

**Dr. sc. Davor Pojatina**

Redoviti profesor  
Ekonomski fakultet, Sveučilište u Splitu  
pojatina@efst.hr

## **DOMETI BANKOVNOG POSREDNIŠTVA**

UDJ/UDC: 336.717

JEL klasifikacija/JEL classification: G21

Pregledni rad/Review

Primljeno/Received: 13. rujna 2004./September 13, 2004

Prihvaćeno za tisak/Accepted for publishing: 01 prosinac 2004./December 01, 2004

### **Sažetak**

*Kakvi su i koliki dometi razvojne dinamike bankovnih struktura, temeljna su pitanja kojima se bavimo u ovom radu. U tu svrhu istražujemo razloge žilavosti tradicionalnog bankovnog posredništva (depoziti i krediti), preobrazbi bankovnih aktivnosti prema obilježjima industrijske proizvodnje usluga praćene snažnim propagandnim sredstvima, porasta konkurencijskog rivaliteta između institucija, koncentracije i diverzifikacije bankovnih aktivnosti. Pri tome se imaju u vidu razne teorijske poruke i procjenjuju vrijednosti njihovih pretpostavki. Analiza koja se oslanja na opažanja stvarnih zbivanja u svijetu razvijenoga bankarstva, proteže se i na opće ocjene o (ne) uspješnosti hrvatskog bankarstva.*

**Ključne riječi:** *bankovno posredništvo, industrija financijskih usluga, konkurencija, koncentracija i diverzifikacija.*

### **1. UVOD**

Koja je i kakva bi mogla (trebala) biti uloga bankovnog posredništva u financijskom sustavu, pitanje je koje odavno zaokuplja pažnju teorijskih i sve više empirijskih istraživanja, ali bez konačnih odgovora. Pri tome mislimo prije svega na tradicionalno bankovno posredništvo koje se iscrpljuje u poslovima usisavanja štednje putem depozita i njezine kreditne raspodjele. Poznato je da se nasuprot ovom načinu prijenosa štednih fondova nalazi stjecanje vanjskih izvora financiranja gospodarskih subjekata putem izdavanja prenosivih naslova tj. financijskih tržišta. Međutim, banke su se infiltrirale i na područje upravljanja ovim lisnicama (kupci i izdavatelji te posrednici tržišta). U ovom smislu ne postoji sukob između bankovnog i tržišnog posredništva. Jaki konkurenti bankama, barem u

nekim zemljama, su institucionalni investitori. Ali, postoje brojni razlozi njihova povezivanja. Pojava elektroničkih banaka je prijetnja tradicionalnim bankama koje ipak uspijevaju pronaći obrambene mehanizme. Bilo kako bilo, banke imaju svoje prednosti u okolnostima nesavršenog funkcioniranja tržišta, u svezi s asimetričnosti informiranja i smanjenjem troškova. Analizi ovih aspekata u radu pridodat ćemo i druge čimbenike, kao što su industrijska i trgovačka logika, zaokretanja prema proizvodnji usluga i savjeta, koncentracija i diversifikacija.

## 2. BANKE NASUPROT ASIMETRIČNOSTI INFORMIRANJA

Postojanje financijskih posrednika opravdava se različitim razlozima. Polazeći od činjenice da često nema suglasnosti između želja za zaduživanjem i želja za posuđivanjem, Gurley i Shaw (1960) su izveli teorijsku sintezu iz koje proizlazi da se temeljna funkcija financijskih posrednika nalazi u aktivnostima preinake (dospijeća, rizici i rentabilnost) financijskih aktiva. Financijska teorija je isticala i značenje troškova transakcija. Međutim, prema Leland i Pyle (1977.), troškovi transakcija ne pokazuju se dovoljnim objašnjenjem i, prema njihovom mišljenju, "asimetričnosti informiranja mogu biti temeljni razlog postojanja ovih posrednika" (str. 383). Teorija financijskog posredništva, obnovljena početkom 80-ih prošlog stoljeća, usredotočila se na asimetrije informacija koje ugrožavaju veze između banke s jedne te njezinih ulagača i dužnika s druge strane.

Asimetričnost informiranja na strani pasive bilanci banaka proizlazi iz proste činjenice da jedino deponenti znaju, dakle ne i banke, kada će povući svoje uloge. Ovaj informacijski problem potanko je objašnjen u modelima Diamond i Dybvig (1983.) u okviru kojih se bankama daje prednost kada je riječ o osiguranju likvidnosti imovine. Naime, posjednici portfelja sastavljenih od prenosivih vrijednosnica, izlažu se riziku smanjenja vrijednosti ove imovine u slučaju hitnih potreba za likvidnošću. Moguća šteta se saldira kao razlika između vrijednosti kupljenih naslova po višoj i vrijednosti njihove prodaje po nižoj cijeni. Depozit, pak, ne uključuje nikakav rizik gubitka u kapitalu budući da je likvidna imovina savršeno djeljiva i od svih prihvaćena kao sredstvo plaćanja. Dakle, banke osiguravaju likvidnost imovine bolju od likvidnosti koja se može postići na financijskom tržištu.

Međutim, zbog nelikvidnosti svojih aktiva (krediti) banke su ranjive na navale deponenata. U okviru modela Diamond Dybvig, panika deponenata je egzogena varijabla, iracionalnog je karaktera i ne može pogoršati portfelje aktiva banaka jer se pretpostavlja da su oni bez rizika. Teorijski je moguće spriječiti paniku ako banke jedna drugoj posuđuju slobodne rezerve. Ipak, ovaj izbor se ne čini uvjerljivim kada se apstrahira nerealistična pretpostavka da su bankovne aktive bez rizika. Također se

postavlja pitanje da li su banke u stanju vršiti nadzor i obavljati korektnu procjenu kvalitete aktiva drugih banaka ako uzme u obzir pretpostavka o bankovnoj informaciji kao privatnoj i neprenosivoj na ostale. Na temelju niza u povijesti opetovanih činjenica o stečajevima banaka koje su kreditirale banke u propadanju, sposobnost međubankovnog nadzora se dovodi u pitanje. Prema drugim istraživanjima, bankovne navale mogu biti posljedica informacije o lošoj kvaliteti njihovih aktiva. Proučavajući ovaj problem Jacklin i Bhattacharia (1988.) dolaze do zaključka da su, osim što banka ne može primijetiti stvarne potrebe deponenata za likvidnošću, i deponenti asimetrično informirani o kvaliteti bankovnih aktiva. U tom kontekstu oni nastoje dokazati da je vjerojatnost panike rastuća funkcija standardne devijacije rentabilnosti bankovne aktive i padajuća funkcija diverzifikacije bankovnog portfelja.

Sustav osiguranja depozita, uz intervencije središnje banke putem emisije, uveden je i u naše bankarstvo, predstavlja dobru zaštitu od kriza likvidnosti. Međutim, i nadalje ostaju problem razlikovanja krize čiste likvidnosti i problem solventnosti banaka. Teško je povjerovati da će se ikada dokazati da li su hrvatske vlasti prepustile stečaju i solventne banke nakon posljednje velike krize potkraj prošlog stoljeća. Budući da zbog plafoniranja sustavi osiguranja ne uključuju velike depozite, deponentima preostaje da obavljaju nadzor i da daju prednost zdravima institucijama. Postoje i druge dvojbe oko učinkovitosti ovog sustava kao što je napr. određivanje visine premije za osiguranje štednje. Previsoka premija smanjuje rentabilnost banaka a preniska može povećati društvene troškove u slučaju stečaja. Ovih dana se vodio verbalni rat između mudraca HUB-a i DAB-a, pri čemu se je najavljivala mogućnost povećanja kamatnih stopa na kredite s jedne i prekovremenog rada mrtvozornika sa druge strane (SD, 19. 07. 2004.). Ako je vjerojatno da asimetričnost informiranja između upravitelja domaćih banaka i njihovih stranih vlasnika nije nestala, sasvim je izvjesno da su u svijetu rijetke "oaze" za izlovljavanje enormnih profita.

