovanje sa stanovništvom. Njihova veća efikasnost i širi asortiman proizvoda u značajnoj su mjeri pozitivno utjecali na bankovno tržište.

Međutim, na kraju 1990-ih sustav valutnog odbora počeo je pokazivati znakove slabosti. Ekonomski je rast postao negativan 1999., a već visoka nezaposlenost počela je rasti. Rastao je i inozemni dug, kao i proračunski manjak, posebno manjak snažnih pokrajinskih vlada. Argentina se i nadalje oslanjala na globalna tržišta kapitala za financiranje svoga proračunskog manjka, i u doba šokova azijske, ruske i brazilske krize u razdoblju između 1997. i 1999. godine. Argentina se suočavala s poteškoćama u zaduživanju i s višim kamatnim stopama, bez obzira što nije izravno činila dio tih kriza. Ti nepovoljni vanjski šokovi još su više produbili i onako velike vanjske obveze Argentine.

U 2001. postalo je jasno da je Argentina u velikim poteškoćama. Postojale su tri mogućnosti: prvo, pokušati održati valutni odbor i drastično reducirati proračunske manjke i plaće. To je bila politika koju je zacrtao ministar gospodarstva Domingo Cavallo, i iako je ona uspjela djelomično stabilizirati proračunski manjak, nije učinila mnogo za obnavljanje ekonomskog rasta. Druga je opcija bila uvesti američki dolar kao nacionalnu valutu, čime bi se trajno uklonilo s dnevnog reda pitanje tečaja i povjerenja u pezos. Treća mogućnost bila je ukinuti zakon o konvertibilnosti i dopustiti pad vrijednosti pezosa prema dolaru.

Na kraju, pod pritiskom javnosti u prosincu 2001. pobijedila je treća mogućnost. Ona se sastojala u očekivanjima da će se radikalnom deprecijacijom valute stimulirati izvoz i obnoviti gospodarski rast. Ali Argentina ima vrlo zatvoreno gospodarstvo, čiji

6 Podaci za BDP i inflaciju iz *Međunarodne financijske statistike*.

izvoz čini samo oko 10% BDP-a. Zbog toga učinci deprecijacije tečaja na povećani izvoz ne mogu biti previše veliki. Nadalje, većina se štednih depozita drži u dolarima, dok se velik dio bankovnih kredita odobrava u pezosa. Ta neusklađenost nije bila važna dok god se valutni odbor održavao, no kad je došlo do deprecijacije pezosa, pezoska protuvrijednost navedenih dolarskih štednih depozita je porasla. Uglavnom nije postojao način kako bi banke mogle izbjeći velike gubitke. Očito je da je u takvim okolnostima kreditiranje banaka presahnulo, tako da čak i ona poduzeća koja su bila spremna iskoristiti pozitivni utjecaj deprecijacije na izvozne cijene, nisu mogla dobiti kredite kojima bi mogla proširiti svoju proizvodnju.

Enormni gubici koje su pretrpjele banke objašnjavaju zašto banke nisu bile voljne i nisu mogle ispunjavati zahtjeve štediša za isplatom u doba pada valutnog odbora. Čak i prije nego što je valutni odbor formalno bio napušten, vlada je zamrzнула devizne štedne račune građana. Naravno, taj je potez izazvao bijes stanovništva. No u očekivanju velike devalvacije, posljedica ostavljanja deponentima slobode raspolaganja svojim novcem bila bi navala na banke, a vjerojatno i kolaps cijeloga bankovnog sustava. Nadalje, to bi uzrokovalo navalu na devizne pričuve zemlje, čime bi se srušio ne samo valutni odbor nego i uzrokovalo neplaćanje inozemnog duga.

Nakon napuštanja valutnog odbora vlada je najavila da će omogućiti zajmoprincipima otplatu kredita nominiranih u dolarima istim iznosom pezosa. Istodobno, depoziti u dolarima konvertirani su u pezose po tečaju od 1,4 pezosa za jedan dolar. To je značilo velike gubitke za banke. Odluka vlade na jednak je način pogodila i domaće i strane banke. Sudionici u nemirima posebno su se okomili na strane banke, vjerojatno zbog toga što su smatrali da su te banke financijski dovoljno snažne da apsorbiraju gubitke nastale krizom i da dopuste argentinskim deponentima da dođu do svoga novca. Sa stajališta bankara to je potpuno nerealistično očekivanje: njihove su banke insolventne i one naprosto ne mogu ispuniti sve zahtjeve koji se postavljaju pred njih. Bankari vjerojatno nisu vidjeli razlog zašto bi banke bile jedine koje moraju snositi gubitke uzrokovane krizom.⁷

Razumljivo, pred mnoge se strane banke sada postavlja pitanje njihova daljnjeg poslovanja u Argentini. To, međutim, nije općenito valjani argument protiv stranih banaka, već je rezultat vladina upravljanja ekonomskom krizom valutnog odbora⁸. Domaći ulagači također će, nema sumnje, nevoljko ući u bankovno poslovanje pod uvjetima koje propisuje argentinska vlada. To nije identično situaciji kad banka “diže ruke i bježi”. Tipična situacija kad banka “diže ruke i bježi” bila bi situacija kad pojedina strana banka koja je stvorila gubitke zbog lošeg upravljanja ili ostalih poslovnih problema odbija dokapitalizirati svoju tvrtku kćer i, umjesto toga, napušta zemlju. No sve strane banke u Argentini, čak i domaće banke, sad se nalaze u situaciji da si postavljaju pitanje je li uopće pametno baviti se pružanjem bankarskih usluga u Argentini ako je stav vlade tako nepovoljan.

7 Da pojasnimo, iako su lokalne tvrtke kćeri velikih stranih banaka bile insolventne, naravno da njihove matične banke to nisu bile. Međutim, bilo bi nerearno očekivati od tih banaka da pokrivaju gubitke svojih argentinskih tvrtki kćeri bez dobivanja određenih jamstava da vlada neće nastaviti s politikom koja je bila toliko štetna za banke. Za sada nisu dobivena takva jamstva.

8 Zapravo, Mario Blejer, bivši guverner Argentinske središnje banke, ponašanje vlade prema bankama nazvao je “silovanjem”. Vidi Blejer (2002)

Prerano je reći kakav će biti ishod argentinske krize za strane banke u toj državi. U ovom trenutku izgledno je da će strani ulagači imati značajne gubitke, a mnogi od njih već su izvršili rezervacije za gubitke. Međutim, svakako je moguće da će država promijeniti svoj stav i učiniti situaciju podnošljivom za strane banke. Neke od gubitaka možda će morati snositi deponenti, kojima bi mogao biti vraćen samo određeni postotak njihova novca, ili država (što zapravo znači, porezni obveznici), koji bi morali osigurati sredstva kako bi se neutralizirali barem neki od gubitaka koje su pretrpjele banke. Ako Argentina ne želi nacionalizirati sve svoje banke, mora se pronaći neki način za raspodjelu gubitaka.

2.4. Tranzicijske zemlje

Kao i u Latinskoj Americi, i u tranzicijskim je zemljama posljednjih godina došlo do značajnog povećanja stranog vlasništva nad bankama. Štoviše, u mnogim tranzicijskim zemljama, udjeli stranih banaka u ukupnoj aktivni značajno su veći od onih u Latinskoj Americi. Razlog tome djelomično leži u slabostima lokalnih banaka tranzicijskih zemalja. Banke u tim državama nemaju tradiciju poslovanja u tržišnom sustavu i često su, u doba komunizma, odobravale velike iznose kredita, koji nikad nisu bili vraćeni. Rast udjela stranih banaka također je posljedica procesa europskih integracija, koji je potaknuo banke iz EU da gledaju na tranzicijske zemlje kao na buduće dijelove ujedinjenoga bankarskog tržišta EU. Isto tako, proces europske integracije potaknuo je tranzicijske zemlje na ukidanje zapreka ulasku, u okviru usvajanja zakona i propisa EU. Tablica 1. pokazuje posljednje dostupne podatke o udjelu stranih banaka u vlasništvu banaka koje posluju u Hrvatskoj.

Tablica 1. Udio aktive stranih banaka u ukupnoj bankovnoj aktivni odabranih tranzicijskih zemalja

	2001.	1999.
Estonija	97%	62%
Letonija	97%	66%
Češka	93%	48%
HRVATSKA	89%	31%
Albanija	87% ^a	63%
Slovačka	83%	
Litva	81%	45%
Bugarska	75%	47%
Poljska	69%	56%
Madžarska	62%	65%
Makedonija	53%	12%
Slovenija	16%	11%

^a lipanj 2000.

Izvori: Grupa bankovnih kontrolora iz Srednje i Istočne Europe, izvješća središnjih banaka i podaci dobiveni izravno od središnjih banaka, Baleta i Xhepa (2001).

Kao što se vidi, udio aktive banaka u stranom vlasništvu veći od 75% nije neuobičajen i na kraju 2001. jedino je u Sloveniji bilo manje od 50% aktive banaka u stranom vlasništvu⁹.

Integracija u europskom bankarstvu napreduje, iako možda ne onom brzinom koju bi se očekivalo nakon potpisivanja Maastrichtskog ugovora. Integracija je najbrže napredovala u Skandinaviji, gdje se međusobnim spajanjima švedskih, finskih i norveških banaka stvorilo naoko ujedinjeno bankarsko tržište. Baltičke države bile su uključene u taj proces, jer su velike skandinavske banke postale tržišni lideri u Estoniji, Letoniji i Litvi. Posljedica toga procesa bilo je veliko povećanje u raznovrsnosti ponude bankovnih usluga u tim zemljama, dok se klijenti banaka u Estoniji posebno ističu zbog visoke razine korištenja elektroničkih bankovnih usluga.

Dva su motiva za povećani ulazak stranih banaka u države Srednje i Istočne Europe. Prvo, regionalne strategije relativno malog broja europskih banaka, uključujući Unicredito, Raiffeisenbank, Bank Austria, KBC i Erste, utjecale su na odluke tih banaka da zauzmu veći tržišni udjel u barem nekim od država regije. Drugo, pristup privatizaciji, kakav je prva zagovarala Mađarska, u skladu s kojim je većina udjela u najvećim bankama bila ponuđena na prodaju strateških stranim ulagačima, prihvatile su gotovo sve države u regiji.

Što se tiče prvoga spomenutog motiva, njemačko-austrijski HVB ima tvrtke kćeri u nekih 13 tranzicijskih zemalja u Srednjoj i Jugoistočnoj Europi i na Baltiku. Slijedi austrijska bankovna grupa Raiffeisen, koja ima tvrtke kćeri u 12 država. Banke poput Unicredito (Italija), Erste i Steiermärkische (Austrija), Citibank (SAD), Dresdner Bank (Njemačka) i Volksbank imaju tvrtke kćeri ili većinske udjele u bankama u pet do deset država Srednje i Istočne Europe. Svaka od četiriju sljedećih banaka ima tvrtke kćeri ili većinsko vlasništvo nad bankama u tri države: ABN Amro (Nizozemska), KBC (Belgija), Societe Generale (Francuska) i BNP Paribas (Francuska).

Na ovo se pitanje može gledati i iz ugla ukupne aktive. Tu dolazi do razlika u odnosu na navedeno, s obzirom da one strane banke koje su kupile vodeće banke na tržištu obično imaju veću ukupnu aktivu od onih stranih banaka koje su ušle na neko tržište putem *greenfield* investicija. Tako, na primjer, KBC sa 24,3 mlrd. EUR ima najveću ukupnu aktivu u regiji. Slijedi HVB sa 21,6 mlrd. EUR, Erste sa 20,4 mlrd. EUR i Unicredito sa 18,1 mlrd. EUR. Bez obzira na perspektivu, jasno je da relativno mala grupa stranih banaka čini najznačajniji dio inozemnih izravnih ulaganja u regiji¹⁰.

Što se tiče drugog motiva, tijekom tranzicije postalo je jasno da se najveće domaće banke ne mogu nositi s konkurencijom europskih banaka. Štoviše, u mnogim zemljama najveće banke pretrpjele su velike gubitke i njihove vlade nisu bile u stanju u potpunosti ih dokapitalizirati. Iz tih su razloga te države prodale najveće državne banke strancima (Mađarska, Češka, Slovačka, Hrvatska, Poljska, Bugarska, Estonija, Letonija, Makedonija). To znači da ulasci stranih banaka velikih razmjera posljednjih godina nisu bili spontani procesi kojima su se domaće banke dobrovoljno odlučile na prodaju stranim ulagačima, već je to bio privatizacijski proces koji je diktirala država. Ovo nije vrijednosni sud; kao što ću pokušati pokazati u daljnjem tekstu, većina tih tran-

9 Autor nije uspio dobiti podatke za Rumunjsku u doba pripreme ovog rada.

10 Navedeni podaci uzeti su iz izvješća Bank Austria/Creditanstalt koje je sažeo Bulić (2002).

sakcija čini se da je imala pozitivne rezultate. No vrijedno je spomenuti da su te odluke svjesno donijele vlade, a (uglavnom) ne banke i njihovi vlasnici.

Što se tiče učinaka privatizacije, Mager (2002.) i Abel i Siklos (2001.) razmatraju efekte velikog vala privatizacije od strane stranih strateških ulagača u Mađarskoj između 1995. i 1996. godine. Autori obiju studija slažu se da Mađarska nije mogla dokapitalizirati svoje banke, bez obzira na programe konsolidacije i tri vala dokapitalizacije u razdoblju između 1992. i 1994. Prije privatizacije banke u toj državi nisu imale dosta kapitala, bile su neefikasne i neprofitabilne. Adekvatnost kapitala u cijelom sustavu 1993. bila je samo 4%. Privatizacije su povećale profitabilnost, osigurale dovoljan kapital (iznad 16% do 1997.), poboljšale upravljanje i kvalitetu usluga, osigurale širu ponudu proizvoda i usluga, dovele do investicija u informacijsku tehnologiju i mrežu podružnica te podigle konkurentnost i smanjile kamatne marže.

