

Dr. Nikša Nikolić

Docent na Ekonomskom fakultetu u Splitu

INTERNACIONALIZACIJA FINANCIJSKE DJELATNOSTI I NJEZIN ODRAZ NA HRVATSKO POSLOVNO BANKARSTVO

UDK/UDC 339.7

Pregledni rad

Primljeno/Received: 28. rujna 1996.

Sažetak

Međunarodna trgovina financijskim uslugama predstavlja danas posebno značajan segment međunarodne trgovine. Glavni subjekti ove trgovine su brojne financijske institucije čiji opstanak i razvitak ovisi dobrim dijelom o asortimanu financijskih usluga koje mogu ponuditi. U ovom radu smo razmatrali vrste financijskih usluga koje su predmet međunarodne trgovine, njezine osnovne karakteristike te poznati CAP model. Na kraju rada analizirali smo efekte internacionalizacije financijskih usluga na poslovno bankarstvo Hrvatske.

Ključne riječi: *internationalizacija financijskih usluga, vrste financijskih usluga, razlozi internacionalizacije financijskih usluga, CAP model, CAP matrica, CAP ćelije, klijent, arena, proizvod*

UVOD

Jedna od bitnih karakteristika financijske djelatnosti danas je njezina internacionalizacija. Poslovanje financijskih institucija u novom globalnom okruženju bitno se mijenja. Da bi opstale u uvjetima jake međunarodne konkurencije, financijskih inovacija, sekuritizacije međunarodnih tokova kapitala i stalnog razvoja tržišta kapitala, financijske institucije moraju biti sposobne pružiti široki spektar usluga, od najopćenitijih pa do usko specijaliziranih.

U okviru internacionalizacije financijske djelatnosti moguće je prema tome govoriti o međunarodnoj trgovini financijskim uslugama i njezinoj sve izraženijoj liberalizaciji. Glavni subjekti ove trgovine su brojne financijske institucije čiji razvitak najvećim dijelom ovisi o vrsti usluga koje pružaju.

U ovom radu analizirat ćemo vrste financijskih usluga koje su predmet međunarodne trgovine kao i osnovne karakteristike ove trgovine. Također ćemo prezentirati i CAP model (The Client-Arena-Product Matrix) koji, pod pretpostavkom konkurentne tržišne strukture, s motrišta financijske institucije identificira ona tržišta koja omogućavaju postizavanje enormnih profita kao i analizu veza među tim tržištima. Na kraju ćemo analizirati odraz internacionalizacije financijskih usluga na poslovno bankarstvo Hrvatske.

1. MEĐUNARODNA TRGOVINA FINANCIJSKIM USLUGAMA

1.1. Vrste financijskih usluga

Financijske usluge koje su predmet međunarodne trgovine definiraju se kao usluge koje su proizvedene čimbenicima proizvodnje u vlasništvu jedne zemlje i prodane drugoj uz najčešće prisustvo onoga koji ih nudi na tržištu druge zemlje¹.

Njihova vrijednost se mjeri tekućim tokom provizija, pristojbi, profita i drugih prinosa povezanih za prodane usluge tijekom tekućeg razdoblja. Najčešće se ove usluge klasificiraju prema kriteriju aktivnosti na šest izuzetno širokih kategorija, i to²:

- uzimanje depozita;
- međunarodno trgovanje i poslovanje;
- tradicionalna međunarodna trgovina i cash management;
- međunarodno kreditiranje;
- poslovanje s međunarodnim vrijednosnim papirima i
- ostale financijske usluge.

Poslovi uzimanja a vista ili oročenih depozita označavaju klasične bankarske poslove prikupljanja novčanih sredstava rezidenata i nerezidenata kako na nacionalnim tržištima u inozemstvu, tako i na Euro-tržištima. Ova se djelatnost obavlja u uvjetima jake konkurencije, a postizavanje prednosti nad drugima donosi određenoj financiskoj instituciji sigurnost, poznatost te povećanu efikasnost u cjelokupnom poslovanju.