Napokon, stroža reglamentacija glede ratia vlastitih fondova, pretpostavlja likvidnost i diverzifikaciju aktiva te unutarnjeg i vanjskog nadzora (supervizija od strane središnje banke) u nacionalnim i međunarodnim relacijama, i postaje sve više snažnom branom bankovnim panikama i krizama. Ovo su značajni razlozi superiornosti banaka u odnosu na financijska tržišta koja su zbog rastuće liberalizacije postajala sve nestabilnija. Uostalom, upravljanje portfeljima, uključujući tu sudjelovanje u operacijama sa izvedenicama (futures i opcijski ugovori....) za vlastiti račun ili račun svoje klijentele, izbacilo je banke kao glavne aktere u zaštiti od rastućeg rizika tržišta. Međutim, što je već klasika, primarna prednost banaka se krije u njihovoj sposobnosti smanjivanja asimetričnosti informiranja nastalih iz veza s dužnicima (aktiva).

Kao što su pokazali Jensen i Meckling (1976.), asimetrije informacija ugrožavaju veze između poduzeća i njihovih financijera. Ove asimetrije informacija se pojavljuju u vidu krivudavog informiranja i čudorednog rizika

(Chiappori i Yanelle, 1997.). Krivudavost informiranja je posljedica brojnih potencijalnih zajmoprimaca kojima su sredstva potrebna radi financiranja stvarnih investicija. Ponuđeni projekti za financiranje raznovrsnih su osobina. Nisu istovjetni ni sa stajališta rizika ni sa stajališta rentabilnosti. Otuda je razumljiva njihova selekcija, u domeni zainteresiranih financijera. Dakako, selekcije se vrše nakon pažljivog ispitivanja raznovrsnih podataka o zajmoprimcu i/ili investiciji pri čemu se koriste metode koje se neprestano sofisticiraju. Ali, ni to nije uvijek dovoljno zbog moguće pojave antiselekcije koja se pokazuje kada zajmoprimac zadrži isključivo za sebe neke od informacija i nakon pažljivog ispitivanja činjenica od strane financijskog posrednika. Da bi se zaštitile, banke u pravilu zahtijevaju od zajmoprimca veće sudjelovanje u financiranju projekta iz vlastitih izvora, da osiguraju veću svotu i kvalitetnije kolaterale i sl. čudoredni rizik (moral hazard) može biti shvaćen kao prijetnja za vanjskog financijera investicije koja proizlazi iz ponašanja zajmoprimca nakon što mu se sredstva stave na raspolaganje. Doista, poduzeće zajmoprimac može upravljati izvođenjem projekta na način koji ne ide ili ne ide sasvim u prilog financijera. Moguće je da poduzeće ne poduzme sve što je potrebno u cilju ostvarivanja planirane rentabilnosti, pretjera u nagrađivanju menadžera i u drugim vidovima rasipništva, da uđe u nove dugove (stanje prezaduženosti) i time ugrozi svoju solventnost. Podsjetimo se, primjerice, nedavne objave podataka o basnoslovnim plaćama menadžera nekih domaćih prezaduženih poduzeća koja su završila u stečaju ili im prijetnja stečajem stoji kao mač nad glavom. Svi ovi i slični razlozi pretpostavljaju da financijeri projekata trebaju kontrolirati ponašanje zajmoprimaca. Prema teoriji financijskog posredništva, ovu ulogu financijska tržišta ne ispunjavaju na potpun i zadovoljavajući način. Model Diamond (1984.), koji je dobio veliki publicitet u financijskoj zajednici, nudi rješenje u vidu davanja ovlaštenja kontrole financijskom posredniku.

U slučaju osiguranja vanjskih izvora financiranja za vlastite investicije, poduzeća mogu pribjeći izdavanju prenosivih naslova iz roda dionica i obveznica ili se zadužiti kod financijskog posrednika. U prvom slučaju postoji mnoštvo posuditelja ( $m$ ) i svaki od njih bi morao snositi troškove kontrole ( $K$ ), što znači da bi ukupan trošak kontrole jednog projekta financiranog na taj način iznosio  $mK$  ili bi došlo do podvostručenja troška. Drugi problem se nalazi u tzv. pojavi slobodnog putnika (free-rider) što se izražava na način da svaki posjednik prenosivih naslova nije spreman snositi troškove kontrole očekujući ujedno da će to obaviti ostali posjednici iz naslova. U tom slučaju stjecatelji vanjskih izvora financiranja nisu podvrgnuti potpunoj kontroli. Ovo je čest slučaj prigodom financiranja investicija poduzeća od strane velikog broja slabo motiviranih posjednika naslova malih iznosa. Nasuprot tome, ako se projekti financiraju putem financijskog posrednika, prije svega se izbjegava podvostručenje troška kontrole. Financijski posrednik prikuplja izvore od brojnih posuditelja kojima obećaje naknadu izvjesne rentabilnosti, posuđuje poduzetnicima i troši izvore za obavljanje poslova i kontrolu ugovora o kreditu. Ustvari,

financijski posrednik kontrolira ponašanje poduzetnika i naplaćuje svoja potraživanja. Ovo ostaje neprimijećeno od njegovih vjerovnika uključujući tu i troškove delegirane kontrole koje oni (deponenti) snose. Ali, ovakvi troškovi za deponente su bitno niži od troškova koje bi trebali snositi prigodom stjecanja naslova za izravno financiranje projekata. Također, prema Diamondu (1984., str. 401.), trošak ovlaštene kontrole može težiti nuli ako financijski posrednik ima diverzificirani portfelj aktiva, što znači ako financira projekte čije su rentabilnosti neovisne jedna o drugoj. Međutim, pretpostavka, po kojoj je distribucija vjerojatnosti neizvjesnih projekata za financiranje savršeno poznata zajmoprimcu i posudivaču, još od ranije je pobijana (Stiglitz i Weiss, 1981.) Bilo kako bilo, ni kredit nije jednostavna operacija i pretpostavlja značajne troškove u prikupljanju, obradi i prijenosu različitih podataka. Osim toga, velika poduzeća sa snažnom reputacijom, koja kotiraju na burzi, pružaju mnoge informacije i relativno lako mogu pronaći izvore financiranja po povoljnijim uvjetima. Ostaju, međutim, mnoga mlada, mala i srednja poduzeća koje treba podvrgnuti strožoj kontroli. Dodaju li se tome krediti krajnjim potrošačima, financijske posrednike nije moguće zaobići. Unatoč činjenici da poduzeća emitenti naslova moraju, osobito poduzeća koja kotiraju na odjelima službenih tržišta, pružati javnosti mnoštvo informacija iz svoga poslovanja, financijski posrednici su u mogućnosti prikupiti više informacija o svojim dužnicima. U tom pogledu banke imaju prednosti u odnosu na ostale financijske posrednike.

Naime, one raspolazu dodatnom prednošću proizašlom iz raznovrsnih financijskih usluga koje pružaju klijenteli i koje su izvor provjeravanja informacija. Držanje računa klijentele i upravljanje sredstvima plaćanja predstavlja temeljni izvor za procjenu posebne kvalitete potencijalnih zajmoprimaca. Protekla kreditna veza, kretanja i salda računa kojima banka upravlja, eventualni poremećaji u plaćanjima, samo su dio informacija kojima banke raspolazu. Superiornost banaka u odnosu na druge financijske posrednike i osobito tržišta, ne iscrpljuje se samo na razini informacijskih izvora nego i u subjektivnim procjenama povezanim s povjerenjem koje banke stječu tijekom vremena kroz veze sa svojom klijentelom. U svakom slučaju banke su financijski posrednici specijalizirani za odobravanje kredita s jakim informacijskim sadržajem. Jedan od dokaza za to nalazi se u činjenici da dobivanje kredita kod ugledne banke predstavlja snažan signal za tržište glede financijskog zdravlja poduzeća. Također, najava potpisivanja ugovora o kreditu može se odraziti na smjer rasta tečaja naslova poduzeća. Banke imaju prednost u odnosu na ostale financijske posrednike i zbog činjenice da su u stanju osigurati financiranje investicijskih projekata ne samo iz prikupljenih depozita nego i iz sredstava koje same stvaraju. Unatoč prevladavajućim teorijskim stavovima i široko prihvaćenoj praksi, mislimo da ne treba isključiti ni takve mogućnosti izvora financiranja u situacijama niske razvijenosti gospodarstva i slabe iskoristivosti raspoloživih stvarnih izvora. Jedini uvjet je da banke vrše korektnu procjenu investicijskih projekata i da odabiru najprofitabilnije. Na žalost, "hrvatske"

banke to izbjegavaju i u okolnostima raspoložive štednje (pokriveni depoziti). U njihovim bilancama krediti stanovništvu su stalno rasli povećavši svoje sudjelovanje sa 4% u 1983. na oko 29% koncem 2003. (HNB). S druge strane udio kredita poduzećima u njihovoj aktivni pao je sa 39% u 1988. na oko 25% u 2003. Posljedice takvog ponašanja su višestruke (Pojatina, 2002.) Brojne druge činjenice otkrivaju da domaći bankari nisu osposobljeni za procjene koje bi vodile smanjenju krivudavog informiranja i čudorednog rizika.