Sljedeći zanimljiv primjer je Estonija. Ova mala baltička zemlja bila je suočena s velikom bankovnom krizom 1992. godine, nedugo nakon stjecanja neovisnosti. Kriza je uspješno prebrođena, a bankovni je sustav privatiziran tijekom sljedećih godina. Međutim, ruska je kriza imala jak utjecaj na Estoniju, što je dovelo do novih problema. Upravo u to doba velike su skandinavske banke ušle na estonsko tržište. Tablica 2. pokazuje neke osnovne kvantitativne pokazatelje tih kretanja.

Tablica 2. Odabrani pokazatelji estonskog bankarstva

	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.
Broj banaka	13	11	6	7	7
– u privatnom vlasništvu	12	11	5	6	7
– u državnom vlasništvu	1	0	1	1	0
Indeks koncentracije C3	58,8	69,7	93,0	92,4	91,1
Ukupna aktiva, mil. EUR	1467	2594	2620	3008	3695
Povrat od kapitala, %	30,6	34,9	-10,1	9,2	8,4
Povrat od aktive, %	2,9	3,3	-1,2	1,5	1,2
Adekvatnost kapitala, %	12,4	13,6	17,0	16,1	13,2
Ukupna aktiva/BDP	43,8	63,4	55,7	61,7	67,7
Većinsko strano vlasništvo/ ukupna aktiva, %	2,6	2,3	90,2	89,8	97,4

Izvor: Eesti Pank (www.ee/epbe/en/statistical.html)

Kao što se može vidjeti, strane su banke pomogle da se prevlada velika kriza 1998. Unatoč velikim gubicima, ojačala je adekvatnost kapitala cijelog sustava, a ukupna je aktiva kao udio u BDP-u u sljedećim godinama rasla. Koncentracija estonskoga bankovnog sustava vrlo je velika, ali je u međuvremenu postignut visok stupanj njegove integracije u šire skandinavsko tržište, tako da se čini da je postignuta prihvatljiva razina konkurentnosti. Paleta usluga čini se prilično širokom, a Estonci se uvelike koriste novim uslugama poput elektroničkog bankarstva.

Jedna zanimljiva neobičnost estonskoga bankovnog tržišta jest snažan rast lizinga i faktoringa. Strane banke koje ulaze u Estoniju su švedski i finski financijski konglomerati. Često im je mnogo prikladnije koristiti se lizingom umjesto običnih kredita, s obzirom da im lizing omogućava zadržavanje vlasništva nad imovinom i time se sma-

njuje vrijeme potrebno za eventualne sudske sporove. Uzeti zajedno, lizing i faktoring porasli su sa 3% BDP-a u 1996. na otprilike 12% u lipnju 2001. (Eesti Pank, 2001.).

Najsporniji slučaj stranog vlasništva u tranzicijskim zemljama vjerojatno je upletenost japanskoga financijskoga konglomerata Nomure u privatizaciju IPB-a u Češkoj. Nomura je kupio tu banku 1997., koja je prije toga pretrpjela velike gubitke, izjavivši da nije posebno zainteresiran za zadržavanje vlasništva nad tom bankom, već da je namjerava prodati. Očito je da je Nomura bio zainteresiran samo za prodaju određene ključne imovine IPB-a, a da nije bio zainteresiran za poboljšanje poslovanja te banke.

Na nesreću Nomure, IPB je propao u ljeto 2000. Češka narodna banka uključila se u događaje i prodala IPB jednom od njegovih glavnih rivala, CSOB-u, koji je u vlasništvu belgijskog KBC-a. Nomura je osumnjičen za prijevaru, ali sudska presuda o tome još nije donesena.

Ako stavimo na stranu sumnje o prijevari, glavna poanta tih događaja jest ta što je Nomura, čini se, izračunao da će mu se kupovina te banke isplatiti čak i ako banka propadne, pod uvjetom da bude u mogućnosti prodati dotičnu imovinu. Iz toga proizlazi da Nomura nikad nije bio zainteresiran za poboljšanje procesa upravljanja IPB-om ili za njegovu dugoročnu održivost. Jasno je da Nomura nije bio prikladan vlasnik u tom smislu, iako je, kao vlasnik banke, imao pravo prodati bilo koju njezinu imovinu. Međutim, češka vlada nije imala drugih ponuda za banku, a trebala je riješiti situaciju.

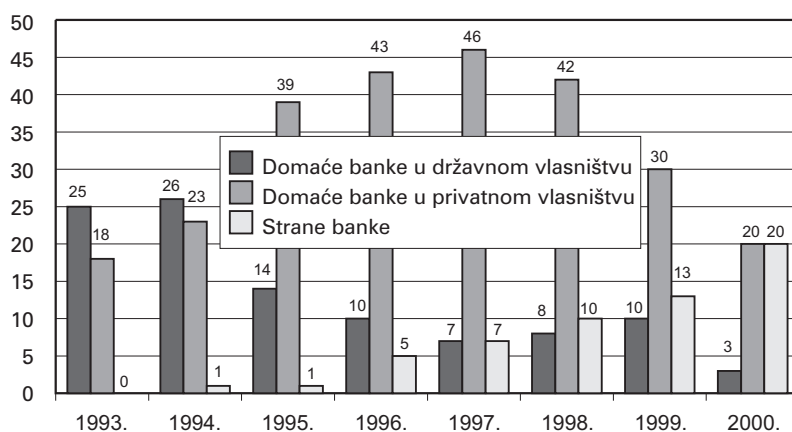
Analizirajući taj slučaj s vremenskim odmakom, jasno je da češka vlada nije dobro procijenila Nomurin zahtjev. Slučaj Nomura služi kao upozorenje za opasnosti koje leže u privatizaciji banaka, odnosno teškoća u pronalaženju prikladnih i ispravnih vlasnika za banke u teškoćama.

Unatoč slučaju Nomura, opća bi ocjena ulaska stranih banaka u tranzicijske zemlje svakako trebala biti pozitivna. Opći obrazac poboljšane kapitalizacije, šire ponude proizvoda i usluga, jače konkurencije i manjih kamatnih marži ponavlja se u svim tranzicijskim zemljama u kojima je veliki dio bankovnog sustava u stranom vlasništvu. Problemi postoje; neki vlasnici ne uspijevaju u različitim tranzicijskim uvjetima, ostali se povlače zbog vlastitih razloga, a postoje čak i slučajevi prijave ili lošeg upravljanja. Ukratko, strano vlasništvo ima svoje probleme i nedostatke. No, općenito uzevši, napredak postignut zahvaljujući ulasku stranih banaka čini se prilično nedvojbene.

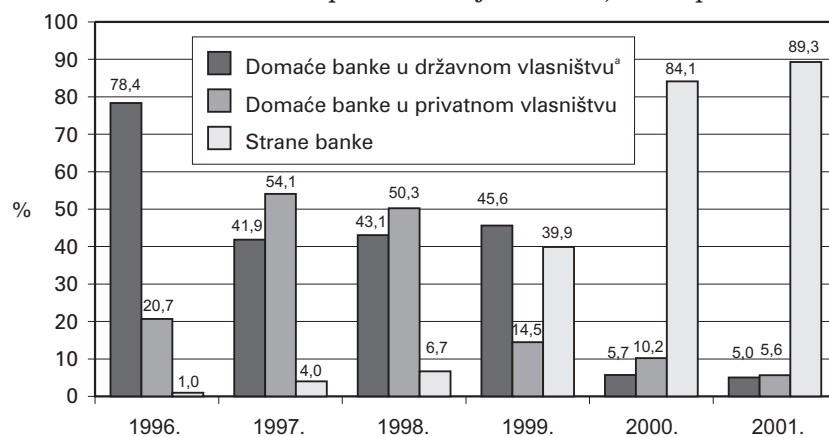
3. Strane banke u Hrvatskoj

3.1. Osnovna kronologija ulaska stranih banaka i razlozi za njihov ulazak

Prva strana banka ušla je u Hrvatsku krajem 1994. godine. Do 1999. udio aktive stranih banaka u ukupnoj aktivi bio je mali, a većina stranih banaka bile su novoosnovane banke (novoosnovane tvrtke kćeri matičnih banaka). Ta se situacija drastično promijenila krajem 1999. i početkom 2000. kad su druga, treća i četvrta najveća banka po ukupnoj aktivi prodane inozemnim strateškim ulagačima. Nadalje, u prvim mjesecima 2000. većina dionica najveće banke došla je u posjed inozemnih ulagača prodajom na Londonskoj burzi.

Slika 1. Broj banaka

Izvor: Hrvatska narodna banka

Slika 2. Bankovni sustav po vlasničkoj strukturi, % ukupne aktive

^a Domaće banke u državnom vlasništvu + domaće banke u privatnom vlasništvu sa značajnim udjelom državnog vlasništva

Izvor: Hrvatska narodna banka

Radi dobivanja više informacija o motivima stranih banaka za ulazak u Hrvatsku i ostalim aspektima ponašanja stranih banaka i njihovu utjecaju na hrvatsko tržište Direkcija za istraživanja HNB-a provela je anketiranje u ožujku i travnju 2002. To se anketiranje sastojalo od dva dijela. Najprije je svim bankama koje posluju u Hrvatskoj odaslan pisani anketni upitnik. Treba napomenuti da su određena pitanja bila upućena samo stranim bankama. Zatim su u svim bankama istraživači HNB-a proveli usmeno anketiranje. Od 42 aktivne banke u Hrvatskoj 40 ih je sudjelovalo u navedenom anketiranju.

Na pitanje o motivima banaka za ulazak na hrvatsko tržište predstavnici stranih banaka odgovorili su da su visoke kamatne marže bile glavni razlog. To se posebno odnosi na banke koje su na hrvatsko bankarsko tržište ušle u drugoj polovici 1990-ih, kada su marže u Hrvatskoj bile izuzetno visoke. Sljedeći razlog koji su naveli kao gotovo jednako važan, bila je potraga za novim klijentima i neiskorišteni kreditni potencijal hrvatskog stanovništva i poduzeća. Konkurencija na matičnom tržištu stranih banaka rangirana je na ljestvici razloga za ulazak na hrvatsko tržište nešto niže, a praćenje klijenata iz matične države još niže.

Zanimljiva je činjenica da su za pitanje njihova ostanka na hrvatskom tržištu u ovome trenutku kamatne marže mnogo manje važne nego što su bile prilikom donošenja odluke o ulasku na hrvatsko tržište. Najvažnija je potraga za novim klijentima. Odmah nakon toga dolazi neiskorišteni potencijal, prije svega stanovništva, a zatim i poduzeća. Slijede po važnosti konkurencija na matičnom tržištu, pokazujući da konkurentski pritisak postaje sve važniji, te geografska blizina, što je vjerojatno važno za banke s regionalnim strategijama širenja. Zanimljivo, praćenje klijenata iz matične države sada je nešto više rangirano nego prije, no to se i nadalje smatra mnogo manjom motivacijom u usporedbi s ostalim motivima. Povećana vanjska trgovina i inozemna izravna ulaganja povećali bi značenje toga razloga za ostanak.

Tablica 3. Važnost razloga za ulazak i ostanak stranih banaka na hrvatskom tržištu

Razlog ulaska na hrvatsko tržište	U vrijeme ulaska			Sada			U budućnosti		
	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni
Konkurencija u matičnoj državi	3,97	10	29,81%	4,19	10	29,81%	4,37	10	29,81%
Potruga za novim klijentima/novim poslovima	4,15	10	29,81%	4,33	10	29,81%	4,51	10	29,81%
Praćenje klijenata iz matične države	2,86	10	29,81%	3,17	10	29,81%	3,62	10	29,81%
Neiskorišteni kreditni potencijal hrvatskog gospodarstva	4,10	10	29,81%	4,24	10	29,81%	4,06	10	29,81%
Neiskorišteni kreditni potencijal hrvatskog stanovništva	4,14	9	29,36%	4,29	9	29,36%	4,20	9	29,36%
Geografska blizina	4,07	10	29,81%	4,15	10	29,81%	3,72	10	29,81%
Sličnost mentaliteta	3,49	10	29,81%	3,49	10	29,81%	3,50	10	29,81%
Visoke kamatne marže	4,58	10	29,81%	3,66	10	29,81%	3,27	10	29,81%

Skala ocjena: 1 – potpuno nevažno, 2 – donekle važno, 3 – važno, 4 – vrlo važno, 5 – izuzetno važno

^a Ponderirano bankovnom aktivom; Izvor: Pismena anketa HNB-a u bankama

Banke smatraju da će ubuduće potraga za novim klijentima biti glavni razlog njihova ostanka u Hrvatskoj. Kao sljedeći razlog navode konkurenciju na matičnom tržištu, što pokazuje da će utjecaj jedinstvenoga europskog tržišta u području bankarstva možda imati još veći utjecaj na Hrvatsku u nadolazećem razdoblju. Strane su banke i nešto optimističnije u pogledu potencijala hrvatskog stanovništva nego u pogledu hrvatskoga gospodarstva (4,20 nasuprot 4,06). Također je jasno da očekuju da će i marže pasti u Hrvatskoj, što se vidi i iz pada važnosti marža kao motivacije za ostanak na hrvatskom tržištu.

3.2. Strategija na hrvatskom tržištu: ciljne grupe i proizvodi

Kao što smo vidjeli, ekonomska teorija pokazuje da se strane banke koncentriraju na područjima na kojima imaju komparativnu prednost. To je često poslovanje sa stanovništvom, u čemu strane banke već imaju dobro razrađene proizvode, usluge i

stručnost. U ostalim slučajevima, strane banke imaju komparativnu prednost u aktivnostima koje traže specijalističko znanje, tehnologiju ili resurse, poput investicijskog bankarstva, trgovanja izvedenicama ili usluga osobnog bankara (Clarke, Cull, D’Amato i Molinari, 1999.).

