



Marija Lindemane

Finanšu pakalpojumu eksporta potenciāls Latvijā

Promocijas darba kopsavilkums

Nozare: vadībzinātne

Apakšnozare: uzņēmējdarbības vadība

Zinātniskā vadītāja

Dr. oec. prof. Daina Šķiltere

Rīga 2012

Lindemane, M. Finanšu pakalpojumu eksporta potenciāls Latvijā.
Promocijas darba kopsavilkums. – Rīga, 2012. 84 lpp.

Iespiests saskaņā ar 2012.gada 31.maija RISEBA Promocijas padomes sēdes lēmumu,
protokols Nr.13-3/1.

Šis darbs izstrādāts ar Eiropas Sociālā
fonda atbalstu projektā «Atbalsts Banku
augstskolas doktora studiju īstenošanai»



PROMOCIJAS DARBS IZVIRZĪTS BANKU AUGSTSKOLĀ VADĪBAS ZINĀTŅU DOKTORA GRĀDA IEGŪŠANAI

Promocijas darbs izstrādāts Banku augstskolā. Promocijas darbs doktora grāda iegūšanai vadībzinātnē publiski aizstāvēts 2012. gada 30. augustā RISEBA promocijas padomē, RISEBA, Meža ielā 3, 218.telpā, plkst.14:00.

RECENZENTI

Grigorijs Oļevskis, *prof., Dr. hab. ekon.*, Latvijas Universitāte (Latvija)

Ingrīda Jakušonoka, *prof., Dr. oec.*, Latvijas Lauksaimniecības universitāte (Latvija)

Adam P. Balcerzak, *Dr. ekon.*, Nicolaus Copernicus University (Polija)

APSTIPRINĀJUMS

Apstiprinu, ka esmu izstrādājis šo promocijas darbu, kas iesniegts izskatīšanai RISEBA doktora grāda iegūšanai vadībzinātnē. Promocijas darbs nav iesniegts nevienā citā universitātē zinātniskā grāda iegūšanai.

Marija Lindemane

2012. gada 31.maijā

Promocijas darbs ir uzrakstīts latviešu valodā, satur ievadu, 3 nodaļas, secinājumus un priekšlikumus, bibliogrāfisko sarakstu, 35 pielikumus, kopā 180 lappuses. Literatūras sarakstā ir 289 literatūras avoti.

Ar promocijas darbu un tā kopsavilkumu var iepazīties RISEBA bibliotēkā Meža ielā 3 un tīmekļa vietnē www.riseba.lv

Atsauksmes par promocijas darbu sūtīt: RISEBA Promocijas padomes sekretārei Loretai Losānei, RISEBA, Meža iela 3, Rīga, LV-1048, Latvija.

E-pasts: loreta.losane@riseba.lv. Fakss: +371 67500252. Tālrs.: +371 67807234.

ISBN 978-9984-45-552-5

PATEICĪBAS

Pētījumi un doktora disertācijas rakstīšana izrādījās ne tikai aizraujošs process, bet, pirmām kārtām, smags darbs, kurā bija iesaistīti daudzi cilvēki, kuriem autore vēlētos pateikties.

Autore izsaka īpašu pateicību prof. Dainai Šķilterei par vadību un rekomendācijām šī darba izstrādes laikā. Par palīdzību un atbalstu autore pateicas arī Dr. M. Kudinskai.

Autore izsaka neviltotu atzinību ekspertu grupai, tajā skaitā *Latvijas Komercbanku asociācijas* eksprezidentam T. Tverijonam, *Lattelecom* padomes priekšsēdētājam G. Kokinam, *AS Eesti Krediidipank* valdes loceklim V. Moritzam, prof. T. Volkovai, prof. S. Hilkevičam, Dr. M. Kazākam, Dr. O. Tkačevam, finanšu speciālistiem S. Sorokinam, A. Makijenko, A. Strazdam, M. Priede, G. Reidzānam, M. Šteinbahai un citiem ekspertiem.

Paldies par komentāriem un piezīmēm prof. I. Jakušonokai, Dr. I. Mavļutovai, Dr. U. Zālītim un Dr. I. Kreitusam. Liels paldies par palīdzību, apmācību un konsultācijām ekonometrijas jautājumos prof. B. Slokai. Paldies par pozitīvām atsauksmēm Dr. L. Aļšanskim, Dr. A. Mašarskim, Dr. D. Paulai, T. Veidemanim.

Sirsnīgs paldies maniem doktorantūras kolēģiem I. Puriņam, T. Reiziņam un D. Rūtītim par vērtīgiem ierosinājumiem un kopīgi veiktiem pētījumiem. Par praktisko palīdzību paldies juristei L. Šķerstai un lingvistei E. Belovai.

Liels paldies Banku augstskolai un Eiropas Sociālajam fondam par finansiālo atbalstu, kas deva iespēju realizēt šo pētījumu. Paldies AS «Latvijas Biznesa banka» un AS «Eesti Krediidipank» par atsaucību praktiskajos pētījumos.

Paldies manai ģimenei par atbalstu un līdzpārdzīvojumu pētījuma gaitā.

Marija Lindemane

IEVADS

Pētījuma aktualitāte

Finanšu pakalpojumu tirdzniecības efektīvā pārvaldīšanā ir ieinteresētas kā finanšu komercorganizācijas, tā arī valsts, tāpēc visā finanšu pakalpojumu tirdzniecības attīstības laikā saglabājusies to apjoma pieauguma tendence. Tomēr šo pieaugumu traucē iekšējā tirgus ierobežotība, kas noved pie asas konkurences starp finanšu korporācijām un piespiež tās pārdot savus pakalpojumus ārvalstu klientiem. Savukārt importētāji ārvalstu banku piedāvājumu uztver, ņemot vērā eksportētājas valsts pozīciju pasaules sabiedrībā, tās starptautisko reitingu un ārvalstu investoru aizsardzību. Tāpēc finanšu jomā nerezidentu apkalpošanas biznesa stratēģija būtiski atšķiras no stratēģijas iekšējā tirgū un ir cieši saistīta ar valsts pasākumu efektivitāti tās rezidences banku interešu virzīšanai ārzemēs. Faktiski runa ir par valstu konkurenci pasaules finanšu pakalpojumu tirgū. Praktiski visas valstis lielākā vai mazākā mērā ir iesaistītas finanšu pakalpojumu tirdzniecībā, bet tikai dažas no tām spēj finanšu pakalpojumu tirdzniecību padarīt par galveno ārējās ekonomiskās darbības veidu un ir sasniegušas šajā jomā iespaidīgus rezultātus. Tikmēr finanšu pakalpojumu starptautiskā tirdzniecība var iegūt specifisku negatīvu lomu apstākļos, kas pieļauj menedžeru mudināšanu uzņemties pārāk augstus riskus, korporatīvas pārvaldīšanas atstāšanu bez kontroles, kā arī uzraudzības institūciju regulēšanas un kontroles trūkumu. Neskatoties uz šo, finanšu pakalpojumu eksports kā starptautiskās tirdzniecības sastāvdaļa ir mazāk pakļauts riskam destabilizēt valsts finanšu sistēmu. Turklāt pēdējos 30 gados finanšu pakalpojumu eksports ir pieaudzis aptuveni simts reizes, un tā pieauguma tempi apsteidz visu pakalpojumu eksporta un visu preču eksporta pieaugumu pasaulē. Tāpēc daudzas valstis īpaši atbalsta savu finanšu nozaru eksportu, kas jau tagad rada būtiskas pārmaiņas finanšu pakalpojumu eksportētāju teritoriālajā sadalījumā. Sakaru līdzekļu, informācijas tehnoloģiju un dažādu procesu automatizācijas progress, kā arī jaunu piegādes veidu rašanās kopā ar nacionālo ierobežojumu atcelšanu kapitāla pārrobežu plūsmām dod iespēju pat valstīm ar nelielu iedzīvotāju skaitu un teritoriju, kas nav bagāta ar dabas resursiem, sasniegt augstu dzīves līmeni, pateicoties tikai banku finanšu pakalpojumu piegādei pasaules tirgū. Tāpēc finanšu pakalpojumu eksporta tēma ir aktuāla arī Latvijai.

Pašlaik Latvijā ir augsts bezdarba līmenis, zems iekšējais pieprasījums un valstij ir parādsaistības starptautiskajiem kreditoriem, kas kopā veido sarežģītus ekonomiskus apstākļus, no kuriem izeju varētu atrast, palielinot preču un pakalpojumu eksportu. Vēlams, lai ilgi atjaunojamo izejvielu vietā par eksporta objektu kļūtu augsti tehnoloģiski produkti ar lielu pievienoto vērtību, kādi ir arī, piemēram, finanšu pakalpojumi. Neskatoties uz to, ka šī eksporta veida īpatsvars Latvijas iekšzemes kopproduktā un kopējā eksportā ir mazs, tā efektivitāte, pēc autores domām, ir ļoti augsta.

Finanšu sektora attīstības padome pie LR Ministru Kabineta un tās izveidotā darba grupa mēģināja noformulēt Latvijas valsts finanšu nozares atbalsta stratēģiju finanšu pakalpojumu eksporta jomā. Tomēr to izstrādes joprojām ir orientētas uz klientiem no NVS valstīm un nenorāda uz citiem perspektīviem eksporta tirgiem.

Valsts nodomam stimulēt finanšu pakalpojumu eksportu un reeksportu nepieciešams pietiekams finanšu sektora potenciāls, kas varētu būt pilnvērtīgas finanšu pakalpojumu attīstības valsts stratēģijas un korporatīvo stratēģiju izstrādes pamats Latvijas banku ekspansijai ārvalstu tirgos. Līdz šim problēmu radīja šāda potenciāla (vismaz kopējā visam sektoram) noteikšanas sarežģītība.

Lai radītu atbilstošu vīziju, saprastu pašreizējo stāvokli, nospraustu mērķus un izstrādātu uzdevumus, kā arī veidotu finanšu pakalpojumu eksporta stratēģiju bankām un valstij, nepieciešams speciāls instrumentārijs, kas palīdzētu noteikt, kādā virzienā, kādā apjomā un pat kāda veida finanšu pakalpojumus nepieciešams eksportēt, kā arī kurās jomās jāveic uzlabojumi, lai šādu eksportu nodrošinātu. Šāda instrumentārija joprojām nav.

Pētījuma objekts, priekšmets un hipotēze

Pētījuma **objekts** ir finanšu pakalpojumu eksports.

Pētījuma **priekšmets** ir Latvijas finanšu sektora eksporta potenciāls.

Hipotēze ir formulēta šādi:

finanšu sektora potenciāls finanšu pakalpojumu eksportā tiek noteikts ar finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības pakāpi un ietekmējošo pamatfaktoru stāvokli.

Finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātība ir izspiedošs spēks eksportā, jo asa konkurence iekšējā tirgū piespiež finanšu kompānijas pārdot savus pakalpojumus nerezidentiem. Pievelkošs spēks eksportā ir faktori, kas veido valsts finanšu pakalpojumu tirgus pievilcību importētājam.

Pētījuma mērķis un galvenie uzdevumi

Promocijas darba mērķis ir novērtēt finanšu sektora potenciālu finanšu pakalpojumu eksportā. Mērķa sasniegšanai izvirzīti šādi uzdevumi:

- skaidrot finanšu pakalpojuma jēdziena nozīmi mūsdienās un izpētīt to starptautiskās tirdzniecības specifiku, lai izprastu to eksporta mehānismu, iespējas un ierobežojumus;
- noskaidrot finanšu pakalpojumu eksporta lomu tautsaimniecībā un to starptautisko regulēšanu, lai novērtētu iespējamo ieguldījumu valsts tautsaimniecībā un iespējas pārvaldīt saistītus riskus;
- fiksēt tendences finanšu pakalpojumu starptautiskajā tirdzniecībā, lai prognozētu finanšu pakalpojumu eksporta attīstību;
- izstrādāt konceptuālo shēmu finanšu pakalpojumu eksporta potenciāla noteikšanai valsts finanšu sektorā (tālāk arī – valsts potenciāls);

- noteikt finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības pakāpes ietekmi uz finanšu sektora eksporta potenciālu;
- identificēt finanšu pakalpojumu tirgus pievilcības pamatfaktoros importētājiem un noteikt šo pamatfaktoru stāvokļa izmaiņu ietekmi uz finanšu pakalpojumu eksportu;
- izstrādāt instrumentāriju valsts finanšu sektora potenciāla novērtēšanai, ar kura palīdzību:
 - noteikt potenciālu finanšu pakalpojumu eksportam no Latvijas;
 - novērtēt Latvijas finanšu pakalpojumu eksporta alternatīvos virzienus;
 - aprēķināt iespējamo papildu finanšu pakalpojumu eksporta apjomu no Latvijas.

Pētījumu metodes

Pētījuma veikšanai un hipotēzes pierādīšanai tika izmantots plašs kvalitatīvo, kvantitatīvo un komplekso metožu spektrs:

- kvalitatīvās metodes: monogrāfiskā metode, dokumentu analīze, gadījumu analīze;
- ekspertmetodes: modificētā Delfi metode, ekspertintervijas;
- aptaujas metode: internetaptauja;
- kompleksās metodes: vēsturiskās analoģijas metode, scenāriju analīze;
- statistiskās metodes: centrālās tendences rādītāju analīzes, variācijas, dinamiskās rādītāju analīze;
- ekonometriskās metodes: korelācijas analīze, regresijas analīze, gravitācijas modelis.

Pētījuma ierobežojumi

Pētījuma iespējas būtiski ierobežoja pilnīgs vai daļējs nepieciešamo datu trūkums, vienu un to pašu datu savstarpējā nesakritība dažādos avotos, atsevišķos gadījumos – salīdzinoši nesens datu vākšanas sākums un informācijas pieejamības būtiska aizkavēšanās, kas ir nopietns trūkums mūsdienu strauji mainīgajā pasaulē. Latvijas finanšu nozare tika pētīta galvenokārt laikā no 2000. gada līdz 2011. gadam, un pētījumus jūtami traucēja komercinformācijas konfidencialitāte.

Praktiskajos pētījumos ierobežojums bija autores iespējas, piemēram, anketējot respondentus no dažādām valstīm. Ekonometrisko pētījumu rezultātu ticamību ietekmēja datu trūkums par visām nepieciešamajām valstīm un pētījuma perioda ierobežojums ar 2006.–2010. gadu, kad šos datus sāka apkopot un publicēt.

Ierobežotais promocijas darba apjoms neļāva detalizēti pakavēties pie tādiem svarīgiem vadības jautājumiem kā finanšu pakalpojumu eksporta plānošana,

organizēšana, koordinēšana un kontrole; finanšu pakalpojumu starptautiskās tirdzniecības pārvaldīšana nebanku finanšu uzņēmumos un fondu biržās, kā arī pie virknes citu vadības jautājumu, kas darbā skarti tikai nedaudz, jo tas veltīts galvenokārt finanšu pakalpojumu eksporta potenciāla noteikšanai, lai izstrādātu valsts un korporatīvās stratēģijas. Turklāt promocijas darbā *finanšu pakalpojuma jēdziens* izprasts, balstoties uz šī termiņa skaidrojumu *Starptautiskajā pakalpojumu tirdzniecības statistikas rokasgrāmatā 2010* (MSITS 2010). Piemēram, apdrošināšanas pakalpojumi nav šī darba objekts, jo saskaņā ar EBOPS 2010 klasifikāciju tie nav pieskaitāmi finanšu pakalpojumiem.

Pētījuma periods

Teorētiskās daļas pētījums aptver laika posmu no 1980. gadiem līdz mūsdienām. Izpēti praktiskajā daļā galvenokārt analizēti 2008.–2010. gada dati.

Promocijas darba aizstājamās tēzes

- Finanšu pakalpojumu eksporta potenciāla noteikšana ir nepieciešams un būtisks elements ārējās biznesa vides analīzes posmā, izstrādājot uz nerezidentu apkalpošanu vērstu stratēģiju finanšu institūcijai un finanšu sektoram kopumā.
- Finanšu pakalpojumu eksporta potenciālu ir iespējams noteikt kopumā un sadalījumā pa eksporta virzieniem, pamatojoties uz identificēto ietekmes pamatfaktoru stāvokli un izmantojot komplekso ekspert-ekonometrisko metodi.
- Finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības pakāpe nesniedz drošu informāciju par finanšu pakalpojumu eksporta virzieniem.
- Latvijas komercbanku finanšu pakalpojumu eksporta attīstībai ir nepieciešams aktivizēt papildu potenciālu, uzlabojot ietekmējošo faktoru stāvokli.

Pētījuma teorētiskā un metodoloģiskā bāze

Darba informatīvā bāze ir izveidota no starptautisko organizāciju, nacionālo banku, Eiropas Savienības un Latvijas tiesu, izpildes, regulējošo un statistisko institūciju oficiālajiem dokumentiem, nacionālo un ārvalstu zinātnieku publikācijām, enciklopēdiskiem avotiem, informācijas un reitingu aģentūru ziņojumiem, universitāšu, banku, biržu, finanšu un citu uzņēmumu korporatīvajiem avotiem, pētniecības centru atskaitēm, ekspertu viedokļiem. Liela daļa starptautiskās un nacionālās informācijas, tai skaitā statistiskie dati un normatīvie dokumenti, atrasti ar interneta resursu palīdzību.

Par pētījuma empīrisko bāzi kalpoja statistisko datu krājumu *International Trade Statistics* WTO, *International trade in services* UNCTADSTAT, UNCTAD *Handbook of Statistics online*, *United Nations Service Trade Statistics Database*, UNcomtrade, *The World Bank Data*, *The World Bank Search*, *World Development*

Indicators and EconStats, OECD, *European Commission*, *The Global Competitiveness Report*, *Global Financial Centres Index*, *Index of Economic Freedom*, *Doing Business* oficiālie dati, Latvijas Bankas statistika, FKTK statistika, Centrālās statistikas pārvaldes datu bāzes.

Par normatīvi – dokumentāro bāzi kļuva Vispārējais nolīgums par tirdzniecību ar pakalpojumiem (GATS), atjaunotā *Rokasgrāmata* MSITS 2010, UN, WTO, UNCTAD, OECD, pasaules un centrālo banku (dažu valstu), *Basel Committee on Banking Supervision* akti un ziņojumi, *European Parliament*, *Council* direktīvas un LR likumi, FKTK noteikumi, Finanšu ministrijas un Finanšu sektora attīstības padomes izdotie dokumenti.