U poslove u svezi s međunarodnom trgovinom i poslovanjem spadaju poslovi na tržištu novca, vrijednosnih papira i deviza, swop poslovi, te poslovi sa fjučersima i opcijama. I ovi se poslovi odvijaju u visoko konkurentskim sredinama i ostvarivanje odgovarajućih profita ovisit će od

1 Walter, I.: Global Competition in Financial Services, Ballinger, Washington, D.C. 1988. str.9.

2 Walter, I.: Ibid, str. 16.

toga koliko brzo djeluju financijske institucije. Ovo tim više iz razloga što su svim financijskim institucijama koje se pojavljuju kao međusobni konkurenti na globalnoj razini dostupni isti izvori informacija.

Poslovi u svezi s tradicionalnim međunarodnim trgovanjem označavaju klasične poslove koje su od davnina obavljale financijske institucije uključene u međunarodno poslovanje. To su npr. poslovi prikupljanja međunarodnih dokumenata, kreditnih pisama, te akceptno poslovanje. Premda su pružali relativno uski prostor za diferencijaciju pruženih usluga i povećanje zarada, u posljednjim godinama zahvaljujući velikom broju inovacija, posebno u procesnoj tehnologiji i sustavima prenošenja podataka, ovi su poslovi, posebno u sferi cash managementa, postali izuzetno atraktivni velikom broju financijskih institucija koje nastupaju na međunarodnom tržištu.

Međunarodno kreditiranje predstavlja još uvijek jednu od najznačajnijih djelatnosti financijskih institucija na međunarodnom planu. U okviru ove djelatnosti odobravaju se razne vrste osiguranih ili neosiguranih kredita širokom spektru subjekata kao što su lokalne korporacije, banke, vlade, međunarodna poduzeća, te pojedinci čiji je domicil izvan zemlje iz koje je banka kreditor. Premda se radi o klasičnom bankarskom poslu, značajno je naglasiti da se međunarodno kreditiranje odvija u uvjetima jake konkurencije. Tijekom vremena i ovi su poslovi evoluirali u međunarodnom okruženju poprimajući sve sofisticiranije oblike. Među njima se posebno moraju spomenuti sindicirani krediti kao i kreditiranje posebnih projekata.

Posebno značajnu grupu poslova čine poslovi s međunarodnim vrijednosnim papirima. Ovi poslovi spadaju u grupu visoko profitabilnih poslova i obuhvaćaju kako poslove na primarnim tržištima u svezi s emisijom, potpisivanjem i distribucijom novih vrijednosnih papira, tako i poslove na sekundarnim tržištima u svezi prometanja već prethodno emitiranih vrijednosnih papira.

U grupu ostalih poslova mogu se ubrojiti poslovi preuzimanja i akvizicije, kamatonosni swop poslovi, paralelni krediti, privatni plasmani, te ostale financijske savjetodavne usluge. Uz njih se mogu ubrojiti i poslovi u svezi s investicijskim projektima, upravljanjem zalihama, hipotekarnim fondovima i sl. Zajedničko je za sve ove poslove da zahtijevaju specijalizirane financijske usluge te jedinstvene oblike konkurencije kao i institucionalne kooperacije.

Među prethodno navedenim financijskim uslugama koje predstavljaju predmet međunarodne trgovine postoje ipak oni poslovi kojima bi se mogao dati epitet primarnih proizvoda. Ti primarni proizvodi bi bili³:

- krediti;
- financijski inženjering;

3 Walter, I.: Ibid, str. 20.

- upravljanje rizikom;
- pristup tržištima;
- arbitraža i pozicioniranje.

Bez obzira što su s profitnog aspekta izgubili na svom značaju, krediti još uvijek predstavljaju temeljni proizvod poslovanja financijskih institucija.