Istodobno, očekuje se da će strane banke imati komparativne nedostatke u područjima gdje je potrebno detaljno poznavanje lokalnih uvjeta. Kreditiranje malih poduzeća klasični je primjer takvog područja. Valja očekivati da će domaće banke dominirati u tržišnim segmentima te vrste.

Strane banke u Hrvatskoj naglašavaju da su u doba ulaska na hrvatsko tržište bile uglavnom orijentirane na pojedince unosnih slobodnih zanimanja, mala i srednja poduzeća, stanovništvo i domaća dionička društva s prvorazrednim dionicama (*blue chips*). Donekle začuđuje usmjerenost prema malim i srednjim poduzećima i odudara od očekivanja. No, u ovom trenutku strane su banke i nadalje orijentirane na te grupe, kojima se još, prije društava s prvorazrednim dionicama, mogu dodati mikropoduzeća i obrtnici. U svojim predviđanjima za budućnost strane banke vide mala i srednja poduzeća odmah iza pojedinaca unosnih slobodnih zanimanja, iza čega slijedi stanovništvo, mikropoduzeća, trgovci pojedinci i domaća dionička društva s prvorazrednim dionicama (*blue chips*).

Tablica 4. Važnost vrste klijenta

Razlog ulaska na hrvatsko tržište	U vrijeme ulaska			Sada			U budućnosti		
	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni
Strani ulagači	2,78	10	29,81%	2,59	10	29,81%	2,96	10	29,81%
Domaći ulagači	2,98	9	23,33%	3,11	9	23,33%	2,93	9	23,33%
Ostale strane ili međunarodne kompanije	2,49	10	29,81%	2,74	10	29,81%	2,89	10	29,81%
Domaća dionička društva s prvorazrednim dionicama (<i>blue chips</i>)	3,85	10	29,81%	4,03	10	29,81%	4,03	10	29,81%
Velika domaća poduzeća	3,24	10	29,81%	3,37	10	29,81%	3,30	10	29,81%
Mala i srednja domaća poduzeća	4,11	10	29,81%	4,54	10	29,81%	4,90	10	29,81%
Mikropoduzeća i trgovci pojedinci	3,75	9	29,36%	4,18	9	29,36%	4,33	9	29,36%
Pojedinci unosnih slobodnih zanimanja	4,34	9	29,36%	4,91	8	27,35%	4,92	9	29,36%
Stanovništvo	3,90	9	29,36%	4,74	8	25,08%	4,78	9	29,36%

Skala ocjena: 1 – potpuno nevažno, 2 – donekle važno, 3 – važno, 4 – vrlo važno, 5 – izuzetno važno

^a Ponderirano bankovnom aktivom; Izvor: Pismena anketa HNB-a u bankama

Potrebno je napomenuti da je, prvo, jasno da strane banke nisu došle u Hrvatsku samo da bi zauzele najprofitabilnije tržišne niše. Naprotiv, jasno je da one ciljaju na široko tržište i u poslovanju sa stanovništvom i u poslovanju s poduzećima.

Drugo, neki su strani bankari naveli da velika hrvatska poduzeća sve više imaju mogućnost izravnog zaduživanja u inozemstvu. Neka od boljih većih poduzeća već su se okrenula izravnom financiranju. Zbog toga se smanjuju mogućnosti kreditiranja velikih domaćih poduzeća.

Treće, neki su strani bankari napomenuli tijekom anketiranja da smatraju uobičajenim graditi poslovanje u Hrvatskoj od većih prema manjim poduzećima. Servisiranje velikih poduzeća ne zahtijeva mrežu podružnica i može se osigurati odmah po ulasku na tržište. Servisiranje malih i srednjih poduzeća traži osnivanje takve mreže, a za to treba vremena.

Četvrto, postoji mogućnost da veliki interes za kreditiranje malih poduzeća odražava činjenicu da strane banke često zapošljavaju hrvatske menadžere koji dobro poznaju lokalne uvjete. Naše prvo anketiranje (Galac i Kraft, 2000.) pokazalo je da i domaće i strane banke ocjenjuju da strane banke jednako dobro poznaju lokalne uvjete kao i domaće banke. Ili je, pak, interes za kreditiranje malih poduzeća samo rezultat nezadovoljstva trenutačnim stanjem većih hrvatskih poduzeća.

U usmenom dijelu ankete pitali smo u bankama o broju stranih menadžera koje upošljavaju. Odgovori su pokazali da i nadalje na nižim razinama upravljanja, ispod razine uprave, postoji vrlo malo stranih menadžera te da se u većini slučajeva i uprave sastoje od hrvatskih državljana.

Tablica 5. Udio stranih osoba u upravljačkoj strukturi i u upravi

Omjer stranih i domaćih osoba	Medijan	Komentar
Uprava	0	U tri je banke ovaj omjer 1:1, dok su u svima ostalima u upravi samo hrvatski državljani
Nadzorni odbor	4:1	U trećini banaka u NO uopće nema hrvatskih državljana, a u više od polovice banaka u NO su manje od dva hrvatska državljana
Menadžeri, isključujući upravu	5:95	Dvije banke imaju više od 50% stranih menadžera na prvoj razini ispod uprave, a u jednoj trećini banaka uopće nema stranaca

Izvor: Usmena anketa HNB-a u bankama

Kao dodatni izvor informacija o strategijama stranih banaka mogu poslužiti njihova gledišta o tome koje su im aktivnosti najzanimljivije. U doba ulaska na hrvatsko tržište strane su banke bile najviše zainteresirane za financiranje stanovništva u području transakcija nekretninama i za financiranje izvoza. Slijedilo je po interesu kreditiranje obrtnoga kapitala, krediti stanovništvu za kupnju automobila kao i kreditiranje fiksnoga kapitala/ modernizacije. Ove aktivnosti pokrivaju i potrošnju i proizvodnju/investicije. Nešto manjeg intenziteta je interes za inozemna izravna ulaganja i financiranje hrvatskog izvoza.

Možemo vidjeti da se trenutačno još veća važnost pridaje nekretninama i hrvatskom izvozu, a fiksni kapital/ modernizacija također dobivaju na značenju. Prognoze za budućnost su slične: navedene tri aktivnosti bit će najznačajnije. Važno je napomenuti da je kreditiranje nekretnina i fiksnog kapitala/modernizacije dugoročno. Posljednjih se godina osjećao značajan nedostatak takve vrste kreditiranja, tako da će njegovo povećanje biti više nego dobrodošlo.

Tablica 6. Važnost aktivnosti klijenta

Aktivnosti klijenata	U vrijeme ulaska			Sada			U budućnosti		
	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni
Inozemna izravna ulaganja u Hrvatsku	3,68	10	29,81%	3,54	10	29,81%	3,73	10	29,81%
Portfeljna ulaganja u Hrvatsku	2,18	10	29,81%	2,55	10	29,81%	2,94	10	29,81%
Hrvatski izvoz	4,29	10	29,81%	4,49	10	29,81%	4,56	10	29,81%
Hrvatski uvoz	3,71	10	29,81%	3,71	10	29,81%	3,57	10	29,81%
Nabava trajnih sredstava/modernizacija	4,02	10	29,81%	4,21	10	29,81%	4,40	10	29,81%
Nabava obrtnih sredstava	4,11	10	29,81%	4,09	9	29,53%	4,29	10	29,81%
Restrukturiranje poduzeća i spajanja i pripajanja poduzeća u tuzemstvu	2,46	10	29,81%	2,97	10	29,81%	3,33	10	29,81%
Širenje domaćih poduzeća u inozemstvo	2,68	10	29,81%	2,61	10	29,81%	2,75	10	29,81%
Stanovništvo – potrošnja	3,35	9	29,36%	3,50	9	29,36%	3,80	9	29,36%
Stanovništvo – prijevozna sredstva	4,07	9	29,36%	4,15	9	29,36%	4,15	9	29,36%
Stanovništvo – nekretnine	4,30	9	29,36%	4,86	9	29,36%	4,86	9	29,36%
Izravna ulaganja hrvatskih poduzeća u inozemstvo	1,79	9	29,36%	2,23	9	29,36%	2,38	9	29,36%
Portfeljna ulaganja hrvatskih poduzeća u inozemstvo	1,42	9	29,36%	1,49	9	29,36%	1,72	9	29,36%

Skala ocjena: 1 – potpuno nevažno, 2 – donekle važno, 3 – važno, 4 – vrlo važno, 5 – izuzetno važno

^a Ponderirano bankovnom aktivom; Izvor: Pismena anketa HNB-a u bankama

3.3. Inovacije: novi proizvodi i usluge i transfer tehnologije

Nakon dolaska u Hrvatsku strane su banke navele primanje depozita i odobravanje kredita sektoru stanovništva kao svoju glavnu aktivnost. Platni promet s inozemstvom također je činio velik dio poslovanja. Ostale svoje aktivnosti banke su ocijenile manje važnima, s time da je samo trgovanje inozemnim platnim sredstvima i kreditiranje države i javnih poduzeća dobilo ocjenu višu od 3 na našoj skali od 1 do 5.

Dva nekadašnja prioriteta ostala su snažna i danas, dok je pružanje usluga domaćega platnog prometa skočilo na drugo mjesto, s visokom ocjenom od 4,64. Domaći platni promet čini osnovno bankovno poslovanje u mnogim zemljama, tako da ovaj skok nije neobičan. Također valja spomenuti znatan porast važnosti kreditiranja države i javnih poduzeća, čija je ocjena porasla s prethodnih 3,21 na 3,81. Važnost nekih bankarskih poslova porasla je za 1 bod i te su aktivnosti dobile ocjene više od 3,0. Riječ je o trgovanju vrijednosnim papirima, poslovnom i financijskom lizingu i poslovima mirovinskog osiguranja. Ove su aktivnosti važne financijske inovacije u Hrvatskoj.

Tablica 7. Važnost bankarskih poslova i usluga

Bankarski poslovi i usluge	U vrijeme ulaska			Sada			U budućnosti		
	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni
Primanje depozita i kreditiranje privatnoga nefinancijskog sektora	4,82	10	29,81%	4,89	10	29,81%	4,90	10	29,81%
Kreditiranje države i javnih poduzeća	3,21	10	29,81%	3,81	10	29,81%	3,77	10	29,81%
Kreditiranje financijskih institucija	2,78	10	29,81%	2,43	10	29,81%	2,21	10	29,81%
Pružanje usluga platnog prometa u zemlji	2,31	10	29,81%	4,64	10	29,81%	4,85	10	29,81%
Pružanje usluga platnog prometa s inozemstvom	4,27	10	29,81%	4,49	10	29,81%	4,71	10	29,81%
Trgovanje inozemnim platnim sredstvima	3,40	10	29,81%	3,40	10	29,81%	3,76	10	29,81%
Trgovanje domaćim nerizičnim vrijednosnim papirima	2,27	10	29,81%	3,04	10	29,81%	3,11	10	29,81%
Trgovanje na međubankovnom tržištu novca	2,36	10	29,81%	2,59	10	29,81%	2,81	10	29,81%
Poslovni lizing	2,36	8	24,36%	3,39	9	27,67%	4,43	9	27,67%
Financijski lizing	2,19	8	24,36%	3,24	9	27,67%	4,29	9	27,67%
Trgovanje obveznicama	2,47	8	24,36%	3,63	9	27,67%	4,50	9	27,67%
Trgovanje dionicama	1,58	8	24,36%	2,63	9	27,67%	3,50	9	27,67%
Trgovanje izvedenicama	1,49	8	24,36%	1,94	8	24,36%	2,77	9	27,67%
Upravljanje imovinom	1,47	8	24,36%	2,50	9	27,67%	3,60	9	27,67%
Posrednički bankarski poslovi (komisija)	1,78	9	27,67%	2,14	9	27,67%	2,56	9	27,67%
Poslovi životnoga i neživotnog osiguranja	1,37	8	24,36%	1,96	9	27,67%	2,56	9	27,67%
Poslovi mirovinskog osiguranja	2,45	8	24,36%	3,72	9	27,67%	3,91	9	27,67%
Brokerski poslovi	2,75	9	26,50%	3,07	10	29,81%	3,74	10	29,81%

Skala ocjena: 1 – potpuno nevažno, 2 – donekle važno, 3 – važno, 4 – vrlo važno, 5 – izuzetno važno

^a Ponderirano aktivom banke; Izvor: Pismena anketa HNB-a u bankama

U budućnosti će strane banke veliko značenje pridavati lizingu i trgovanju vrijednosnim papirima (ocjena viša od 4). Upravljanje mirovinskim fondovima, trgovanje devizama i kreditiranje države i javnih poduzeća ocijenjeni su ocjenom višom od 3,75, a upravljanje imovinom i brokerski poslovi ocjenom višom od 3,50.