### 3. INDUSTRIJSKA, TRGOVAČKA I USLUŽNA LOGIKA

Do konca prve trećine prošlog stoljeća banke su uglavnom poslovale kao trgovačka poduzeća. Nakon toga njihova djelatnost je podvrgnuta strogim propisima (odobrenja od vlasti, ograničenja ulaska na tržište novih banaka, odvajanje od drugih financijskih posrednika itd.) pa je poprimila značajna obilježja činovničke obrade. Razni činitelji, u okolnostima liberalizacije gospodarstava koja je od početka 80-ih zapljusnula prvotno industrijske a potom više ili manje pretežit broj ostalih zemalja, temeljno su preokrenuli razvojni put banaka. Tehnički napredak, promjena reglementacijskog okruženja i potražnje, izazvali su snažne restrukturacije, prilagodbe poslovnog ponašanja i preobrazbe u uspješnosti rada banaka. Znanstvenici i praktični ekonomisti ove su trendove analizirali uz pomoć promišljanja industrijske ekonomije i teorije nesavršenog tržišta. U ovom dijelu obratimo pažnju samo na prvo promišljanje.

Odakle izraz "bankovna industrija"? Industrija, jer se bankovne organizacije preorijentiraju prema strojnoj i masovnoj obradi poslova novog prvorazrednog sadržaja. Ove novine nisu revolucionirale samo razvitak banaka nego i veza koje one stvaraju međusobno i sa svojim okruženjem. Nerijetko se govori o industriji usluga i savjeta budući da klijentela sve više i više traži od svoga bankara pomoć i njegovu nazočnost u svojim financijskim operacijama. Jasno je da su bankari tome morali prilagoditi svoje kapacitete kako bi mogli odgovoriti rastućoj potražnji za svakovrsnim i sve više specijaliziranim uslugama. Banke su težile temeljitoj reorganizaciji uvođenjem novih tehnoloških rješenja i na području upravljanja osobljem.

Ponajprije, informatizirale su račune svoje klijentele i odgovarajuće računovodstvene operacije. Moramo podsjetiti da hrvatske banke nisu puno kasnile, barem na tom području. Još koncem 60-ih godina autor ovoga rada sudjelovao je u upravljanju prevođenja računa štednje na elektroničku obradu u najvećoj južnohrvatskoj novčarskoj tvrtki. Banke razvijenog svijeta naprosto su se utrkivale u uvođenju novih tehnika tijekom 70-ih godina, prvotno na području plaćanja a potom i u drugim operacijama, posebno nakon jačanja uloge financijskih tržišta na čiji su razvoj i same utjecale. Usluge automatskih distributera novčanica (bankomata) i automatiziranih šaltera stalno priključenih na ordinateore ili, rečeno riječnikom informatičara

"on line", dosegle su impresivne razmjere. Plastične kartice su se stalno doradivale tako da su postale supstitutima novčanica i sastavnice stvarnih ili elektroničkih listica. Informatika se instalirala i u trgovinama u kojima su stare registrirajuće blagajne zamjenjivane terminalima sposobnim da očitavaju kartice i ovjeravaju plaćanja. Banke su se izravno povezale s klijentima korisnicima. Poduzeća su se priključivala terminalima koji su im omogućavali stalnu vezu s računima preko kojih su se ostvarivale razne operacije počevši od izdavanja virtmanskih pa do burzovnih naloga, a po potrebi su se stalno analizirali računi i različiti podaci. Da bi odgovorile izazovima novih financijskih poslova (operacije s naslovima i izvedenicama itd), banke su, barem one veće, stvorile dobro opremljene dvorane okupljajući i preko 10-ak terminala specijaliziranih za tržište preko kojih su bile u mogućnosti ostvarivati stalne veze sa svim financijskim središtima. Uvedena informatička oprema poslužila im je i za stvaranje "banke podataka" radi proučavanja i pravljenja vrlo važnih analiza koje su se svakodnevno savršeno nadopunjavale. Banka u stanu, ili "znanstvenije" "home banking", postala je dostupna osim poduzećima i široj javnosti. Elektronički novac ili bolje rečeno elektroničko novčano kruženje, postali su svakodnevica, odnedavno i u nas, barem u okviru većih banaka i za operacije novopečene bogataške elite.

Nove tehnologije su doprinijele kvalitativnoj promjeni u organizaciji banaka i njihovom poslovanju. Banke su se upustile u reorganizaciju motivirane razlozima smanjenja troškova i diverzifikacije ponude proizvoda. Tako se postupno napušta stari činovnički ured (back office) i prelazi na uređivanja šaltera novog tipa (front office) s bitno drugačijim rasporedom rada prilagođenim promijenjenim potrebama i zahtjevima klijentele. Također se bitno mijenjaju modusi uspostavljanja komunikacija s klijentima. Izravni susreti na šalterima se smanjuju zahvaljujući uvođenjima informatičkih tehnika i teleprijenosa. Promaknuća novih proizvoda sve više se odvijaju putem klasičnih sredstava (slanje propagandnih materijala ili ponude paketa usluga putem pošte, oglašavanja u tiskovinama, TV i radijskih postaja, plakata itd.) na štetu personaliziranih susreta u uredima. Radi se o promjenama koje su znatno ranije pokrenute u distribuciji proizvoda široke potrošnje. Stvaranje velikih trgovačkih lanaca istisnulo je male trgovce. To se sada događa i u bankarstvu. Bankovno samoposluživanje, praćeno snažnim publicitetom, jednako kao i kod velikih robnih kuća ili trgovačkih lanaca, je pojava uočena na pragu XXI stoljeća. Na djelu je segmentacija klijentele. Prema zamislima bankovnih stratega, mali deponenti bi trebali potpuno izčeznuti sa šaltera i zadovoljiti se sa tehnikama samoposluživanja putem bankomata, plastičnih kartica i elektroničkog novca. Jedino bi veliki deponenti trebali dogovarati operacije d'entro, kako se to događalo u srednjovjekovnim državicama na tlu Italije, kada je ostalima bila na raspolaganju mogućnost all'apperto ili okupljanje na mjestima i danima održavanja sajмова. Dakle, sadašnji obrisi mreža distribucije jesu bliskost i personalizirani kontakti s financijskim proizvodima višeg stupnja namijenjenih bogatoj klijenteli s jedne, udaljavanje i samoposluživanje svagdašnjim

uslugama niskog stupnja za pučanstvo s druge strane. Također, kao i supermarketi, banke su nastojale proširiti lepezu svojih usluga. U tom smislu izložile su se avanturizmu, izravno ili preko svojih filijala, na drugačijim tržištima. Ojačale su usluge na području operacija vrijednosnim papirima, na tržištima nekretnina, leasinga i factoringa, osnivale investicijske i mirovinske fondove, približile se osiguravajućim kompanijama iz čega nastaje novi proizvod bankaosiguranje itd. Ovi novi poslovni sadržaji pretpostavljaju prilagodbe postojećeg i zapošljavanje novog osoblja posve drugačijeg profila, osobito zbog naglašenih komercijalnih funkcija. Činovnici sekundarne razine prinuđeni su na odstupanje i prepuštaju svoja mjesta specijalistima opće prakse dobro osposobljenim za prodaje pripremljenih financijskih proizvoda.