Promocijas darba uzdevumu izpildīšanai tika pētīti autoru V. Brandicourt, C. Schwellnus, J. Wörz, R. Hausmann, C. A. Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. A. Yildirim mūsdienu zinātniskie darbi ekonomiskā, t.sk. eksporta, potenciāla jomā, kā arī vadībzinību jomā – Ph. Kotler, K. Keller, M. Brady, M. Goodman, T. Hansen, G. R. Ungson, Y. Y. Wong, F. Nilsson, B. Rapp darbi. Autore ir iepazinusies ar pakalpojumu tirdzniecības (T. Hill, L. Berry, D. Nayyar, C. Grönroos, H. B. Миронова, Д. А. Карх un Т. Н. Арасланов) un banku pārvaldīšanas (T. W. Koch, S. S. MacDonald, Sh. Heffernan, A. W. Mullineux, V. Murinde) pētnieku darbiem.

Finanšu pakalpojumu eksports ir salīdzinoši jauns jēdziens. Darbi par šo tematiku ir sastopami diezgan reti. Daudzi ekonomisti un menedžeri izmantoja un turpina izmantot šīs parādības aprakstam terminu *finanšu pakalpojumu starptautiskā tirdzniecība*, nenosakot starp tiem nekādas atšķirības, tādēļ šajā pētījumā kopumā tika izmantoti nedaudzi darbi, kas veltīti kā finanšu pakalpojumu eksportam, tā arī to starptautiskai tirdzniecībai.

Finanšu pakalpojuma jēdzienu pētījuši: R. Levine, M. Smith, M. Bagheri, H. Г. Семилютина, H. B. Миронова, И. А. Андреев un E. A. Бобров. Finanšu pakalpojumu starptautiskās tirdzniecības analizē tika izmantoti: G. Gandolfo, J. D. Sachs, R. Stephenson, L. Rojas-Suarez darbi, tās regulēšanas jomā – R. M. Stern, B. Jung, B. Костюкевич, kā arī Latvijas zinātnieku I. Kreitusa, H. Zīles, G. Oļevska darbi. Stratēģijas jautājumi tika pētīti, pamatojoties uz H. I. Ansoff, R. Whittington, R. John, M. W. Peng, P. Doyle, Ph. Stern, J. Caunes un A. Dziedona darbiem, par banku stratēģiju tika izmantoti – A. Gleyberman, G. D. Laurentis, R. F. H. Haselmann pētījumi, par eksporta stratēģiju tika analizēti T. Volkovas, A. Grinberksa, D. Rūtītisa, I. Puriņa zinātniskie raksti. Zinātnieki D. J. Porteous, G. L. Clark, P. Taylor, J. Beaverstock, G. Cook, N. Pandit, S. Sassen, M. H. Grote, V. Lo, S. Harrschar-Ehrnborg, M. Mainelli, M. Sokol, Z/Yen Group (8 autori) visvairāk pētījuši ar finanšu centriem saistītus jautājumus; tiem pievērsušies arī autori no Latvijas A. Nātriņš un J. Grasis. Ārzonu (*offshore*) loma finanšu pakalpojumu tirdzniecībā aplūkota S. Roberts, M. P. Hampton, J. Christensen, S. C. Cobb darbos. Banku maiņas un klientu vēlmju problēma plaši aplūkota Āzijas zinātnieku

M. D. Clemes, C. Gan, L. Y. Zhang, V. Limsombunchai, A. Weng, kā arī M. Colgate un R. Hedge, A. Beckett, P. Hewer, B. Howcroft, M. H. Бабаян darbos. Islama valstu banku darbības specifika pētīta, izmantojot E. C. Бирюков un H. B. Жданов darbus. Īpašu uzmanību autore ir pievērsusi banku darbības nākotnes prognozēšanai, par ko rakstījis Ch. Skinner. Lai analizētu iespējamās finanšu pakalpojumu eksporta attīstības scenārijus, autore pastāvīgi izmantoja pasaules ekonomikas apskatus, Nobela prēmijas laureātu J. E. Stiglitz, P. Krugman, N. Roubini **un krīzes jomas eksperta M. Хазин** viedokli šajā jautājumā. Autore ir izpētījusi arī Latvijas finanšu pakalpojumu eksporta valsts stratēģijas izstrādes darba grupas materiālus.

Valsts potenciāla aprēķināšanai finanšu pakalpojumu eksporta jomā tika izmantoti B. G. Tabachnick, L. S. Fidell, J. F. Hair, W. C. Black, B. J. Babin, R. E. Anderson metodiskās rokasgrāmatas. Izstrādājot potenciāla noteikšanas instrumentāriju, par pamatu tika ņemti J. Lewer un H. Van den Berg, L. Krempel un Th. Plumper, A. R. Kenneth, A. Melchior, J. Zheng un Å. Johnsen izstrādātie modeļi.

Pētījuma zinātniskā novitāte

Promocijas darbā ir:

- parādīts potenciāla finanšu pakalpojumu eksportā noteikšanas svarīgums stratēģiskās vadības mērķiem; piedāvāta un pamatota finanšu pakalpojumu eksporta potenciāla koncepcija; noteikts paņēmieni komplekss finanšu sektora potenciāla atklāšanai finanšu pakalpojumu eksporta jomā;
- identificēti pamatfaktori, kas ietekmē finanšu pakalpojumu eksportu; izstrādāts instrumentārijs finanšu pakalpojumu eksporta potenciālo apjomu aprēķināšanai un alternatīvo eksporta virzienu novērtēšanai;
- piedāvāta pieeja finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības noteikšanai, vadoties no klientu galvenajām vajadzībām pēc finanšu pakalpojumiem, un tirgus piesātinātības ar finanšu pakalpojumiem kopējā indeksa un tā sastāvdaļu aprēķināšanas metode;
- izvirzīts finanšu pakalpojumu reeksporta teorētiskais pamatojums;
- precizētas *pakalpojuma, finanšu pakalpojuma, finanšu pakalpojumu eksporta* definīcijas un finanšu pakalpojumu klasifikācija; parādīta finanšu pakalpojumu loma un izplatīšana; noteiktas atšķirības starp valstīm ar globāliem finanšu centriem un valstīm – finanšu pakalpojumu eksporta līderēm;
- atklātas finanšu pakalpojumu eksporta mūsdienu tendences un valstu specializācijas pakāpe un īpatnības šajā jomā; nosauktas finanšu pakalpojumu starptautiskās tirdzniecības negatīvās parādības un atklāti tās regulēšanas trūkumi;
- parādīta Latvijas finanšu sektora finanšu pakalpojumu eksporta efektivitāte un tā vieta eksporta struktūrā; noteikts Latvijas finanšu pakalpojumu eksporta potenciāls un alternatīvie eksporta tirgi.

Pētījuma teorētiskā nozīme

Pētījuma teorētiskā nozīme tiešā veidā izriet no darba zinātniskās novitātes. Darbā izmantota oriģināla pieeja valsts potenciāla noteikšanai finanšu pakalpojumu eksporta jomā finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības un ietekmējošo pamatfaktoru aspektā.

Tai pašā laikā autore uzskata, ka par īpašu ieguldījumu finanšu teorijā jāuzskata darbā veiktā klasiskā starptautiskās tirdzniecības gravitācijas modeļa modifikācija finanšu pakalpojumu eksporta mērķiem.

Autores izstrādātā un pamatotā finanšu pakalpojumu reeksporta koncepcija novērsusi nepilnības finanšu pakalpojumu starptautiskās tirdzniecības teorijā.

Atjaunotās Starptautiskās pakalpojumu tirdzniecības statistikas rokasgrāmatas MSITS 2010 sadaļā, kas attiecas uz finanšu pakalpojumiem, metodoloģiskās analīzes rezultātā autore atklājusi virkni neatbilstību un nepilnību. No institucionālās vienības rezidences pozīcijas ir detalizēti izskaidrotas finanšu pakalpojumu eksporta atšķirības no cita veida finanšu pakalpojumu starptautiskās tirdzniecības.

Pētījuma praktiskā nozīme

Promocijas darba praktisko nozīmi veido tajā iekļautā analīze, galvenie atzinumi un rekomendācijas praktiskai lietošanai:

- starptautiskajās organizācijās (UN, WTO, UNCTAD, OECD u .c.) statistiskajās atskaitēs iekļauto datu apjoma paplašināšanai, Starptautiskās pakalpojumu tirdzniecības statistikas rokasgrāmatas (MSITS) uzlabošanai un GATS trūkumu novēršanai;
- Latvijas valsts organizācijās ar finanšu nozari saistīto problēmu analīzei un tās attīstības stratēģijas izstrādei, jo īpaši Finanšu ministrijā valsts finanšu nozares potenciāla noteikšanai finanšu pakalpojumu eksporta jomā; FKTK – finanšu pakalpojumu starptautiskās tirdzniecības jomā pastāvošu risku noteikšanai; Latvijas Bankā un Centrālajā statistikas pārvaldē nepieciešamo statistikas datu apjoma paplašināšanai un detalizācijai;
- Bankās un citās finanšu organizācijās:
 - lai orientētos mūsdienu finanšu pakalpojumu attīstības tendencēs, ieskaitot norādes uz jaunākajiem tehnoloģiskajiem un metodoloģiskajiem risinājumiem banku darbībā;
 - finanšu pakalpojumu eksporta stratēģijas izstrādei un šo pakalpojumu potenciālo eksporta tirgu un pārdošanas apjomu noteikšanai;
 - nosakot tirgus piesātinātību ar finanšu pakalpojumiem;
 - segmentējot klientus, ņemot vērā viņu vajadzības pēc finanšu pakalpojumiem;
 - lai izprastu klientu prioritātes, izvēloties vai mainot finanšu pakalpojumu piegādātājus;

- pētniecības grupās, kas nodarbojas ar pētījumiem starptautiskās tirdzniecības un korporatīvās stratēģijas jomā.

Visām minētajām grupām tiek piedāvāts mehānisms, lai varētu aprēķināt tirgus piesātinātību ar finanšu pakalpojumiem, un instrumentārijs finanšu sektora potenciāla noteikšanai.

Pētījuma materiālus var izmantot arī mācību procesā augstākās izglītības iestādēs ekonomikas, vadībzinību un finanšu studiju programmās fakultātēs.

Pētījuma aprobācija

Pētījuma rezultāti tika prezentēti un apspriesti 18 starptautiskās konferencēs Latvijā un ārzemēs:

1. Ventspils University College 4th international conference «Information Society and Modern business» «The Role of Regional Centers in Business Development» – Rīga (Latvija, 2009.g. maijs);
2. Nicolaus Copernicus University The Faculty of Economic Sciences and Management, The Department of Economics and Brno University of Technology Faculty of Business and Management – International Conference «Contemporary Issues in Economy» – Toruń (Polija, 2009.g. novembris);
3. Banku augstskolas 3. ikgadējā starpaugstskolu zinātniskā konference «Uzņēmumu konkurētspēja vietējā un ārējā tirgū: izaicinājumi un pieredze» – Rīga (Latvija, 2010.g. aprīlis);
4. 11th Annual Doctoral Conference (Finance and Accounting) in Faculty of Finance and Accounting at University of Economics, – Prague (Čehija, 2010.g. maijs);
5. YIRCoBS'10 Yeditepe International Research Conference on Business Strategies, «STRATEGY, RISK AND CRISIS» – Istanbul (Turcija, 2010.g. jūnijs);
6. Latvijas Universitāte «International Conference New Socio – Economic Challenges of Development in Europe 2010» – Rīga (Latvija, 2010.g. oktobris);
7. LU 69. konference, Sociālās zinātnes, Ekonomika un vadības zinātne, sekcija «Finanses ekonomikas attīstībai: iespējas un izaicinājumi» – Rīga (Latvija, 2011.g. februāris);
8. University of Tartu, Faculty of Economics and Business Administration, Institute of Business Administration: V international conference «Management theory and practice: synergy in organisations» – Tartu (Igaunija, 2011.g. aprīlis);
9. RISEBA konference International Scientific Conference «Changes in global economic landscape – in search for new business philosophy» – Rīga (Latvija, 2011.g. aprīlis);
10. University of Economics, Faculty of Finance and Accounting «The 12th Annual Doctoral Conference» – Prague (Čehija, 2011.g. maijs);

11. Latvijas Universitāte, International conference «Current Issues in Management of Business and Society Development – 2011» – Rīga (Latvija, 2011.g. maijs) [pirmā uzstāšanās];
12. Latvijas Universitāte, International conference «Current Issues in Management of Business and Society Development – 2011» – Rīga (Latvija, 2011.g. maijs) [otrā uzstāšanās];
13. Nicolaus Copernicus University, Faculty of Economic Sciences and Management «Contemporary Issues in Economy. After the crisis?» – Torun (Polija, 2011.g. maijs);
14. 7th International Strategic Management conference, Financial Management Session, – Paris (Francija, 2011.g. jūlijs);
15. LU 70. konference, Sociālās zinātnes, Ekonomika un vadības zinātne, Sekcija: Ekonometrija un kvantitatīvās analīzes metodes vadības lēmumu pieņemšanai ekonomikā – Rīga (Latvija, 2012.g. februāris);
16. Latvijas Universitāte, International Conference «New Challenges of Economic and Business Development – 2012» – Rīga (Latvija, 2012.g. maijs);
17. Ventspils Universitāte, 5th International Scientific Conference «Information Society and Modern Business» «Knowledge Creation and Transfer Into New Competences» – Ventspils (Latvija, 2012.g. aprīlis);
18. Global Business And Technology Association, International Conference «Mapping the Global Future: Evolution Through Innovation and Excellence» – New York (ASV, 2012.g. jūlijs).

Kopējais autores publikāciju skaits ir 14, ieskaitot rakstus, kas publicēti starptautiskos zinātniskos un akadēmiskos žurnālos, grāmatās un recenzējamos zinātnisko rakstu krājumos:

1. Lindemane M. Rates of Financial Services Export Development// Collection of Papers 2010 – Volume I, The 11th Annual Doctoral Conference of Faculty of Finance and Accounting. – Prague: University of Economics, 2010. – p. 49-57 ISBN 978-80-245-1651-6
2. Lindemane M. Re-export of Financial Services// Equilibrium. Faculty of Economics and Management at Nicolaus Copernicus University in Torun. – 2010. -Nr.2 (5). – p. 63-77 ISSN 1689-765X
3. Lindemane M. The influence of global crisis on trade in financial services// Journal of Business Management. 2010. – No.3. – p.147-155 ISSN 1691-5348
4. Lindemane M. Financial services export by Baltic banks // Reviewed journal Business and Economic Horizons. – 2011. – Vol. 4. N.1. – p.70-80 ISSN 1804-1205
5. Lindemane M. Factors of Financial Services Export Growth// International Conference «New Socio-Economic Challenges of Development in Europe – 2010»: Rīga, Latvia, October 7-9, 2010. Conference Proceedings. – Rīga: University of Latvia, 2011. – p. 32-40 (546 p.) ISBN 978-9984-45-363-7

6. Lindemane M. Country's strategy in export of financial services// The proceedings of 7th International Strategic Management Conference: Investigating Strategies of Recovery from the Recession. – Paris: Seda Dijital Kopyalama Merkezi Tic. Ltd., 2011. – p. 947-957 (1649 p.) ISBN 978-605-60771-4-2
7. Lindemane M. Saturation of financial market as stimulus for export of financial services// Journal of Business Management. 2011. – No.4. – p.74-84 ISSN 1691-5348
8. Lindemane M., Rutitis D. Tendencies in the Development of International Trade in Financial Services// Collection of Papers 2011 – Volume I, The 12th Annual Doctoral Conference of Faculty of Finance and Accounting. –Prague: University of Economics, 2011. – p. 79-89 ISBN 978-80-245-1773-5
9. Lindemane M., Purins I., Rutitis D. Key factors of financial services export growth// International Conference «Current Issues in Management of Business and Society Development – 2011»: Riga, Latvia, May 5–7, 2011. Conference Proceedings. – Riga: University of Latvia, 2011. – p. 417-429 (890 p.) ISBN 978-9984-45-348-4
10. Lindemane M., Purins I., Reizins T. Valsts potenciāls finanšu pakalpojumu eksportā// Latvijas Universitātes raksti. 771 sējums. Ekonomika. Vadības zinātne. – Rīga, LU, 2011. – 196.-211. lpp. (670. lpp.) ISBN: 978-9984-45-421-4
11. Lindemane M., Purins I., Reizins T., Sloka B. Country's capability in export of financial services// V International Conference: Management Theory And Practice: Synergy In Organizations: Tartu, Estonia,01-02 April 2011. – Tartu: Multimedia Centre, University of Tartu, 2011. – p. 204-223. (461p.) ISBN: 978-9985-4-0623-6
12. Lindemane M., Purins I., Rutitis D. Factors influencing export of financial services// – Torun: The Faculty of Economics and Management at Nicolaus Copernicus University, 2012 (preliminary acceptance for publication).
13. Lindemane M. Estimating Potential in Export of Financial Services // International Conference «New Challenges of Economic and Business Development – 2012»: Riga, Latvia, May 10–12, 2012. Conference Proceedings. – Riga: University of Latvia, 2012. – p. 354-365. (461p.) ISBN 978-9984-45-519-78
14. Lindemane M. Measuring Capability in Export of Financial Services// Mapping the Global Future: Evolution Through Innovation and Excellence. – New York: Global Business And Technology Association, 2012 (accepted for publication).

Promocijas darba rezultāti ir ziņoti starptautiskajā ekspertu seminārā Lietuvā (Šauļi), ko organizēja Ekonometristu asociācija (diskusijas tēma *Finanšu pakalpojumu eksports: potenciāla mērīšana* – <http://www.ekonometrija.lv/?sa=aktual/19>).

Promocijas darba rezultāti ir iesniegti izskatīšanai Latvijas Privātbanku asociācijai, Latvijas Bankai, komercbankām AS «ABLV Bank», AS «Eesti Krediidipank», AS «Latvijas Biznesa banka», no kuru vadības un vadošiem speciālistiem tika saņemtas pozitīvas atsauksmes.