Što se tiče detaljnije ocijene pojedinih proizvoda, dobili smo sljedeće rezultate: visoko uspješni proizvodi (s ocjenama višim od 4,0) su financijski lizing, usluge osobnog bankara, revolving kreditne kartice i upravljanje mirovinskim fondovima. Tri od ta

Tablica 8. Uspjeh novih proizvoda i usluga

Proizvod/usluga	Godina uvođenja	Prosječna ocjena	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni	Razlog za neuspjeh	Razlog za uspjeh
Terminski ugovori (<i>forwards</i>)	1998.	2,38	7	18,81%	Ne postoji tradicija i nema potražnje; neupućenost klijenata; klijenti ne prihvaćaju proizvod; ograničeno tržište; neodgovarajuće iskustvo; nerazvijenost financijskih tržišta	
Ročnice	2001.	2,00	1	4,28%	Ne postoji tradicija i nema potražnje; ograničeno tržište	
Opcije	2002.	3,00	1	2,01%	Ne postoji tradicija i nema potražnje; ograničeno tržište	
Zamjene (<i>swaps</i>)	1997.	3,05	5	16,54%	Ne postoji tradicija i nema potražnje; ograničeno tržište	Bolja edukacija klijenata
Financijski lizing	1997.	4,18	3	12,77%	Kasni zbog potrage za strateškim partnerom; <i>off shore</i>	Potrebe klijenata
Poslovni lizing	1997.	2,49	3	12,77%	Kasni zbog potrage za strateškim partnerom; nevoljkost klijenata; <i>off shore</i>	
Factoring	1996.	3,19	3	10,59%	Na samom početku; nejasni zakoni	Jednostavnost (rizik)
Forfaiting	1999.	3,00	3	8,28%	Ne postoji tradicija; nejasni zakoni	
Platni promet u zemlji	2001.	3,30	5	14,19%	Prilagodba IT; otvorena pitanja; sporost državnih struktura	Visoka kvaliteta usluga
Upravljanje gotovinom i imovinom	1999.	3,04	5	16,65%	Nedostatak adekvatnih instrumenata; ograničena prodaja	
Usluge osobnog bankara	1996.	4,42	5	16,48%	Malog razmjera	Prilagodba strukturi klijenata; visoka kvaliteta usluga
Opozivi depoziti	1996.	3,08	4	9,34%	Navike klijenata	Visoka kvaliteta usluga; granice likvidnosti
Opozivi krediti	1997.	3,78	4	9,34%		Bolje upravljanje sredstvima u poduzećima; visoka kvalitete usluga
Revolving kreditne kartice	1999.	4,40	3	16,38%	Tržište je zasićeno sličnim proizvodima	Prilagodba klijentu
Otvorena štednja	1996.	3,69	3	6,57%		Više kamatne stope; visoka kvaliteta usluga
Rentna štednja	1997.	2,48	7	22,81%	Klijenti nenaviknuti na tu uslugu; nedostatak interesa; tržišna konjunktura	Više kamatne stope; visoka kvaliteta usluga
Upravljanje mirovinskim fondom	2001.	4,43	3	15,08%		Uspjeh mirovinske reforme; skrbništvo
Stambene štedionice	2002.	–	1	1,89%		

Skala ocjena: 1 – potpun promašaj, 2 – slab uspjeh, 3 – prosječan uspjeh, 4 – vrlo dobar uspjeh, 5 – izuzetan uspjeh. ^a Ponderirano aktivom banke; Izvor: Pismena anketa HNB-a u bankama

četiri proizvoda su proizvodi za masovno tržište i očekuje se da će oni imati velik utjecaj na cijelo gospodarstvo.

Sljedeći na listi najuspješnijih proizvoda su opozivi krediti i otvorena štednja, koji su dobili ocjene više od 3,5. To su relativno specijalizirani proizvodi. Vjerojatno je interesantnije to što su važni bankovni proizvodi poput usluga platnog prometa u zemlji, forfaitinga i faktoringa dobili nešto niže ocjene, posebno zato što se njih može smatrati osnovnim bankovnim proizvodima. Niži rang domaćega platnog prometa možda je jednostavno odraz početnih poteškoća koje su pratile prijelaz na novi platni sustav. Što se tiče faktoringa i forfaitinga, kao razlog za danu ocjenu banke su navele lošu pravnu regulativu. S obzirom da ti proizvodi osiguravaju likvidnost poduzećima, važno je rješavanje tih problema, jer bi utjecaj tih proizvoda na gospodarstvo mogao biti prilično pozitivan.

Interesantno je da su izvedenice ocijenjene kao mnogo manje uspješan novi proizvod. Iznenađujuće, terminski ugovori (*forwards*) i ročnice (*futures*) dobili su vrlo niske ocjene, bez obzira na široko rasprostranjenu percepciju valutnog rizika u Hrvatskoj. Banke navode da ne postoji potražnja za takvim proizvodima. To se čini neobičnim ako se uzme u obzir da mnoga trgovačka društva, poput hotela, imaju primitke u stranoj valuti u nepovoljnom momentu, odnosno kad je kuna najjača. Opcije i zamjene (*swaps*) dobili su nešto povoljnije ocjene, iako banke navode da su i ti proizvodi naišli na loš prijam kod klijenata.

Tablica 9. Transfer vještina i znanja iz stranih banaka

Znanje/vještine/ postupci/sustavi	Prije 2000.				2000. – 2001.				Od 2002.			
	Broj banaka		Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni		Broj banaka		Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni		Broj banaka		Udio u ukupnoj bankovnoj aktivni	
	Da	Ukupno	Da	Da/ukupan broj odgovora	Da	Ukupno	Da	Da/ukupan broj odgovora	Da	Ukupno	Da	Da/ukupan broj odgovora
Informacijski sustavi	3	16	29,13%	42,35%	1	15	1,03%	14,86%	3	14	7,79%	15,77%
Novi proizvodi i usluge	4	14	31,87%	41,63%	6	16	32,51%	42,57%	8	15	39,17%	43,54%
Metode ocjene investicijskih projekata	5	17	30,83%	42,96%	3	14	2,73%	14,55%	5	14	4,40%	15,77%
Metode i vještine upravljanja	3	15	29,88%	42,01%	5	15	4,13%	14,89%	7	14	12,08%	15,77%
Marketinška znanja i tehnike	3	15	29,87%	42,01%	5	15	2,90%	14,89%	10	14	13,70%	15,77%
Znanje i tehnike poslovanja sa stanovništvom	3	15	29,88%	42,01%	5	15	2,91%	14,89%	8	14	6,71%	15,77%
Znanje i tehnike poslovanja sa stanovništvom	3	15	29,88%	42,01%	3	13	2,38%	13,94%	7	15	9,62%	16,11%
Postupci upravljanja rizicima	4	16	30,21%	42,35%	4	14	3,00%	14,55%	8	14	13,12%	15,77%
Sustavi unutarnjih kontrola	4	16	30,21%	42,35%	5	14	4,07%	14,55%	8	14	7,58%	15,77%

Izvor: Pismena anketa HNB-a u bankama

Što se tiče transfera tehnologije, pokazalo se da je transfer te vrste do 2000. godine bio ograničenog opsega. Samo je 3 do 5 banaka, od 14 do 17 koje su odgovorile na to pitanje, izvijestilo o transferu tehnologije. No aktiva tih banaka čini više od 40% ukupne bankovne aktive, tako da je u tom smislu utjecaj toga transfera bio još značajniji. Uspoređujući odgovore za razdoblje 2000. – 2001. i za 2002., čini se da važnost transfera tehnologije raste. Većina banaka navodi usvajanje marketinškog znanja i tehnika, a novi proizvodi i tehnike, znanja i tehnike bankarskog poslovanja s poduzećima, postupci upravljanja rizicima, postupci interne kontrole kao i vještine i način upravljanja također su dobili visoke ocjene.

Važnost dobivenih odgovora u određenoj je mjeri umanjena malim odazivom banaka (odgovor je dobiven od nešto više od jedne trećine ukupnog broja banaka). No jasno je da trend transfera tehnologije s vremenom raste.

3.4. Utjecaj stranih banaka na konkurentnost, kvalitetu i asortiman bankarskih proizvoda i usluga te na efikasnost

Do 2000. godine strane banke nisu imale vodeću ulogu na hrvatskom tržištu. Udio njihove aktive i depozita bio je nizak, i one su uglavnom bile zadovoljne time što mogu ponuditi kamatne stope samo nešto niže od kamatnih stopa domaćih banaka. Međutim, od 2000., a posebno od 2002. godine zahuktala se konkurencija i učinci ulaska stranih banaka sada se mogu mnogo jasnije vidjeti.

Tablica 10. prikazuje razvoj različitih aspekata utjecaja stranih banaka. Vidi se da taj utjecaj prije 2000. nije bio velik. Djelovanje stranih banaka na kamatne stope na kredite i kamatne marže u tom razdoblju ocijenjeno je kao osrednje (otprilike ocjena 3,0). Utjecaji na ostale trendove i procese u bankarstvu još su niže rangirani. Međutim, u razdoblju između 2000. i 2001. svi su ti utjecaji počeli jačati, od kojih šest sada ima ocjenu višu od 3,5, a u 2002. četiri su elementa iz kojih se vidi utjecaj stranih banaka dobila ocjenu višu od 4,0. To su tržišno natjecanje (4,88), efikasnost banaka (4,04), poboljšanje kvalitete proizvoda i usluga (4,04) i profitabilnost (4,01). Ove ocjene potvrđuju da se obistinjuju očekivanja vezana uz ulazak stranih banaka.

Vrijedno je truda razmotriti i područja u kojima su strane banke niže rangirane. Njihovo sudjelovanje u upravljanju nefinancijskim društvima u kojima imaju udjele i njihovo sudjelovanje u upravljanju nefinancijskim poduzećima koja su njihovi veliki dužnici ocijenjeno je niskom ocjenom. To pokazuje da se “njemački model” sudjelovanja banaka u upravljanju poduzećima iz nefinancijskog sektora nije udomaćio u Hrvatskoj.

Iz podataka proizlazi paradoks da je prosječna ocjena utjecaja stranih banaka na pad kamatnih stopa u 2002. pala na niskih 3,19. To je u neskladu s ocjenom da su strane banke značajno pridonijele konkurentnosti. Iz naše usmene ankete proizlazi da razlozi za to leže u stajalištima banaka da su kamatne stope već pale na najnižu moguću razinu, tako da nije vjerojatno da će išta (čak ni utjecaj stranih banaka) potaknuti njihov daljnji pad.

Slična je situacija i sa zaslugama koje se pripisuju stranim bankama u poboljšanju kvalitete proizvoda i usluga, dok je njihova uloga u povećanju ponude proizvoda i usluga nešto niže ocijenjena. Djelomično se to može objasniti činjenicom da su najveće domaće banke uvele važne inovacije proizvoda i usluga prije 2000. (te su banke sada u

Tablica 10. Važnost ulaska stranih banaka na hrvatsko tržište za trendove i procese

Trendovi/procesi	Prije 2000.			2000. – 2001.			Od 2002. nadalje			Trend		
	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivnoj	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivnoj	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora	Udio u ukupnoj bankovnoj aktivnoj	+	-	0
Visina aktivnih kamatnih stopa	3,05	33	77,75%	3,62	33	77,75%	3,19	33	77,75%	6	2	25
Visina naknada i provizija	2,31	33	77,75%	3,13	33	77,75%	3,16	33	77,75%	7	1	25
Visina kamatne marže	3,13	33	77,75%	3,57	33	77,75%	3,15	33	77,75%	6	2	25
Asortiman proizvoda i usluga	2,05	30	74,85%	2,80	30	74,85%	3,19	30	74,85%	8	0	22
Konkurencija na tržištu	2,44	33	77,75%	3,75	33	77,75%	4,88	33	77,75%	7	0	26
Profitabilnost banaka	2,86	33	77,75%	3,67	33	77,75%	4,01	33	77,75%	6	0	27
Efikasnost banaka	2,80	33	77,75%	3,53	33	77,75%	4,04	33	77,75%	6	0	27
Regulativa središnje banke	2,56	31	76,35%	3,36	31	76,35%	3,34	31	76,35%	4	1	26
Sudjelovanje banke u upravljanju nefinancijskim društvom u kojem ima vlasnički ulog	2,55	29	76,54%	2,64	29	76,54%	2,55	30	76,82%	4	1	25
Sudjelovanje banke u upravljanju nefinancijskim društvom koje je veliki dužnik banke	2,56	27	74,72%	2,60	27	74,72%	2,45	27	74,72%	1	2	24
Uvođenje novih proizvoda i usluga	2,51	32	76,68%	3,17	32	76,68%	3,68	32	76,68%	6	0	26
Povećanje kvalitete postojećih proizvoda i usluga	2,97	32	76,68%	3,65	32	76,68%	4,04	32	76,68%	6	0	26

Skala ocjena: 1 – potpuno nevažno, 2 – donekle važno, 3 – važno, 4 – vrlo važno, 5 – izuzetno važno; ^a Ponderirano aktivom banke; Izvor: Pismena anketa HNB-a u bankama

stranom vlasništvu), a djelomično činjenicom da i domaće i strane banke mogu naučiti od konzultanata kako se koristiti raznim bankovnim proizvodima, što znači da do transfera tehnologije ne mora doći putem stranih banaka samih po sebi.

3.5. Bilančni podaci o poslovanju stranih banaka

U tablicama koje slijede navode se osnovni pokazatelji poslovanja stranih banaka u Hrvatskoj. Između 1999. i 2001. novoosnovane strane banke imale su najveći povrat od prosječne aktive (ROAA), dok su privatizirane banke imale veći povrat od prosječnog kapitala (ROAE). To upućuje na činjenicu da su privatizirane banke, a to su uglavnom velike banke, imale relativno više razine kapitala, a time i veći povrat od kapitala. Tek su 2001. novoosnovane strane banke imale nižu razinu kapitala, nakon snažne ekspanzije, u većini slučajeva bez dotoka novoga kapitala. Podaci za 2001. koji se odnose na privatizirane strane banke prikazani su sa Riječkom bankom i bez nje, s obzirom da bi veliki gubici do kojih je došlo zbog prijevornih aktivnosti u toj banci mogli zamagliti sliku tih banaka kao grupe. (U nastavku teksta navodi se detaljniji opis slučaja Riječke banke.)

Što se tiče neto kamatnog prihoda, novoosnovane strane banke imale su najbolje rezultate, uglavnom zbog bolje kvalitete aktive (i aktivne i pasivne kamatne stope tih banaka bile su uglavnom niže nego stope ostalih banaka, a njihove su marže bile podjednake onima ostalih banaka). Troškovi poslovanja najviše su pali u novoosnovanim

Tablica 11. Bilančni podaci prema vrsti banke, 1999. – 2001.