Dakle, bankari se danas prezentiraju ponajprije kao trgovci koji se upinju da prodaju svoje proizvode kao što se to čini, primjerice, i u trgovini s deterđentima, toaletnim papirom i drugim proizvodima široke potrošnje. Njihovi profitni motivi sve više se temelje na obujmu i kvotama prodaje. Reklamni budžeti banaka sve se više povećavaju, proizvodi nose izazovnije ili privlačnije nazive, stvaraju se brandovi itd. Je li ovo novo bankovno ponašanje prilagođeno stvarnim potrebama; mogu li se usluge novca prodavati i kupovati kao obični proizvodni široke potrošnje; ne prijeti li ova trgovačka nasrtljivost da promijeni prirodu djelatnosti i sustav učini još krhkim? Sve su to pitanja koja zahtijevaju ozbiljne analize i jasnije odgovore.

Čin prodaje postao je glavna preokupacija i u središtu je novog bankovnog ponašanja što je inače tipično za trgovinu. Ovo promijenjeno ponašanje ili prodaja po svaku cijenu ne bi se mogla smatrati posve mudrim zbog jednostavne činjenice da su razmjene u običnoj trgovini i razmjene u bankarstvu temeljno različite. U običnoj trgovini uglavnom postoji istodobnost isporuke i isplate, prodavatelji i kupci više su zaokupljeni kakvoćom i cijenom proizvoda nego međusobnim provjeravanjima osobnih boniteta. U bankarstvu, pak, razmjenjuje se "novac danas" za "novac sutra", što znači da se radi o kreditnim i sličnim operacijama. Dakle, krediti i ostali plasmani raspodijeljeni su u vremenu i kao takvi pretpostavljaju prethodno upoznavanja i povjerenje sudionika razmjene. Nedavne poteškoće američkih banaka dobrim dijelom se mogu objasniti njihovim pretjeranim trgovačkim ponašanjem. Nasuprot njima, uspješnost njemačkog bankovnog sustava ima se zahvaliti ponašanju u kojem je kakvoća usluga odlučujuća. Kakva je situacija u tom pogledu sa hrvatskim bankama, pitanje je na koje nije teško odgovoriti.

Doista, naše banke posluju kao slobodna poduzeća i, barem s gledišta ostvarivanja profita, mogu se smatrati efikasnim (Košak idr., 2003.). Međutim, da bi postale efikasne u operativnom ili ekonomskom smislu, konkurentnije i pouzdanije, trebat će umnogostručiti napore na području razvoja asortimana, količina i kakvoće proizvodnje. Razumije se da je stvaranje prave industrije usluga i savjeta problem organizacije i

osposobljenosti za njezinu izvedbu. U tom smislu je zabilježen stanovit napredak ali daleko od potrebnog i mogućeg. Uvedene su suvremene tehnike i tehnologije, barem u najvećim bankama, koje omogućavaju obavljanje transakcija na planetarnoj razini. Ali, ova tehnika je preskupa u odnosu na njezinu iskoristivost čak i u operacijama "retail" bankarstva prema kojima su inače banke usmjerile svoje glavninu poslovanja. Troškovi amortizacije kao i rastući troškovi promocija i oglašavanja proizvoda namijenjenih potrošačima pridružuju se inače pretjeranim troškovima plaća slabo opremljenog i nedovoljno iskorištenog osoblja. Doda li se tome nezajazljivost banaka u ostvarivanju enormnih profita, eto odgovora zašto su troškovi financijskih usluga klijentele, kamatni i nekamatni, postali nesnošljivi. To je razlog da više djeluje neka vrsta solidarnosti ili prešutnog samoupravnog sporazumijevanja između banaka nego međusobna konkurencija. Tržišne sile se manifestiraju u pogrešnom smjeru i ne odlikuju se kvalitetnijom, raznovrsnijom i jeftinijom ponudom proizvoda i usluga. Sudeći prema razmjerima propagandne najezde, koja je najčešće bez dobrog ukusa, prevladava trgovačka logika usmjerena prema potrošačima i bez vidnog poboljšanja usluge uz odsustvo savjeta. Kreditiranja, ponuda drugih važnih proizvoda i usluga poduzećima nisu u prvome planu domaće bankovne elite. Očito je da će biti potrebno iskoristiti neke druge oblike, ne ometajući tržišne, koje bi mogli pokazati put bankarima prema razvoju prave industrije usluga i savjeta kao i ekonomske efikasnosti.

Logika usluge, koja uključuje specijalizaciju prema tipovima klijentele, izvan svake sumnje je u prednosti. Problemi malog, srednjeg i velikog poduzeća, obrtnika, umirovljenika ili mlade obitelji, posve su različiti i ne mogu se shvaćati na isti način. Da bi se osigurali poželjan asortiman i kakvoća usluga potrebno je prije svega raspolagati s dobro pripremljenim osobljem. Ono mora biti sposobno, ne samo da razumije probleme klijentele nego čak i da pruža savjete prilagođene njezinim potrebama. Makar je poznato da je transparentnost prva i najvažnija pretpostavka dobrog funkcioniranja tržišta, ona je što se tiče poslovanja naših banaka nedopustivo slaba. Zakonom bi banke trebalo obvezati na objavljivanje svojih tarifa (bankovni uvjeti), fakturiranja usluga, otvorenih kreditnih i drugih položaja. Računi i bilance su tako "odjeveni" da ni najsposobniji analitičari ne mogu doći do posve korektnih procjena. Bankovna tajna je slabo opravdanje. Uostalom, o njezinom redefiniranju se već dugo razmišlja u krugovima eksperata zemalja čije je bankarstvo oduvijek u tom pogledu bilo na glasu. Ponovne regulacije, posebno primjene pravila Bazelskog sporazuma, doprinijele su stabilnosti sustava. Ali, kako to ističu i sami autori Sporazuma, definirana pravila nisu konačna i otvorena su kompetentnim za sugestije (BRI, 2001.). Nije dovoljno osigurati samo stabilnost. Moralo bi se više razmišljati o doradivanju istodobnog reguliranja pravila tržišta i banaka i pri tome se rukovoditi logikom uobičajenom za funkcije usluge. Slobodna zanimanja, kao što su odvjetnička i liječnička, propisana su i kontrolirana. Ovo ne isključuje konkurenciju između njih i

postojanje pravog tržišta koje, kao što ćemo pokazati u nastavku, nije i ne mora biti savršeno.

#### 4. KONKURENCIJA U KONTEKSTU NESAVRŠENOG TRŽIŠTA

Korijeni objašnjenja dometa bankovnog posredništva mogu se pronaći još kod Adama Smitha u sklopu njegovog promišljanja konkurencije kao dinamičkog procesa. U Bogatstvu naroda je istaknuto da je slobodna konkurencija jamstvo dobrog upravljanja bankama jer im ona nameće da budu oprezne u pogledu osiguranja solventnosti i jer im rivalitet konkurenata prijeti povratnim tokom njihovih banknota (1952., I svezak, str. 297.). Promišljajući konkurenciju na pojednostavljen način, bez ekonomskog rivaliteta i uz stroge (čitaj neostvarljive) pretpostavke savršenog tržišta, neoklasična teorija je zataškala sastavnice razvojnog dinamizma kapitalizma. Brojni ekonomisti su raskrstili s ovom vizijom nepravde (neoličene) konkurencije koju ne smještaju u gabarite posebne forme tržišta (Schumpeter, 1975., II svezak). Novija teorija, poznata pod nazivom teorija spornih tržišta, nastavila je s idejom o konkurenciji kao igri povezanoj sa potencijalnim rivalitetom između poslovnih tvrtki (Baumol i dr., 1982.). Prema ovom tumačenju, konkurencijski pritisak može biti ostvaren kako ulaskom novih proizvođača na određeno tržište tako i nazočnošću onih koji se na njemu već nalaze. Smatra se da je tržište savršeno sporno ako je moguće da se na njega slobodno uđe i iziđe bez podnošenja troška, što znači da ono isključuje barijere za ulazak i nepovratne troškove prigodom izlaska. Ako neko poduzeće, bankovno ili bilo koje drugo, može napustiti industriju a da pri tom ne pretrpi gubitak investiranog kapitala, njegova eventualna odluka da uđe na to tržište neće ga nimalo koštati. Konkurencijski rivalitet vodi obaranju prekomjernih cijena ili profita, prigušivanju praksi umjetnog stvaranja niskih cijena, uklanjanju rasipništva i neefikasnosti u alokaciji resursa te posebno smanjenju neefikasnosti u smislu Liebensteina. Potonji je iznio na vidjelo postojanje činitelja X, različitog od uobičajenih činitelja proizvodnje (rad i kapital), koji utječe na učinkovitost ili neučinkovitost poslovnih tvrtki (Coriat i Weinstein, 1995.). Izvor činitelja X pronađen je u kakvoći organizacije poduzeća koja određuje intenzitet iskoristivosti činitelja proizvodnje. Jasno je da se učinkovitost (neučinkovitost) unutarnjih organizacija poduzeća pripisuje vještinama (slabostima) upravljačkih struktura.

