

SPECIFIČNOSTI POSLOVANJA BANAKA U SRBIJI U FUNKCIJI NAČINA ULASKA NA TRŽIŠTE²⁵

SPECIFICS OF BANKS IN SERBIA RELATED TO THE MODALITY OF ENTERING THE MARKET

dr, Isidora Ljumović, naučni saradnik²⁶
dr, Janko Cvijanović, naučni savetnik²⁷
mr, Jelena Lazić, istraživač saradnik²⁸

Sadržaj: *Ovaj rad analizira modalitete ulaska stranih banaka u Srbiji. Uvažavajući specifičnosti tržišta i regulative, prepoznate su tri faze. Prvu fazu je karakterisala liberalna politika izdavanja dozvola za rad domaćim i stranim bankama, te je na domaće tržište ušlo pet stranih banaka. Nakon 2002. godine, politika regulatornog tela nadležnog za izdavanje dozvola za rad bankama se menja, te su stane banke ulazile na tržište isključivo kupovinom postojećih. Treća faza počinje 2008. godine i karakteriše je povratak na liberalnu politiku izdavanja licenci za rad stranim bankama.*

Ključne reči: *Bankarski sektor, spajanja i pripajanja, grinfild investicije*

Abstract: *This paper analyzes modalities of foreign banks entry to the Serbian market. Respecting specifics of the market and regulative three phases have been recognized. The first phase is characterized by the liberal policy of issuing licenses to foreign banks and five foreign banks entered the domestic market. After 2002 the policy of the regulatory body responsible for issuing licenses to banks has changed and foreign banks entered the market only by acquisition of domestic ones. The third phase began in 2008 and is characterized by a return to the liberal policy of issuing licenses to foreign banks.*

Key words: *Banking sector, mergers and acquisitions, greenfield investments*

1. UVOD

Trgovina i izvorni oblici bankarstva spadaju u najstarije privredne delatnosti u svetu. Tokom svoje duge istorije bankarstvo i bankarska praksa se menjala, prilagođavala privrednim promenama i konkurenciji. Banke su se širile, razvijale nove proizvode, načine distribucije, organizacione strukture. Suština svih ovih promena je osvajanje novih tržišta, jeftiniji resursi, pridobijanje većeg broja klijenata, prilagođavanje izmenjenim uslovima poslovanja ili regulatornog okvira, a sve u cilju što boljeg finansijskog rezultata i povećanja profitabilnost.

U toku devedesetih godina dvadesetog veka strane direktne investicije u bankarski sektor postaju značajan izvor spoljnog finansiranja za mnoge male tek otvorene ekonomije, zemlje u razvoju ili tranziciji bez adekvatnih izvora domaće štednje. Srbija je postala neto primalac stranih direktnih investicija u bankarski sektor sa više od decenijom zakašnjenja.

²⁵ Rad predstavlja deo rezultata istraživanja na projektu 179001 finansiranog od strane Ministarstva nauke Republike Srbije.

²⁶ Ekonomski institut, KraljaMilana 16, isidora.ljumovic@ecinst.org.rs

²⁷ Ekonomski institut, KraljaMilana 16, janko.cvijanovic@ecinst.org.rs

²⁸ Ekonomski institut, KraljaMilana 16, jelena.lazic@ecinst.org.rs

Interesovanje za ulazak na srpsko bankarsko tržište je bilo veliko, što pokazuje i činjenica da je na kraju trećeg kvartala 2014. godine, skoro 75% bilansne sume u vlasništvu banaka sa domicilno nerezidentskim kapitalom, sa napomenom da se u ovom radu pod bankarskim tržištem, podrazumeva tržište bankarskih usluga.

U praksi i u literaturi dva termina, izbor organizovanja i način, odnosno modalitet ulaska na novo tržište, se često pogrešno tumače, mešaju i koriste kao sinonimi. Organizacioni oblik, koji uglavnom zavisi od propisa zemlje domaćina podrazumeva pravnu formu poslovanja, i u teoriji može da bude u obliku agencija, reprezentativnih kancelarija, ogranaka i zavisnih društava. Modalitet se odnosi na način ulaganja i sticanja vlasništva. Banke mogu ući na nova tržišta u vidu *grinfeld* "de novo" investicija ili spajanjem odnosno kupovinom domaće banke. Alternativa ovim modalitetima su zajednička ulaganja.