Podaci za 2001.	Povrat od aktive (ROA)	Povrat od kapitala (ROE)	Neto kamatni prihod/aktiva	Troškovi poslovanja/aktiva	Koeficijent adekvatnosti kapitala	Ukupna aktiva (u prosjeku po banci, u tis. HRK)
Domaće	1,10	7,67	3,76	3,82	25,3	727
Novoosnovane strane	1,90	22,75	3,51	2,29	16,9	3.581
Privatizirane banke pretežno u stranom vlasništvu	0,53	5,38	2,95	2,60	17,6	7.346
– bez Riječke banke	1,27	12,93				
Sve banke	1,34	13,22	3,12	2,70	18,5	3.314
Podaci za 2000.	Povrat od aktive (ROA)	Povrat od kapitala (ROE)	Neto kamatni prihod/aktiva	Troškovi poslovanja/aktiva	Koeficijent adekvatnosti kapitala	Ukupna aktiva (u prosjeku po banci, u tis. HRK)
Domaće	0,49	3,02	3,92	3,97	32,3	831
Novoosnovane strane	1,84	15,35	4,50	2,81	30,0	1.838
Privatizirane	2,07	18,36	3,66	2,91	19,7	10.689
Sve banke	1,70	13,60	3,81	3,14	21,4	2.560
Podaci za 1999.	Povrat od aktive (ROA)	Povrat od kapitala (ROE)	Neto kamatni prihod/aktiva	Troškovi poslovanja/aktiva	Koeficijent adekvatnosti kapitala	Ukupna aktiva (u prosjeku po banci, u tis. HRK)
Domaće	0,49	3,94	3,82	3,56	26,4	1.511
Novoosnovane strane	1,96	12,27	5,85	3,35	28,4	1.110
Privatizirane	1,45	14,80	4,38	3,19	20,9	7.328
Sve banke	0,91	7,68	4,16	3,43	20,6	1.937

Izvor: Hrvatska narodna banka

bankama, za razliku od domaćih banaka čiji se trošak poslovanja povećao. Moguće razlog povećanju troškova poslovanja domaćih banaka u 2000. leži u činjenici da je nekoliko banaka koje su imale niske troškove poslovanja prodano stranim ulagačima.

Osim 1999. godine, domaće su banke imale najviši koeficijent adekvatnosti kapitala. One su također najčešće bile najmanje banke, osim 1999. godine.

Ukratko, novoosnovane strane banke imale su najbolje rezultate što se tiče povrata od aktive, omjera troškova poslovanja i aktive te neto kamatnog prihoda (osim u 2001.). Privatizirane banke u stranom vlasništvu imale su najbolje rezultate u pogledu povrata od kapitala (osim u 2001.), dok su domaće banke imale najviši koeficijent adekvatnosti kapitala (osim u 1999.). To sve govori u prilog tezi da su strane banke poboljšale efikasnost hrvatskoga bankovnog sustava.

Mogu se navesti još dva dokaza za tu tezu. Kraft, Hofler i Payne (2002.), koristeći se stohastičkom funkcijom troška (*stochastic cost function*), procjenjuju troškovnu efi-

kasnost hrvatskih banaka u razdoblju od 1994. do 2000. Njihovi nalazi pokazuju da su novoosnovane banke svake analizirane godine bile troškovno najefikasnije i da su strane banke kao grupa mnogo efikasnije od domaćih privatnih ili državnih banaka.¹¹

Tablica 12. Relativna efikasnost domaćih privatnih, domaćih državnih i stranih banaka

	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.
Domaće banke u privatnom vlasništvu	1.418	1.448	1.440	1.438	1.510	1.406	1.237
Domaće banke u državnom vlasništvu	1.341	1.305	1.240	1.308	1.345	1.264	1.358
Strane banke			1.138	1.152	1.100	1.151	1.056
Banke u 50%-tnom stranom vlasništvu			1.394	1.177	1.119	1.046	1.041

Izvori: Kraft, Hofler i Payne (2002.) (Napomena: Rezultati označavaju omjer stvarnih troškova banke i izračunatih minimalnih mogućih troškova (troškovna granica (*cost frontier*)). To znači da niži rezultat znači manje troškove i veću efikasnost.

Što se tiče utjecaja privatizacije i dolaska stranih banaka na efikasnost domaćih banaka, Kraft, Hofler i Payne smatraju da privatizacija od strane domaćih ulagača ne čini izglednim postizanje značajnog poboljšanja efikasnosti u prve dvije do tri godine. Efikasnost svih banaka (osim male grupe banaka u državnom vlasništvu) značajno se povećala 2000., što upućuje na to da su veća konkurencija, a možda i ulazak stranih strateških ulagača zaista povećali efikasnost.

Drugi dokaz proizlazi iz ispitivanja kvalitete aktive (koja se definira kao postotak rizične aktive i rizičnih izvanbilančnih stavaka klasificiranih u skupinu A). U navedenoj regresijskoj analizi upotrijebio sam *dummy* varijablu za novoosnovane strane i privatizirane banke i četiri varijable za važne karakteristike banaka (omjer troškova poslovanja i aktive, omjer neto kamatnog prihoda i aktive, koeficijent adekvatnosti kapitala i povrat od aktive). Prvi stupac pokazuje regresiju korištenjem svih nezavisnih varijabli, a drugi pokazuje regresiju nakon eliminiranja, jedne po jedne, karakteristike banaka koje su se pokazale nevažnima. Regresijski koeficijenti pokazuju da, čak i kad se sve te karakteristike uključe u model, novoosnovane strane banke imaju značajnije bolju kvalitetu aktive od ostalih banaka. (Domaće banke su implicitni standard za usporedbu.)

11 Jemrić i Vujčić (2002) proveli su sličnu analizu upotrijebivši analizu omeđivanjem podataka. Njihov “posrednički pristup”, koji je analogan modelu koji je primijenjen u navedenoj stohastičkoj analizi granice, pokazao je da su strane banke bile troškovno efikasnije od domaćih banaka u privatnom vlasništvu i domaćih banaka u državnom vlasništvu svake godine između 1996. i 2000.

Jemrić i Vujčić također su primijenili nešto što su nazvali “operativni pristup”. Taj se model razlikuje od standardnih modela koji se upotrebljavaju u većini studija o efikasnosti banaka po tome što depozite ne smatra inputom. Uz pomoć dvije varijante operativnog pristupa Jemrić i Vujčić su pokazali da su strane banke bile najefikasnija grupa 1995., 1999., i 2000., a jedna od varijanata pokazala je da su strane banke bile efikasnije i 1998. godine. Objе varijante pokazuju da je prosječna efikasnost stranih banaka tijekom cijeloga navedenog razdoblja bila veća i od prosječne efikasnosti domaćih banaka u privatnom vlasništvu i od domaćih banaka u državnom vlasništvu.

Tablica 13. Determinante kvalitete aktive

	Kvaliteta aktive, 2001.	
	(udio aktive razvrstane u skupinu A i izvanbilančnih stavki u ukupnoj aktivi i izvanbilančnim stavkama)	
Konstanta	0,82 ^a (15,05)	0,85 ^a (43,37)
Novoosnovane banke	0,13 ^a (5,40)	0,12 ^a (6,04)
Privatizirane banke u pretežno stranom vlasništvu	0,03 (0,88)	0,03 (0,87)
Neto kamatna marža	0,00 (0,31)	
Troškovi poslovanja/aktiva	0,00 (0,22)	
Povrat od aktive	-0,01 (0,42)	
Koeficijent adekvatnosti kapitala	0,00 (0,05)	
Prilagođeni R ²	0,06	0,16
Opažanja	38	38
F statistika	1,40	4,49

Apsolutna vrijednost t-statistike u zagradama; ^a Signifikantno kod 1%-tne pouzdanosti
Upotrijebljene su Whiteova heteroskedastično-konzistentna standardna pogreška i kovarijanca.

Novoosnovane strane banke imale su prednost jer nisu morale nositi teret loših kredita iz socijalističkog razdoblja. Isto tako, one su počele poslovati nakon rata pa nisu ni njime bile pogođene. Njihova konstantno visoka razina kvalitete aktive dokaz je da su te banke dosad dobro poslovale u pogledu upravljanja rizikom. Međutim, one će ubuduće morati pobrinuti za to da svojim snažnim kreditnim rastom ne ugroze kvalitetu aktive.

3.6. Uvoz kapitala i kreditni rast

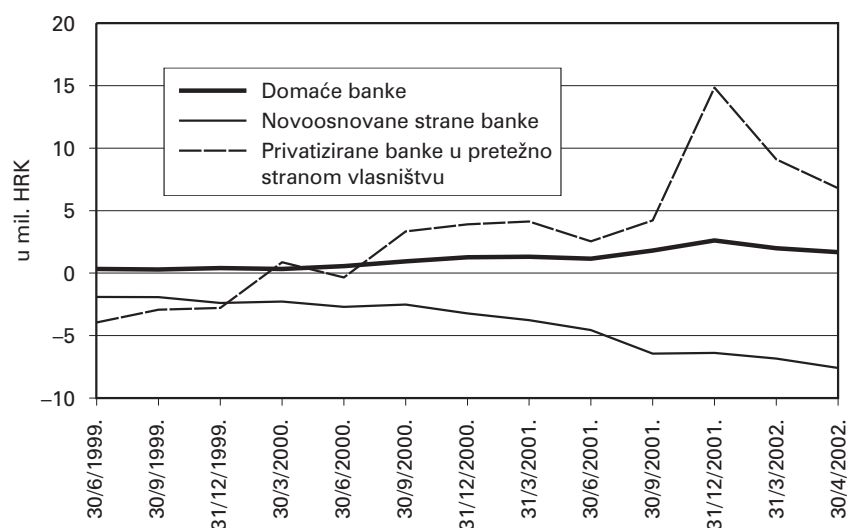
U Tablici 3. strane banke koje posluju u Hrvatskoj navele su konkurenciju u svojoj matičnoj državi kao jedan od glavnih razloga za dolazak u Hrvatsku. Taj se razlog sada navodi kao četvrti od osam mogućih, a kao drugi najvažniji u budućnosti, odmah iza potrage za novim klijentima. Činjenica je da su kamatne stope u Hrvatskoj i nadalje znatno više nego u eurozoni i da su mogućnosti za brzo širenje u Hrvatskoj mnogo veće.

Zbog tih bi razloga bilo logično očekivati da će strane banke željeti ulagati sredstva u Hrvatsku. Međutim, postoje određena opažanja da strane banke uzimaju depozite u Hrvatskoj i plasiraju ih u svojim matičnim državama. Ta teza suprotna je prije navedenoj tezi o zasićenosti tih tržišta.

Jedan način gledanja je takav da se jednostavno konstatira da inozemna izravna ulaganja u bankarstvo iznose više od 800 mil. USD, odnosno da njihov iznos znatno premašuje 6 mlrd. HRK. Ta ulaganja u bankarstvo čine 21% ukupnih inozemnih izravnih ulaganja, što je značajan priljev sredstava u Hrvatsku.

Drugo moguće gledanje na to pitanje je kretanje neto inozemne aktive banka (NIA), koje pokazuje i kretanje kapitala uz pokazatelje inozemnih izravnih ulaganja. Slika 3. prikazuje kretanje NIA-e od sredine 1999. Nekoliko se stvari može vidjeti iz toga prikaza. Prvo, novoosnovane banke dosljedno su smanjivale svoju NIA-u (drugim riječima, NIA je bivala sve negativnija za te banke). Općenito, navedene novoosnovane banke pokušavaju brzo povećati svoj tržišni udio u Hrvatskoj. Iako su im depoziti snažno porasli, one imaju potrebu za daljnjim financiranjem iz inozemstva kako bi postigle svoje ekspanzionističke ciljeve. One se zadužuju u inozemstvu i ta sredstva plasiraju u Hrvatskoj. Dakle, nije upitan uvoz kapitala od strane tih banaka u Hrvatsku.

Slika 3. Neto inozemna aktiva prema vrsti banke



Izvor: Hrvatska narodna banka

Što se tiče privatiziranih banaka, slučaj je mnogo kompliciraniji. Najvažnije privatizacije odvijale su se u prvoj polovici 2000. (Privredna, Splitska i Riječka, kao i stjecanje većinskog udjela u Zagrebačkoj banci od strane inozemnih dioničara kupnjom GDR-a na burzi). Neto inozemna aktiva ovih banaka bila je blizu nule u prvom i drugom tromjesečju 2000. (962 mil. HRK na dan 31. ožujka 2000. i -240 mil. HRK na dan 30. lipnja 2000.). No, NIA je počela naglo rasti i prosječno je iznosila oko 3,7 mlrd. HRK u razdoblju između 30. rujna 2000 i 30. rujna 2001.

Znači li to da je namjera stranih vlasnika bila izvoz kapitala, uzimanjem hrvatskih depozita i njihovim plasiranjem u inozemstvo? Jedan od načina na koji možemo odgovoriti na ovo pitanje jest analiza ponašanja banaka u domaćem vlasništvu. One su također izvozile kapital tijekom promatranog razdoblja, povećavajući svoju NIA-u sa samo 231 mil. HRK 31. ožujka 2000. na otprilike 1,7 mlrd. HRK 30. rujna 2001. Ako uzmemo u obzir činjenicu da ukupna aktiva domaćih banaka čini otprilike jednu sedminu aktive privatiziranih banaka u pretežno stranom vlasništvu, mogli bismo reći da su domaće banke, proporcionalno, izvozile više kapitala od stranih banaka.

No cijela ta diskusija ne pogađa bit. Bitno je naglasiti da i privatizirane banke u pretežno stranom vlasništvu i domaće banke u Hrvatskoj jednostavno nisu nalazile zadovoljavajuće projekte za ulaganje. Rast kredita u domaćim bankama bio je 2000.

vrlo spor i nije se u 2001. intenzivirao toliko da bi od tih banaka iziskivao smanjenje njihove NIA-e.