Znatno sofisticiraniji proizvod suvremenog financijskog poslovanja od kredita je financijski inženjering. Financijski inženjering predstavlja dizajniranje i isporuku tehnologijski intenzivnih financijskih usluga koje su tako strukturirane da mogu zadovoljiti vrlo kompleksne zahtjeve klijenata i to uz minimalne troškove. Korisnici proizvoda financijskog inženjeringa su brojni, od zajmoprimaca i emitenata vrijednosnih papira pa do štediša i investitora. Veliki broj korisnika determinira i visoki stupanj diferencijacije proizvoda financijskog inženjeringa.

Upravljanje rizikom predstavlja, po mišljenju mnogih, jedan od najznačajnijih proizvoda suvremenih financijskih institucija koje nastupaju na međunarodnom tržištu. Upravljanje rizikom uključuje upravljanje svim vrstama rizika kao što su npr. kreditni rizik, kamatonosni rizik, likvidnosni rizik, devizni rizik, projektni rizik, country rizik i razne druge vrste rizika. Aktivnosti upravljanja rizikom obuhvaćaju: (1) aktivnosti koje poduzimaju same financijske institucije u svezi rizika kojima su u cijelosti ili djelomično izložene i (2) aktivnosti kojima financijske institucije nude odgovarajuću tehnologiju koja je potrebna da se rizik izbjegne,

Pristup tržištu također predstavlja značajan proizvod financijskog poslovanja kojim financijske institucije omogućavaju klijentima transfer tehnologije, fondova i vrijednosnih papira na velikim geografskim udaljenostima i to upotrebom vlastitih mreža.

U poslove financijskog poslovanja na međunarodnoj razini ubrajaju se također i poslovi arbitraže i pozicioniranja. Ovi poslovi posebno dobivaju na značaju u uvjetima kada je određena imovina različito procijenjena na raznim tržištima ili tržišnim segmentima. Razlog tome je najčešće u asimetriji raspoloživih informacija na temelju kojih se procjena vrši. Pritom se poslovi tzv. "čiste" arbitraže pojavljuju u onim slučajevima kada se određena imovina istovremeno kupuje i prodaje. Praksa pokazuje da se financijske institucije u ovim poslovima vrlo rijetko angažiraju. Znatno češći je njihov angažman u tzv. poslovima pozicioniranja kod kojih se određena imovina kupuje na određenom tržištu, da bi se nakon protoka određenog vremena, koje može biti i izuzetno kratko, prodala na istom ili drugom tržištu.

1.2. Razlozi internacionalizacije financijskih usluga

Jedno od pitanja koje se neposredno postavlja u kontekstu ovih razmatranja je pitanje zašto dolazi do internacionalizacije financijskih usluga.

Jedan od prvih odgovora na to pitanje je nesumnjivo u nastojanju financijskih institucija da izbjegnu državnu regulativu koja je izuzetno snažno izražena na nacionalnom planu i uzrok je nastajanja značajnih distorzija konkurencije⁴. Njihov izlazak na međunarodnom tržište u tom smislu se može sagledavati kao nastojanje da se poslovanje prebaci u znatno konkurentniju sredinu koja je u pravilu znatno manje opterećena oporezivanjem i državnom regulativom. Međunarodno tržište omogućava zbog toga velikom broju subjekata znatno uspješnije poslovanje i to kako u statičkom tako i u dinamičnom smislu. Visina dobitaka koja se u takvom okruženju može ostvariti daleko nadmašuje sve rizike koji neosporno postoje na međunarodnom tržištu.

Međutim, bitno je naglasiti da je internacionalizacija financijskih usluga uzrokovana i drugim, ništa manje značajnim čimbenicima. Jedan od njih se nalazi u potrebi da financijske institucije na odgovarajući način prate međunarodno poslovanje svojih klijenata⁵. To je posebno došlo do izražaja tijekom 60-ih i 70-ih godina kada je izuzetna ekspanzija međunarodnog poslovanja multinacionalnih kompanija podrijetlom iz SAD (posebno u Kanadi i Zapadnoj Europi) nametnula potrebu investicijskom i komercijalnom bankarstvu SAD da to poslovanje na odgovarajući način financijski prati. Iz toga se može izvući zaključak da se razvitak internacionalizacije financijskih udruga može pratiti paralelno s razvojem međunarodnog poslovanja multinacionalnih poduzeća.