Bankovna tržišta nisu sporna ili, budimo precizniji, postoje različite prepreke koje usporavaju rast konkurencijskog rivaliteta. Ove prepreke mogu biti regulatorne, ekonomske i strateške prirode. U prve se mogu ubrojiti propisani uvjeti osnivanja, aktivnosti stvaranja poslovnica, fuzija i preuzimanja sudjelovanja itd. Razumije se da su bankovna tržišta manje sporna ili manje konkurentna, ukoliko su propisani kriteriji stroži. Ekonomske prepreke za ulazak na tržište mogu biti povezane s mrežom poslovnica, tehnologijom, ugledom banke i sl. koje određuju nepovrativost troškova. Strateške prepreke u uskoj su vezi s prethodnim i mogu se

nalaziti, primjerice, u profitima manjim od profita koje zahtijeva potencijalni ulaznik na tržište. Postoji i poseban razlog koji ograničava povrativost troškova i time ulaske novih aktera na tržište a odnosi se na strukturu bankovnih aktiva prema njihovim stupnjevima likvidnosti (Dietsch, 1992.). Nepovrativi troškovi pridruženi su dugoročnim vezama koje banke održavaju sa svojom klijentelom. Radi se o imobilnim aktivama koje su razmjenjive ili slabo razmjenjive, pa prema tome nelikvidne ili slabo likvidne. Prvenstveno su dugoročni krediti slabo povratne aktive, unatoč činjenici da postoje tržišta sekuritizacija. Dakle, stupanj konkurencije na bankovnim tržištima može biti različit i u zavisnosti od vrsta aktivnosti koje na njima prevladavaju. Tržišta bankovnih proizvoda, koja uključuju manje nepovratne troškove i time stječu jak stupanj osporavanosti, jesu međubankovna tržišta i operacije sa prenosivim vrijednosnim papirima. Suprotno od toga, bankovne aktivnosti u trgovini na malo, proizvodi za mala i srednja poduzeća, uključuju veće nepovratne troškove i karakterizira ih usporen stupanj konkurencije. Uglavnom, tržišni segmenti bankovnih aktivnosti uključuju manje nepovratne troškove i time postaju u većoj mjeri sporni od aktivnosti klasičnog posredništva u vidu depozita i kredita.

U općem trendu liberalizacije i konkurencijski pritisci su sve veći pa i tržišta postaju više sporna. U tom kontekstu troškovi izlaska s tržišta sve su manje nepovrativi. Na efikasnim tržištima kapitala vlasnici banke mogu lakše prodati svoje dionice i tako bez troška izići iz toga dijela proizvodne aktivnosti. što su tržišta fuzija i akvizicija živahnija, time i nepovrativi troškovi su manji. Općenito je logično pretpostaviti da smanjenja zakonskih i drugih prepreka te jačanja tržišnih instrumenata u aktivnostima banaka otvaraju vrata ulasku novih aktera na tržište koji, po prirodi stvari, zaoštravaju konkurenciju. Veća konkurencija, osim što povećava ekonomsku efikasnost sustava, otkriva viškove kapaciteta proizvodnje koji su se kumulirali u proteklim razdobljima pod utjecajem ograničavajućih činitelja ulazaka i izlazaka sa tržišta. Analize bankovnih aktivnosti razvijenih i drugih zemalja koje su se priključile procesu deregulacije, upravo to potvrđuju.

Viškovi kapaciteta bankovne industrije u razvijenim zemljama kumulirani su, osim pod utjecajem različitih propisa kojima su se segmentirala tržišta u nacionalnim i međunarodnim okvirima, i zahvaljujući snažnom prisustvu državnih intervencija na financijskim tržištima. Potonje su se odvijale kroz kreditnu, novčanu i fiskalnu politiku te politiku javnih dugova (OECD, 1967.). Teško je popisati sve intervencije koje su dovodile u pitanje načelo slobodne igre. Između inog, više ili manje bilo je prisutno administrativno određivanje sustava kamatnih stopa, kontingiranje kredita, državno subvencioniranje kako štediša tako i korisnika kredita i postojanje privilegiranih financijskih kanala. Sve je to izravno uvjetovalo organizaciju i poslovanje bankovne industrije. Tako, proces bankarizacije ili intenziviranje privlačenja sve većeg broja pojedinaca (računi, knjižice, krediti, plaćanja isl.) u industrijskim zemljama vodio je prema umnožavanju broja šaltera. Stalan porast raspoloživog dohotka, pojačan inflacijom do konca 70-ih godina prošlog stoljeća, omogućio je da šalter bude rentabilan, osobito u velikim

gradovima. Porast broja bankariziranih pojedinaca bio je stimuliran i besplatnošću usluga platnog prometa u nekim zemljama što je bio slučaj i Hrvatske u kojoj je ovaj proces bio intenziviran osobito početkom 70-ih godina. Zbog rastućih poslova na šalterima, čak i nakon uvođenja elektroničke obrade računa, banke su bile prinuđene na izrazito povećanje broja zaposlenog osoblja. Tako je, primjerice, u razdoblju od 1980. do 1989., broj zaposlenog bankovnog osoblja porastao za 15,9% u Njemačkoj, 15,5% u Italiji, 35% u Velikoj Britaniji i 6,6% u Francuskoj (Matouk, 1991., str. 310.). U okolnostima pregrađenih tržišta i spomenutih državnih intervencija, barem do konca 70-ih, tržišno određivanje cijena bankovnih proizvoda nije bilo presudno odlučujuće i šalteri su se našli u situaciji lokalnog monopola glede privlačenja klijentele koja su se nalazila prostorno blizu. Općenito jače regulirana tržišta su omogućavala bankama postizanja znatno većih profita u odnosu na slobodnija tržišta. Bankovne marže i profitabilnost nerijetko su bile veće od marži koje je ostvarivala nefinancijska industrija. Ali, stvari su se počele mijenjati nakon što su ove reglementacije olabavljene.

Deregulacija tržišta, koja može biti shvaćena kao prava duhovna i tehnička revolucija, značajnije pokrenuta od početka 80-ih godina, izazvala je rasprsnuća tradicionalnih financijskih struktura i vodila je ka globalizaciji financija. Da bi poboljšale efikasnost svojih financijskih sustava, industrijske zemlje su prihvatile politiku rušenja segmentiranih nacionalnih tržišta i uvele slobodnu cirkulaciju kapitala na nacionalnoj i međunarodnoj razini. Ova deregulacija se može ilustrirati, između inog, kroz obustavu devizne kontrole, otvaranje novčanog tržišta i sekuritizaciju. Već dugo se čine naponi u stvaranju jedinstvenog financijskog tržišta u EU. Direktivom o financijskim uslugama iz 1977. i osobito onom iz 1989. koja je stupila na snagu početkom 1993., u dobroj mjeri su izjednačeni uvjeti pristupa bankovnoj industriji i time otvorena potpuna sloboda prekograničnoj ponudi usluga. Uvođenje eura početkom 1999. predstavljalo je značajnu fazu u procesu stvaranja jedinstvenog financijskog tržišta EU. U tom cilju ulažu se posljednji naponi na području ujednačavanja uvjeta za pristup tržištu vrijednosnica. Potpuno ujedinjenje financijskih tržišta motivirano je razlozima olakšavanja susreta ponude i potražnje, potrebom smanjenja troškova transakcija i stvaranja tržišta koje bi trebalo biti konkurentno još uvijek najmoćnijem američkom tržištu vrijednosnica. Inače, financijske sustave zemalja kontinentalne Europe uglavnom obilježava tradicionalno bankovno posredništvo, dok je američki sustav tržišno orijentiran. Tako, sredinom 1999. udjeli bankovnih depozita i kredita u BDP iznosili su respektivno oko 55% i 48% u SAD te 79% i 104% u zoni eura (Košak i dr., 2003.). Istodobno udio burzovne kapitalizacije u BDP iznosio je 163% u SAD i oko 71% u zoni eura.