NIA je ponovno naglo porasla i u domaćim i u privatiziranim bankama u stranom vlasništvu u posljednjem tromjesečju 2001., zahvaljujući enormno velikom priljevu depozita uzrokovanom konverzijom u euro. Banke nisu bile sigurne hoće li doći do značajnijeg povlačenja depozita nakon Nove godine, te su se uglavnom odlučile privremeno položiti taj novac u strane banke. Kad je postalo jasno da neće doći do velikog povlačenja depozita, banke su počele pojačavati kreditiranje, smanjujući svoju NIA-u. U prvoj polovici 2002. privatizirane banke u pretežno stranom vlasništvu smanjile su svoju NIA-u za otprilike 9,8 mlrd. HRK, a domaće banke smanjile su svoju NIA-u za 1,1 mlrd. HRK.

Ukratko, i ponašanje domaćih i ponašanje stranih banaka uvjetovano je mogućnostima ulaganja u Hrvatsku. Obje vrste banke mogu povećati svoju neto inozemnu aktivnu u situaciji kad imaju snažne priljeve depozita, a ne vide dobre mogućnosti za plasman svojih sredstava u Hrvatskoj. Takvo povećanje NIA-e često je privremeno. Obje vrste banaka isto će tako brzo smanjiti svoju NIA-u ako vide dobre prilike za plasman svoga novca u Hrvatskoj.

Rezultati našeg anketiranja potvrđuju ovu tezu. Upitali smo strane banke koliki je postotak depozita i kredita dan stranim (nerezidentnim) klijentima. Strane banke su uglavnom odgovorile da je količina takvog poslovanja minimalna. Ako se još išta može iščitati iz njihovih odgovora, to je eventualno činjenica da strane banke češće imaju veći udio stranih depozita u svojim obavezama nego udio stranih kredita u svojoj aktivni.

Tablica 14. Glavna djelatnost s inozemnim građanima

Omjer stranog prema domaćem	Medijan	Komentar
Depoziti klijenata	5:95	Uglavnom 0:100 u privatiziranim bankama, u novoosnovanim bankama od 1:9 do 5:1
Krediti klijentima	0:100	Uglavnom 0:100, osim u četiri male banke čiji su omjeri 1, 5, 50 i 70:100

Izvor: Usmena anketa HNB-a u bankama

Konačno, na pitanje raspoloživosti sredstava može se gledati kroz kreditni rast. Tablica 15. prikazuje rast kredita pojedinim sektorima gospodarstva prema vrsti banke.

Tablica 15. jasno pokazuje da je kreditni rast stranih banaka bio mnogo brži nego rast domaćih banaka. Posebice se to odnosi na iznimno brz rast kredita stranih banaka stanovništvu. Mnogo je razloga zašto su se banke okrenule potrošačkim kreditima. Prvo, stope nevraćanja potrošačkih kredita mnogo su manje od stopa nevraćanja kredita poduzećima. Banke su se vrlo uspješno koristile instrumentima sudužnika, jamača i kolaterala pri odobravanju potrošačkih kredita. Drugi je razlog bila nerazvijenost tržišta potrošačkih kredita, što je ostavljalo mnogo prostora za ponudu novih proizvoda. Potrošački krediti činili su samo 6% BDP-a 1995., da bi do današnjeg dana narasili na 20% BDP-a. Iako je to još daleko od njihove razine u EU, koja iznosi 50%, potrošački su krediti značajno iznad njihove razine u većini tranzicijskih zemalja.

Tablica 15. Krediti prema vrsti banke i prema sektoru, 1999. – 2001. (u tis. HRK i %)

	Financijski sektor	Država	Javna poduzeća	Ostala poduzeća	Stanovništvo	Inozemne osobe	Ukupno
Domaće banke							
Kreditni 1999.	220899	134022	71462	5119584	4036810	131798	9714577
Kreditni 2001.	133476	776210	150439	4283862	3247327	82045	8673363
Rast, %	-39,6	479,2	110,5	-16,3	-19,6	-37,7	-10,7
Novoosnovane strane banke							
Kreditni 1999.	264707	293665	278535	2894957	1733470	20529	5485865
Kreditni 2001.	290737	418082	695847	7167499	5533884	94422	14200472
Rast, %	9,8	42,4	149,8	147,6	219,2	359,9	158,9
Privatizirane banke u pretežno stranom vlasništvu							
Kreditni 1999.	785033	2562693	1387049	14993307	12070406	338505	32136996
Kreditni 2001.	762483	2905920	2317707	17662386	19760360	170662	43579519
Rast, %	-2,9	13,4	67,1	17,8	63,7	-49,6	35,6
Privatizirane banke u pretežno stranom vlasništvu nakon 1999.							
Kreditni 1999.	527002	1271149	1229263	6124837	5077359	294523	14524134
Kreditni 2001.	488627	1525519	1607029	8481115	10011550	104390	22218230
Rast, %	-7,3	20,0	30,7	38,5	97,2	-64,6	53,0
Sve banke							
Kreditni 1999.	1270639	2990380	1737046	23007848	17840686	490832	47337438
Kreditni 2001.	1186696	4100212	3163993	29113747	28541571	347129	66453354
Rast, %	-6,6	37,1	82,1	26,5	60,0	-29,3	40,4

Izvor: Hrvatska narodna banka

Iako ukupni podaci pokazuju da strane banke kao cjelina imaju brz kreditni rast, moguće je da postoje neke druge karakteristike banaka kojima se može bolje objasniti kreditni rast. Dobar način da se to ispita je regresijska analiza. Konkretno, sljedeći metodu Detragiache i Gupte (2002.), ispita sam regresijski model u kojem je zavisna varijabla kreditni rast, a nezavisne varijable su dvije *dummy* varijable za vrste vlasničke strukture i pet ostalih važnih karakteristika banaka. Varijablu kreditnog rasta jednostavno čini ukupan iznos nedospjelih kredita na kraju 2001. što se podijeli s iznosom nedospjelih kredita krajem 1999. Ostale varijable definirane su kao prosjeci ili iznosi krajem 1999. godine.

Rezultati pokazuju da su, kad su karakteristike banaka uključene u model, novoosnovane strane banke zaista značajno brže povećale svoju kreditnu aktivnost od ostalih banaka u oba segmenta tržišta. Također, uglavnom se pokazalo da je kreditni rast banaka koje su imale veći povrat od aktive 1999. godine, bio brži, dok je sve ostalo bilo jednako. Privatizirane banke u pretežno stranom vlasništvu nisu značajno brže od domaćih banaka povećale svoje kredite. Neke od privatiziranih banaka u pretežno stranom vlasništvu uložile su mnogo vremena i truda na aktivnosti unutar kuća poput moderniziranja informacijskih sustava, promjene internih postupaka i ponovne klasiifikacije svojih kreditnih portfelja. Stoga ne začuđuje što one nisu pokušavale snažno širiti svoje kreditne aktivnosti u tom razdoblju. Slična je situacija bila u Madžarskoj, u

početnom postprivatizacijskom razdoblju, i u Latinskoj Americi (Crystal, Dages i Goldberg, 2001.).

Tablica 16. Determinante kreditnog rasta

	Rast kredita		Rast potrošačkih kredita		Rast kredita poduzećima	
Konstanta	0,10 (0,22)	1,17 ^b (13,11)	0,71 (0,60)	1,33 ^b (9,44)	0,10 (0,15)	0,59 (1,65)
Novoosnovane banke	0,78 ^a (2,13)	0,93 ^b (2,97)	1,74* (2,30)	1,80 ^a (2,45)	1,04 ^a (2,48)	1,22 ^b (3,15)
Privatizirane banke u pretežno stranom vlasništvu	0,22 (1,45)	0,19 (1,40)	0,25 (0,98)	0,30 (1,45)	0,17 (0,86)	0,27 (1,10)
Neto kamatna marža (-2)	0,02 (0,72)		-0,08 (1,21)		-0,05 (1,61)	
Troškovi poslovanja/aktiva (-2)	0,05 (1,08)		0,14 (1,42)		0,11+ (1,88)	0,14 ^a (2,09)
Povrat od aktive (-2)	0,05 ^a (2,28)	0,05 ^a (2,18)	0,14 ^a (2,03)	0,11 ^a (2,03)	0,06+ (1,87)	
Koeficijent adekvatnosti kapitala (-2)	-0,43+ (1,93)		-0,22 (0,57)		0,53 (1,05)	
Kvaliteta aktive (-2)	1,06 (1,61)		0,60 (0,44)		0,88 (0,96)	
Prilagođeni R ²	0,37	0,36	0,35	0,36	0,39	0,36
Opažanja	41	41	41	41	41	41
F-statistika	4,28	8,43	4,01	8,52	4,64	8,46

Upotrijebljene su Whiteova heteroskedastično-konzistentna standardna pogreška i kovarijanca; Apsolutna vrijednost t-statistike u zagradama; + Signifikantno kod 10%-tne pouzdanosti; ^a Signifikantno kod 5%-tne pouzdanosti; ^b Signifikantno kod 1%-tne pouzdanosti; (-2) znači: prije dvije godine (u konkretnom slučaju: karakteristike 1999. za rast između 1999. i 2001.)

Pitanje koje se može postaviti u vezi s navedenim rezultatima jest može li veličina banke služiti kao determinanta brzine rasta kreditiranja. Jasno je da je velikim bankama teže povećati kreditne portfelje istom brzinom nego malim bankama, s obzirom da je apsolutni broj njihovih potencijalnih klijenata ograničen. Međutim, dodavanje logaritma ukupne aktive tim jednadžbama nije pridonijelo eksplanativnoj moći modela, a sama se varijabla pokazala neznačajnom u usporedbi s varijablama karakteristika banaka, čak i u jednadžbama iz kojih su uklonjene ostale varijable karakteristika banaka.

Konačno, pitanje koje se odnosi na tok sredstava jest raspodjela dividende. U načelu, može se očekivati da će strane banke vršiti raspodjelu dividenda svojim dioničarima, od kojih većinu vjerojatno čine inozemne osobe. Stoga bi, dugoročno gledano, odljevi dividenda, ili repatrijacija dobiti, vjerojatno činili odljev sredstava.

U slučaju hrvatskih banaka u pretežno stranom vlasništvu, čini se da se do sada većina tih banaka odlučivala na ponovno ulaganje ostvarene dobiti. Takvo djelovanje rezultat je diktata ambicioznih planova širenja tih banaka. U budućnosti, međutim, treba očekivati repatrijaciju dobiti što će tada imati ulogu u platnoj bilanci države.

Može se bez sumnje zaključiti da se ulaskom stranih banaka povećala dostupnost sredstava za hrvatsko gospodarstvo. Novoosnovane strane banke nisu samo dale doprinos u sredstvima putem inozemnih izravnih ulaganja već su zapravo povećale svoje ne-

Tablica 17. Zadržavanje dobiti stranih banaka

Zadržana dobit	Broj banaka
100%	6
90 – 95%	3
60 – 90%	2
50 – 60%	1
21 – 49%	0
5 – 20%	2
Nema dobiti	2
Ukupni broj odgovora	16

Izvor: Usmena anketa HNB-a u bankama

to inozemne obaveze radi financiranja svoje brze kreditne ekspanzije. Osim priljeva inozemnih izravnih ulaganja, oscilirala je i NIA privatiziranih banaka, izričito se povećavši u razdoblju konverzije u euro, da bi u 2002. došlo do njezina značajnog smanjenja.

3.7. Strane banke i konsolidacija domaćega bankovnog sustava

Što se tiče daljnje konsolidacije sustava, domaće banke ocjenjuju da je najvjerojatniji scenarij za bližu budućnost (do 2005.) spajanje s nekom domaćom bankom. Preživljavanje vlastitim snagama je sljedeća najvjerojatnija mogućnost. Međutim, dugoročno,

Tablica 18. Vjerojatnost scenarija za budućnost

Scenarij	Prije 2005.				Poslije 2005.			
	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora iznad 3	Broj odgovora	Udio u ukupnoj aktivni banaka	Prosječna ocjena ^a	Broj odgovora iznad 3	Broj odgovora	Udio u ukupnoj aktivni banaka
Samostalni opstanak	2,08	7	17	16,90%	1,87	5	17	16,90%
Spajanje s domaćom bankom	3,72	4	16	16,63%	3,20	5	14	9,64%
Preuzimanje od domaće banke	1,66	0	15	15,21%	1,86	1	16	15,82%
Preuzimanje domaće banke	1,69	1	16	16,29%	1,65	1	17	16,90%
Spajanje sa stranom bankom	1,53	0	16	16,29%	2,71	1	17	16,90%
Preuzimanje od inozemne banke	1,67	2	16	16,29%	3,05	5	17	16,90%
Preuzimanje strane banke	1,24	0	16	16,29%	1,28	0	17	16,90%
Neprijateljska ponuda za kupnju manjinskog udjela	1,23	0	16	16,29%	1,24	0	17	16,90%
Neprijateljska ponuda za kupnju većinskog udjela	1,30	0	15	15,21%	1,34	1	16	15,82%

Skala ocjena: 1 – jedva moguće, 2 – malo vjerojatno, 3 – neizvjesno, 4 – vrlo vjerojatno, 5 – gotovo sigurno.

^a Ponderirano aktivom banke; Izvor: Pismena anketa HNB-a u bankama

prodaja inozemnom ulagaču i spajanje s nekom stranom bankom uvelike dobiva na značenju, i rangirana je odmah ispod spajanja s domaćom bankom.

Imaju li domaće banke budućnost? Kraft (2001.) razmatra proces konsolidacije i predviđa da će postojati tržišne niše za manje banke koje izuzetno dobro poznaju lokalne uvjete. Nadalje, DeYoung, Goldberg i White (1999) tvrde, potkrepljujući tezu dokazima iz Sjedinjenih Država, da kreditiranje na temelju bliskih poslovnih odnosa s malim poduzećima najuspješnije provode male i mlade banke. Njihova je teza da je potreban stalan dotok novih banaka, s obzirom da starije banke “odrastaju”, postaju veće i često gube svoje bliske poslovne odnose s klijentima.