Osim zahtjeva da prate međunarodno poslovanje svojih klijenata, financijske institucije su se našle i pred zahtjevom da ih na odgovarajući način vode kroz strana tržišta. Dobro etablirale u poslovanju na međunarodnom tržištu, financijske institucije su došle u posjed određenih informacija i poslovnih veza koje su temelj za pružanje ovakvog tipa usluga.

Globalizaciji financijskih usluga pridonijela je nadalje i mogućnost međunarodnih financijskih institucija da relativno jednostavno osvajaju lokalna nacionalna tržišta. Naime, u nacionalnim okvirima međunarodne financijske institucije vrlo uspješno konkuriraju lokalnim bankama. Pritom se izraz konkurencija u ovom kontekstu mora vrlo relativno uzeti, jer lokalne banke praktički da se i ne mogu suprotstaviti međunarodnim financijskim institucijama ni u jednom segmentu bankarskog poslovanja. To vrijedi kako za one klasične bankarske poslove kao što su npr. depoziti i krediti tako i

4 Vidjeti npr. kod: Grubel, H.: A Theory of Multinational Banking, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, 12/1977.

5 Vidjeti kod: Pecchioli, R.M.: Internationalization of Banking, OECD, Paris, 1983.

za one sofisticirane poslove kao što je to npr. financijsko savjetovanje. Zbog toga se nacionalne banke u pravilu protive prodoru međunarodnih financijskih institucija na lokalna tržišta. Često se to protivljenje može pojačati i vladinim protekcionističkim mjerama. Međutim, jednom kada međunarodne financijske institucije prođu na lokalno tržište, nacionalne banke im nužno moraju konkurirati iz jednostavnog razloga da bi preživjele. Da bi to mogle, nužno se moraju prilagoditi financijskim inovacijama, poslovnim strategijama te menadžerskim taktikama njihovih stranih konkurenata. Logično je da to zahtijeva određeno vrijeme, posebno ako međunarodne financijske institucije donose na lokalno tržište nove tehnološke proizvode i procese. Međutim, nužno je uočiti da od takve konkurencije najviše profitiraju korisnici bankarskih usluga, ali i sam nacionalni bankarski sustav koji se zahvaljujući konkurenciji znatno brže razvija nego bi to bio slučaj u nekonkurentskim uvjetima. Međunarodne financijske institucije na lokalnim tržištima mogu pružati usluge vrlo širokom krugu korisnika i to od vlade, preko lokalnih korporacija pa do banaka.

2. TEORIJSKI ASPEKTI MEĐUNARODNE TRGOVINE FINANCIJSKIM USLUGAMA

Mnoge teorije međunarodne trgovine nalaze svoju aplikaciju u domeni međunarodne trgovine financijskim uslugama. To vrijedi kako za klasične tako i za suvremene teorije.

Klasične teorije Smitha, Ricarda i Mila koje su naglašavale međunarodne razlike u proizvodnim funkcijama nalaze svoju primjenu kada je riječ o međunarodnoj trgovini financijskim uslugama. Proizvodna tehnologija u sektoru financijskih usluga nije jedinstvena na globalnom planu, što daje prednost financijskim institucijama iz određenih zemalja nad financijskim institucijama iz drugih zemalja i to upravo u smislu naučavanja klasičnih teorija.