Darba struktūra un apjoms

Promocijas darbs ir neatkarīgs pētījums, kas sastāv no ievada, trim nodaļām, kas ietver 12 sadaļas, noslēguma secinājumiem un priekšlikumiem, izmantotās literatūras saraksta un pielikumiem. Tā kopējais apjoms ir 180 pamatteksta lappuses un 35 pielikumu 91 lappuses. Promocijas darba pamattekstā iekļauta 41 tabula un 45 attēli. Promocijas darba izstrādē izmantoti 289 dažādi literatūras avoti, kas apkopoti literatūras sarakstā. Promocijas darbam ir šāda struktūra:

Saīsinājumi

Ievads

1. Finanšu pakalpojumu eksporta teorētiskie aspekti
 - 1.1. *Potenciāla nozīme finanšu institūcijas stratēģijas izstrādē*
 - 1.2. *Finanšu pakalpojumu būtība*
 - 1.3. *Finanšu pakalpojumu eksports: regulēšana, riski un loma ekonomikā*
 - 1.4. *Finanšu pakalpojumu reeksports kā finanšu pakalpojumu eksporta veids*
 - 1.5. *Finanšu pakalpojuma eksporta attīstības tendences pasaulē*
 - 1.6. *Finanšu pakalpojumu eksports Latvijā*
2. Finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības ietekme uz to eksporta attīstību
 - 2.1. *Klientu izvēles prioritātes kā finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības aspekts*
 - 2.2. *Finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības indikatori*
3. Finanšu pakalpojumu eksporta potenciāls
 - 3.1. *Konceptuāla shēma potenciāla noteikšanai finanšu pakalpojumu eksportā*
 - 3.2. *Finanšu pakalpojumu eksporta pamatfaktori*
 - 3.3. *Latvijas pašreizējais potenciāls finanšu pakalpojumu eksportā*
 - 3.4. *Latvijas papildu potenciāls finanšu pakalpojumu eksportā*

Secinājumi un priekšlikumi

Literatūras saraksts

Pielikumi

GALVENIE ZINĀTNISKIE ATZINUMI

1. Finanšu pakalpojumu eksporta teorētiskie aspekti

Pirmajā nodaļā ir 77 lpp., 23 tabulas un 20 attēli

Finanšu uzņēmuma darbība ārējos tirgos balstās uz uzņēmējdarbības vides analīzi, kas ir otrs posms stratēģijas veidošanā (Volkova 2010). Tomēr ne plaši lietotā *Portera spēku* analīze, ne STEP un SWOT analīze, ne to varianti, ne pārējās analīzes metodes neatrisina problēmu, kā, izmantojot dažādus raksturlielumus, aprēķināt finanšu pakalpojumu eksporta kopējās iespējas. Par būtisku ieguldījumu stratēģiskajā analīzē autore uzskata iespēju noteikt finanšu pakalpojumu eksporta potenciālu vismaz finanšu sektora līmenī. Prasības pēc papildus skaidrības šai tēmai rada lielākās analītiķu daļas izvairīšanās no viņu piedāvāto potenciālu aprēķinu metodikas un konkrēto gala rezultātu demonstrācijas vai jēdziena *potenciāls* sajaukšana ar *tirgus kapacitātes, noieta apjomu* un citiem jēdzieniem.

Pētījums sākas ar dažādu *finanšu pakalpojumu eksporta* jēdzienā ietilpstošo priekšstatu skaidrojumu. Apskatīta ir normatīvā pieeja, doktrīnas un citas pieejas finanšu pakalpojumu definēšanai un klasifikācijai. Uzsvērts, ka finanšu pakalpojumu jēdziena skaidrojums lielākoties ir sniegts, ignorējot šī darbības veida specifikas formulējumu. Izejot no autores pakalpojuma skaidrojuma kā *specifiskās ekonomiskās darbības, kura tiek īstenota nemateriālas apmaiņas veidā ar mērķi sasniegt lietderīgu efektu, apmierinot patērētāju viņa pasūtījuma izpildes procesā*, un apsvērumiem par finanšu pakalpojumu galveno lomu, autore definē *finanšu pakalpojumu kā valsts reglamentētu uz kapitāla kustību virzītu darbību*. Apdrošināšanas virzība uz drošību ļauj neietvert to finanšu pakalpojumu pētījumā, kas saskan ar 2010. gadā atjaunoto Starptautiskās pakalpojumu tirdzniecības statistikas rokasgrāmatas (MSITS 2010) klasifikāciju (EBOPS 2010), kur, atšķirībā no Vispārējā nolīguma par tirdzniecību ar pakalpojumiem (GATS) klasifikācijas un Saimniecisko darbību statistiskās klasifikācijas (NACE), apdrošināšanas un finanšu pakalpojumi ir nošķirti. Autore izsaka viedokli, ka pakalpojumus būtu loģiski klasificēt valsts, komerciālajos un sociālajos, bet finanšu pakalpojumus – kapitāla, investīciju un pārējos. Tomēr pētījuma mērķiem ir izmantots EBOPS 2010.

No ekonomiskā skatu punkta finanšu pakalpojumi ir nemateriālas preču apmaiņas objekts, respektīvi, tie tiek pirkti un pārdoti, tai skaitā eksportēti, importēti un reeksportēti, attiecīgi, paredzēti finanšu tirgus apkalpošanai – tie paši veido milzīgu tehnoloģisku pakalpojumu tirgu ar augstu pievienoto vērtību. Statistikas datu analīzē prioritāte tiek atdota pasaules eksportam, jo tas pārsniedz importu novērtējuma veidu un datu vākšanas metožu atšķirības dēļ. Vienu un to pašu datu atšķirība dažādos avotos (WTO 2010; UNCTAD, 2010) liek autorei daļēji izmantot UNCTAD datus, bet daļēji WTO un OECD datus. Pēc autores aprēķiniem

pēdējo divdesmit gadu laikā, neskatoties uz vispārējo banku skaita samazināšanos apvienošanas, iegūšanas un bankrota rezultātā, banku pakalpojumu apjoma pieauguma tempi pētāmajās valstīs sastādīja 8,5% gadā. Ar 20% gada vidējo tempu saglabājas pasaules finanšu pakalpojumu tirdzniecības ilggadējā pieauguma tendence. Finanšu pakalpojumu eksports 2010. gadā ir pārsniedzis ceturtdaļtriljona ASV dolāru. Šādu pieaugumu autore skaidro ar finanšu pakalpojumu specifiku, kas ir pieprasīti arī pasaules ekonomikas lejupslīdes fāzē, jo aktivitāte pastāvīgi saglabājas kādā no finanšu tirgus segmentiem – ja izsniegt kredītus kļūst pārāk riskanti, tad finanšu līdzekļi aizplūst fondu tirgos utt. Vērojama stabila bankas procesu automatizācijas, finanšu pakalpojumu attālinātas pieejas, klientu identifikācijas drošības un to diennakts personiskās apkalpošanas pilnveidošanās tendence (Skinner 2009). Informācijas tehnoloģiju progresa rezultātā notiek neprocentu finanšu pakalpojumu pieaugums, kas vietām sasniedz ne mazāk par trešdaļu no banku kopējiem ienākumiem, bet vietām izkonkurē FISIM – procentu ienākumus. Autore vērš uzmanību uz to, ka FISIM rodas arī gadījumos, kad procenti par atlikumiem norēķinu kontos noguldītājam netiek maksāti, jo termins *depozīts* OECD skaidrojumā nozīmē vienlaicīgi divus noguldījumu veidus: pārnesamos (t.i. atlikumi norēķinu kontos) un citus noguldījumus (uzkrājotais, termiņnoguldījums u.tml.) (OECD 2003).

Finanšu sektoru nevienādo potenciālu dažādā izmantošana rada nevienmērīgu finanšu aktivitātes telpisko koncentrāciju pasaulē. Augsta līmeņa finanšu pakalpojumi bieži grupējas klasteros noteiktās vietās – finanšu centros (Grote, Lo, Harrschar–Ehrnborg 2002), kas ļauj paveikt ļoti grūtu uzdevumu – aktivizēt tirgus likviditāti (Mainelli 2006). 2007. gada sākumā GFCI (*Global Financial Centres Index*) iekļāva 43 finanšu centrus, bet 2010. gadā – jau 75 pilsētas (Z/Yen Group 2011). Pasaules finanšu centru pozīciju analīze parāda, ka Ziemeļamerikas un Āzijas situācija uzlabojas, Eiropas un ārzonu (ofšoru) centri zaudē savas pozīcijas, bet starpība starp līderiem Londonu, Ņujorku, Honkongu un Singapūru pakāpeniski samazinās. Uzmanība tiek pievērsta arī BRIC valstu finanšu sektora un islāma banku apkalpošanas daudzsološai attīstībai (Бирюков 2007).

Finanšu pakalpojumu tirgus straujo attīstību pavada arī negatīvi efekti: krāpnieciskas darbības, nepatiesas informācijas izplatīšana, zema profesionālo konsultāciju kvalitāte (Aļšanskis 2010a; Cohn 2011) un grūtības banku pakalpojumu saņemšanā. Pārmērīga riska veicināšana, finanšu tirgus operatoru un regulatoru nevietā izveidojusies sadarbība un bez uzraudzības atstātā korporatīvā pārvaldīšana finanšu pakalpojumu tirdzniecībā ir nosaukti pasaules finanšu krīzes cēloņu vidū (Delimatsis, Sauvé 2010). Promocijas darbā kā piemērs finanšu pakalpojumu starptautiskās tirdzniecības negatīvajai ietekmei uz pieņemošām ekonomikām minēta ārzemju, pirmkārt, skandināvu, banku institucionālo vienību pārmērīgās kredītēšanas katastrofālā ietekme uz Latvijas mājсаимniecībām un biznesu. Ar Īslandes banku piemēru, kas, izmantojot savas ārvalstu filiāles, veica agresīvu

noguldījumu piesaistišanas politiku, tādējādi gandrīz novedot valsti līdz bankrotam, parādītas problēmas, kas rodas valstij, kuras finanšu sektors mēģina iekļūt citās ekonomikās. Izskatīti ir finanšu pakalpojumu eksporta attīstības scenāriji, kas pamatojas uz Nobela prēmijas laureātu un plaši pazīstamu ekspertu viedokļiem par finanšu pasaules notikumu cēloņiem un sekām.

Pēc vairāku autoru viedokļa finanšu pakalpojumu starptautiskās tirdzniecības liberalizācija nerada stabilitāti. Ārvalstu banku institucionālās vienības iekaro īpaši vēlamus tirgus un pievilcīgus klientus, pamet pieņemošo valsti finanšu krīzes laikā, nevar garantēt finansiālo drošību un uzticamību. Atšķirības banku uzraudzības praksē dažādās valstīs rada situāciju, kad nepietiekami tiek kontrolētas to ārvalstu filiāles (Stern 2011), turklāt to izveidošanas process atšķirībā no ārvalstu meitas bankas juridiski un finansiāli ir būtiski vienkāršāks. Vēl vienkāršāka bankas iekļūšana ārzemju teritorijā ir izveidota Eiropas Savienības robežās – filiāles darbības uzsākšanai pietiek informēt savas valsts uzraudzības institūcijas par nodomāto (Kreituss 2010). No otras puses, daudzu valstu valdības pilnā mērā nepilda WTO uzņemtās saistības, piekopj protekcionisma politiku attiecībā uz nacionāliem finanšu uzņēmumiem, kas kropļo konkurences vidi. Turklāt GATS ir atsevišķi trūkumi, kas rada bažas par šo noteikumu efektivitāti. Izveidojusies situācija pasliktina WTO reputāciju un ticību starptautiskajām tiesībām.

Lai noteiktu eksporta robežas finanšu pakalpojumu starptautiskajā tirdzniecībā, nozīmīga ir jēdziena *rezidence* metodoloģiskā analīze, ko autore veikusi, pamatojoties uz MSITS 2010 materiāliem. Pēc autores domām, *finanšu pakalpojumu eksports ir uz nerezidentu kapitāla kustību virzīta darbība, kuru nosaka starptautiskas vienošanās*. No finanšu pakalpojumu piegādes veidiem citā ekonomikā par eksportu tiek uzskatīta *pārrobežu tirdzniecība, patērēšana ārvalstīs* un 4. veids – *fizisko personu klātbūtne cita WTO dalībnieka teritorijā*. Piegādes veids *komerciālā klātbūtne* netiek pieskaitīts eksportam, jo paredz meitas uzņēmuma vai kvazi korporācijas reģistrāciju pieņemošajā jurisdikcijā, bet *starptautiskās tirdzniecības* jēdziens šajā gadījumā pastāv. Autore uzskata, ka ārvalstu finanšu institūcijai piederošs nekustamais īpašums pieņemošās valsts teritorijā padara šīs institūcijas fizisko personu kā 4. veida eksportētāju statusu par kvazi korporācijas pazīmi, t.i. var būt apskatīts kā «pārstāvniecība ar nosacītu rezidenci». Pat finanšu uzņēmuma veikta interneta mājaslapas reģistrācija citas ekonomikas teritorijā, proti, ar šīs teritorijas domēnu, var tikt identificēta kā tās rezidence. Institucionālās vienības rezidences noteikšanas sekas ietekmē tās darbības uzraudzību, nodokļu aplikšanu un noguldījumu garantiju fonda izmantošanu (skat. 1. tabulu).

Autore uzskata, ka finanšu pakalpojumu starptautiskās tirdzniecības veidu starpā to eksportam piemīt mazākais ekonomikas destabilizācijas risks. Promocijas darbā parādīta pozitīvā, reizēm noteicošā, kā piemēram, Singapūrā un Lihtenšteinā, finanšu pakalpojumu eksporta loma, kas izpaužas valūtas ieņēmumu pieplūdumā valstī, ienākumu un nodarbinātības palielināšanā, valsts budžeta papildināšanā ar

nodokļiem un kā multiplikatīvs efekts citās tautsaimniecības nozarēs. Finanšu pakalpojumu eksporta attīstības rezultātā var rasties, attīstīties un tikt starptautiski atzīts *finanšu centrs*, kas ir jēdzienam *finanšu pakalpojumu eksportētājs* tuvs, bet neidentisks jēdziens. Eksportētājs tiek noteikts, pamatojoties uz faktiskajiem ienākumiem, kas gūti finanšu pakalpojumu eksporta rezultātā, bet centrs – pamatojoties uz vispārējo finansiālo aktivitāti. Finanšu centru reitingu pārmaiņas, kas tiek publicēti pusotru līdz divus gadus ātrāk salīdzinājumā ar finanšu pakalpojumu eksporta statistiku, var izmantot reģionu eksporta tendenču prognozēšanai.

1. tabula

Atsevišķu pieņemošās valsts un mātes bankas valsts pilnvaroto valsts institūciju funkciju atšķirības atkarībā no korporācijas formas pieņemšajā valstī

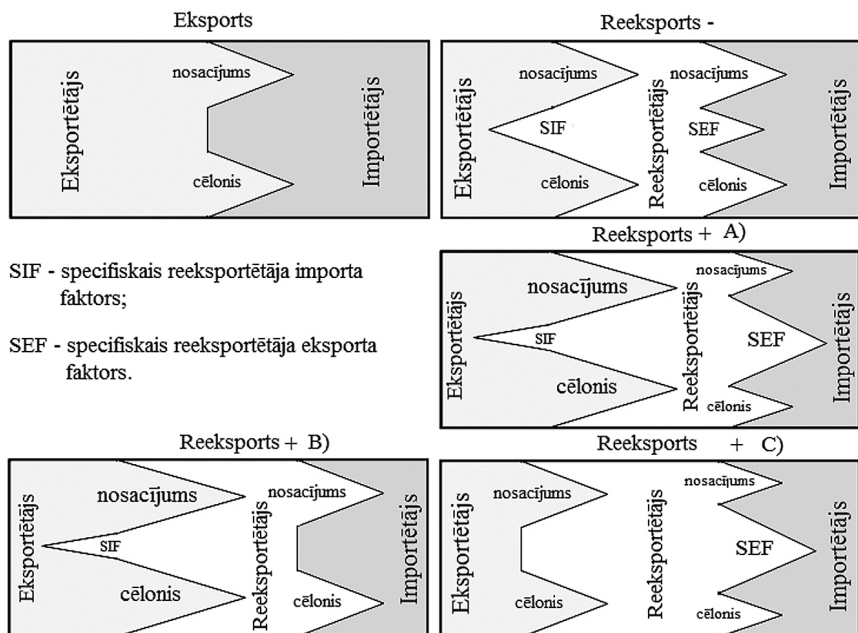
Valsts funkcija	Meitas uzņēmums	Filiāle
Darbības uzraudzība	Pieņemošā valsts	Mātes bankas valsts
Aplūkšana ar nodokļiem	Pieņemošā valsts	Pieņemošā valsts
Garantijas noguldītājiem	Pieņemošā valsts	Mātes bankas valsts
Garantiju fonds	Pieņemošā valsts	Mātes bankas valsts

Sastādīja autore.

Finanšu uzņēmuma darbības risks ārējos tirgos ir vēl mazāks, ja tiek izmantots reeksports, kas neprasa būtiskus resursus vai lielus izdevumus pašu inovatīvu produktu izveidošanai. Tā kā trūkst zinātnisko publikāciju par pakalpojumu reeksporta tēmu, autore ir izstrādājusi to teorētisko pamatojumu.

Reeksportu, tāpat kā eksportu, var attiecināt uz trim objektiem – precēm (Mellens 2007), pakalpojumiem un kapitālu. Reeksportā sākotnēji darbojas eksporta nosacījumi (ražošanas faktoru pārpilnība un mazi izdevumi eksportētājam, mēroga efekts, importētāja maksāspēja u.c.) un cēloņi (papildus peļņa, asa konkurence iekšējā tirgū u.c.), bet reeksportētājam jāizmanto specifiskie faktori, kas ļauj viņam atrasties eksporta un importa ķēdē (skat. 1. attēlu). Pēc autores domām, reeksportam svarīgie specifiskie faktori ir operatīvas informācijas iegūšanas faktors, distribūcija, pārsaiņošana, jauns sortiments, valsts politika, starpnacionālā saderība, mobilitāte, liekais imports, inovāciju dārdzība, nodokļi, risks un pseidotirgus faktors. Specifiskie faktori ir sagrupēti reeksporta importa un reeksporta eksporta faktoros. Atkarībā no faktora specifikas reeksports var būt izdevīgs sākot ar visiem ķēdes dalībniekiem beidzot tikai ar reeksportētāju. Finanšu pakalpojumu reeksporta koncepcija ir pamatota ar praktiskiem piemēriem. Ir sniegta autores definīcija: *finanšu pakalpojumu reeksports ir darbība, kas ietver finanšu pakalpojumu pirkšanu no piegādātājiem-nerezidentiem ar to pār pārdošanu, dažreiz pēc nenozīmīgas apstrādes, patērētājiem-nerezidentiem, kura ir iespējama, reeksportētājam pastāvot specifiskiem importa un eksporta*

faktoriem. Promocijas darba pielikumā autore ir izanalizējusi kapitāla eksporta un reeksporta savstarpējās attiecības ar finanšu pakalpojumu eksportu un reeksportu un secinājusi, ka *kapitāla reeksports* un *finanšu pakalpojumu reeksports* ir dažādi jēdzieni, kas nav sastopami vienā procesa vienlaicīgi. Reeksporta nozīme tautsaimniecībā ir parādīta kā ekonomikas ātrs izaugsmes mehānisms bez būtiskām izmaksām.



1. attēls. Eksporta un reeksporta ķēdes

Sastādīja autore.

Bez tradicionālajām finanšu pakalpojumu eksporta un reeksporta līderēm (Luksemburga, Šveice, ASV, Lielbritānija, Honkonga, Singapūra) ir liecības par jaunu, uz finanšu pakalpojumu eksportu specializējušos eksportētāju parādīšanos – tās ir valstis, kas pēdējos gados pastāvīgi ietilpa līderu desmitniekā pēc finanšu pakalpojumu eksporta īpatsvara kopējā pakalpojumu eksportā, starp kurām ir arī Latvija.