Njihovo je istraživanje zanimljivo jer pokazuje da, unatoč međunarodnim trendovima spajanja velikih banaka i nastanku jedinstvenoga europskoga bankovnog tržišta, male banke mogu i nadalje imati važnu ulogu. Nije jasno, međutim, hoće li to tako biti i u budućnosti, s obzirom na spomenute jače izražene trendove.

3.8. Slučaj Riječke banke

U ožujku 2002. objavljeno je da Riječka banka ima gubitke procijenjene na 98 mil. USD koji su nastali zbog prijevornih deviznih transakcija koje je provodio glavni diler te banke. Ti su gubici oštetili kapital banke, ali nisu doveli do insolventnosti banke. Došlo je do navale na banku, prilikom koje su u drugoj polovici ožujka i početkom travnja deponenti povukli iz banke više od 200 mil. EUR.

Situacija u banci stabilizirala se zahvaljujući kreditu za likvidnost Hrvatske narodne banke, a zatim sindiciranom kreditu ostalih hrvatskih banaka.¹² Strani strateški partner, Bayerische Landesbank, prodao je svoj većinski udio u banci manjinskom dioničaru, Agenciji za osiguranje štednih uloga i sanaciju banaka, za simboličan iznos od 1 USD. Nakon toga, novi inozemni partner, Erste Bank, kupio je većinski udio u banci.

Kriza u Riječkoj banci izazvala je bitno neslaganje o ulozi stranih banaka. Gubici u Riječkoj banci bili su rezultat prijevornih transakcija koje su započele dok je banka bila u domaćem vlasništvu (Agencija za osiguranje štednih uloga i sanaciju banaka). Navedene transakcije uključivale su knjiženje nepostojećih depozita i fiktivnih arbitražnih transakcija, a knjiženje u knjigovodstvenom sustavu banke provodio je sam glavni diler ili njegov suučesnik/njegovi suučesnici. Sama činjenica da je glavni diler knjižio transakcije veliko je kršenje standardnih bankovnih postupaka. Ni pod kakvim okolnostima ne dopušta se osobi koja zaključuje transakciju da tu istu transakciju i knjiži jer je mogućnost manipulacije naprosto prevelika. Službeni postupci banke propisuju odvojenost transakcija od knjiženja (ili *front officea* od *back officea*). Međutim, sada je jasno da se ti postupci nisu poštivali i da u praksi ta odvojenost nije postojala. Nakon knjiženja određene prijevarne transakcije, vrlo je teško otkriti što se zapravo dogodilo ili otkriti prijevaru.

Uprava banke nije otkrila gubitke ni dok je banka bila, do početka 2000., u većinskom vlasništvu Agencije za osiguranje štednih uloga i sanaciju banaka ni nakon toga kad je 2000. Bayerische Landesbank postao većinski vlasnik banke. Propust Bayeris-

12 Za potpuno objašnjenje krize u Riječkoj banci i poduzetih korektivnih mjera vidi: Hrvatska narodna banka, Godišnje izvješće 2001., poglavlje 3.9.

che Landesbanke i nekoliko vanjskih revizorskih kuća da otkriju prijevaru upućuje na slabosti u upravljanju i reviziji. Kriza u Riječkoj banci pokazuje da čak i uglednoj stranoj banci može biti nemoguće otkriti probleme u banci koju stječe u nekoj drugoj državi. Štoviše, slični se komentari mogu dati u povodu krize u Allfirstu, tvrtki kćeri banke Allied Irish Bank u Sjedinjenim Državama, krajem 2001. i propasti banke Barings 1995. godine. U oba slučaja nepošteni je trgovac, koji je poslovao u stranoj tvrtki kćeri matične banke, uspio stvoriti velike gubitke koje uprava nije otkrila na vrijeme ni u stranoj tvrtki kćeri ni u matičnoj kući.

Slučaj Riječke banke trebao bi poslužiti kao upozorenje i stranim i domaćim banakarima. Što se tiče inozemnih ulagača, slučaj Riječke banke pokazuje u kojoj mjeri mogu biti važni postupci temeljite analize poslovanja (*due diligence*) i detaljno poznavanje banke koja se kupuje. Nakon ovoga i sličnih događaja banke koje stječu druge banke u inozemstvu zasigurno će uložiti dodatne napore kako bi dobile potpune informacije o banci koju kupuju.

Što se tiče domaćih banaka, slučaj Riječke banke je otrežnjavajuće upozorenje za korporacijsko upravljanje. Propisivanje odvojenosti izvršne službe (*front office*) od pozadinske službe (*back office*) nije dovoljno kako bi se osigurala provedba propisa u praksi. Domaće, kao i strane banke, zasigurno će željeti, u svjetlu događaja u Riječkoj banci, ponovno ispitati sve aspekte svojih internih postupaka.

Iako je kriza u Riječkoj banci bila bolna, važno je naglasiti da banka nije propala niti su štedište izgubile svoje depozite. Naprotiv, banka je cijelo vrijeme bila solventna. Dobila je podršku od Hrvatske narodne banke da očuva svoju likvidnost, što se ne može izjednačiti sa sanacijama propalih banaka u prošlosti. Podrška koja je pružena Riječkoj banci sastojala se od otkupa blagajničkih zapisa HNB-a, kupnje deviza i u potpunosti kolateraliziranih kredita za likvidnost (na temelju zaloga blagajničkih zapisa HNB-a i trezorskih zapisa MF-a). Hrvatska narodna banka nije se ni u kojem slučaju izložila riziku niti je novac poreznih obveznika dan Riječkoj banci. Državno jamstvo dano je za jedan kredit iz tehničkih razloga jer se Zakonom o Hrvatskoj narodnoj banci propisuje da HNB ne može davati kredite s rokom dospelja dužim od dvije godine bez državnog jamstva. Međutim, taj je kredit, kao i svi ostali krediti HNB-a Riječkoj banci, vraćen u roku kraćem od mjesec dana nakon početka krize, kada je nekoliko hrvatskih banaka odobrio sindicirani kredit Riječkoj banci.

Drugim riječima, kriza u Riječkoj banci nije uzrokovala troškove za hrvatske porezne obveznike. Isto tako, Bayerische Landesbank je priznao da mu je kao većinskom vlasniku promaklo otkrivanje prijekare i da je zbog toga izgubio uloženi novac. Sporazum između Bayerische Landesbank i Vlade RH o prijenosu dionica Bayerische Landesbank hrvatskoj državi za simboličnu cijenu od 1 USD omogućio je Vladi da pronađe novog kupca (Erste bank) za tu banku. Na taj je način Vlada uspjela ostvariti prihode od 50 mil. EUR i pronaći solidnog vlasnika koji je voljan u potpunosti dokapitalizirati banku.

Kriza u Riječkoj banci pokazuje kakvu štetu može prouzrokovati nepošteni trgovac ako zakažu kontrolni mehanizmi u banci. Ona također pokazuje da čak i ugledne strane banke nisu imune na probleme. Bilo bi, međutim, krivo zaključiti, kao što su neki kritičari učinili, da je ta kriza pokazala da tu banku nikada i nije trebalo privatizirati, a posebno ne prodati strancima. Evidentno je da su problemi u Riječkoj banci po-

čeli prije privatizacije. Nema razloga vjerovati da bi te probleme domaća uprava prije otkrila, koja, čak i nakon što je primila anonimno pismo o prijevarama koje joj je prosljeđio HNB 1999. godine, nije bila u stanju otkriti bilo kakvu nepravilnost.

Odluku Bayerische Landesbank da izađe iz Riječke banke i proda svoje dionice Vladi RH za simbolični jedan američki dolar treba gledati u svjetlu domaćih problema Bayerische Landesbank. Veliki gubici po kreditima odobrenim medijskoj grupaciji Kirsch i predstojeća privatizacija banke koju nameće Europska komisija vjerojatni su razlozi zbog kojih Bayerische Landesbank nije želio ostati u Riječkoj banci. Važno je napomenuti da je ulazak stranih banaka značajan rizik u tom smislu što na domaće bankovno tržište mogu snažno utjecati događaji u ostalim zemljama. Na sreću, u ovom slučaju problemi Bayerische Landesbank nisu činili dio sistemskih problema koji pogodaju Njemačku ili njezine susjede i bilo je moguće brzo pronaći drugoga strateškog partnera.

4. Zaključci

Za razliku od situacije obuhvaćene našim prošlim izvješćem o utjecaju stranih banaka prije dvije godine, sada je jasno da je utjecaj stranih banaka u Hrvatskoj značajan. Kao i u nekoliko ostalih tranzicijskih zemalja, strane banke sada kontroliraju veliku većinu bankovnog tržišta u Hrvatskoj. Njihov je dolazak pridonio postizanju više razine konkurentnosti, većoj efikasnosti i boljoj kvaliteti proizvoda i usluga. Bilančni podaci pokazuju da su strane banke profitabilnije, imaju niže troškove poslovanja i bolju kvalitetu aktive od domaćih banaka.

Postoje, međutim, razlike između rezultata poslovanja novoosnovanih stranih banaka i privatiziranih banaka u pretežno stranom vlasništvu. Novoosnovane banke ističu se u pogledu kvalitete aktive i kreditne ekspanzije. Potonja karakteristika, iako dobrodošla hrvatskom stanovništvu i poduzećima koja uzimaju kredite, može predstavljati i opasnost, s obzirom da međunarodno iskustvo pokazuje da snažan kreditni rast često vodi do problema s kvalitetom aktive.

Nadalje, kriza u Riječkoj banci pokazuje da privatizacija, odnosno prodaja strateškom inozemnom ulagaču, ne mora značiti eliminaciju svih problema. Niti su menadžeri koje su postavili novi vlasnici niti su prethodno angažirani menadžeri koje su novi vlasnici zadržali bili u stanju otkriti golemu prijevarama u Riječkoj banci. Na sreću, prijevarama je otkrivena prije nego što je uništen cjelokupni kapital banke i rješenje je nađeno bez troška za porezne obveznike. U svakom slučaju, slučaj Riječke banke predočava izazov s kojim se susreću strani ulagači u njihovim pokušajima da otkriju probleme u bankama koje namjeravaju kupiti. On također predočava izazov s kojim se suočavaju menadžeri u otkrivanju prijevarama, odnosno u ograničavanju poslovnog rizika, te postavlja pitanje adekvatnosti tradicionalnih revizorskih metoda. Naposljetku, on isto tako predočava izazov za kontrolore u bankama.

Kakve su implikacije naših nalaza o stranim bankama za njihovu politiku? Prvo, u svjetlu orijentacije Republike Hrvatske prema članstvu u EU, u osnovi je definiran cjelokupni okvir za bankarstvo. Bankarska tržišta moraju biti otvorena za konkurenciju i za ulazak ovlaštenih banaka iz EU. Hrvatske banke moraju pronaći svoje mjesto na tom europskom tržištu, a na koncu i na svjetskim financijskim tržištima.

Drugo, trenutačna inozemna ulaganja u hrvatsko bankarstvo dolaze uglavnom iz obližnjih zemalja (Italija, Austrija i Njemačka). S obzirom da poslovni ciklus tih zemalja jako korelira s hrvatskim, ni te banke ni Hrvatska ne dobivaju mnogo u smislu diversifikacije. Ulazak banaka iz drugih područja čiji poslovni ciklusi slabije koreliraju s hrvatskim, mogao bi biti od koristi, kao što je to bio slučaj u Maleziji (Detragiache i Gupta, 2002.). Međutim, Hrvatska ne može i ne bi se smjela upustiti u bilo kakvu diskriminaciju u pogledu prodaje banaka ili izdavanja odobrenja za rad, tako da bi do takvog procesa diversifikacije moglo doći samo dobrovoljnim ohrabriranjem banaka izvan Europe da ulažu u Hrvatsku.

Treće, postoje određeni dokazi da kontinuirani ulazak novih banaka može biti koristan fenomen, posebice u unapređenju kreditiranja malih i srednjih poduzeća. Regulatoru je potrebno pažljivo definirati kako bi se izbjeglo stvaranje nepotrebnih zapreka ulasku stranih banaka. Naravno, testove sposobnosti i prikladnosti, odgovarajuće standarde minimalnoga propisanog kapitala i ostalu bonitetnu regulativu potrebno je i nadalje primjenjivati na nove podnositelje zahtjeva za dobivanje odobrenja za rad. No politikom se ne bi smjelo odvracati sve ulaske.

Četvrto, banke u Hrvatskoj sve se više okreću dugoročnom kreditiranju. Naše je anketiranje pokazalo da banke kao svoje glavne prioritete vide kreditiranje kupnje nekretnina i fiksnog kapitala. Ova dugotrajna imovina ne poklapa se s dugoročnim obavezama. U određenoj mjeri, ta je nepodudarnost prirodan ishod uloge banaka kao transformatora ročnosti. No Hrvatska narodna banka trebala bi ispitati postoje li pravne ili regulatorne zapreke razvoju odgovarajućih dugoročnih obaveza ili tehnika sekuritizacije koje se mogu koristiti u prodaji dugotrajne imovine.