Suvremene teorije međunarodne razmjene kao što su npr. Heckscher-Ohlinova ili pak Samuelsonova koje naglašavaju razlike u raspoloživosti i troškovima čimbenika proizvodnje također se mogu aplicirati u domeni međunarodne trgovine financijskim uslugama uz posebno naglašavanje uloge fizičkog i ljudskog kapitala. Naime, isto tako kao što će raspoloživost određenim fizičkim i ljudskim kapitalom dati komparativnu prednost određenoj zemlji u međunarodnoj razmjeni, tako će po analogiji znanje i obučena radna snaga dati određenoj zemlji, odnosno njezinoj financijskoj instituciji komparativnu prednost u međunarodnoj trgovini financijskih usluga⁶. Novija istraživanja koja su testirala Heckscher. Ohlinov

6 Dunning, J.H.: Explaining Changing Patterns of International Production; In Defense of the Eclectic Theory, Oxford Bulletin of Economics and

model na međunarodnom uzorku bankarskog kreditiranja ukazala su da je obučena radna snaga statički signifikantna determinanta komparativne prednosti jedne zemlje u međunarodnoj trgovini financijskim uslugama⁷.

U domeni međunarodne trgovine financijskim uslugama mogu se koristiti i neke manje ortodoksne teorije međunarodne trgovine kao što je to npr. Linderova teorija koja opseg međunarodne razmjene jedne zemlje s inozemstvom dovodi u svezu sa sličnosti strukture potražnje promatranih zemalja. U globalnim razmjerima postoji, naime, izuzetna dinamična trgovina financijskim uslugama među zemljama koja potencira značaj kvalitete proizvoda ili diferencijacije usluga kao i drugih čimbenika koji su povezani sa potražnjom, što se nužno mora uzeti u obzir prilikom analize ovog kompleksnog segmenta međunarodne trgovine.

U modelskom pristupu analizi međunarodne trgovine financijskih usluga posebno mjesto zauzima CAP model. U nastavku ćemo u najkraćim crtama prezentirati suštinu ovog modela.

3. CAP MODEL

CAP ili klijent-arena-proizvod model (The Client-Arena-Product Model) je model koji pod pretpostavkom konkurentne tržišne strukture, s motrišta financijske institucije, identificira ona tržišta koja omogućavaju postizavanje enormnih profita, kao i analizu veza među tim tržištima⁸. Model je temeljen na osnovnim odrednicama globalnog tržišta za financijske usluge - klijentu, areni i proizvodu. Svaka financijska institucija ima pri tom široke mogućnosti izbora ovih odrednica ovih odrednica kao i različite kombinacije raznih prihodnih strategija i konkurentskih profila. Značajne tehnološkijske promjene kojima smo svjedoci u posljednje vrijeme u financijskom sektoru, te izražena financijska deregulacija još su više povećale mogućnosti pristupa financijskih institucija željenim klijentima i geografskim arenama kao i ponude širokog spektra financijskih proizvoda.

Kao klijenti u smislu CAP modela ne predstavlja tržišni segment, već se njezino definiranje temelji na konceptima reguliranja i monetarne suverenosti koji predstavljaju značajne determinante međunarodne trgovine financijskim uslugama. Svaka arena je karakteristična po različitim rizik/prinos profilima, raznim razinama financijske efikasnosti, uvjetima reguliranja, klijentovim potrebama i drugim čimbenicima. Geografski

Statistics, 41/79, str. 275.

7 Sagari, S.: The Financial Services Industry: An International Perspective, New York University, New York, 1986., ovdje navedeno prema: Walter I.: op.cit., str. 112.

8 Walter, I.: Ibid, str. 43.

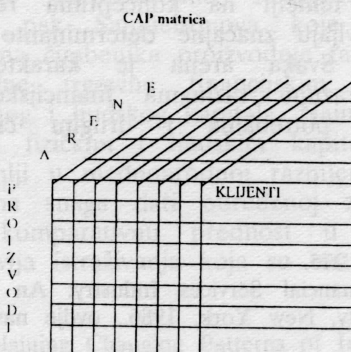
gledano, analiza arene može se provoditi na globalnoj, regionalnoj, nacionalnoj, subregionalnoj, i lokalnoj razini.