Grinfeld investicije (engl. *Greenfield investments*) podrazumevaju formiranje potpuno novog preduzeća i to u celosti ulaganjem stranog kapitala. Novo preduzeće može da nosi naziv matične inostrane kompanije - banke, ali pravno predstavlja samostalan poslovni entitet. Spajanja i pripajanja ili merđžeri i akvizicije (engl. *Mergers and acquisitions*- M&A) se definišu kao transfer vlasništva i podrazumevaju kupovinu ili spajanje dve kompanije - banke. Ulazak putem aranžmana spajanja i pripajanja, omogućava stranim bankama lokalne prednosti, jer dostupni depoziti, baza klijenata i izgrađena organizaciona mreža, mogu im omogućiti brz rast. Uslov za ulazak *grinfeld* investicija je liberalna politika izdavanja dozvola za rad od strane regulatornog tela, nadležnog za izdavanje takvih dozvola. Često se u zemljama u razvoju i tranziciji, ta liberalna politika menja, te su strane banke primorane da primenjuju strategiju spajanja ili pripajanja sa domaćom bankom. Zajednička ulaganja (engl. *Joint ventures*) su poduhvati, u kojima učestvuju najmanje dva lica ili preduzeća sa sedištimama u različitim zemljama, radi realizacije projekta, snošenja rizika i podele profita[1].

Ovaj rad analizira modalitete ulaska stranih banaka u Srbiji. Nakon uvoda i objašnjenja osnovnih pojmova, u drugom delu je prikazan pregled aktuelne literature. Treći deo prikazuje najčešće izbore modaliteta stranih banaka u zemljama i razvoju i tranziciji. Ovaj deo se, takođe, bavi ovom tematikom u Srbiji. Poslednji deo, zaključna opažanja, sumira rezultate istraživanja.

2. PREGLED LITERATURE

Izbor modaliteta ulaska na strano tržište, kao i način organizovanja u velikoj meri zavisi od konkretne pravne regulative, bankarskog i privrednog sistema, političke situacije, kulturoloških faktora. Brojni autori su se bavili ovom tematikom, od kojih se konkretna istraživanja realizovana u poslednje vreme mogu naći kod [2] i [3].

Stručna literatura, za sada, ne daje jednoglasne rezultate po pitanju izbora modaliteta ulaska na strano tržište, njihovim prednostima i nedostacima. Određeni autori daju prednost aranžmanima spajanja i preuzimanja, dok veći broj autora smatra da *grinfeld* investicije omogućavaju bolju poziciju banci koja želi da uđe na novo tržište. Istraživanje koje je na ovu temu sproveo [4] je pokazalo da su spajanja i preuzimanja dobra alternativa samo za velike i efikasne banke, koje najveći deo svog profita ostvaruju prodajom klasičnih bankarskih proizvoda, jer su jedino ove banke u stanju da podnesu teret spajanja i preuzimanja. Ukoliko banka, kao poslovnu opciju, bira brzu ekspanziju, osim depozitne baze, potrebno joj je i prepoznatljivo ime (brend). U ovom smislu bolje je spojiti se sa lokalnom bankom ili je preuzeti (ukoliko ima dobru reputaciju i brend), jer se korporativni imidž gradi godinama.

Izuzetak od ovog pravila predstavljaju najpoznatiji svetski bankarski brendovi, kao što su *JP Morgan* i *Deutschebank*, jer u ovim situacijama klijenti imaju saznanje i sigurnost, da posluju sa internacionalno aktivnim i poznatim bankama. [5] navode da je za aranžmane spajanja i preuzimanja neophodno razvijeno institucionalno okruženje. Takođe, slična ili usaglašena institucionalna okruženja zemlje domaćina i banke preuzimača povećavaju šanse za uspeh spajanja ili preuzimanja. Broj spajanja i preuzimanja raste naročito u vremenu krize i postkriznom periodu. Nekoliko istraživanja su potvrdila ovu činjenicu na azijskom tržištu u toku krize 1997. godine i u toku poslednje, još uvek aktuelne krize [6] i [7].