Međutim, unatoč spomenutim razlikama, jačanje uloge tržišta kapitala u zemljama kontinentalne Europe ostavlja sve manje mjesta tradicionalnom bankovnom posredništvu. Udio kamatnog prihoda u ukupnom prihodu banaka bilježi tendenciju pada u korist jačanja prihoda iz tržišnog

posredovanja. Tendencija smanjenja depozita i kredita, jačanje tržišnih instrumenata i konkurencije dokaz su da se u prošlosti previše investiralo u bankovnu mrežu te da s tim u svezi postoje viškovi kapaciteta. Gustoće šaltera i povećan broj zaposlenog osoblja, rentabilnost šaltera nisu samo postali upitni nego je sve veći broj njih bilježio gubitke (Matouk, 1991.). Općenito je rentabilnost kapitala banaka industrijskih zemalja bivala sve slabijom dok je u tranzicijskim i nekim drugim emergentskim zemljama ona rasla. Primjerice, u razdoblju od 1988. do zaključno 1995. neto dobit prije oporezivanja u aktivni velikih komercijalnih banaka smanjena je sa 1,5% na 1,2% u Velikoj Britaniji, sa 0,9% na 0,4% u Njemačkoj, sa 0,4% na 0,2% u Francuskoj i sa 0,7% na - 0,3% u Japanu (OECD, 1997.). U 1999. neto poslovna marža banaka iznosila je u Francuskoj i Belgiji oko 1,8%, Njemačkoj 2,1%, Norveškoj 2,7%, Švedskoj 2,8%, Švicarskoj 2,9% i Nizozemskoj nešto manje od 3%, Mađarskoj 4,6%, Poljskoj 6,5% i Turskoj 10,7% (OECD, 2001.). Koncem 2001. marža je iznosila oko 4% u hrvatskim i 5,3% u slovenskim bankama. To je glavni razlog zanimanja zapadnih banaka za preuzimanja vlasništva nad brojnim tranzicijskim bankama. Ali, time se nisu oslobodile prekomjernih kapaciteta proizvodnje kod kuće. Budući da rentabilnost njihovog kapitala postaje manjom od dugoročnog troška, prekomjerni kapaciteti bi trebali nestati. Međutim to neće ići tako glatko. Isušivanje prekapacitiranosti pretpostavlja ne male društvene troškove koje je potrebno podnijeti u svezi sa potrebom otpuštanja znatnog broja viška osoblja u bankama (Simon, 1994.). Osim ovih i tehnoloških, postoje nepovrativi troškovi vezani za nelikvidne aktive što je prepreka brzom nestajanju pretjeranih kapaciteta. Ovime se mogu dodati i neki drugi razlozi strateške prirode kojima se zadržava višak kapaciteta bankovne mreže. Naime, postojeća mreža se može zadržati kao strateško oružje obeshrabrivanja potencijalnih ulaznika na tržište koji bi djelovali u smjeru obaranja ionako erodiranih profita. Upornost u očuvanju bankovnog viška kapaciteta, osobito u trgovini na malo, može biti posljedica neke vrste rata za pozicioniranost kada ni jedna banka ne pristaje da prva započne sužavati svoje kapacitete jer bi takav potez bio od koristi ostalim bankama. Ipak, utjecaji svih ovih činitelja na zadržavanje viška kapaciteta u bankama, mogu biti samo privremenog karaktera i nestat će u uvjetima potpune konkurencije.

Konačno, nema sumnje da je pojava elektroničkih banaka uzбудila duhove u tradicionalnim bankama. Ove nove banke uspjele su im u prvome naletu oteti dio klijentele i to zahvaljujući višim kamatnim stopama na štednju, novim proizvodima i jeftinijim uslugama. Ipak je to još samo manji dio klijentele u usporedbi sa klijentima koji iz niza razloga ostaju vjerni tradicionalnim bankovnim mrežama (Willman, 2000.). Na udar nezavisnih on line banaka, postojeće banke su odgovorile kontraudarom. Uostalom, koncentracija i diverzifikacija aktivnosti te iskorištavanje učinka ekonomiji razmjera, još su od ranije poznata dobra iskustva.

## 5. KONCENTRACIJA I DIVERZIFIKACIJA BANKOVNE INDUSTRIJE

Koncentracija i diverzifikacija bankovnih aktivnosti se gotovo redovito pojavljuju istodobno i nisu nove pojave na financijskoj sceni. Međutim, utjecaji novih činitelja u liberalnom okruženju intenzivirali su njihov hod. Tijekom posljednjih godina, fenomen univerzalne banke ili "banke za sve" zauzeo je istaknuto mjesto u panorami svjetskih financija. Radi se o tipu bankovnog posrednika koji, pored klasičnih poslova prikupljanja depozita i odobravanja kredita, obavlja niz ostalih financijskih aktivnosti kao što su: operacije s naslovima, poslovi osiguranja, izvanbilančne i druge operacije. Širina ovog fenomena varira i njegov uspjeh se prvenstveno odnosi na razvijene zemlje s pravnim režimima koji ohrabruju razvoj udruživanja i stvaranja financijskih konglomerata. Potonji imaju jedinstvenu pravnu strukturu za cjelinu entiteta koji pripadaju jednoj grupi i koriste integriran menadžment jednog društva. Od sredine 90-ih godina prošlog stoljeća koncentracija u bankovnoj industriji poprimila je oblik megafuzija koje su bitno promijenile položaje bankovnih grupa na svjetskoj rang listi. Na samom vrhu ove liste europske i američke bankovne grupe istisnule su japanske (Banker, 1994. i 2003). Također, u većini zemalja, uključujući tu i našu, smanjio se je broj banaka i time povećala njihova prosječna veličina i stopa.

Strategija povećanja bankovnih poslova ostvaruje se preko unutarnjeg razvoja mreže i asortimana ponude proizvoda, stjecanja ili fuzija s drugim financijskim institucijama, preuzimanjem sudjelovanja (manjinskih ili većinskih, jednostavnih ili ukrštenih) u postojećim ili novoosnovanim društvima i stvaranjem saveza koji omogućavaju svakom sudioniku da u svojoj mreži ponudi proizvode partnera. Sve ove strategije omogućavaju ostvarenje potencijalnih učinaka na području racionaliziranja operacija, iskorištavanja ekonomija razmjera i obuhvata, diverzificiranja rizika i vrednovanja sinergija. One koriste pravne i fiskalne pogodnosti i nastoje rentabilizirati velike investicije i osigurati dopunske zarade. Da li će se primijeniti jedna ili druga od ovih strategija, stvar je procjene konkretnih uvjeta, kompetencija i izgleda. U svakom slučaju glavni kriterij je osiguranje razine prihoda koja se smatra prihvatljivom u odnosu na troškove, rizike, rentabilnosti pa čak i "kultura" samih bankovnih grupa.