Proizvodi u CAP modelu su klasificirani prema već ranije navedenoj klasifikaciji primarnih proizvoda financijske djelatnosti na kredite, financijski inženjering, upravljanje rizikom, pristup tržištu, arbitražu i pozicioniranje.

Klijent, arena i proizvod kao tri glavne odrednice globalnog tržišta za financijske usluge grafički se prikazuju zajedno u formi matrice koja je sastavljena od CAP ćelija (Grafikon 1). Svakoj ćeliji matrice, tj. odgovarajućoj kombinaciji klijenta, arene i proizvoda pripada odgovarajući potencijalni prinos koji je usklađen sa potencijalnim rizicima i dostupan je svim igračima. Apsolutna razina tog prinosa će ovisiti o stupnju potražnje za pojedinom financijskom uslugom, njezinoj cijeni i trošku te cjenovnoj elastičnosti potražnje koja je prvenstveno određena postojanjem odgovarajućih substituta. Stvarni prinos kojeg će realizirati svaka financijska institucija (igrač) ovisit će o njezinom konkurentskom položaju. Trajnost prihoda će primarno ovisiti o mogućnosti ulaska novih igrača te razvoju substitucijskih proizvoda.

Svaka financijska institucija će nastojati što bolje alocirati raspoložive financijske, ljudske i tehnologijske resurse da bi na taj način polučila najveći mogući prihod. Posebno je značajno pritom istaknuti činjenicu da je ponuda financijskih usluga na međunarodnom planu predmet i ekonomije opsega i ekonomije dosega koje u značajnoj mjeri determiniraju strategije financijskih institucija. Ekonomija opsega stavlja naglasak na jačanje aktivnosti unutar ćelije ili između ćelija i to u proizvodnoj dimenziji. Ekonomija dosega istodobno stavlja naglasak na širenje aktivnosti među ćelijama pri čemu jedna financijska institucija može proizvoditi odgovarajući output u ćeliji jeftinije i efikasnije od onih institucija koje su manje aktivne među većim brojem ćelija. Pritom, ukoliko dominira ekonomija opsega, cilj će biti maksimiranje proizvoda u okviru dane konfiguracije CAP ćelija. Ukoliko, ipak, dominira ekonomija dosega, cilj će biti multiplikacija aktivnosti unutar jedne ćelije.

Graf 1.



Izvor: Walter, I.: *Competition in Financial Services*, Ballinger, Washington, 1988., str. 44.

4. ODRAZ INTERNACIONALIZACIJE FINANCIJSKIH USLUGA NA HRVATSKO POSLOVNO BANKARSTVO

Odraz internacionalizacije financijskih usluga nužno mora imati svoj odraz na hrvatsko poslovno bankarstvo. Kod razmatranja ove tematike moraju se imati u vidu dva značajna aspekta i to: (a) nastupanje domaćih financijskih institucija na međunarodnim financijskim tržištima i (b) prodor stranih financijskih institucija na domaće tržište.