2011. gada 30. jūnijā Baltijas valstu vidū lielāko – Latvijas finanšu sektoru – pārstāvēja 22 komercbankas, 10 ārvalstu banku filiāles, 6 brokeru ieguldījumu sabiedrības, 17 ieguldījumu pārvaldes sabiedrības, birža «NASDAQ OMX Riga» un Latvijas Centrālais depozitārijs.

Kopējais Latvijas finanšu pakalpojumu eksports, kam 1993. gadā atskaites punkts bija nulle, bet maksimums tika sasniegts 2008. gadā – 288 milj. ASV dolāru, 2010. gadā sastādīja 227 milj. AVS dolāru; ieņēma kopējā eksportā nebūtiskus 2%, bet visu pakalpojumu eksportā – aptuveni 6,2%, citu pakalpojumu grupā – piekto daļu; uz pārmaiņām pasaules ekonomikā reaģēja jutamāk nekā pārējo pakalpojumu eksports. 2000.–2010. gada laikā absolūtie finanšu pakalpojumu eksporta rādītāji ir pieauguši 6,6 reizes, bet citu pakalpojumu grupas un visu pakalpojumu eksports ir palielinājies attiecīgi 5,0 un 3,2 reizes. Sākot no 1995. gada finanšu pakalpojumi saglabā pozitīvo saldo ārējā tirdzniecībā. Autores aprēķinātie speciālie efektivitātes koeficienti parāda, ka katri 3 finanšu pakalpojumu eksporta dolāri, ņemot vērā to importu, rezultējas Latvijas ārējās tirdzniecības bilances deficīta samazinājumā par 2 dolāriem. Eksportā un importā finanšu pakalpojumu tirdzniecības efektivitāte divreiz pārsniedz visu pakalpojumu tirdzniecības efektivitāti. Finanšu pakalpojumu eksporta īpatsvars iekšzemes kopproduktā nepārsniedz 1%, bet finanšu pakalpojumu eksporta-importa saldo sastāda vidēji 72% no citu pakalpojumu grupas saldo un 13% no visu pakalpojumu saldo. Katrs septītais – astotais dolārs no Latvijas pakalpojumu tirdzniecības starptautiskajā tirgū paliek Latvijā pateicoties finanšu pakalpojumiem. Valsts no finanšu pakalpojumu eksportā nodarbināto, kas veido 0,6% visu nodarbināto, lielajām algām ienākumu nodokļa veidā saņem ne mazāk kā miljonu latu ik mēnesi. Finanšu pakalpojumu eksporta multiplikatīvais efekts sastāda aptuveni 40–50 milj. latu gadā.

Uzdevumu risināšanai, kas kopumā bija vērsti konkurētspējas un finanšu pakalpojumu eksporta attīstības veicināšanai, 2007. gadā Ministru kabineta apstiprināta Finanšu sektora attīstības padome ir izveidojusi pārstāvju darba grupu, kurai bija uzdots izstrādāt valsts stratēģiju finanšu pakalpojumu eksporta attīstībai. Bija atklāts: finanšu pakalpojumu eksports aug ātrāk nekā pārējā ekonomika, 80% banku kapitāla pieder ārzemju investoriem, klientu nerezidentu īpatsvars finanšu pakalpojumu eksportā ir būtisks (vairāk par 40% no kopējā noguldījumu apjoma, 68% no visiem līdzekļiem uzticības pārvaldīšanā, 60%-70% no tirdzniecības Rīgas Fondu biržā), pateicoties Latvijas unikālajām konkurētspējīgām priekšrocībām, galvenie eksporta tirgi ir NVS valstis. Autore ir atklājusi virkni trūkumu pētījumā: izņemot NVS valstis, citi tirgi nebija novērtēti; praktiski netika ņemtas vērā pieprasījuma pārmaiņas citā ekonomiskā situācijā un piegādes veidu attīstība; potenciāls finanšu pakalpojumu eksportā tika izskatīts tikai no optimistiskā iekšzemes kopprodukta izejas pieauguma 5% apmērā un tika novērtēts ar tendenču prolongāciju, neparedzot iespējamo ekonomikas recesiju; modelēšanas metodes netika izmantotas potenciāla aprēķināšanā. Rezultātā darba grupa bija piedāvājusi četras attīstības stratēģijas: bez izmaiņām ⁽¹⁾, pakāpeniskā attīstība ⁽²⁾, virtuālā centra ⁽³⁾ vai reālā centra ⁽⁴⁾ ar atvieglotiem nodokļu režīmiem izveidošana. Pēdējos divus variantus autore uzskata par strupceļu, jo vēl viens ofšors pasaulei nav vajadzīgs. Iestājusies krīze ir apturējusi pieņemtās «pakāpeniskās attīstības» stratēģijas realizāciju.

Latvijas finanšu pakalpojumu eksporta zonas paplašināšanai un tā apjomu palielināšanai, kā arī ieguldījuma tautsaimniecības attīstībā veidošanai, nepieciešams ir kvantitatīvi novērtēt iespējas un nospraust jaunus finanšu pakalpojumu eksporta virzienus. Autore sprāt, to var izdarīt, nosakot finanšu sektora eksporta potenciālu.

2. Finanšu pakalpojumu eksporta potenciāla noteikšana

Otrajā un trešajā nodaļā ir 67 lpp., 18 tabulas un 25 attēli

Sākotnēji finanšu pakalpojumu eksporta potenciāla noteikšanas problēmai tika pielietota dialektiskā pieeja: ražošanas dominantes pārmērīguma rādītājs – iekšējā tirgus kvantitatīvā pārsātināšana ar finanšu pakalpojumiem noved pie kvalitatīvā lēciena – to eksporta, bet pārmērīgs kvantitatīvs deficīts (nepiesātinātība) noved pie kvalitatīvā lēciena – importa. Pētījums ir vērsts uz finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības indikatoru atklāšanu, kas signalizētu par ražošanas vai patērēšanas dominantes esamību un lielumu.

Lai atklātu potenciālo importētāju patērēšanas pozīcijas, ir izpētīti mūsdienu cēloņi, kas pamudina klientus mainīt banku, izmaiņas prioritātēs jaunās izvēles priekšā un attieksme pret finanšu pakalpojumu importu. Salīdzinošā analīze par 2009. gadu ir parādījusi gan sakritības, gan būtiskas atšķirības Ķīnas, Krievijas un Eiropas Savienības banku klientu uzvedībā un vēlmēs. Dilstošā secībā ir uzskaitīti cēloņi, kas Ķīnā pamudina klientus pāriet uz citu banku: nebūtiskas bankas maiņas izmaksas, augsta pakalpojumu cena, neapmierinoša apkalpošanas kvalitāte, slikta bankas reputācija, vāja reklāmas efektivitāte, liels attālums līdz bankai, nejauši cēloņi un demogrāfiskās īpatnības (Clemes, Gan, Zhang 2010). Tai pašā laikā Krievijā bankas izvēle galvenokārt bija atkarīga no tās piedāvāto pakalpojumu spektra un paziņu rekomendācijām. Pēc diviem krīzes gadiem prioritātes banku izvēlē Krievijā ir mainījušās. Pakalpojumu cena, kas agrāk bija būtiska tikai 2% klientu, kļuva par vienu no svarīgākajiem raksturojumiem 48,4% klientu. Paziņu rekomendāciju nozīmīgums ir nokritis 6 reizes (no 61% līdz 10%). Pakalpojumu kvalitātes un izmantošanas ērtuma augsta ietekme (60%) un reklāmas zema ietekme (3,69%) nav mainījusies, bet attāluma līdz bankai svarīgums ir mainījies nebūtiski (diapazonā no 22% līdz 16,7%). Īpašumtiesību netraucētas izmantošanas drošu garantiju trūkums bijis viens no finanšu pakalpojumu importa stimuliem Krievijā (Бабаян 2005). Autore ar interneta palīdzību veiktā Eiropas Savienības iedzīvotāju anonīmā anketēšana atklāja vairāk nekā puses respondentu gatavību importēt finanšu pakalpojumus un vairāk nekā ceturtdaļas respondentu vēlmi izmantot rezerves kontu bankā citā valstī. Divas trešdaļas internetbankas lietotāju bija gatavi noguldīt līdzekļus Baltijas bankās, turklāt ceturtdaļa izvēlētos vienīgi attālināto līdzekļu izvietošanas veidu, pašiem neapmeklējot banku. Priekšroka finanšu pakalpojumu ārzemju piegādātāja izvēlē tiek atdota cenai un drošībai, tālāk – dažādām ērtībām, pēc tam – pārējiem kritērijiem.

Pastāvot dažām laika un reģionālajām prioritāšu atšķirībām, visos pētījumos tika konstatēta uzskaitīto jurisdikciju rezidentu gatavība ērtā veidā importēt kvalitatīvus finanšu pakalpojumus no uzticamiem eksportētājiem. Tomēr importa gatavības noteikšana ir darbietilpīgs process un īpašu svarīgumu iegūst tikai apstākļos, kad finanšu pakalpojumu eksporta stratēģijai ir apsteidzošs raksturs. Par galveno dabisko eksporta cēloni tiek uzskatīta iekšējā tirgus piesātinātība ar finanšu pakalpojumiem, kas noved konkurenci līdz kritiskam līmenim, tādējādi izspiežot tirdzniecību ārējos tirgos.

Autore traktē *finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātību kā tirgus stāvokli, kad apstājas pieprasījuma pieaugums (notiek pieprasījuma stabilizācija) pēc noteiktas kvalitātes finanšu pakalpojumiem par pašreizējām cenām un tajā sortimentā, ko pieprasa klienti savu vajadzību apmierināšanai*. Ir piedāvāta oriģinālā pieeja finanšu pakalpojumu klasifikācijai 4 galvenajās grupās atkarībā no klientu vajadzībām pēc finanšu pakalpojumiem: naudas iemaksa/pārvedumi, kapitāla saņemšana, pieaudzēšana un saglabāšana. Katra grupa sastāv no specializētiem un detalizētiem konkrētiem finanšu pakalpojumiem. Pirmās nepieciešamības finanšu pakalpojumos, kas nodrošina naudas iemaksu/pārvedumus, ietilpst: norēķinu konts bankā, attālināta pieeja tam (internetbanka, telefonbanka), norēķinu karte un citi pakalpojumi. Piesātinātība ar šiem pakalpojumiem parasti ir augsta un atkarīga no skaidras naudas norēķinu izplatības, kas lielākoties notiek banku pakalpojumu nepieejamības dēļ. Ienākumiem pieaugot, klientam parādās vajadzības pēc kapitāla saglabāšanas (uzglabāšana seifā, depozītu un depozitārija pakalpojumi), pie ievērojamiem ienākumiem – pēc kapitāla pieaudzēšanas (depozītu, brokeru, trasta un citi investīciju pakalpojumi). Pieprasījuma pēc pakalpojumu grupām izmaiņu dinamiku atspoguļo *Tornkvista* funkcijas grafiks. No nākotnes cerībām un prognozēm ir atkarīgs pieprasījums pēc pakalpojumiem, kas saistīti ar kapitāla saņemšanu. Ja vajadzību apmierināšanai ienākumu nepietiek, bet nākotnes redzējums ir pozitīvs, klients pēc iespējas izmanto kapitāla saņemšanas pakalpojumu grupu: no kredītkartēm un *overdrafta* līdz hipotekārajam kredītam un obligāciju emisijai. Klienti pieprasa noteiktas kvalitātes pakalpojumus, ko viņi uztver dažādi – caur apmierinātības pilnīguma sajūtu. Sagaidāma ir pakalpojuma droša izpilde par «taisnīgu» cenu un dažāda veida blakus labumi. Pēc autores domām, finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātību raksturo četru finanšu pakalpojumu grupu sortimenta plašums un klientu apmierinātības līmenis ar cenas atbilstību pakalpojuma kvalitātei. Par absolūti piesātinātu autore uzskata tirgu, kur jebkuram klientam maksimāli plašā sortimentā ir pieejami augstas kvalitātes pakalpojumi par minimālu cenu. Patiesā finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības atspoguļojumā visiem šiem rādītājiem piemīt viens būtisks trūkums – izejas dati var strauji mainīties, tos ir grūti novērtēt un tie netiek publicēti pārskatos par globālo ekonomiku. Spriest par tirgus piesātinātību ar finanšu pakalpojumiem var mēģināt, izmantojot publiski pieejamu informāciju, kas netiešā veidā liecina par piesātinātības līmeni, bet koncentrācijas indeksi (CR, HHI u.c.) šiem mērķiem neder.

Finanšu pakalpojumu tirdzniecībai potenciāli labvēlīgo un nelabvēlīgo ģeogrāfisku zonu noteikšanai autore izvēlējusies 12 indikatorus, kas, viņasprāt, var raksturot finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātību (skat. 2. tabulu).

2. tabula

Finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības indikatori

Indikatoru grupa	Nr.	Indikators
Indikatori, kas raksturo banku aktivitāti valstī	1.	Kreditīestāžu skaits valstī (uz 1 miljonu iedzīvotāju)
	2.	Kreditīestāžu aktīvu apjoms (procents no IKP)
Indikatori, kas raksturo vērtspapīru tirgu	3.	Vērtspapīru tirgus kapitalizācija (procents no IKP)
	4.	Tirdzniecības apgrozījums fondu tirgū (procents no IKP)
	5.	Biržā kotējamo vietējo uzņēmumu skaits (uz 100 tūkstošiem uzņēmumu valstī)
	6.	Biržā kotējamo finanšu instrumentu veidu skaits
Indikatori, kas raksturo procentu likmes (cenas uz depozītu un kredītu pakalpojumiem)	7.	Vidējās kredītu un depozītu likmes
	8.	Starpība starp kredītu un depozītu likmēm valstī
Indikatori, kas raksturo finanšu pakalpojumu patērētājus	9.	Pilngadīgie, kuriem nav neviena bankas konta (procents no visiem pilngadīgajiem)
	10.	Dažāda veida izmantojamo pakalpojumu skaits (vidēji uz vienu klientu)
	11.	Kontu skaits (vidēji uz vienu klientu)
	12.	Elektroniski veicamo transakciju un darījumu apjoms (procents no visām transakcijām un darījumiem)

Sastādīja autore.

Autore piedāvāto indikatoru novērtēšanai lietoja modificēto Delfi metodi ar 15 ekspertu (komercbanku valdes locekļu, klientu apkalpošanas vadītāju, vadošo analītiķu, auditoru, fondu pārvaldītāju, Latvijas Komerčbanku asociācijas vadītāja, LR ministriju darbinieku, ekonomikas profesoru, Latvijas Bankas un finanšu tirgus uzrauga pārstāvjus) piedalīšanos. Ekspertu kopējais secinājums: ne viens no autores piedāvātajiem indikatoriem nesniegs precīzu finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības novērtējumu. Sakarā ar universālā indikatora, kas skaidri norādītu uz perspektīviem virzieniem un potenciāliem apjomiem tajos, trūkumu ir noteikti trīs indikatori, kas kopumā var būt izmantojami sākotnējā posmā finanšu pakalpojumu eksporta novērtējumam: dažāda veida finanšu pakalpojumu skaits, ko vidēji izmanto viens klients; kredītiestāžu aktīvu apjoms (procentos no IKP); vērtspapīru tirgus kapitalizācija (procentos no IKP). Ekspertu konstatētais universālā finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības indikatora trūkums rada nepieciešamību izmantot kompleksu pieeju tirgus piesātinātības novērtēšanai. Tā pamatu veido Krievijas nodrošinātības ar banku pakalpojumiem uzskaites un aprēķina veids. No

autores piedāvātām klientu vajadzību pēc finanšu pakalpojumiem 4 grupām ar šo veidu var noteikt tirgus piesātinātību pēc 3 grupām (skat. 3. tabulu).

3. tabula

Finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības indikatori

Grupa	Klienta vajadzības	Indikators	Pieejamie rādītāji
1.	Naudas iemaksa/ pārvedumi	Institucionālā piesātinātība	Banku un investīciju uzņēmumu skaits attiecībā pret iedzīvotāju skaitu
2.	Kapitāla saņemšana	Finansiālā piesātinātība	Rezidentu kredīti un obligācijas attiecībā pret valsts IKP
3.	Kapitāla pieaudzēšana	Fondu piesātinātība	Fondu tirgus kapitalizācija attiecībā pret valsts IKP
4.	Kapitāla saglabāšana	Uzkrājumu piesātinātība	Iedzīvotāju noguldījumi attiecībā pret iedzīvotāju skaitu un vidējiem ienākumiem uz vienu iedzīvotāju

Sastādīja autore.