Sa druge strane, u literaturi se mogu naći i brojne prednosti grinfield investicija. Autori [8] navode da se banke opredeljuju za grinfield investiciju u slučaju kada žele visok nivo kontrole poslovanja, a samim tim i veći stepen povezanosti i veće učešće zaposlenih iz matične banke. [9, str. 92] smatra, da *de novo* banke obično nastupaju agresivnije u pogledu cenovne politike, kako bi brzo dostigle kritičan nivo tržišnog udela. Jedan od motiva za izbor ove opcije nastupa na strano tržište je i želja, da se od samog početka poslovnih operacija kontrolišu svi aspekti poslovanja. Dva nezavisna istraživanja [10] i [11] su pokazala, da banke koje ulaze na tržišta centralne i istočne Evrope u vidu grinfield investicija, imaju niže kamatne stope od banaka koje su ušle putem aranžmana spajanja i preuzimanja. Ova činjenica ukazuje, da se *de novo* banke koncentrišu na manje rizične klijente, a kako je u ovom segmentu veća konkurencija, te kamatne stope moraju biti niže.

Sve ove do sada nabrojane prednosti i nedostaci sumirane su u tabeli 1.

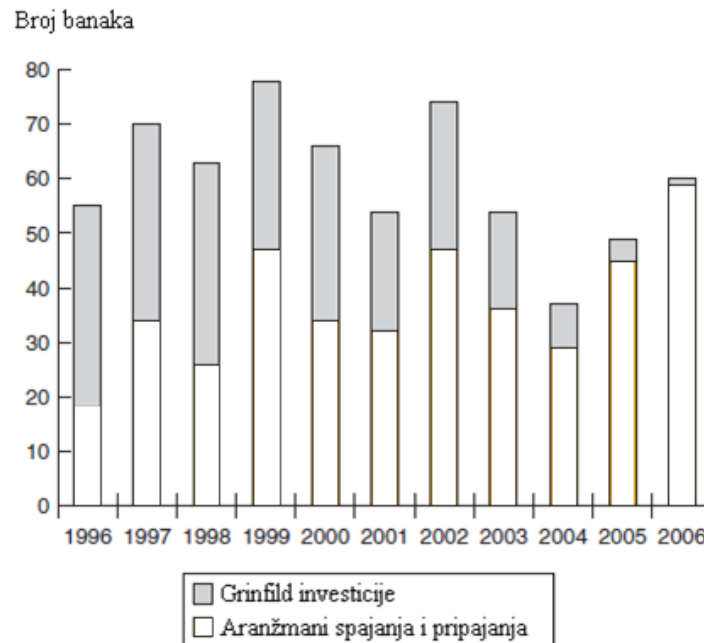
Grinfield investicije	
<i>Prednosti</i>	<i>Nedostaci</i>
1. Visok nivo kontrole 2. Veća povezanost i veće učešće matičnog društva u poslovanju banke 3. Usmerenost na manje rizične klijente, jer banka nema nasleđene klijente, već može da ih bira	1. Uslov za ulazak na željeno tržište je liberalna politika izdavanja licenci 2. Politika formiranja cene sredstava je ograničena željom za brzim osvajanjem tržišta 3. Postoji mogućnost da je banka nepoznata klijentima na novom tržištu (osim u slučaju svetski poznatih finansijskih institucija)
Spajanja i pripajanja	
<i>Prednosti</i>	<i>Nedostaci</i>
1. Lokalne prednosti (postojeća baza klijenata i depozita) 2. Brz rast i razvoj zbog lokalnih prednosti 3. Postojeća mreža organizacionih jedinica 4. Mogućnost preuzimanja banke po relativno niskoj ceni uz dogovor sa državom	1. Moguća loša reputacija preuzete banke 2. Moguća je velika količina nenaplativih potraživanja (naročito u zemljama u tranziciji)