Prvo pitanje koje se postavlja kada se razmatra mogućnost nastupa domaćih financijskih institucija na međunarodnom financijskom tržištu je pitanje da li se domaće banke po asortimanu ponude financijskih proizvoda i po kvaliteti zaposlenih djelatnika mogu pojaviti kao subjekti međunarodne trgovine financijskim uslugama. Kod davanja odgovora na ovo pitanje nužno je poći od postojećeg stupnja razvijenosti cjelokupnog financijskog sustava. Slično kao kod velikog broja zemalja u tranziciji postojeći financijski sustav je slabo razvijen. To se odnosi kako na bankarski sustav tako i na financijsko tržište. Postojeće financijske institucije, bez obzira na reformske zahvate u pravcu sanacije i privatizacije s jedne i stvaranje novih manjih privatnih banaka s druge strane još uvijek ne predstavljaju subjekte koji bi se mogli pojaviti na strani ponude financijskih usluga na međunarodnom tržištu. Ta konstatacija vrijedi za velike i male banke. Velike banke su sadašnjem trenutku prvenstveno zauzete borbom za svakodnevno preživljavanje, dok male banke i tako nemaju dovoljno veliki kapital koji bi im mogao omogućiti nastup na svjetskom tržištu. Osim toga postojeće financijske institucije nude skroman asortiman financijskih proizvoda koji ne zadovoljava ni domaće tržište. Kao argument tome može se navesti ne postojanje odgovarajućih financijskih institucija i instrumenata kojima bi se financijski pratio razvitak poduzetništva kao jedne od najznačajnijih poluga razvitka cjelokupnog hrvatskog gospodarstva. Veliku prepreku domaćim financijskim institucijama ne predstavlja, međutim, samo skromni asortiman ponuđenih proizvoda, već i sami kadrovi. Ne bi se smjelo ispustiti iz vida da naslijeđena situacija na ovom planu nije bila povoljna, posebno ako se zna da su banke u prošlom sustavu funkcionirale kao produžena ruka politike što je determiniralo lošu strukturu zaposlenih, počevši od upravljačkog vrha pa do izvršnog dna. U postojećem tranzicijskom razdoblju ova se struktura u velikim bankama nije ništa vidnije popravila, a preopterećenost svakodnevnim problemima održavanja likvidnosti i relativno loša financijska situacija otežala je provođenje odgovarajuće kadrovske politike. Nedostatak potrebnog kadra nužno je rješavati školovanjem mlađih kadrova i njihovom specijalizacijom u inozemstvu. No kako za to u pravilu ili nema "sluha" ili, pak, financijskih sredstava, ostaje praznina upravo u onim kadrovima koji bi bili sposobni u bliskoj budućnosti stručno pružiti

9 Vidjeti naša razmatranja u članku: Nikolić, N.: The role of Management in Commercial Banking in Croatia, Management, Vol. 1., 6/1996, str. 69-79.

širok spektar financijskih usluga i to kako na domaćem tako i na međunarodnom tržištu. Štoviše, u postojećem bankarskom sektoru stvara se *circulus viciosus* u kojem ne postojanje kvalitetnog kadra (na svim razinama) onemogućava poboljšavanje asortimana proizvoda pa time i odgovarajućeg profita koji bi se dijelom iskoristio za daljnju specijalizaciju novih kadrova. Zaključak koji bi proizašao na temelju svega prethodno iznesenog bio bi da će hrvatske banke (ali i druge financijske institucije) ako se žele pojaviti kao subjekt ponude na svjetskom tržištu, nakon opsežnih poslova sanacije i privatizacije nužno čekati temeljita kadrovska reforma kao osnova za odgovarajući asortiman suvremenih i sofisticiranih financijskih proizvoda.

Drugi aspekt razmatranja tematike odraza internacionalizacije financijskih usluga na poslovno bankarstvo Hrvatske je prodor stranih financijskih institucija na domaće financijsko tržište. Premda je njihovo pojavljivanje u Hrvatskoj još uvijek periferno, realno je očekivati njihovo sve veće prisustvo. Strane banke, bez obzira da li će se pojaviti u formi filijala, ekspozitura ili, pak, mješovitih banaka u prvom redu će popuniti prazninu za onim financijskim proizvodima koje domaće banke još nemaju u svom asortimanu ili ih ne pružaju kvalitetno i u dovoljnom opsegu. U tom smislu će se strane banke pojaviti kao konkurenti domaćim bankama. Premda će ta konkurencija u početku ići u prilog stranim bankama, realno je pretpostaviti da njezino pozitivno djelovanje na domaće banke koje će, da bi opstale u borbi za klijente nužno biti prisiljene usvajati nove tehnologije i prilagođavati svoje razvojne strategije i marketinške taktike onima koje su prisutne kod stranih konkurenata. Pozitivno djelovanje konkurencije će posebno osjetiti svi korisnici bankarskih usluga u vidu poboljšanja kvalitete ponuđenih financijskih proizvoda. Osim toga, ne smije se zaboraviti i značajni obrazovni efekt, budući se postojanje stranih banaka itekako može iskoristiti za odgovarajuću izobrazbu kadrova što je osnovna pretpostavka uključivanja u kompleksni svijet financijskih inovacija.