Pavisam ir 12 rādītāji, kas parāda reģiona nodrošinātību ar finanšu pakalpojumiem. Pieci no kuriem raksturo reģiona piesātinātību un nodrošinātību ar finanšu pakalpojumiem attiecībā pret visu valsti. Tos centralizēti aprēķina KF CB katram reģionam un kopumā visai valstij, pamatojoties uz 7 iepriekš minētajiem rādītājiem:

- institucionālā piesātinātība ar banku pakalpojumiem (IPBP)

$$\text{institucionālā piesātinātība ar banku pakalpojumiem} = \frac{\text{kreditiestāžu, filiāļu, papildus un operacionālo biroju skaits}}{\text{iedzīvotāju skaits (tūkstoši cilvēku)}} \quad (1)$$

- finansiālā piesātinātība ar banku pakalpojumiem (pēc aktīviem) (FSBP_a)

$$\text{finansiālā piesātinātība ar banku pakalpojumiem (pēc aktīviem)} = \frac{\text{banku aktīvi}}{\text{iepriekšējā gada reģionālais kopprodukts}} \quad (2)$$

- finansiālā piesātinātība ar banku pakalpojumiem (pēc kredītu apjoma) (FSBP_{ka})

$$\text{finansiālā piesātinātība ar banku pakalpojumiem (pēc kredītu apjoma)} = \frac{\text{kredīti un citi izvietotie līdzekļi, kas ir izsniegti organizācijām un fiziskām personām rezidentiem}}{\text{iepriekšējā gada reģionālais kopprodukts}} \quad (3)$$

- uzkrājumu darbības attīstības indekss (UDAI)

$$\frac{\text{uzkrājumu darbības attīstības indekss}}{\text{attīstības indekss}} = \frac{\text{noguldījumi uz vienu iedzīvotāju}}{\text{naudas ienākumi uz vienu iedzīvotāju}} \quad (4)$$

- reģiona nodrošinātības ar banku pakalpojumiem kopējais indekss (RNBPKI)

$$RNBPKI = (IPBP \times FSBPa \times FSBPka \times UDAI)^{0.25} \quad (5)$$

Reģionālos rādītājus salīdzina ar attiecīgajiem valsts rādītājiem, kas tiek pieņemti par vieninieku, un uzskatāmi demonstrē, cik ļoti piesātinātība (jeb nodrošinātība) ar banku pakalpojumiem konkrētajā reģionā ir labāka vai sliktāka par vidējo valstī. Atsevišķā investīciju (fondu) pakalpojumus raksturojušā rādītāja neesamība atskaitēs ir šīs metodes trūkums, jo netiek ņemta vērā piesātinātība ar finanšu pakalpojumiem, kas nodrošina klientu vajadzības pēc kapitāla pieaudzēšanas. Autore piedāvā kopējās finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības aprēķinam pielietot šo *reģiona nodrošinātības ar banku pakalpojumiem kopējā indeksa* aprēķināšanas metodi, papildinot un uzlabojot to. Kā papildinājumu autore iekļauj aprēķinā fondu tirgus attīstības aprēķinu:

$$\text{fondu tirgus attīstības indekss} = \frac{\text{fondu tirgus kapitalizācija}}{\text{iekšzemes kopprodukts}}, \quad (6)$$

kas ir viens no trim rādītājiem, ko eksperti iepriekš atzina par pielietojamiem finanšu pakalpojumu tirgus novērtēšanai. Kā uzlabojumu autore piedāvā tirgus piesātinātības ar finanšu pakalpojumiem kopējā indeksa aprēķināšanas formulu:

$$\begin{aligned} &\text{Kopējais tirgus piesātinātības ar finanšu pakalpojumiem indekss} = \\ &(\text{institucionālā piesātinātība ar banku pakalpojumiem} \times \\ &\text{finanšu piesātinātība ar banku pakalpojumiem (pēc aktīviem)} \times \\ &\text{finanšu piesātinātība ar banku pakalpojumiem (pēc kredītu apjoma)} \times \\ &\text{uzkrājumu darbības attīstības indekss} \times \\ &\text{fondu tirgus attīstības indekss})^{0.2} \end{aligned} \quad (7)$$

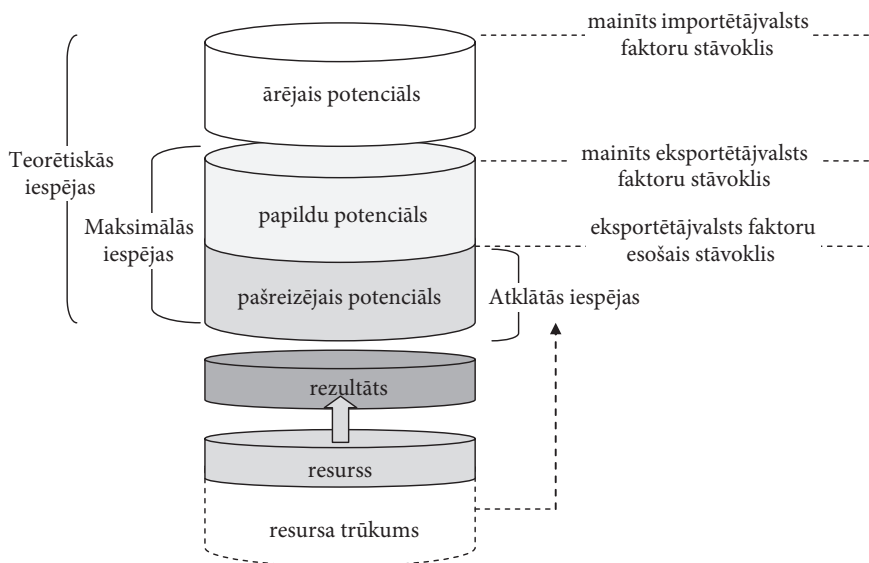
kur pirmo četru indikatoru aprēķins tiek veikts, izmantojot KF CB metodei analogisku metodi, bet pēdējā indikatora aprēķinu piedāvā autore. Šī indeksa nepilnības rada tas, ka tajā netiek ņemta vērā kvalitāte, cena un lielā mērā arī finanšu pakalpojumu sortiments. To var izmantot finanšu pakalpojumu kopējā attīstības līmeņa novērtēšanai, bet atsevišķi indikatori, kuri tiek izmantoti kopējā indikatora aprēķināšanā, var liecināt par finanšu pakalpojumu sortimenta grupu stāvokli. Pieejai finanšu pakalpojumu eksportam vienīgi no finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības pozīcijas galvenais trūkums ir pieņēmums, ka eksporta vienīgais dzinējspēks ir finanšu pakalpojumu koncentrācijas gradients, respektīvi, ka finanšu pakalpojumi tiek eksportēti no valsts ar augstu finanšu pakalpojumu

tirgus piesātinātību uz valsti ar zemu tirgus piesātinātību. Realitātē pietiekami bieži lielākas finanšu pakalpojumu eksporta plūsmas ir novērojamas starp valstīm ar augstu finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātību, tāpēc finanšu pakalpojumu eksporta potenciāla noteikšana ar finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības pakāpi autorei liekas nepilnvērtīga.

Tāpēc ir izmantots cits variants potenciāla noteikšanai – izmantojot faktorus, kas veido pieveikšo vidi finanšu pakalpojumu eksportam. Autores izpratnē *potenciāls ir pietiekamu resursu iespējas, maksimāli uzlabojoties ietekmējošo faktoru stāvoklim*. Konceptuāli potenciāls tiek izteikts ar šādu formulu:

$$\text{Potenciāls} = \text{teorētiskā iespēja} - \text{esošais rezultāts}, \quad (8)$$

kur *teorētiskā iespēja* ir maksimālais rezultāts, kuru, izmantojot pietiekamus resursus, var sasniegt maksimāli labvēlīgos *ietekmējošo faktoru* apstākļos. *Teorētiskajā iespējā* ir iekļautas *maksimālās iespējas* – prognozētais maksimālais rezultāts, kuru, izmantojot pietiekamus resursus, var sasniegt, maksimāli uzlabojot *ietekmējošo faktoru* esošo stāvokli. *Ietekmējošie faktori* – biznesa vides faktori, kas ierobežo dažādas iespējas. Faktoru iedarbība ir atkarīga no to stāvokļa, kuru bieži vien nav iespējams ietekmēt. Kopumā potenciāls ir parādīts kā *pašreizējā, papildu un ārējā potenciāla* kopums (skat. 2. attēlu).



2. attēls. Iespēju līmeņi un potenciāla shēma

Sastādīja autore.

Pašreizējo potenciālu raksturo situācija, kad pie ietekmējošo faktoru esošā stāvokļa, pieejamie resursi neļauj sasniegt *atklātajai iespējai* līdzvērtīgu rezultātu, un skaitās izsmelts, kad sasniegts sākotnēji sagaidāmajai iespējai vienāds vai pat labāks rezultāts. Darbības, kas uzlabo ietekmējošo faktoru stāvokli, rada iespēju izmantot *papildu potenciālu*. Teorētiski iespējas palielinās, pateicoties *ārējam potenciālam* pie nosacījuma, ka uzlabojas to ietekmējošo faktoru stāvoklis, kas atrodas ārpus tiešās ietekmes.

Promocijas darba mērķim tiek pētīts *potenciāls finanšu pakalpojumu eksportā – papildus ienākums no finanšu pakalpojumu pārdošanas nerezidentiem, ko varētu saņemt, pateicoties pietiekamiem resursiem un maksimāli uzlabojot tos ietekmējošos faktoros, uz kuriem ir iespējams iedarboties*. Iedarboties uz ietekmējošiem faktoriem var galvenokārt valsts līmenī savā valstī, tāpēc saistībā ar finanšu pakalpojumu eksportu ir pētīts, pirmkārt, *pašreizējais un papildus potenciāls bez ārējā potenciāla*, otrkārt, finanšu sektora, nevis konkrētā finanšu pakalpojuma vai atsevišķās finanšu iestādes potenciāls. Galvenie akcenti likti uz finanšu pakalpojumu eksporta potenciāla noteikšanu naudas izteiksmē, tā universālumu lielākai daļai pasaules valstu un iespēju salīdzināt dažādu valstu finanšu pakalpojumu eksporta potenciālus, kā arī iespēju salīdzināt atsevišķas valsts eksporta virzienu potenciālu.

Potenciāla noteikšanai ir piedāvāta divpakāpju pieeja. Finanšu pakalpojumu eksportu ietekmējošo faktoru identifikāciju veic, secīgi izmantojot ekspertu vērtējuma, korelācijas un daudzfaktoru regresijas analīzes metodes. Pirmajā līmenī atlasa ekonomiskās aktivitātes rādītājus, kuru datu pilnīgums ir derīgs apstrādei ar ekonometriskām metodēm, un to vidū atlasa faktoros, kas visvairāk ietekmē finanšu pakalpojumu eksportu. Analizējot finanšu pakalpojumu eksporta absolūto vērtējumu, īpatsvaru pētāmās valsts eksporta struktūrā, kā arī dinamiskā salīdzinot tās faktoru stāvokli ar etalonu, ir izdarīts secinājums par finanšu pakalpojumu eksporta *pašreizējo potenciālu*. Šajā posmā potenciāla novērtējumam ir vairāk kvalitatīvs raksturs – parādīta ir valsts ekonomikas specializācijas iespējamība finanšu pakalpojumu eksportā.

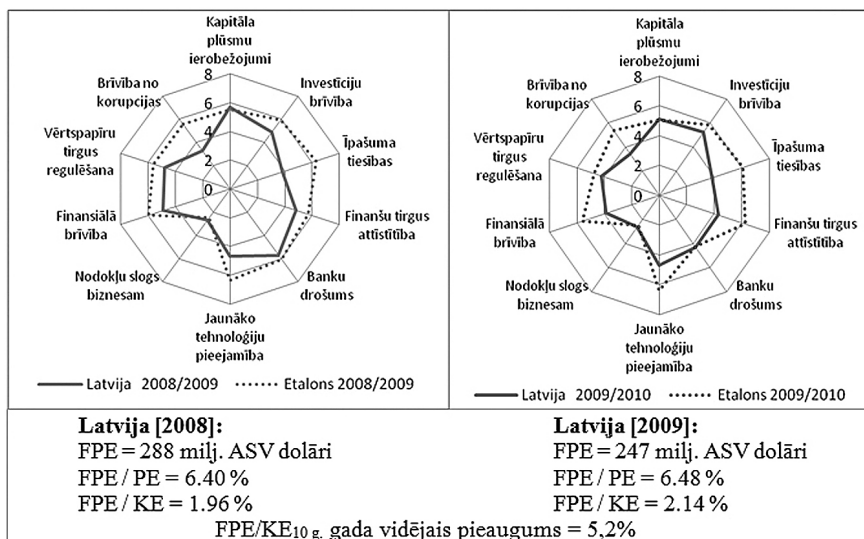
Otrajā līmenī tiek aprēķināts *papildu potenciāls*. Šim mērķim autore izvēlas pasaules tirdzniecības gravitācijas modeli un adaptē to finanšu pakalpojumu eksporta noteikšanas vajadzībām. Modeļa veidošanai tiek atklāti finanšu pakalpojumu eksportu ietekmējošie pamatfaktori, kas tiek izmantoti kopā ar gravitācijas modeļa klasiskajiem faktoriem. Ievietojot modeli Latvijas un importētājvalstu faktoru parametrus, tiek iegūts Latvijas finanšu pakalpojumu eksporta aprēķina apjoms, pastāvot ietekmēšanas faktoru nemainīgam stāvoklim. Datu par maksimālām iespējamām finanšu pakalpojumu eksportā iegūšanai Latvijas maināmo faktoru lielumu vietā tiek ievietoti analogisko faktoru labvēlīgāki lielumi, kas fiksēti pasaulē attiecīgajā laika posmā. Starpība starp maksimāli iespējamu un aprēķina apjomiem ir Latvijas finanšu pakalpojumu eksporta *papildu potenciāls*.

Praksē realizējot potenciāla noteikšanas koncepciju, sākotnējā faktoru atlase notiek pēc trim kritērijiem: 1) ekonomiskās aktivitātes rādītāja iespējamā ietekme uz finanšu pakalpojumu eksportu; 2) statistikas datu pieejamība par šiem rādītājiem vairāk nekā 100 pasaules valstīs; 3) augsts informācijas ticamības līmenis. Divi svarīgie faktori *konfidencialitātes saglabāšana* un *prasības noziedzīgi iegūtu līdzekļu un terorisma finansēšanas novēršanas jomā* kvantitatīva novērtējuma trūkuma dēļ neatbilst 2. kritērijam un no atlases ir izņemti. Autores piedāvātos 30 faktorus novērtē 15 eksperti (modificētā Delfi metode), izmantojot skalu, kurā parādīta to ietekme uz finanšu pakalpojumu eksportu no -3 (izteikti negatīva) līdz +3 (izteikti pozitīva). Eksperti papildus piedāvā vēl 10 faktorus. Ekspertu atbilžu apstrādē izmantoti tādi rādītāji kā ballu kopējā summa, katra faktora vidējais aritmētiskais, moda, mediāna, standartnovirze un citi. Rezultātā tiek atlasīti 11 finanšu pakalpojumu eksportu stipri ietekmējoši faktori: *kapitāla kustības ierobežojumi, investīciju brīvība, ipašumtiesības, finanšu tirgus attīstītība, banku drošums, jaunāko tehnoloģiju pieejamība, finansiālā brīvība, vērtspapīru tirgus regulēšana, korupcijas līmenis, fiskālā brīvība, kopējā biznesa nodokļu likme*. Vairāku faktoru savstarpējās statistiskās sakarības izslēgšanai tika veikta 108 valstu 40 faktoru periodos 2008./2009.g. un 2009./2010.g. korelācijas analīze. Savstarpēji saistīto faktoru grupā priekšroka tika dota ekspertu atlasītajiem faktoriem. Būtiska korelācija ir konstatēta divās grupās. Vienā grupā ietilpst *fiskālā brīvība* un *kopējā biznesa nodokļu likme*, otrajā – atlikušie deviņi faktori. Stipri ietekmējošiem faktoriem ir sniegts detalizēts raksturojums.

Finanšu pakalpojumu eksportu ietekmējošie pamatfaktori tiek atklāti ar regresijas analīzes metodi, izmantojot daudzfaktoru lineāro regresijas modeli. Regresijas analīzē izmantotais datu masīvs aptver 50 valstis (valstis ar nenoturīgiem finanšu pakalpojumu eksporta lielumiem tiek izslēgtas no 108 valstu saraksta) un divus laika periodus (2008./2009. gads un 2009./2010. gads), iekļauj finanšu pakalpojumu eksporta īpatsvaru valsts kopējā eksportā (atkarīgais rādītājs) un ekspertu 11 atlasīto faktoru lielumus. Regresijas analīze tiek veikta posmsecīgi ar SPSS palīdzību, sasniedzot faktoru nozīmīguma līmeni *Sig.* mazāk par 0,1, determinācijas koeficientam *R Square* saglabājoties ievērojamā līmenī (0,311 «2008./2009.» periodā un 0,363 «2009./2010.» periodā). Tas norāda, ka atlikušie faktori, t.i. pamatfaktori – *finanšu tirgus attīstītība* un *biznesa nodokļu aplikšanas līmenis* – būtiski ietekmē finanšu pakalpojumu eksportu. Augsta *finanšu tirgus attīstītība* paredz: 1) tā dalībnieku pieredzi finanšu jomā: a) personāla augstu profesionalitāti visos finanšu institūcijas līmeņos, ko veido teicama izglītība, savlaicīga apmācība un prakse veiksmīgi risināt dažāda veida problēmas un uzdevumus; b) klientu sagatavotību darbībai finanšu tirgū, arī informētību par iespējām un pavadošiem riskiem; 2) finanšu instrumentu daudzveidīgumu, kas izriet no plaša vērtspapīru, īpaši atvasināto instrumentu, sortimenta, likvidajā tirgū pārdodamo naudas līgumu un valūtu spektra plašuma; 3) finanšu pakalpojumu izsmalcinātību, respektīvi, finanšu kompāniju spēju apmierināt jebkādas klientu vajadzības

finanšu tirgū ar tādu pakalpojumu daudzveidību, kas padara iespējamu individuālu pieeju masveida patēriņa apstākļos.

Latvijas finanšu sektora eksporta *pašreizējais* potenciāls tiek noteikts kvalitatīvi un uzskatāmībai tiek salīdzināts ar dažu citu valstu *pašreizējiem* potenciāliem. Atteikšanās no aprēķināšanas naudas izteiksmē tiek pamatota ar izvairīšanos no aplamiem secinājumiem. Sakarā ar naudas emisijas, kredītu vai investīciju pieplūdumu ekonomikā un starptautiskās tirdzniecības pieaugumu var veidoties finanšu pakalpojumu eksporta pieaugums absolūtā izteiksmē. Tai pašā laikā relatīvie rādītāji var norādīt uz tā kritumu, kas liecina, ka *pašreizējais potenciāls* ir izsmelts. Katras valsts finanšu pakalpojumu eksporta *pašreizējā* potenciāla novērtējums pamatojas uz: 1) 10 faktoriem, kas saskaņā ar apkopotajiem ekspertu aptaujas rezultātiem visvairāk ietekmē finanšu pakalpojumu eksportu (faktors *fiskālā brīvība*, kas dublē *nodokļu slogu biznesam*, novērtējumā netiek iekļauts); 2) faktiski notikušā finanšu pakalpojumu eksporta absolūtajām vērtībām, to īpatsvaru visu pakalpojumu eksportā un valsts kopējā eksporta dinamikā. Vērtējuma saderībai faktoru kvantitatīvie rādītāji ir reducēti līdz 7 ballu skalai. Latvijas pašreizējā eksporta potenciāla kvalitatīvai novērtēšanai tās rādītāji tiek salīdzināti ar autores izveidoto finanšu pakalpojumu eksporta etalonu (skat. 3. attēlu). Uzskatāmībai iegūto rezultātu attiecina pret analogisko salīdzināšanu Lietuvai, Igaunijai, Polijai, Luksemburgai un Panamai.



3. attēls. Finanšu pakalpojumu eksportu ietekmējošie faktori.
Periodi «2008./2009.g.» un «2009./2010.g.»

Sastādīja autore.