Koncentracija u bankovnoj industriji ponajprije se opravdava vjerovanjem u učinke ekonomija razmjera. Razna empirijska proučavanja potvrdila su da krivulja dugoročnih prosječnih ukupnih troškova ima oblik spljoštenog slova U. Drugim riječima, banke prosječne veličine bivaju uspješnije od konkurenata malih i velikih banaka. To znači da jedino male banke imaju mogućnost ostvariti potencijalne zarade porastom razina proizvodnje. Iako dvojbe glede oblika spomenute krivulje, točka gdje se smješta njezina udubina predmet je brojnih rasprava. U tom pogledu razne empirijske studije, najviše pravljene u SAD-u, daju različite rezultate. Ipak, gotovo sve procjene donju točku krivulje smještaju na znatno nižu razinu

od veličine većine američkih banaka. To znači da bi, umjesto postizanja učinaka ekonomija razmjera, porast veličine velikih banaka mogao stvoriti disekonomije razmjera (Miller i VanHoose, 1997.). Ovako nepovoljan rezultat prvenstveno se pripisuje teškoćama upravljanja bankovnim poduzećima vrlo velike veličine. Proučavanja velikih europskih banaka došla su do sličnih rezultata. Ako je to tako, pitanje je koji su to pokretači velikih bankovnih koncentracija u Zapadnoj Europi?

Postoje utjecaji raznih činitelja bankovne koncentracije, o kojima smo dijelom raspravljali u dosadašnjoj analizi. Prije svega, suočavajući se sa snažnim konkurencijskim pritiscima, banke su izazvane da obrane svoje posredničke marže i profite strategijom zaustavljanja ulazaka novih aktera na tržište. Domaće fuzije i akvizicije, rastući tržišni utjecaj banaka na vlastitom području i rastuća veličina minimalne efikasnosti, sudjeluju u toj strategiji. Uglavnom, banke su se oduprle povećanoj konkurenciji pokušavajući smanjiti suparništvo putem fuzija, stjecanja i ugovora o ukrštenom sudjelovanju (Vives, 1990.). Drugi glavni razlog novih valova koncentracije bankovne industrije povezan je s prekapacitiranošću pojedinih dijelova bankovnog tržišta uglavnom proizašlog iz sadržaja tradicionalnog bankovnog posredništva. Kao što smo to već ranije istakli, ova prekapacitiranost dovela je do opadanja neto kamatnih i ukupnih marži banaka. Stvaranje velikih banaka i financijskih grupa način je odupiranja opadanju marži. Postoje i neke druge pobude bankovne koncentracije. One se prepoznaju kroz činjenice traganja banaka za novčanim pritjecanjima (cash flows) u namjeri da se poveća učinak poluge na tržištima likvidnih sredstava i olakšaju uvjeti stjecanja banaka smještenih u velikim financijskim središtima. Dakako, gomilanje novčanih pritjecanja koja proizlaze iz ujedinjenja banaka povećava učinak poluge pa se i to može smatrati bitnim činiteljem procesa koncentracije. Također, ujedinjenje i povećanje novčanih pritjecanja može djelovati u smjeru smanjenja troškova stjecanja vanjskih izvora financiranja i tako osigurati dodatno povećanje bankovne marže. To će se dogoditi u slučaju povećanja ratinga novog entiteta koji određuju agencije za procjenu. Razumije se da sve to zavisi od uspješnosti integriranja starih u novu jedinstvenu organizaciju bankovne proizvodnje. Dakako, porast ratinga se ne mora dogoditi, posebice u slučajevima kada fuzije i akvizicije iniciraju menadžeri koji su prvenstveno motivirani povećanjem vlastitog bogatstva na štetu dioničara. Dokazano je da plaće i nagrade menadžera koreliraju s veličinom banke i bez značajnije su veze s ostvarenom profitabilnošću (Bisignano, 1977.).

Diverzifikacija aktivnosti se pridružuje koncentraciji bankovne industrije. Ona se opravdava učincima ekonomije obuhvata koju sugerira teorija industrijske organizacije. Učinci ekonomije obuhvata se pronalaze u postupcima udruživanja proizvodnji koje su se prije toga odvijale u više odvojenih poduzeća. Mogu potjecati iz proizvodnje i potrošnje dobara i usluga (Miller i VanHoose, 1997.). Učinci ekonomije obuhvata su veći ukoliko se fiksni troškovi mogu raspodijeliti na veći broj proizvoda. Kada je riječ o bankovnoj industriji, onda se fiksni troškovi uglavnom pojavljuju u

svezi s upravljanjem odnosima s klijentelom, infrastrukturom za distribuciju i mrežom šaltera te sa upotrebom informacija. Upravljanje odnosima s klijentelom uključuju troškove ljudskih resursa, informatičkih usluga, kapaciteta središnje ekspertize i investicije vezane za uspostavljenje i održavanje ugleda banke. Primjerice, povećanje iskoristivosti postojeće informatičke tehnologije obradom novih proizvoda ili postojećeg osoblja, sigurno će smanjiti granični trošak. Isto tako je moguće da infrastruktura za distribuciju i mreže šaltera koje su stvorene radi komercijalizacije jednog tipa financijskih proizvoda budu korištene za distribuciju drugih proizvoda po manjem graničnom trošku. Napokon, informacija koja je neophodna za jedan tip financijske usluge može biti korištena u proizvodnji drugih usluga uz manje dodatni trošak. Učinci ekonomija obuhvata mogu se pojaviti i u potrošnji različitih proizvoda i usluga. Oni proizlaze iz smanjenja troškova istraživanja, informiranja i kontrole iz čega klijenti banke izvlače korist u situaciji kada mogu sve svoje financijske operacije obaviti u samo jednoj točki prodaje. Inače je logično pretpostaviti da potrošači daju prednost obavljanju svih svojih financijskih operacija kod jedne te iste banke i da se ne obraćaju većem broju institucija. Napokon, postoji poseban razlog univerzalizacije bankovnih aktivnosti nadahnut porukama suvremene teorije upravljanja portfeljima utemeljene na relaciji rizik-rentabilnost. Ove teorije su proširene novim modelima optimalizacije rezultata uz prihvatljive razine rizika iz kojih proizlazi, barem teorijski, da će proširenje proizvodnih programa banaka i s time u svezi vjerojatni porast negativnih kovarianja između rezultata različitih proizvoda minimizirati njihov ukupan rizik. Međutim, pitanje je koliko ovaj argument ide u prilog univerzalnoj banci posebice kada se imaju u vidu ranjivosti brojnih bankovnih sustava koji su se duboko usadili u diverzifikaciju aktivnosti.

Kao što smo već istakli, postoje različite pravne forme koncentracije i diverzifikacije bankovnih i drugih financijskih aktivnosti. Između njih figuriraju i financijski konglomerati koji su se prvotno smjestili u aktivnostima banaka i tvrtki za operacije vrijednosnicama a potom proširili na ostale sadržaje posebice banaka i osiguravajućih društava. Tendencija prema izgradnji grupa koje udružuju banke i osiguravajuća društva ponajviše je nazočna u znatnom broju zemalja EU kao što su to, primjerice, Francuska, Španjolska, V. Britanija, Njemačka i Nizozemska ( De Gryse, 2000., Mikdashi, 1998.). Osim već istaknutih činitelja koji su pokrenuli proces koncentracije i diverzifikacije mogu se navesti i činitelji koji posebno vrijede za konglomerate. Ponajprije se smatra da proširenje financijskih aktivnosti u formi organizacije kojom rukovodi jedna te ista grupa upravitelja omogućava lakše prilagođavanje iznenadnim udarima s tržišta i iskorištavanje novih profitabilnih izgleda što ne bi bilo moguće u izdvojenim financijskim tvrtkama (Caves, 1991.). Navodno je oblikovanje financijskih konglomerata zgodan odgovor na predviđeno povećanje konkurencije i na višestruke inovacije proizvoda koje obilježavaju sadašnji svijet financija. Drugi važan činitelj stvaranja financijskih konglomerata pronalazi se u činjenici da je tako strukturirano društvo lako prenosivo i djeljivo. S tim u

svezi troškovi razbijanja konglomerata na više entiteta manji su nego u slučajevima dijeljenja drugih oblika financijskih grupa. Postoje i drugi činitelji udruživanja u konglomerate prije svega povezani sa liderskim motivacijama menadžera i pogodnostima koje proizlaze iz različitih razina zakonskih prinuda i nadzora.