Literatura

- Abel, I. i Siklos, P. (2001), *Privatizing a Banking System: A Case Study of Hungary*, Narodna banka Mađarske, u rukopisu
- Baleta, T. i Xhepa, S. (2001), *Foreign Banks in the Balkan Region: A Comparative Analysis*, Bank of Albania Working Papers, br. 2(6), veljača
- Berger, A., Saunders, A., Scalise, J. M. i Udell, G. (1998), *The Effect of Bank Mergers on Small Business Lending*, Journal of Financial Economics, str. 187-229.
- Berger, A., Klapper, L. i Udell, G. (2001), *The Ability of Banks to Lend to Informationally Opaque Small Businesses*, Journal of Banking and Finance, vol. 25, br. 12, str. 2127-67.
- Berger, A. i Udell, G. (2002), *Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure*, Economic Journal, vol. 112, br. 47, str. 32-53.
- Blejer, M. (2002), *Monetary Policy under Dollarization: the Case of Argentina*, govor održan VIII. dubrovačkoj ekonomskoj konferenciji
- Bonin, J., Miszei, K., Szekely, I. i Wachtel, P. (1998), *Banking in Transition Economies: Developing Market Oriented Banking Sectors in Eastern Europe*, Brookfield, Vermont: Edward Elgar
- Buch, C. (2000), *Why Do Banks Go Abroad?—Evidence from German Data*, Financial Markets, Institutions and Instruments, vol. 9, br. 1, str. 33-67.
- Bulić, P. (2002), *The Largest Banks in Central and Eastern Europe are already under Foreign Ownership*, Privredni vjesnik, str. 19, 22. srpnja
- Claessens, S., Demirgüç-Kunt, A. i Huizinga, H. (2001), *How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market?*, Journal of Banking and Finance, br. 25(5), str. 891-911.
- Clarke, G., Cull, R., D'Amato, L. i Molinari, A. (1999), *The Effect of Foreign Bank Entry on Argentina's Domestic Banking Sector*, World Bank Working Paper, br. 849.
- Clarke, G., Cull, R. i Martinez-Peria, M. S. (2001), *Does Foreign Bank Penetration Reduce Access to Credit in Developing Countries? Evidence from Asking Borrowers*, World Bank Working Paper, br. 2716.
- Clarke, G., Cull, R., Martinez-Peria, M. S. i Sanchez, S. (2001), *Foreign Bank Entry: Experience, Implications for Developing Countries, and Agenda for Further Research*, World Bank Working Paper, br. 2698.

- Crystal, J. S., Dages, B. G. i Goldberg, L. (2001), *Does Foreign Ownership Contribute to Sounder Banks in Emerging Markets? The Latin American Experience*, Federal Reserve Bank of New York
- Dages, B. G., Goldberg, L. i Kinney, D. (2000), *Foreign and Domestic Bank Participation in Emerging Markets: Lessons from Mexico and Argentina*, NY Fed Economic Policy Review, vol. 6, br. 3.
- Demirgüç-Kunt, A. i Huizinga, H. (1999), *Determinants of Commercial Banks Interest Margins and Profitability: International Evidence*, World Bank Economic Review, br. 13(2), str. 379-408.
- Detragiache, E. i Gupta, P. (2002), *Foreign Banks in Emerging Market Crises: Malaysia 1996-98*, Svjetska banka, u rukopisu
- DeYoung, R. i Nolle, D. E. (1996), *Foreign-owned banks in the US: Earning market share or buying it*, Journal of Money, Credit and Banking, vol. 28, str. 622-636.
- DeYoung, R., Goldberg, L. i White, L. (1999), *Youth, adolescence and maturity of banks: Credit availability to small business in an era of banking consolidation*, Journal of Banking and Finance, br. 23, str. 463-492.
- Eesti Pank (2001), *The Structure and Functioning of the Financial Sector in Estonia*, www.ee/epbe/en-release/20011217.pdf.
- Focarelli, D. i Pozzolo, A. F. (2001), *Where Do Banks Expand Abroad? An Empirical Analysis*, Banca d'Italia
- Galac, T. i Kraft, E. (2000), *Što znači ulazak stranih banaka u Hrvatsku?*, Hrvatska narodna banka, Pregledi, br. P-6
- Group of Banking Supervisors from Central and Eastern Europe (2000), *BSCEE Review 2000*, BSCEE Secretariat, Budimpešta
- Jemrić, I. i Vujčić, B. (2002), *Efficiency of Banks in Croatia: A DEA Approach*, Croatian National Bank, Working Paper, br. I-7.
- Jonas, J. (2002), *Argentina's crisis and the implications for the exchange rate regime debate*, zbornik VIII. dubrovačke ekonomske konferencije, www.hnb.hr.
- Kiguel, M. (2002), *Structural Reforms in Argentina: Success or Failure?*, Comparative Economic Studies, vol. 34, br. 2/3, str. 83-102.
- Konopielko, L. (1999), *Foreign Bank's Entry into Central and Eastern-European Markets – Motives and Activities*, Post-Communist Economies, vol. 11, br. 4, str. 463-486.
- Kraft, E. (2001), *Kreditna politika hrvatskih banaka: Rezultati drugoga HNB-ova projekta anketiranja banaka*, Hrvatska narodna banka, Pregledi, P-5, travanj
- Kraft, E., Hofler, R. i Payne, J. (2002), *Privatization, foreign bank entry and bank efficiency in Croatia: a Fourier-flexible frontier cost function analysis*, Hrvatska narodna banka, u rukopisu
- Mager, A. (2002), *Restructuring, Consolidation and Recent Developments of Hungarian Banking Sector*, rad prezentiran na seminaru Svjetske banke "Resolving Banking Problems", Varšava, Narodna banka Poljske
- Peek, J., Rosengreen, E. i Kasirye, F. (1999), *The poor performance of foreign bank subsidiaries: Were the problems acquired or created?*, Journal of Banking and Finance, vol. 23, str. 579-604.
- Peek, J. i Rosengreen, E. (2000), *Collateral Damage: Effects of the Japanese Bank Crisis on Real Activity in the United States*, American Economic Review, br. 90 (1), str. 30-44, ožujak
- Roubini, N. (2001), *The Case Against Currency Boards: Debunking 10 Myths about the Benefits of Currency Boards*, www.stern.nyu.edu/globalmacro/CurrencyBoardRoubini.html.
- Sagari, S. (1992), *United States foreign direct investment in the banking industry*, Transnational Corporations, str. 93-123.

Do sada objavljena istraživanja:

Broj	Datum	Naslov	Autor(i)
I-1	studenj 1999.	Je li neslužbeno gospodarstvo izvor korupcije?	Michael Faulend i Vedran Šošić
I-2	ožujak 2000.	Visoka razina cijena u Hrvatskoj – neki uzroci i posljedice	Danijel Nestić
I-3	svibanj 2000.	Statističko evidentiranje pozicije putovanja – turizam u platnoj bilanci Republike Hrvatske	Davor Galinec
I-4	lipanj 2000.	Hrvatska u drugoj fazi tranzicije 1994. – 1999.	Velimir Šonje i Boris Vujčić
I-5	lipanj 2000.	Mjerenje sličnosti gospodarskih kretanja u Srednjoj Europi: povezanost poslovnih ciklusa Njemačke, Mađarske, Češke i Hrvatske	Velimir Šonje i Igeta Vrbanc
I-6	rujan 2000.	Tečaj i proizvodnja nakon velike ekonomske krize i tijekom tranzicijskog razdoblja u Srednjoj Europi	Velimir Šonje
I-7	rujan 2000.	OLS model fizičkih pokazatelja inozemnoga turističkog prometa na hrvatskom tržištu	Tihomir Stučka
I-8	prosinac 2000.	Je li Srednja Europa optimalno valutno područje?	Alen Belullo, Velimir Šonje i Igeta Vrbanc
I-9	svibanj 2001.	Nelikvidnost: razotkrivanje tajne	Velimir Šonje, Michael Faulend i Vedran Šošić
I-10	rujan 2001.	Analiza pristupa Republike Hrvatske Svjetskoj trgovinskoj organizaciji upotrebom računalnog modela opće ravnoteže	Jasminka Šohinger, Davor Galinec i Glenn W. Harrison
I-11	travanj 2002.	Usporedba dvaju ekonometrijskih modela (OLS i SUR) za prognoziranje dolazaka turista u Hrvatsku	Tihomir Stučka

Upute autorima

Hrvatska narodna banka objavljuje u svojim povremenim publikacijama *Istraživanja*, *Pregledi* i *Rasprave* znanstvene i stručne radove zaposlenika Banke, gostiju istraživača i vanjskih suradnika.

Prispjeli radovi podliježu postupku recenzije i klasifikacije koji provodi Komisija za klasifikaciju i vrednovanje radova. Autori se u roku od najviše dva mjeseca od primitka njihova rada obavješavaju o odluci o prihvatanju ili odbijanju članka za objavljivanje.

Radovi se primaju i objavljuju na hrvatskom i/ili na engleskom jeziku.

Radovi predloženi za objavljivanje moraju ispunjavati sljedeće uvjete.

Tekstovi moraju biti dostavljeni na magnetnim ili optičkim medijima (3.5" diskete, ZIP, CD), a uz medij treba priložiti i ispis na papiru u tri primjerka. Format zapisa treba biti Word 6 ili 97 for Windows/Mac, a preferira se RTF format kodne strane 437 ili 852.

Na disketu je potrebno nalijepiti etiketu s nazivom korištenog tekstprocesora i datoteke, kao i imenom autora.

Na prvoj stranici rada obvezno je navesti naslov rada, ime i prezime autora, akademske titule, naziv ustanove u kojoj je autor zaposlen, suradnike te potpunu adresu na koju će se autoru slati primjerci za korekturu.

Dodatne informacije, primjerice, zahvale i priznanja, mogu se uključiti u naslovnu stranicu. Ako je ta informacija dugačka, poželjno ju je uključiti u tekst, bilo na kraju uvodnog dijela bilo u posebnom dijelu teksta koji prethodi popisu literature.

Na drugoj stranici svaki rad mora sadržavati sažetak i ključne riječi. Sažetak mora biti jasan, deskriptivan, pisan u trećem licu i ne dulji od 250 riječi (najviše 1500 znakova). Ispod sažetka treba navesti do 5 ključnih pojmova.

Tekst treba biti otipkan s proredom, na stranici formata A4. Tekst se ne smije oblikovati, dopušteno je samo podebljavanje (bold) i kurziviranje (italic) dijelova teksta. Naslove je potrebno numerirati i odvojiti dvostrukim proredom od teksta, ali bez formatiranja.

Tablice, slike i grafikoni koji su sastavni dio rada, moraju biti pregledni, te moraju sadržavati: broj, naslov, mjerne jedinice, legendu, izvor podataka te bilješke (fusnote). Bilješke koje se odnose na tablice, slike ili grafikone treba obilježiti malim slovima (a,b,c...) i ispisati ih odmah ispod. Ako se posebno dostavljaju (tablice, slike i grafikoni), potrebno je označiti mjesta u tekstu gdje dolaze. Numeracija mora biti u skladu s njihovim slijedom u tekstu te se na njih treba referirati prema numeraciji. Ako su već umetnuti u tekst iz drugih programa (Excel, Lotus,...) onda je potrebno dostaviti i te datoteke u Excel formatu (grafikoni moraju imati pripadajuće serije podataka).

Ilustracije trebaju biti u standardnom EPS ili TIFF formatu s opisima u Helvetici (Arial, Swiss) veličine 8 točaka. Skenirane ilustracije trebaju biti rezolucije 300 dpi za sivu skalu ili ilustraciju u punoj boji i 600 dpi za lineart (nacrti, dijagrami, sheme).

Formule moraju biti napisane čitljivo. Indeksi i eksponenti moraju biti jasni. Značenja simbola moraju se objasniti odmah nakon jednadžbe u kojoj se prvi put upotrebljavaju. Jednadžbe na koje se autor poziva u tekstu potrebno je obilježiti serijskim brojevima u zagradi uz desnu marginu.

Bilješke na dnu stranice (fusnote) treba označiti arapskim brojkama podignutim iznad teksta. Trebaju biti što kraće i pisane slovima manjim od slova kojim je pisan tekst.

Popis literature dolazi na kraju rada, a u njega ulaze djela navedena u tekstu. Literatura treba biti navedena abecednim redom prezimena autora, a podaci o djelu moraju sadržavati i podatke o izdavaču, mjesto i godinu izdavanja.

Uredništvo zadržava pravo da autoru vrati na ponovni pregled prihvaćeni rad i ilustracije koje ne zadovoljavaju navedene upute. Ispisi i diskete s radovima se ne vraćaju.

Pozivamo zainteresirane autore koji žele objaviti svoje radove da ih pošalju na adresu Direkcije za izdavačku djelatnost, prema navedenim uputama.

Hrvatska narodna banka izdaje sljedeće publikacije:

Godišnje izvješće Hrvatske narodne banke

Redovita godišnja publikacija koja sadržava godišnji pregled novčanih i općih ekonomskih kretanja te pregled statistike.

Polugodišnje izvješće Hrvatske narodne banke

Redovita polugodišnja publikacija koja sadržava polugodišnji pregled novčanih i općih ekonomskih kretanja te pregled statistike.

Tromjesečno izvješće Hrvatske narodne banke

Redovita tromjesečna publikacija koja sadržava tromjesečni pregled novčanih i općih ekonomskih kretanja.

Bilten o bankama

Redovita publikacija koja sadržava pregled i podatke o bankama.

Bilten Hrvatske narodne banke

Redovita mjesečna publikacija koja sadržava mjesečni pregled novčanih i općih ekonomskih kretanja te pregled monetarne statistike.

Istraživanja Hrvatske narodne banke

Povremena publikacija u kojoj se objavljuju kraći znanstveni radovi zaposlenika banke, gostiju istraživača i vanjskih suradnika.

Pregledi Hrvatske narodne banke

Povremena publikacija u kojoj se objavljuju informativno-pregledni radovi zaposlenika banke, gostiju istraživača i vanjskih suradnika.

Rasprave Hrvatske narodne banke

Povremena publikacija u kojoj se objavljuju rasprave zaposlenika banke, gostiju istraživača i vanjskih suradnika.

Hrvatska narodna banka izdavač je i drugih publikacija, primjerice: zbornika radova s konferencija kojih je organizator ili suorganizator, knjiga i radova ili prijevoda knjiga i radova od posebnog interesa za HNB i drugih sličnih izdanja.