Etalona lomu, pēc autores ieceres, pilda iepriekš minēto desmit faktoru vidējais vērtējums divām valstīm: Lielbritānija un ASV. Šīs valstis etalona veidošanai autore kā bāzi izvēlējās tāpēc, ka tās ir absolūtās finanšu pakalpojumu eksporta līderes, tām ir finanšu pakalpojumu eksporta īpatsvara kopējā pakalpojumu eksportā visaugstākie rādītāji un šīm valstīm nav ofšora statusa. Globālās pārmaiņas pasaulē atspoguļojas finanšu pakalpojumu eksportu ietekmējošos faktoros arī etalonā: 2008./2009. gadā praktiski visi etalona faktori izskatās teicami, bet, iestājoties krīzei (2009./2010. gads), daudzi no tiem lielākā vai mazākā mērā pasliktinājās. Pie nemainīgā *nodokļu sloga* nedaudz uzlabojās tikai *finanšu tirgus attīstība*, kas ļāva glābt finanšu pakalpojumu īpatsvaru visu pakalpojumu eksportā no būtiskās lejupslīdes (tikai par -0,20% Lielbritānijā un -0,12% ASV), kas apstiprina autores atlasīto pamatfaktoru pareizību.

Papildus desmit faktoriem analizē tiek izmantoti arī šādi rādītāji:

- FPE – absolūtais finanšu pakalpojumu eksporta rādītājs miljonos ASV dolāru. Rādītājs sniedz priekšstatu par ienākumiem no finanšu pakalpojumu eksporta.
- FPE/PE – finanšu pakalpojumu eksporta īpatsvars visu pakalpojumu eksportā (procentos).
- FPE/KE – finanšu pakalpojumu eksporta īpatsvars visā valsts eksportā (procentos). Šis rādītājs kopā ar iepriekšējo raksturo valsts specializēšanos finanšu pakalpojumu eksportā.
- FPE/KE_{10g} – finanšu pakalpojumu eksporta īpatsvara visā eksporta struktūrā gada vidējais pieaugums desmit gadu periodā. Parāda finanšu pakalpojumu eksporta attīstības tempus valstī.

Pēc autores atzinuma, Latvijas finanšu pakalpojumu eksporta *pašreizējo potenciālu* pētāmajā periodā var uzskatīt par izsmeltu – reālais rezultāts ir pārsniedzis gaidāmo. Finanšu pakalpojumu absolūtais apjoms sastādījis no 288 līdz 247 milj. ASV dolāru, bet īpatsvars visu pakalpojumu eksportā 6,40 – 6,48% un kopējā eksportā 1,96 – 2,14%, kas ir augstāk nekā Igaunijai ar rezultātiem no 90 līdz 70 milj. ASV dolāru, 1,76 – 1,6% un 0,51 – 0,52%, un būtiski augstāk nekā Lietuvai no 55 līdz 39 milj. ASV dolāru, 1,14 – 1,04% un 0,19 – 0,19% attiecīgi. Atšķirībā no Latvijas šīm divām valstīm *pašreizējais* finanšu pakalpojumu eksporta pieauguma potenciāls vēl pilnībā nav realizēts resursu trūkuma dēļ, uz ko norāda: 1) salīdzinoši augstais FPE/KE_{10g} pieauguma temps – katrai aptuveni 19% salīdzinājumā ar Latvijas 5,2%; 2) labāka eksporta vide (Igaunijā ir tuva etalonam); 3) neliels vietējo mātes banku skaits (Igaunijā – tikai divas). Polijas rādītāji un eksporta vide liecina par to, ka perspektīvā tai nevajadzētu censties specializēties finanšu pakalpojumu eksportā. Apstiprinās nodokļu faktora dominante kā absolūto, tā arī relatīvo finanšu pakalpojumu eksporta lielumu pieaugumā: pastāvot nerezidentiem pievilcīgam

nodokļu faktoram, bet, pārējiem faktoriem esot etalona līmenī, «pelēkais» ofšors Luksemburģā ir sasniegusi finanšu pakalpojumu eksportā izcilus rezultātus, kādi nav nevienai citai pasaules valstij. Finanšu pakalpojumu eksporta īpatsvars valsts kopējā eksportā veido 43%, bet pakalpojumu eksportā – ap 60%. Luksemburģā ir izmantojusi visu savu pašreizējo potenciālu: pēdējo desmit gadu laikā vidējais finanšu pakalpojumu eksporta pieaugums veidoja tikai nelielu vairāk par 0%. «Melnajā» ofšorā Panamā seši faktori ir sliktāki nekā etalonā, bet valsts atrodas starp finanšu pakalpojumu eksporta līderiem, kas apstiprina, ka ir pareizi nodokļa faktoru izvēlēties par pamatfaktoru.

Veiktā analīze ir parādījusi, ka eksporta vides pasliktināšanās neļauj Latvijai attīstīties finanšu pakalpojumu eksporta specializācijas virzienā. Situācijas risinājumu autore redz ietekmēšanas faktoru, pirmkārt, pamatfaktoru, – biznesa nodokļu sloga un finanšu tirgus attīstības, uzlabošanā. Pirmā faktora uzlabošana nenozīmē Latvijas pārvēršanos par «melnā» tipa nodokļu paradīzi, ar kuru cīnīsies visa civilizētā pasaule. Tomēr šeit ir daudz vietas inovācijām, to skaitā juridiskos aspektos.

Pētījuma beigās ir piedāvāts autores izstrādātais Latvijas *papildu potenciāla* aprēķināšanai paredzēts instrumentārijs, jo tās *pašreizējais potenciāls* ir atzīts par izsmeltu. *Papildu potenciāls* ir aprēķināts, vadoties no *maksimālas iespējas*, kam autore ir izmantojusi *gravitācijas modeli*. *Gravitācijas modeļa* teorētisko pamatojumu veido analogijas ar vispasaules gravitācijas likumu, kur pievilkšanas spēks divu objektu starpā tiek noteikts ar to masu un attālumu starp tiem. No visiem makroekonomiskā līmeņa gravitācijas modeļu veidiem vispopulārākais ir *starptautiskās tirdzniecības gravitācijas modelis*, kurš pēc savas būtības ir adaptētais regresijas modelis, kas definē tirdzniecību kā divu valstu *masas* pievelkošo pozitīvo funkciju, bet attālumu starp tām – kā negatīvu funkciju, kura tās atstumj. Izpētot gravitācijas modeļu adaptācijas īpatnības ekonomikā (Lewer, Van den Berg 2008; Krempel, Plumper 2002; Kenneth, 2011), autore modificējusi klasisko starptautiskās tirdzniecības gravitācijas modeli valsts finanšu pakalpojumu eksporta *papildu potenciāla* aprēķināšanas mērķiem. Ņemot starptautiskās tirdzniecības gravitācijas modeļa obligātos elementus – *attālumu* kā atstumjošo, bet divu valstu *IKP* kā pievelkošo spēku, autore papildināja šo klasisko modeli ar iepriekš noskaidrotajiem pamatfaktoriem – *nodokļi biznesam* un *finanšu tirgus attīstītība*. Modificētais gravitācijas modelis:

$$FSE_{ij} = a_0 + a_1(gdp_i \cdot gdp_j) + a_2(fms_i \cdot fms_j) + a_3(tax_i / tax_j) + a_4(dist_{ij}) + u_{ij}, \quad (9)$$

kur: FSE_{ij} – finanšu pakalpojumu eksporta apjoms no valsts i uz valsti j ;

$gdp_i \cdot gdp_j$ – klasiskais pievilkšanas faktors *abu valstu IKP reizinājums*;

$fms_i \cdot fms_j$ – pievilkšanas pamatfaktors *abu valstu finanšu tirgus attīstītības raksturlielumu reizinājums*;

tax_i/tax_j – pievilksanas pamatfaktors *valsts i un j nodokļu sloga dalījums* darbojas ar pretēju vilcējspēku, proti, jo lielāki ir nodokļi, jo vājāka ir gravitācija; tas tiek aprēķināts pretējā virzienā — no importētāja pie eksportētāja. Izņēmums ir pievilksanas spēka aprēķins ofšoriem. Šo valstu specifika izpaužas kapitāla reeksportā, tāpēc dalīšana jālieto tā, lai saucējā vienmēr būtu šī ofšora likme, neatkarīgi no tā, vai attiecībā pret partnervalsti tas ir finanšu pakalpojumu eksportētājs vai importētājs.

$dist_{ij}$ – klasiskais atstumšanas faktors *attālums starp valstu galvaspilsētām* kā vislielākās finanšu aktivitātes vietām.

Finanšu pakalpojumu eksporta gravitācijas modelim ir virkne ierobežojumu: 1) attiecībā uz FSE_{ij} – gadījumos, kad partnervalstīs eksports neatbilst importam vai otrādi, autore aprēķinos ir izmantojusi lielāko no diviem apjomiem; 2) Latvijas finanšu pakalpojumu eksporta datu nepieejamības dēļ atsevišķu valstu: Austrijas, Vācijas, Polijas, ASV, Krievijas, Dānijas, Čehijas, Nīderlandes, Luksemburgas un Kipras importa apjomi no Latvijas modeli ir lietoti kā eksporta apjomi uz katru no šīm desmit valstīm; 3) modelis ir veidots, balstoties uz 2008. gada datiem, jo pieeja nākamo gadu datiem pagaidām ir ierobežota.

Autore izveidoja lineārās regresijas tipa gravitācijas modeļus katram no desmit importētājiem. Modeļi parādīja pietiekamu parametru tuvumu, kas apstiprina pieņēmumu par visām valstīm vienoto pamatfaktoru pastāvēšanu. Uz šī pamata autore izveidoja vienotu Latvijas finanšu pakalpojumu eksporta gravitācijas modeli. Modeļa uzbūvē lietotais datu masīvs, kas iekļauj eksporta plūsmas no visām valstīm uz iepriekš minēto importētāju desmitnieku, sastādīja 475 kombinācijas. Jūtīgāka gravitācijas modeļa izstrādei autore ir izmantojusi logaritmisku funkciju:

$$\ln(y) = \ln(a) + \ln(b_1) + \ln(b_2) + u; \quad y = ax_1^{b_1} \cdot x_2^{b_2} + u; \quad b_1 = e^{\ln(b_1)}, \quad (10)$$

pielāgojot to šim aplūkojamam gadījumam kā:

$$\begin{aligned} \ln(FSE_{ij}) = & \ln(a_0) + a_1 \ln(gdp_i \cdot gdp_j) + a_2 \ln(fms_i \cdot fms_j) + \\ & + a_3 \ln(tax_i / tax_j) + a_4 \ln(dist_{ij}) + u_{ij} \end{aligned} \quad (11)$$

Pēc datu apstrādes ar SPSS programmu ir iegūts finanšu pakalpojumu eksporta gravitācijas modelis ar šādiem parametriem: visu faktoru nozīmīguma līmenis *Sig.* nepārsniedz 10%, determinācijas koeficients *R Square* ir vienāds ar 0,404, t.i. FSE_{ij} atkarīgā rādītāja dispersijas daļa pietiekami labi (vairāk nekā par 40%) ir izskaidrojama ar izvēlēto faktoru ietekmi. Iespējams, ka rezultāts būtu vēl precīzāks, ja statistikas dati būtu pieejami nepieciešamajā apjomā par lielāku skaitu valstu un ilgāku periodu. *Beta* koeficienti norāda, ka spēks, ar kādu pamatfaktori ietekmē atkarīgo rādītāju, nav vienāds. Spēcīgāko ietekmi atstāj divu valstu IKP, tālāk ar praktiski vienādu, bet dažādas ievirzes, ietekmi sarindojas *attālums starp*

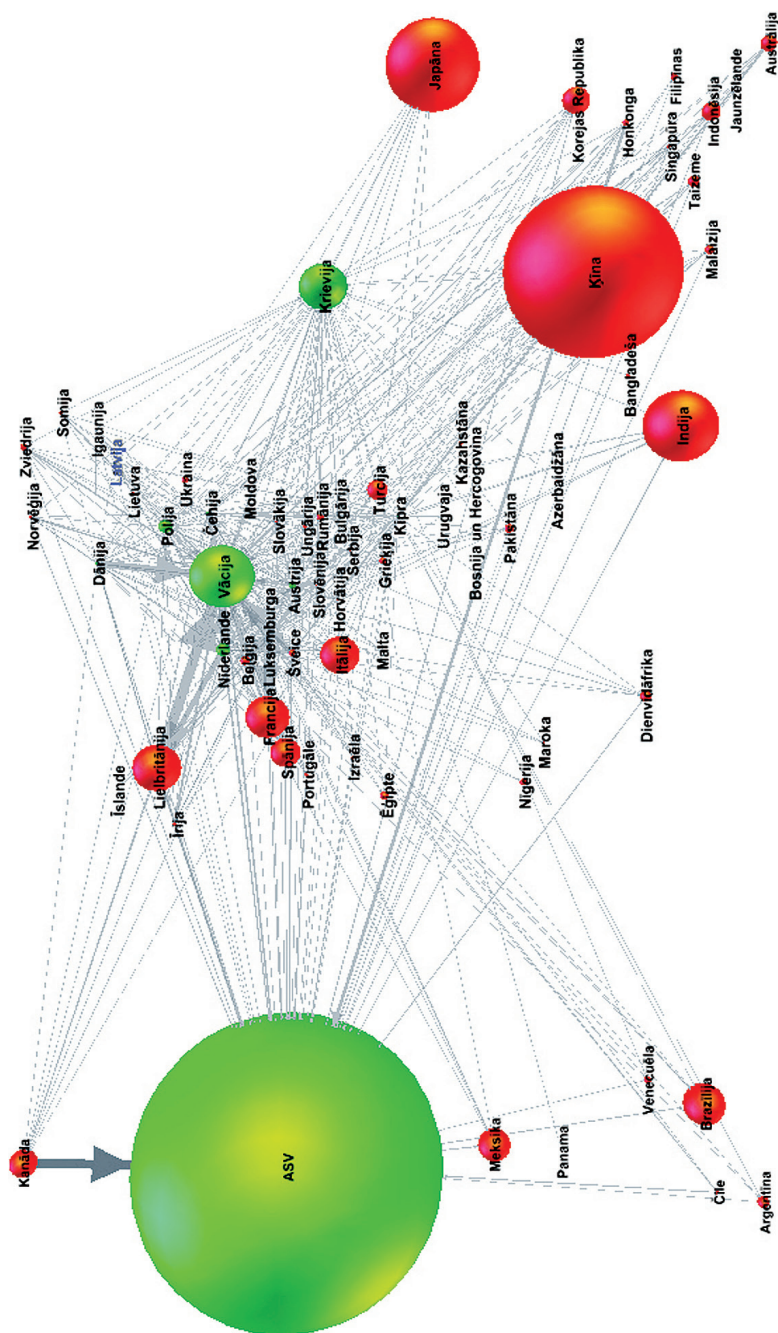
galvaspilsētām un finanšu tirgus attīstība, tālāk pats vajākais faktors – *nodokļu sloga starpība*. Autore novērtētais gravitācijas modelis:

$$\ln(FSE_{ij}) = -17,221 + 0,708 \ln(gdp_i \cdot gdp_j) + 3,768 \ln(fms_i \cdot fms_j) + \quad (12) \\ + 2,003 \ln(tax_i / tax_j) - 1,04 \ln(dist_{ij}) + u$$

Ievietojot modeli faktoru parametrus, autore novērtēja teorētiski iespējamo finanšu pakalpojumu eksporta apjomu katram no 475 virzieniem. Uzskatāmībai ir izmantota modelēšanas rezultātu vizualizācijas programma – GEPHI. Valstis tiek apzīmētas ar apliem, kuru izmērs ir atkarīgs no valsts IKP apmēra. Ar zaļo krāsu ir atzīmētas desmit atlasītās importētājvalstis, bet ar sarkano – valstis, kuras īsteno finanšu pakalpojumu eksportu uz tām. Finanšu pakalpojumu eksporta plūsma ir atzīmēta ar bultiņām, turklāt bultiņas platums, balstoties uz modeli, parāda iegūto piegādājamo finanšu pakalpojumu apjomu. Valstu izvietojums apmēram atbilst to izvietojumam pasaules ģeogrāfiskajā kartē. No desmit virzieniem teorētiski vislielākais Latvijas finanšu pakalpojumu eksports acīmredzami ir iespējams Vācijas virzienā (skat. 4. attēlu un 4. tabulu). Būtiski mazākas plūsmas iespējamās uz Austriju, ASV, Nīderlandi un Krieviju. Pārējās valstis (Luksemburga, Kipra, Čehija, Dānija, Polija) ar modeļa palīdzību novērtētais finanšu pakalpojumu eksports ir diezgan neliels.

Finanšu pakalpojumu eksporta plūsmas vēl nav *papildu potenciāls*, bet gan – aprēķina finanšu pakalpojumu eksports, kurš ir balstīts uz četriem modeļa pamatfaktoriem, kas veido 40,4% no visiem esošo rezultātu veidojošajiem faktoriem. Latvijas *papildu potenciāls* finanšu pakalpojumu eksportā ir aprēķināts kā starpība starp *maksimālajām iespējām* un aprēķina finanšu pakalpojumu eksportu konkrētās valsts virzienā. *Maksimālo iespēju* iegūšanai ir nepieciešams, cik iespējams, uzlabot pamatfaktoru stāvokli, bet ne visus faktorus ir iespējams ietekmēt. Pirmkārt, nav iespējas mainīt importētājvalsts faktoru stāvokli. Otrkārt, no visiem eksportētājvalsts faktoriem visgrūtāk ir ietekmēt *attālumu*, jo pastāv gan fiziskā distance, gan laika joslas, kā arī valodu un mentalitātes atšķirības. Iespējams, ka tikai informācijas un komunikācijas tehnoloģiju attīstība un pāreja 7x24x365 apkalpošanas režīmā spēj izlīdzināt šīs barjeras. Cits klasiskais faktors — IKP, kura pārmaiņas arī nav ātrs process. Viegļāk mainīt *nodokļu slogu biznesam*, bet ES ietvaros tā radikāla maiņa, veidojot beznodokļu teritoriju, ir maz iespējama.

Viena no iespējām iegūt *papildu potenciālu* ir maksimāli uzlabot *finanšu tirgus attīstības* faktoru. Tā uzlabošanas maksimuma noteikšanai autore kā orientieri izmantoja vislabāko šī faktora stāvokli, kāds tika sasniegts pētāmajā periodā. Labākais rādītājs bija Šveicei – 6,8 balles pēc 7 ballu skalas. Šis rādītājs tika ievadīts modeli Latvijas rādītāja (4,5 balles) vietā. Starpība starp pirmo un otro iegūto aprēķina rezultātu arī bija meklētais Latvijas *papildu potenciāls* finanšu pakalpojumu eksportā pēc *finanšu tirgus attīstības* faktora 2008. gadā (skat. 4. tabulu).



4. attēls. Finanšu pakalpojumu eksporta virzieni

Sastādīja autore.