Unatoč spomenutih i drugih prednosti koje omogućavaju koncentracija i diverzifikacija financijskih aktivnosti, ovaj rastući trend otkriva i mnoge nevolje koje su prvenstveno povezane sa slabostima organizacije i upravljanja. Potonje mogu ograničiti učinke sinergije, razmjera i obuhvata. Između problema, najčešće se ističu koncentracija moći i smanjenje konkurentnosti ili učinkovitosti, konfliktni interesi između odjela koji nude konkurentne proizvode ili između konglomerata i klijentele, neprozirna i složena struktura poduzeća, disperzirana funkcija menadžmenta i aktivnosti kontrole konglomerata, rizik zaraze ili prijenos teškoća jednog na druge entitete grupe, te pretjerani troškovi razvoja zakonskih uvjeta i nadzora prilagođenih konglomeratima (Mikdashi, 1998.).

Konačno, kada se ima u vidu sve prethodno, Hrvatskoj bi bilo kudikamo prihvatljivije da je stvorila jednu moćnu bankovnu grupaciju u domaćem vlasništvu koja bi preko svojih sastavnica obavljala raznovrsne financijske operacije. Motiviran posljednjim iskustvima s domaće financijske scene, sve veći broj naših ekonomista zagovara ovakvu soluciju. Uostalom, kao što smo već istakli, svaka od zapadnoeuropskih zemalja je više ili manje restrukturirala i u visokom stupnju integrirala svoju financijsku industriju, prije ili za vrijeme članstva u EU, pri čemu su postojale snažne motivacije vlastitog održanja i jačanja konkurentnosti na prostranom financijskom tržištu. Između ostalih, i autor ovoga članka je na vrijeme i u više radova ukazivao na ove mogućnosti (primjerice, Pojatina, 1992., 1993.). Ulog u igri je bio prevelik, viši od bilo kojeg u ostalim aktivnostima. Na nesreću, još uvijek mnogi, čak i verzirani, ne vide koliko je izgubila zemlja koja je prepustila strancima kontrolu svoga bankovnog sustava.

## 6. ZAKLJUČAK

Unatoč činjenici da su neke zemlje izgradile tržišno orijentirane financijske sustave i da mnoge druge kreću u tom smjeru, sve ukazuje da banke, ne samo da ne gube na značenju, već se naprotiv otkrivaju u novom svjetlu jako prilagodljivom novom financijskom okruženju. Prije svega, krediti malim i srednjim poduzećima i pogotovo potrošačima objektivno ne mogu nestati. U odnosu na druge financijske institucije banke su neusporedivo sposobnije u kroćenju asimetričnosti informiranja koje osobito karakterizira kreditna tržišta. Kao što smo pokazali, nezaobilazne su i neke druge funkcije svojstvene samo bankama. Osim toga, pod utjecajem deregulacije, tehnološkog šoka i velikih promjena u strukturi potražnje, banke su se razvile u pravu industriju klasičnih i raznih novih financijskih

proizvoda i usluga. Barem ponegdje, dobro su odmakle u ostvarenju poželjnog cilja banka-usluga. Nezapamćena konkurencija, diktirana ekonomskim rivalitetom, dovela ih je u položaj jednog od stožera razvojnog dinamizma zapadnog kapitalizma. Koncentracija i diverzifikacija aktivnosti, koliko god bile osporavane, omogućile su im da iskoriste učinke sinergije, ekonomija razmjera i obuhvata. Nismo toliko impresionirani zbivanjima u svijetu razvijenoga bankarstva koliko konsternirani činjenicom da su hrvatske banke prepuštene stranim vlasnicima kojima je po prirodi stvari isključiv motiv maksimalizacija profita na najlakši mogući način. To je trebalo znati i predvidjeti, ili barem imati neku viziju strategije razvitka financijskog sustava koja bi uvažavala domaće prioritete. Zbog toga a i zbog nekih drugih razloga ne treba biti ushićen odškrinutim vratima EU koja u nama vidi objekt i samo formalno ravnopravan subjekt.

## LITERATURA

- Banker (July 1994., July 2003.): Top 1000 World Banks.
- Baumol, W., Panzar, J. C., Willig, R. (1982.): Contestable Markets and the Theory of Industry Structure, Harcourt Brace.
- Bisignano, J. (1997.): Towards an Understanding of the Changing Structure of Financial Intermediation: an Evolutionary Theory of Institutional Survival, BIS.
- Caves, R. E. (1991.): Corporate Mergers in International Economics Integration, in Giovannini i Mayer ed., European Financial Integration, Cambridge University Press.
- Chiappori, P. A., Yanelle, M. O. (1996.): Le risque bancaire, Revue d'économie financière, n<sup>o</sup> 37.
- Coriat, B. i Weinstein, O. (1995.): Les nouvelles théories de l'entreprise, Livre de Poche.
- De Gryse, B. (2000.): La bancassurance, Édition Kluwer.
- Diamond, D., Dybvig, P. (1983.): Bank Run, Deposit Insurance and Liquidity, Journal of Political Economy, vol. 91, n<sup>o</sup> 3.
- Diamond, D. (1984.): Financial Intermediation and Delegated Monitoring, Review of Economics Studies, 51.
- Dietsch, M. (1992.): Quel modèle de concurrence dans l'industrie bancaire?, Revue économique, vol. 43, n<sup>o</sup> 2.
- Gurley, J., Shaw, E. (1960.): Money in a Theory of Finance, Brookings Institution.
- HNB, Godišnja izvješća, različite godine.

- Jacklin, C., Bhattacharya, S. (1988.): Distinguishing Panics and Information Based Bank Runs: Welfare and Policy Implications, *Journal of Political Economy*, 96 (3).
- Jensen, M., Meckling, W. (1976.): Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Capital Structure, *Journal of Financial Economics*, 3.
- Košak, M., Pojatina, D., Ribnikar, I. (2003.): Income Structure and Bank Margins as Indicators of Bank Efficiency: The Case Study of Croatia and Slovenia, 5th International Conference Entreprenurship in Transition, EF Split, May 22-24.
- Leland, H., Pyle, D. (1977.), Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation, *The Journal of Finance*, 32 (2).
- Matouk, J. (1991): *Systèmes financiers, Tome 1: Banques*, Dunod.
- Mikdashi, Z. (1998.): *Les banques à l'ère de la mondialisation*, Economica, Paris.
- Miller, R. L., VanHoose D. D. (1997.): *Moderni novac i bankarstvo*, Mate, Zagreb.
- OCED (1967.): *Formation de l'épargne, Études sur les marchés de capitaux*, II.
- OECD (2001.): *Bank Profitability*.
- Pojatina, D. (1992.): Značenje ponude financijskih usluga u gospodarskim restrukturacijama, *Radovi*, br. 7, Ekonomski fakultet Split.
- Pojatina, D. (1993.): Gospodarske restrukturacije Španjolske, *Radovi*, br. 9, Ekonomski fakultet Split.
- Pojatina, D. (2002.): The Banking Sector in Croatia, *Bančni Vestnik*, vol. 51, No 7-8.
- Simon, C. J. (1994.): *Les banques*, Éditions la Découverte, Paris.
- Smith, A. (1952.): Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda, *Kultura*, Zagreb, Prvi svezak.
- Schumpeter, J. A. (1975.): *Povijest ekonomske analize*, Informator, Zagreb, Drugi svezak.
- Stiglitz, J., Weiss, A. (1981.): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *American Economic Review*, vol. 71, n° 3.
- Vives, X. (1990.): Banking Competition and European Integration, in Giovannini A. i Mayer C.: *European Financial Integration*, Cambridge University Press.
- Willman, J. (2000.): Branch equity, *Financial Times*, July, 7.

***Davor Pojatina, Ph.D.***

Professor

Faculty of Economics, University of Split

pojatina@efst.hr

**THE LIMITS OF BANK MEDIATION*****Summary***

*The basic questions analyzed in this paper are: what are and to what extent are the limits of the bank structures developing dynamics. The paper investigates the reasons for the persistence of bank mediation (deposits and loans), transformation of the bank activities according to the industrial service production traits followed by powerful advertising media, increase of competitiveness among institutions and concentration and diversification of the bank activities. It has also been taken into consideration different theoretical messages and estimated the value of their assumptions. Analysis is based on the observation of the real events in the world of developed economy as well as on certain general marks on (un) successfulness of the Croatian banking.*

***Key words:*** bank mediation, financial service industry, competition, concentration and diversification.

***JEL classification:*** G21