Tabela 4: Sumarni pregled prednosti i nedostatak različitih modaliteta ulaska stranih banaka

3. IZBOR MODALITETA ULASKA STRANIH BANAKA U SRBIJI

Pri ulasku na tržišta zemalja u razvoju i tranziciji, strane banke moraju da vode računa o specifičnostima tržišta. Postoji verovatnoća da kupljena ili potencijalno targetirana banka ima lošu reputaciju, značajne količine kredita koji se neuredno servisiraju ili koji su za otpis.

Privatizacija banaka u državnom (društvenom) vlasništvu ponekad je pružala mogućnost preuzimanja domaćih banaka po relativno niskim cenama, a zarad različitih političkih interesa. U prvim godinama nakon liberalizacije tržišta, strane banke su se češće odlučivale da uđu na tržišta zemalja u razvoju i tranziciji grinfield investicijama, dok se ova praksa u kasnijem periodu menja u korist aranžmana spajanja i preuzimanja. Slika 1 ilustruje izbor modaliteta ulaska stranih banaka u zemlje u razvoju i tranziciji u periodu 1995-2006. godina.



Slika 5: Modaliteti ulaska stranih banaka u zemlje u razvoju i tranziciji

Izvor: [12]

Tabela 2 prikazuje modalitete ulaska stranih banaka u Srbiji. Međutim, situacija u pogledu njihovih preferencija ka određenom modalitetu ne može se uporediti sa svetskom praksom, jer je regulativa, u periodu 2002-2008. godina, dozvoljavala ulazak stranim bankama jedino putem spajanja ili preuzimanja domaće banke. Shodno tome, uočava se činjenica, da su u Srbiji postojala tri talasa. Po liberalizaciji finansijskog tržišta, u toku 2001. godine, politika izdavanja dozvola za rad domaćim i stranim bankama bila je liberalna, te je ovu mogućnost iskoristilo pet stranih banaka i jedna domaća. Od 2002. godine, politika Narodne banke Jugoslavije, tada regulatornog tela nadležnog za izdavanje dozvola za rad bankama se menja. Izdavanje novih licenci za rad je stopirano, a strane banke su mogle da uđu na bankarsko tržište Srbije samo kupovinom postojećih. U toku ovog talasa, bankarski ambijent se značajno promenio - broj banaka je sa 49 pao na 35, a pri tom 75% bilansne aktive bankarskog sektora je prešlo u vlasništvo nerezidenata. Treća faza počinje 2008. godine vraćanjem na liberalnu politiku izdavanja licenci za rad bankama. Za sada jedina banka koja je iskoristila ovu priliku i dobila dozvolu za rad od Narodne banke Srbije, je Moskovska banka.

<i>Grinfield investicije</i>	<i>Spajanja i pripajanja</i>
2001	2002
Raiffeisen banka	Hypo-Alpe Adria banka
MicroFinance - sadašnja Pro Credit banka	2003
HVB banka - sadašnja UniCredit banka (2005 pripojila Eksim banku)	EFG
National bank of Greece, afilijacija Beograd	Volksbank
	LHB banka

(2006 pripojila Vojvođansku banku)		2005
	2002	Pireaus banka
Alpha bank, afilijacija Beograd (2005 pripojila Jubanku)		NLB banka
	2008	Banca Intesa
Moskovska banka		Erstbank
		CrediAgricole
		Findomestic
		2006
		Laiki banka
		2007
		KBC banka
		OTP banka