Latvijas finanšu pakalpojumu eksporta potenciāla aprēķins

Finanšu pakalpojumu						
No.	eksportētājs	importētājs	faktiskais eksports	teorētiskais eksports	teorētiskais eksports, uzlabojot faktoru fms_i	eksporta potenciāls, uzlabojot faktoru fms_i
1.	Latvija	Nīderlande	9 876 420	2 285 576	10 828 902	8 543 327
2.	Latvija	Luksemburga	6 479 428	1 163 608	5 513 096	4 349 488
3.	Latvija	Kipra	2 091 088	163 437	774 351	610 915
4.	Latvija	Čehija	2 828 489	1 040 834	4 931 401	3 890 567
5.	Latvija	Polija	838 585	1 781 479	8 440 528	6 659 049
6.	Latvija	Dānija	187 145	1 270 733	5 946 292	4 675 559
7.	Latvija	Krievija	789 461	2 104 418	9 970 588	7 866 170
8.	Latvija	Austrija	1 472 597	3 636 402	17 229 026	13 592 624
9.	Latvija	ASV	831 600	3 299 303	15 631 872	12 332 569
10.	Latvija	Vācija	1 472 597	20 328 830	96 316 615	75 987 785
Latvija: Kopā, ASV dolāros			26 867 410	37 074 619	175 582 673	138 508 053

Sastādīja autore.

Uzlabojoties *finanšu tirgus attīstītības* faktoram, Latvijai rodas būtisks *papildu potenciāls* finanšu pakalpojumu eksporta pieaugumam par 474% (par 138,5 milj. ASV dolāru).

Pamatojoties uz šī darba rezultātiem, autore apgalvo, ka izvirzītā hipotēze par to, ka valsts potenciālu finanšu pakalpojumu eksportā nosaka pamatfaktoru ietekme, ir apstiprinājusies.

GALVENIE SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

Teorētiskā pētījuma gaitā izdarītie secinājumi

1. Finanšu pakalpojumi, kuru galvenā pazīme ir virzība uz kapitāla kustību, ir paredzēti ekonomikas finanšu sistēmas apkalpošanai un ir tehnoloģiski attīstīti pakalpojumi ar augstu pievienoto vērtību.
2. GATS kopā ar pielikumu par finanšu pakalpojumiem nosaka četrus finanšu pakalpojumu piegādes veidus. Trīs veidi: pārrobežu tirdzniecība, pakalpojumu sniegšana nerezidentiem savas valsts teritorijā un finanšu pakalpojumi, kurus sniedz piegādātājs kā fiziska persona nerezidenta teritorijā, attiecas uz eksportu. Ņemot vērā jēdzienu *rezidents* atjaunotajā *Starptautiskajā pakalpojumu tirdzniecības statistikas rokasgrāmatā* (MSITS 2010), tirdzniecība, izmantojot komerciālo klātbūtni pieņemošās valsts teritorijā, nav pieskaitāma eksportam. Tādējādi *finanšu pakalpojumu eksports* ir ar starptautisku vienošanos palīdzību noteikta, uz nerezidentu kapitāla kustību vērsta darbība.
3. WTO noteikumi ir domāti, lai pakalpojumu tirdzniecībā visiem dalībniekiem radītu vienādus nosacījumus bez diskriminācijas pret ārvalstu sabiedrībām uzņemošajā valstī. Pašreizējā krīze atklāja komercietisību ierobežoto efektivitāti, neskaidrības un nepilnības GATS noteikumos to seku novēršanā. Pasākumi, kas veikti, lai mazinātu finanšu satricinājumu negatīvo ietekmi, potenciāli kropļo konkurences vidi.
4. Finanšu pakalpojumu eksports ir lētāks un mazāk riskants finanšu pakalpojumu starptautiskās tirdzniecības veids. Turklāt tas saglabā ilgtermiņa tirdzniecības apjomu pieauguma tendenci. Galvenie finanšu pakalpojumu eksporta avoti ir mātes bankas – rezidentes.
5. Dažādu valstu bankas ieņēmumus gūst galvenokārt no depozītu un kredītu pakalpojumiem, tomēr pieaug arī no finanšu pakalpojumiem iegūto neprocentu ienākumu īpatsvars.
6. Jaunāko informācijas tehnoloģiju parādīšanās un plaša ieviešana ļauj attālināti apkalpot gandrīz neierobežotu klientu skaitu. Galvenā finanšu pakalpojumu eksporta pieaugumu bremzējošā problēma joprojām ir attālinātā bankas klientu sākotnējā identifikācija.
7. Finanšu pakalpojumu jomā pārrobežu apkalpošana mūsdienās ir aktuāla 24x7x365 režīmā ar augstu konfidencialitātes un drošības līmeni.
8. Finanšu pakalpojumu eksporta loma tautsaimniecībā kopumā ir pozitīva, bet var iegūt arī negatīvu specifisku globālās krīzes apstākļos un novēlotu pārvaldīšanas pasākumu dēļ.
9. Izmaiņas finanšu centru reitingā kopumā apstēdz un tādējādi signalizē par finanšu pakalpojumu eksporta izmaiņām un var būt izmantojamas

prognozēšanas nolūkos eksporta tendenču noteikšanai reģionos. Pēdējā laikā vērojams Āzijas finanšu centru reitingu pieaugums, to stabilitāte Ziemeļamerikā, kritums Eiropā un vēl lielāks ārzonu finanšu centru reitingu kritums.

10. Latvijā finanšu pakalpojumu eksports absolūtā izteiksmē ir nebūtisks, un tā īpatsvars Latvijas kopējā eksportā veido nenožīmīgu daļu, toties pēc īpatsvara pakalpojumu eksportā valsts ietilpst pasaules līderu desmitniekā. Finanšu pakalpojumi saglabā pozitīvo saldo ārējā tirdzniecībā. Finanšu pakalpojumu eksporta efektivitāte divreiz pārsniedz visu pakalpojumu eksporta efektivitāti. Pēdējo desmit gadu laikā Latvijas finanšu pakalpojumu eksports ir pieaudzis vairākas reizes un tā izaugsme divas reizes pārsniegusi visu pakalpojumu eksporta kāpumu.
11. Latvijas valsts stratēģija finanšu pakalpojumu eksporta attīstības jomā, kas orientēta galvenokārt uz klientiem no NVS valstīm, neatbilst šodienas finanšu nozares prasībām.

Praktiskā pētījuma gaitā izdarītie secinājumi

Apkopojot pētījuma rezultātus finanšu pakalpojumu eksporta potenciāla noteikšanas jomā, autore ir ieguvusi daļēju savas hipotēzes apstiprinājumu.

1. Neapstiprinājās pieņēmums par iespēju fiksēt potenciālu finanšu pakalpojumu eksportā, nosakot finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības pakāpi. Autores piedāvātie novērošanai un mērīšanai pieejamie indikatori sniedz vispārēju izpratni par tirgus piesātinātību. Tos nevar izmantot potenciāla noteikšanai, jo realitātē finanšu pakalpojumu eksports ne vienmēr ir difūzs process pret koncentrācijas gradientu, kad sakarā ar tirgus piesātinātību vienā valstī pakalpojumi tiek sniegti citas valsts nepiesātinātā tirgū.
2. Apstiprinājās pieņēmums par iespēju noteikt valsts potenciālu finanšu pakalpojumu eksportā, izmantojot ietekmējošos pamatfaktorus.
 - 2.1. Saskaņā ar izstrādāto potenciāla noteikšanas koncepciju, ietekmējošie pamatfaktori veido finanšu pakalpojumu importētāju pievilkšanas spēku un to stāvokli būtu nepieciešams mainīt tā, lai veicinātu finanšu pakalpojumu eksporta pieauguma iespēju maksimizēšanu. Potenciāls finanšu pakalpojumu eksportā – ir ienākums virs sasniegtā rezultāta no finanšu pakalpojumu pārdošanas nerezidentiem, ko varētu saņemt pie pietiekamiem resursiem un maksimāli uzlabojot to eksportu ietekmējošo faktoru līmeni, uz kuriem ir iespējams iedarboties. *Potenciāls* tiek parādīts kā starpība starp maksimāli iespējamiem ienākumiem un faktisko rezultātu. To var aptuveni noteikt, orientējoties pēc finanšu pakalpojumu eksporta līdera faktoru stāvokļa.
 - 2.2. *Pašreizējo potenciālu* raksturo situācija, kad pie ietekmējošo faktoru nemainīgā stāvokļa un sakarā ar resursu trūkumu vai neprasmi tos

piesaistīt, netiek saņemti iespējamie ieņēmumi. Ietekmējošo faktoru maksimāla uzlabošana rada *papildus potenciālu*.

2.3. *Ietekmējošie faktori* – ir biznesa vides faktori, kuru ietekme ierobežo finanšu pakalpojumu eksporta iespēju. Identificēti desmit ietekmējošie faktori, no kuriem divi ir pamatfaktori: *finanšu tirgus attīstība* un *nodokļu slogs biznesam*.

2.4. Latvijas *pašreizējais* finanšu pakalpojumu eksporta potenciāls valsts eksporta struktūrā pētāmajā periodā būtībā ir izsmelts. Eksporta vides pasliktināšanās neļauj Latvijai virzīties tālāk – uz specializāciju finanšu pakalpojumu eksportā. Izeja no izveidojušās situācijas ir ietekmējošo faktoru, pirmām kārtām, pamatfaktoru, uzlabošana, lai iegūtu papildus potenciālu.

3. Latvijas *papildus potenciāls* finanšu pakalpojumu eksportā Austrijas, Vācijas, Polijas, ASV, Krievijas, Dānijas, Čehijas, Nīderlandes, Luksemburgas un Kipras virzienā, kas aprēķināts, izmantojot modificētu, finanšu pakalpojumu eksportam pielāgotu gravitācijas modeli, pie nosacījuma, ka finanšu tirgus attīstības faktors ir uzlabots līdz Šveices līmenim, būtu 474% no aprēķinu rezultāta pētāmajā periodā.

Priekšlikumi

1. **Komerbankām** pēc stratēģisko mērķu noteikšanas un pirms finanšu pakalpojumu eksporta stratēģijas noformulēšanas kā papildu metodi potenciālo importētājvalstu biznesa vides analīzei tiek rekomendēts izmantot piedāvāto finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības kopējo indeksu. Importētājvalstu kopējo indeksu salīdzināšana ļauj komercbankām ranžēt valstis pēc to tirgus piesātinātības ar finanšu pakalpojumiem un izvēlēties piemērotāko valsti savu pakalpojumu eksportam. Pieci indeksi, kas veido kopējo indeksu, raksturo importētājvalsts tirgus piesātinātību ar bankām, kredītu, depozītu un vērtspapīru pakalpojumiem. Šie indeksi var liecināt par klientu nodrošinātības pakāpi ar finanšu pakalpojumiem un dod iespēju komercbankām atklāt piedāvājuma deficītu, izejot no klientu vajadzību pēc četrām galvenajām finanšu pakalpojumu grupām. Šo rādītāju izmantošana var samazināt deviāciju eksporta prioritātēs, un tādējādi veicināt komercbankas stratēģiskā riska pārvaldīšanu.
2. **Komerbankām** tiek rekomendēts pēc iespējas izmantot finanšu pakalpojumu reeksportu, kas samazina jaunā finanšu pakalpojuma izlaišanas riskus un izmaksas, palielina kopējo finanšu tirgus attīstību tādā pašā mērā, cik pašu izveidots pakalpojums.
3. **Komerbankām** tiek rekomendēts finanšu pakalpojumu eksportā koncentrēt savas stratēģijas uz finanšu pakalpojumu attālinātu pārrobežu tirdzniecību

nepārtrauktā režīmā. Sakaru tehnoloģiju un attālinātās klientu identifikācijas attīstība var strauji samazināt ārvalstu filiāļu un meitas banku lomu tuvākajā perspektīvā. Jau tagad būtisks finanšu pakalpojumu patērētāju skaits vēlētos saņemt alternatīvo bankas kontu citā valstī.

4. Izstrādāto instrumentāriju finanšu nozares potenciāla noteikšanai finanšu pakalpojumu eksportā tiek rekomendēts izmantot LR Finanšu ministrijas izveidotai **Finanšu sektora attīstības darba grupai**, veidojot valsts finanšu pakalpojumu eksporta atbalsta stratēģiju un tās izpildes monitoringu. Tomēr, to var izmantot arī komercbankas, izstrādājot eksporta stratēģijas. Šis instrumentārijs ir paredzēts finanšu nozares pašreizējā potenciāla noteikšanai finanšu pakalpojuma eksportā un papildus potenciāla aprēķināšanai uz kādu konkrētu valsti. Potenciāla realizēšanai jāpalielina nozares resursi vai jāuzlabo to izmantošana, vai arī jāuzlabo pamatfaktoru stāvoklis, ko daļēji spēj pašas finanšu iestādes, bet daļēji – valsts pārvaldes organizācijas. No identificētiem pamatfaktoriem vislielākais akcents būtu jāliek uz *finanšu tirgus attīstību* un *nodokļu slogu biznesam* – kā uz importētājus piesaistošiem vides faktoriem, kurus iespējams uzlabot finanšu pakalpojumu eksporta palielināšanai.
5. **Latvijas Bankai**, lai atvieglotu un paātrinātu Latvijas finanšu nozares finanšu pakalpojumu eksporta potenciāla aprēķināšanu, paplašinātu un precizētu finanšu pakalpojumu eksporta iespējamās virzienus un apjomus, ieteicams padarīt skaidrākas finanšu pakalpojumu eksporta plūsmas virzienu sadalījumā.
6. **Centrālajai statistikas pārvaldei** ieteicams atsevišķi parādīt no klientiem – nerezidentiem saņemamo FISIM, lai būtu iespējams analizēt, kādas finanšu pakalpojumu grupas importētāji pērk Latvijā. Finanšu pakalpojumu eksporta apjomu un proporciju pārmaiņas dinamikā var signalizēt par tendencēm, kas var būtiski ietekmēt visu valsts ekonomiku kopumā.
7. **Latvijas pārstāvim UN** nākamās Starptautiskās pakalpojumu tirdzniecības statistikas rokasgrāmatas izstrādes gaitā tiek rekomendēts piedāvāt:
 - 7.1. punkta 3.197. otrā teikuma korekciju šādā redakcijā: «Līdzīgi, starpība starp dīlera pārdošanas cenu un bāzes cenu pārdošanas brīdī veido pakalpojumu pircējam» («Similarly, the difference between the dealer's selling price and the reference price at the time of sale represents the service to the buyer»);
 - 7.2. statistiskās vērtības palielināšanai grupu *«tieši mērāmie un citi finanšu pakalpojumi»* MSITS 2010 sadalīt atsevišķās grupās *«tiešās»* un *«netiešās»* maksas. *«Tiešās maksas»* – ir tiešā veidā iekasējamas komisijas maksas, to skaitā vienreizēja maksa par aktīvu pārvaldīšanu. *«Netiešās maksas»* – marginālie ieņēmumi, to skaitā tikai no ieņēmumiem saņemamā maksa par pārvaldīšanu.

Ieteikumi turpmākiem pētījumiem

Sakarā ar to, ka finanšu pakalpojumu eksporta tēma joprojām paliek par plašas diskusijas objektu un daudzi aspekti vēl nav izpētīti, autore, pamatojoties uz jau sasniegtajiem rezultātiem, ir definējusi iespējamās turpmāko pētījumu jomas:

1. izpētīt finanšu pakalpojumu kvalitātes un cenas parametru sarindošanas iespējas finanšu pakalpojumu tirgus piesātinātības kopējā indeksā tā, lai būtu iespējams saņemt skaidru signālu lēmumu pieņemšanai attiecībā uz finanšu pakalpojumu eksportu;
2. papildināt finanšu pakalpojuma eksporta potenciāla noteikšanas instrumentāriju, ņemot vērā finanšu nozares resursus, kas saskaņā ar šajā zinātniskajā darbā izpētīto ir mātes finanšu kompānijas, jo tās ir vairāk motivētas finanšu pakalpojumu eksportam;
3. darbā aprobētais modelis nav paredzēts finanšu pakalpojumu eksporta potenciāla *prognozēšanai*, kā arī ir ierobežots statistisko datu trūkuma dēļ, tāpēc ieteicams turpināt pētījumus, papildinot finanšu pakalpojumu eksporta gravitācijas modeli ar:
 - 3.1. datiem par plašāku pētījumā iesaistīto valstu loku;
 - 3.2. vairāku turpmāko laika periodu statistiskiem datiem;
 - 3.3. plašāku ietekmes pamatfaktoru uzskaitījumu, uzsvaru liekot uz tādiem iespējamiem pamatfaktoriem, kā *konfidencialitātes saglabāšana* un *prasības noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizācijas novēršanai*, kuru nepieciešamais kvantitatīvais novērtējums autorei nebija pieejams;
4. atklāt kvantitatīvos rādītājus, kas veido identificētus, bet ar ekspertu vai kompleksām metodēm iegūtus pamatfaktoros, kas dos iespējas konkretizēt darbības finanšu pakalpojumu eksporta attīstības, tajā skaitā stratēģijas veidošanas jomā;
5. aprobēt finanšu pakalpojumu eksportā lietotās potenciāla noteikšanas koncepcijas citās starptautiskās tirdzniecības jomās;
6. finanšu pakalpojumu reeksportam varētu veltīt atsevišķu zinātnisko darbu, jo pašlaik zinātniska rakstura informācijas šajā jomā praktiski nav;
7. klientu vajadzības pēc alternatīvās bankas ārzemēs, kuras pakalpojumus var izmantot ārkārtas situācijās, paver iespējas jaunu finanšu pakalpojumu veidošanai. Šādiem jauninājumiem ir nepieciešams likumdošanas, metodoloģiskais, tehniskais u.c. atbalsts.



BA SCHOOL OF BUSINESS AND FINANCE

Marija Lindemane

Financial Services Export Potential in Latvia

Summary of the Doctoral Dissertation

Discipline: Management Science

Sub-Discipline: Business Administration

Research supervisor

Dr. oec. prof. Daina Šķiltere

Riga 2012

Lindemane, M. Financial Services Export Potential in Latvia.
Summary of the Doctoral Dissertation. – Riga, 2012. – pp. 84.

Printed in accordance with the resolution confirmed by RISEBA Promotion Council
as of May 31, 2012; minutes 13-3/1.

This work has been supported by the European
Social Fund within the Project «Support for
the implementation of doctoral studies at BA
School of Business and Finance».



DOCTORAL DISSERTATION PROPOSED TO THE BA SCHOOL OF BUSINESS AND FINANCE FOR THE PROMOTION TO THE DEGREE OF DOCTOR OF BUSINESS ADMINISTRATION

The Doctoral dissertation has been developed at the BA School of Business and
Finance. The defending of the Doctoral Dissertation will take place during an open
meeting of the RISEBA Promotion Council on 30th of August, 2012; Riga, Meza street 3
at 14:00 in room 218.