ZAKLJUČAK

Međunarodna trgovina financijskim uslugama predstavlja danas izuzetno značajan segment međunarodne trgovine. Glavni subjekti ove trgovine su brojne financijske institucije čiji opstanak i razvitak najvećim dijelom ovise upravo o asortimanu financijskih usluga koje mogu ponuditi.

Razlozi internacionalizacije financijskih usluga su brojni i kreću se od nastojanja financijskih institucija da izbjegnu državnu regulativu, preko financijskog praćenja i vođenja klijenata na međunarodnom tržištu do samostalnog osvajanja novih lokalnih tržišta.

Na planu međunarodne trgovine financijskim uslugama moguće je aplicirati brojne teorije vanjskotrgovinske razmjene. To vrijedi kaoka za klasične tako i za suvremene teorije.

U modelskom pristupu analizi međunarodne trgovine finacijskih usluga posebno mjesto zauzima CAP model, koji pod pretpostavkom konkurentne tržišne strukture, s motrišta finacijskih institucija omogućava identifikaciju onih tržišta koja omogućuju postizavanje enormnih profita, kao i analizu veza između tih tržišta.

Internacionalizacija finacijskih usluga nužno mora imati svoj odraz na hrvatsko poslovno bankarstvo. Pri tom se moraju imati u vidu dva aspekta i to: (a) nastupanje domaćih finacijskih institucija na međunarodnom finacijskom tržištu i (b) prodor stranih finacijskih institucija na domaće tržište.

Zaključak koji proizlazi na temelju razmatranja prvog aspekta je da će hrvatske finacijske institucije, ako se žele pojaviti kao subjekti ponude na međunarodnom finacijskom tržištu, nužno morati provesti, nakon saniranja i privatizacije, kadrovsku reformu u cilju stvaranja ponude modernog asortimana finacijskih proizvoda.

Razmatranje drugog aspekta upućuje na zaključak o pozitivnom djelovanju konkurencije između stranih i domaćih banaka i kako na korisnike bankarskih usluga, tako i na razvitak domaćeg bankarskog sustava u cjelini.

LITERATURA

1. Dunning, J.H.: Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 41/1979, str. 269-95.
2. Grubel, H.G.: A Theory of Multinational Banking, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, 12/1977., str. 56-59.
3. Nikolić, N.: The Role of Management in the Commercial Banking in Croatia, Management, Vol. 1., 1/1996, str. 69.79.
4. Pecchioli, R.M.: Internationalization of Banking, OECD, Paris, 1983.
5. Sagari, S.: The Financial Services Industry: An International Perspective, New York University, New York, 1986.
6. Walter, I.: Global Competition in Financial Services, Ballinger, Washington, 1988.

Nikša Nikolić, PhD

Assistant Professor

Faculty of Economics, Split

THE INTERNATIONALIZATION OF FINANCIAL ACTIVITIES AND ITS' REFLECTION ON CROATIAN BANKING TRANSACTIONS

Summary

Today, the international market in financial services represents an especially significant segment of the international market. The main participants in this market are the numerous financial institutions whose survival and development depend largely on the assortment of financial services they can offer. In this paper, we have taken a look at the kinds of financial services which concern international markets, their basic characteristics and the well-known CAP model. Finally, we analyzed the effect of the internationalization of financial services on Croatian banking transactions.

Key words: *internationalization of financial services, kinds of financial services, reasons for the internationalization of financial services, CAP model, CAP matrix, CAP cells, client, arena, product*