Tabela 5: Modaliteti ulaska stranih banaka u Srbiji

4. ZAKLJUČAK

Poslednje decenije dvadesetog veka došlo je do promene tokova kapitala u svetu. Zemlje u razvoju i tranziciji su postale neto uvoznice kapitala. Ovakvi obrasci su naročito bili vidljivi u finansijskom i bankarskom sistemu. Glavni razlozi premeštanja fokusa svetske ekonomije su, u tom trenutku, veće stope rasta, veća ekonomska i politička stabilnost i stvaranje institucionalnih preduslova i okvira za razvoj bankarskih sektora. U Srbiji, u bankarskom sektoru, su se ove promene manifestovale ulaskom stranih banaka, tačnije 22 strane banke. Modaliteti ulaska strane banke u suštini zavise od seta specifičnih faktora. Obično banke imaju mogućnost da na novo tržište uđu kroz grinfild investicije ili spajanjem ili preuzimanjem lokalne banke. Ukoliko je ulazak na tržište otvoren, u tom slučaju se i može vršiti analiza izbora i uticaj izbora na performanse banke ili na privredu zemlje domaćina. Na žalost, ovakva situacije u Srbiji nije moguća, jer su strane banke imale slobodan izbor samo u prvim godinama po liberalizaciji finansijskog tržišta. Nakon 2002. godine ulazak im je bio limitiran na spajanja i preuzimanja. Sa druge strane, i odluka srpskog regulatornog tela je opravdana. Da je politika izdavanja dozvola za rad ostala liberalna, retko koja domaća banka bi mogla da konkuriše stranim. Tako je ulazak stranog kapitala realizovan kupovinom domaćih banaka koje su već poslovale na tržištu. Ograničavajući faktor ozbiljnije analize objašnjenih fenomena je i kratak vremenski period u kome su se pomenute promene dogodile.

LITERATURA

- [1] Ljumović, I., Cvijanović J. M. (2014) Organizational forms of foreign direct investment in banking sector of Serbia in Possibilities and Perspectives for Foreign Direct Investments in the Republic of Serbia, ed. Pero Petrović, Institute of International Politics and Economics Belgrade, pp. 341-356.
- [2] Serdar Dinc, I., Erel, I. (2013) Economic nationalism in mergers and acquisitions, *Journal of Finance*, Vol. 68 No. 6, pp. 2471–2514.
- [3] Erel, I., Liao, R.C., Weisbach, M.S. (2012) Determinants of cross-border mergers and acquisitions, *Journal of Finance*, Vol. 67 No. 3, pp. 1045-82.
- [4] Beermann, P. (2008) Topics in Multinational Banking and International Industrial Organization. Dissertation, Ludwig-Maximilians-University Munich.
- [5] Reis, N.R., Ferreira, M.P., Santos, J.C. (2013) Institutional distance and cross-border mergers and acquisitions completion: a conceptual framework, dostupno na: <http://www3.eeg.uminho.pt/economia/nipe/iibc2013/4.2.pdf> (poslednji put pregledano 1.4. 2015).

- [6] Tan, H.B., Hooy, C.W. (2003) Bank merger and bank stock volatility: a post-announcement analysis, *Managerial Finance*, Vol. 30 No. 4, pp. 29-47.
- [7] Reddy, K.S., Nangia, V.K., Agrawal, R. (2014) The 2007-2008 global financial crisis, and cross-border mergers and acquisitions: a 26-nation exploratory study, *Global Journal of Emerging Market Economies*, Vol. 6 No. 3, pp. 257-81.
- [8] De Haas, R., Van Lelyveld, I. (2006) Foreign banks and credit stability in Central and Eastern Europe. A panel data analysis, *Journal of Banking and Finance* 30, 1927–1952.
- [9] Marinković, S. (2008) Organizacioni aspekti internacionalizacije i stabilnost bankarskog sektora Srbije, *Finansije*, Vol. 1-6, str. 75-105
- [10] Havrylchuk, O., Jurzyk, E. (2006) Profitability of foreign banks in Central and Eastern Europe: Does the mode of entry matter? *LICOS Discussion Paper*, 16606.
- [11] Dell’Ariccia, G., Marquez, R. (2004) Information and bank credit allocation. *Journal of Financial Economics*, Vol. 72 (1), pp. 85–214.
- [12] The World Bank, 2008., *Global Development Finance: The Role of International banking*, Washington, str. 89