REVIEWERS

Grigorijs Oļevskis, *prof., Dr. hab. oec.*, University of Latvia (Latvia)
Ingrīda Jakušonoka, *prof., Dr. oec.*, Latvia University of Agriculture (Latvia)
Adam P. Balcerzak, *Dr. oec.*, Nicolaus Copernicus University (Poland)

CONFIRMATION

I hereby confirm that I have worked out this Doctoral paper that has been submitted
for review to RISEBA for the promotion to the degree of Doctor of Business
Administration. This Doctoral paper has not been submitted to any other University
in order to receive any scientific degree.

Marija Lindemane

May 31, 2012

The Doctoral paper is written in Latvian, and consists of an introduction, 3 parts,
conclusions and proposals, 35 annexes, and the total page count is 180. The Bibliography
contains 289 sources of references.

The Doctoral paper and Summary are available at the Library of RISEBA and online
www.riseba.lv

To submit reviews please contact the secretary of the RISEBA Promotion Council
Loreta Losāne, RISEBA, Meza street 3, Riga, LV-1048, Latvia.

E-mail: loreta.losane@riseba.lv. Fax: +371 67500252. Tel.: +371 67807234.

ISBN 978-9984-45-552-5

COMMENDATION

The research and writing up of this Doctoral dissertation has proved to be not only a most absorbing process but, most of all, it has also required much hard work that has involved the participation of many people to whom the author wishes to express her gratitude.

The author expresses special gratitude to prof. Daina Šķiltere for her supervision and recommendations during preparation of this work. The author thanks for the help and support Dr. M. Kudinska as well.

The author expresses unreserved recognition to the group of experts including the ex-president of *The Association of Commercial Banks of Latvia* T. Tverijons, to Chairman of the Council of *Lattelecom* G. Kokins, to Board member of *AS Eesti Krediidipank* V. Moritzs, prof. T. Volkova, prof. S. Hiļkevičs, Dr. M. Kazāks, Dr. O. Tkačevs, financial experts S. Sorokins, A. Makijenko, A. Strazds, M. Priede, G. Reidzāns, M. Šteinbaha and other experts.

Thanks for comments and notes to prof. I. Jakušonoka, Dr. I. Mavļutova, Dr. U. Zālītis and Dr. I. Kreituss. Many thanks for the help, training and consultations in mathematical economics questions to prof. B. Sloka. Gratitude for positive responses to Dr. L. Aļšanskis, Dr. A. Mašarskis, Dr. D. Paula, T. Veidemanis.

A heartfelt thanks is due to my doctoral colleagues I. Puriņš, T. Reiziņš and D. Rūtītis for valuable suggestions and for our joint efforts in various studies. For practical help thanks the lawyer L. Šķersta and the linguist E. Belova.

Many thanks to the BA School of Business and Finance and the **European Social Fund** for financial support that gave the opportunity to realize this research. Gratitude to AS «Latvijas Biznesa banka» and AS «Eesti Krediidipank» for responsiveness in practical researches.

Thanks to my family for support and empathy during the research.

Marija Lindemane

INTRODUCTION

Topicality of the research

Both financial commercial organizations and the state are interested in effective management of trade in financial services. As a result, during the whole period of the development of trade in financial services the upward trend of its volumes has been maintained. However, this growth is hindered by a limited nature of the internal market which leads to keen competition between financial corporations and forces them to sell their services to foreign customers. In their turn, importers accept offers of foreign banks taking into account the position of the exporting country in world co-operation, its international rating and the policy of protection of foreign investors. That is why business strategy of rendering services to non-residents on other territories greatly differs from strategy on internal market, and it is closely connected with effectiveness of the state's introduction of interests of its resident banks abroad. Actually it is the question of countries' competition on world financial services market. Practically all of them are engaged in financial services trade, to a greater or lesser extent, but only some of them could specialize in it as a main kind of external economic activities and achieved impressive results in it. Meanwhile international trade in financial services can acquire a specific negative role under the conditions which stimulate managers to excessive risk-taking, uncontrolled corporate governance due to lack of supervision by regulatory bodies. However, export of financial services as a component part of international trade is less exposed to the risk of destabilization of country's financial system. For all this, during the last 30 years export of financial services increased a hundred times, and its rates of growth surpass the increase of both world export of all services and world export of goods. Paying attention to this factor, many countries make efforts to stimulate export of their financial branches, and that leads to changes in geographical distribution of financial services exporters nowadays. Progress in communication means, information technology, computerization processes and new modes of delivery in conjunction with removal of national restrictions on cross border capital flows provide the possibility to countries, even with small population and territory with scarce natural resources, to achieve a high living standard only thanks to rendering financial services to world market effected by their banks. That is why the subject-matter of financial services export is so topical for Latvia.

At the present time high unemployment, low domestic demand and obligations to international creditors create a hard and unfavorable economic situation in Latvia, and one can find the way out only by increasing export. It is desirable that instead of renewal of raw materials delivery which requires much time one could take as export articles high tech products with high value added, such as financial services.

Despite the fact that the proportion of this kind of export in GDP and total exports of Latvia is inconsiderable, its effectiveness, in author's opinion, is very high.

Working groups and the Financial Sector Development Council under the Council of Ministers of the Republic of Latvia tried to formulate the country's strategy in support of financial industry of Latvia in financial services export. However their development projects still remained oriented at customers from Commonwealth of Independent States (CIS) and they did not consider any other promising markets for export.

The intentions of the state to promote export and re-export of financial services must be substantiated by the availability of sufficient potential for it. It is on its basis that country's complete strategy of development of financial services export and corporate strategy of expansion into external markets of an individual bank should be built. Up to now the problem consisted of difficulty in defining that potential as minimum of the aggregate one for the whole sector.

For adequate vision, diagnostics of actual condition, formulation of goals and development of tasks in strategy of financial services export banks and the state require a special set of tools helping to define the direction, volume and even kind of financial services one should export, as well as in what spheres one ought to make necessary changes for developing that kind of export. To our regret, this kind of mechanisms is not available up to now.

Object, Subject and Hypothesis of the Research

Object of the research is export of financial services.

Subject of the research is export potential of financial sector of Latvia.

Hypothesis is formulated in the following way:

potential of financial sector in export of financial services is defined by the degree of saturation of financial services market and condition of influencing key factors.

Saturation of the market of financial services is a pushing power in export as keen competition on internal market forces financial companies to sell their services to non-residents. Attracting power in export prove to be factors creating attractiveness of financial services market for importers.

Research Goal and Main Tasks

The aim of the given Doctoral dissertation is to assess potential of financial sector in financial services export. To achieve the goal the following tasks were put forward:

- to define up-to-date notions of financial services and specifics of their international trade for understanding the mechanism, possibilities and limitations of their export;

- to clarify the role of financial services export in economy and its international regulation to assess its contribution to national economy and the possibility of management of associated risks;
- to reveal tendencies in international trade in financial services for prognosticating the development of financial services export;
- to develop a conceptual scheme of defining potential of country's financial sector in export of financial services (further also – country's potential);
- to define influence of the degree of saturation of financial services market on export potential of the financial sector;
- to identify key factors of attractiveness of financial services market for importers and define impact of changes in their condition on financial services export;
- to create assessment tools of country's financial sector's potential with the help of which:
 - define potential of financial services export from Latvia;
 - assess alternative directions of Latvian export of financial services;
 - calculate possible additional volume of financial services export from Latvia.

Research Methods

For carrying out research and argumentation of the hypothesis a wide spectrum of qualitative, quantitative and complex methods of research have been used:

- qualitative methods: monographic method, document analysis, case-study method;
- expert methods: a modified Delphi method, interviewing experts;
- questionnaire methods: online surveys;
- complex methods: historical analogies, scenario analysis;
- statistical methods: analysis of key trends, variations, performance indicators;
- econometric methods: correlation analysis, regression analysis, construction of the gravity model.

Limitations

Possibilities of research were greatly limited by shortcomings of statistical data, including: partial or complete lack of necessary data, lack of convergence of the same data in different sources, in some cases it was due to relatively recent collection of data and a considerable delay in entry of information in a quickly changing world. Financial industry of Latvia was mostly analyzed for the

period from 2000 to 2011, and an essential barrier for the research proved to be confidentiality of commercial information.

In practical researches limitations were due to author's capabilities, in particular, in carrying out online surveys of a considerable number of respondents from different countries. Authenticity of the results of econometric researches was affected by shortage of necessary data from all countries and limitation of the research period by the years 2006-2010 when those data started to be collected and published.

Limited size of the dissertation prevented from making a detailed analysis of such important managerial questions as planning, organization, coordination and control of financial services export; management of international trade in financial services in non-banking financial companies and stock exchanges, as well as in a number of other managerial matters, touched upon only to some extent in one's work that is mostly directed at defining the potential in financial services export for the elaboration of corporate and state strategies. Besides, the approach to the notion «*financial service*» was made from the position of *Manual on Statistics of International Trade in Services* (MSITS 2010). In particular, insurance services are not analyzed in the given work as, according to the classification *EBOPS 2010*, they are not regarded as financial services.

Research period

The research of theoretical part embraces the period from the 1980-ies up to the present time. In the practical research part the author mostly analyzed the data embracing the years 2008 – 2010.

Theses Presented for Defence

- Assessment of the financial services export potential is an essential and critical part of the external environment analysis in case of strategy development for the provision of services to non-resident customers by an individual financial institution and the financial sector as such.
- Assessment of the financial services export potential is possible as a whole and split by individual export directions, based on the condition of the identified key factors and using the complex expert-econometric methodology.
- The degree of financial services market saturation does not provide reliable information regarding directions of the financial services exports.
- In order to facilitate development of financial services exports by Latvian commercial banks, it is necessary to activate its additional potential by improving the condition of the influencing factors.

The Theoretical and Methodological Basis

The information basis of the research was compiled from official publications of international organizations, national banks, European Union and Latvian legislative, executive, supervisory and statistical bodies, publications of local and foreign scientists, encyclopedic sources, reports of information and rating agencies, corporative sources of information, banks, Stock Exchanges, financial and other companies, reports of research centers and experts' opinion. Most part of international and national information, including statistics and normative documents, was received through Internet resources.

As an empiric base of the research the author used official data of statistical collections *International Trade Statistics* WTO, *International trade in services* UNCTADSTAT, *UNCTAD Handbook of Statistics* online, *United Nations Service Trade Statistics Database*, *UNcomtrade*, *The World Bank Data*, *The World Bank Search*, *World Development Indicators* and *EconStats*, *OECD*, *European Commission*, *The Global Competitiveness Report*, *Global Financial Centres Index*, *Index of Economic Freedom*, *Doing Business*, data bases of Bank of Latvia statistics, FCMC Statistics, the Central Statistical Bureau.

Normative and documentary base is represented by GATS (The General Agreement on Trade in Services), renewed Manual *MSITS 2010*, statements and reports of UN, WTO, UNCTAD, OECD, of world and central banks (of some countries), *Basel Committee on Banking Supervision*, directives of *European Parliament Council* and laws of Latvia, FCMC regulations, documents of Ministry of Finance and Financial Sector Development Council.

In order to fulfill the tasks of the dissertation research the author studied advanced scientific works on economic potential, including the export one, by the following scientists: V. Brandicourt, C. Schwellnus, J. Wörz, R. Hausmann, C. A. Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. A. Yildirim and on management – Ph. Kotler, K. Keller, M. Brady, M. Goodman, T. Hansen, G. R. Ungson, Y. Y. Wong, F. Nilsson, B. Rapp. The author also got acquainted with the works of researchers of trade in services (T. Hill, L. Berry, D. Nayyar, C. Grönroos, H. B. Муронова, Д. А. Капх and Т. Н. Арасланов) and banking management (T. W. Koch, S. S. MacDonald, Sh. Heffernan, A. W. Mullineux, V. Murinde).

The notion 'export of financial services' is comparatively new. Works on this subject-matter are rather rare. A lot of economists and managers had used and keep on using the term «*international trade in financial services*» for the description of this phenomenon without making any distinctions between them. That is why in the given research one made use of only some works devoted to both export and international trade in financial services.

The definition of a financial service was studied by *R. Levine, M. Smith, M. Bagheri, H. Г. Семилютинa, H. В. Миронова, И. А. Андреев* and *E. А. Бобров*. In the analysis of international trade in financial services were used the works of *G. Gandolfo, J. D. Sachs, R. Stephenson, L. Rojas-Suarez*, and on regulation of its international trade were used the works of *R. M. Stern, B. Jung, B. Костюкевич* and Latvian scientists *I. Kreituss, H. Zile, G. Oļevskis*. Strategy matters were analyzed through the works of *H. I. Ansoff, R. Whittington, R. John, M. W. Peng, P. Doyle, Ph. Stern, J. Caune* and *A. Dzedons*, including works on banking strategy – *A. Gleyberman, G. D. Laurentis, R. F. H. Haselmann*, and on export strategy – *T. Volkova, A. Grinberks, D. Rūtītis, I. Puriņš*. The scientists *D. J. Porteous, G. L. Clark, P. Taylor, J. Beaverstock, G. Cook, N. Pandit, S. Sassen, M. H. Grote, V. Lo, S. Harrschar-Ehrnborg, M. Mainelli, M. Sokol, Z/Yen Group* (8 authors) mostly worked out the subject-matter of financial centres; among them there were also our local authors *A. Nātriņš* and *J. Grasis*. The role of offshore in financial services trade was touched in the works of *S. Roberts, M. P. Hampton, J. Christensen, S. C. Cobb*. Asian researchers *M. D. Clemes, C. Gan, L. Y. Zhang, V. Limsombunchai, A. Weng*, as well as *M. Colgate* and *R. Hedge, A. Beckett, P. Hewer, B. Howcroft, M. Н. Бабаян* widely elucidated the problems of bank changing and customers' preferences. Banking specifics of Islamic countries was studied in the works of *E. С. Бирюков* and *Н. В. Жданов*. The author paid special attention to predicting banking future described by *Ch. Skinner*. For the purpose of scenario analysis of the development of financial services export the author always kept in the field of vision reviews of world economics, opinions of Nobel prize winners *J. E. Stiglitz, P. Krugman, N. Roubini* and the crisis expert *М. Хазин*. The author also studied materials of the working group on the development of strategy of Latvia in financial services export.

For calculation of country's potential in financial services export were used methodical aids written by *B. G. Tabachnick, L. S. Fidell, J. F. Hair, W. C. Black, B. J. Babin, R. E. Anderson*. When working out tools for determining potential were used models by *J. Lewer* and *H. Van den Berg, L. Krempel* and *Th. Plumper, A. R. Kenneth, A. Melchior, J. Zheng* and *Å. Johnsen*.

Scientific Novelty of the Research

In the Doctoral dissertation the author:

- showed the importance of defining potential in export of financial services for the purpose of strategic management; proposed and substantiated the concept of potential in financial services export; determined a complex of methods for revealing export potential of financial sector;

- identified key factors exerting an influence on financial services export; worked out tools for calculation of potential volumes of financial services export and assessment of alternative export directions;
- proposed an approach to definition of financial services market saturation from the position of basic needs of customers in financial services; offered a calculation method of aggregate index of financial services market saturation and its components;
- put forward theoretical basis of financial services re-export;
- specified the notions: *services*, *financial services*, *financial services export* and made classification of services and financial services; defined the present role and distribution of financial services; revealed the difference between countries with global financial centers and countries – leaders in export of financial services;
- brought to light present tendencies in financial services export, the degree and particularities of specialization of countries in the given field, defined negative effects and revealed shortcomings in regulation of international trade in financial services;
- showed efficiency of financial services export of the financial sector of Latvia and its place in export structure; defined the potential and alternative markets in financial services export of Latvia.

Theoretical importance of the research

Theoretical importance of the research directly arises from scientific novelty of the paper. On the whole the author applied an original approach to the definition of country's potential in financial services export from the position of financial services market saturation and the influence of key factors.

For all this, the author thinks it necessary to mark out such a contribution to the theory as modification of the classical gravity model of international trade for the aims of financial services export.

The developed and substantiated by the author conception of financial services re-exports filled the gap in the theory of international trade in financial services.

In the section of the renewed Manual on Statistics of International Trade in Services (*MSITS 2010*), dealing with financial services, the methodological analysis disclosed a number of unconformities and a mistake. From the position of residence of an institutional unit the author clarified in detail the distinction of export from any other mode of international trade in financial services.

Practical Significance of the Research

Practical significance of the Doctoral dissertation is represented in the fact that it contains its analysis, main theses and recommendations to practical use in:

- international organizations (*UN, WTO, UNCTAD, OECD*, etc.) for expansion of the data volume included in statistical reports, improvement of the Manual on Statistics of International Trade in Services and elimination of *GATS* shortcomings;
- Latvian state organizations for the analysis of the financial industry and elaboration of the strategy of its development, especially in Ministry of Finance for defining the potential of financial industry of the country in financial services export; in FCMC for defining risks in international trade in financial services; in Bank of Latvia and the Central Statistical Bureau for the expansion and detailed elaboration of the necessary statistical data;
- banks and other financial companies:
 - with the purpose of orientation in modern tendencies of the development of financial services, including pointing out directions to new technological and methodological developments in banking;
 - for working out the strategy of financial services export and defining potential markets of export of their services, including sales volume;
 - for defining market saturation in financial services;
 - for customer segmentation, taking into account their demands in financial services;
 - for understanding priorities of customers when making choice and the reasons causing change of financial service providers;
- research groups dealing with the research of international trade and corporative strategy.

All the above listed groups are offered a mechanism of calculation of market saturation in financial services and a set of tools for defining potential of the financial sector.

Research materials can also be used in the process of studies at institutes of higher education at the faculties of economics, management and finance.

Approbation of the Most Significant Results

The results of the research were presented and discussed at 18 international conferences in Latvia and abroad:

1. Ventspils University College 4th international conference «Information Society and Modern business» «The Role of Regional Centers in Business Development» – Riga (Latvia, May 2009);

2. Nicolaus Copernicus University The Faculty of Economic Sciences and Management, The Department of Economics and Brno University of Technology Faculty of Business and Management – International Conference «Contemporary Issues in Economy» – Toruń (Poland, November 2009);
3. BA School of Business and Finance, 3rd International Scientific Conference «Business competitiveness in local and foreign markets: challenges and experiences» – Riga (Latvia, April 2010);
4. 11th Annual Doctoral Conference (Finance and Accounting) in Faculty of Finance and Accounting at University of Economics, – Prague (Czech Republic, May 2010);
5. YIRCoBS'10 Yeditepe International Research Conference on Business Strategies, «STRATEGY, RISK AND CRISIS» – Istanbul (Turkey, June 2010);
6. University of Latvia «International Conference New Socio – Economic Challenges of Development in Europe 2010» – Riga (Latvia, October 2010);
7. 69th conference in University of Latvia, Social sciences, Economics and management, section «Finances for development of economics: opportunities and challenges» – Riga (Latvia, February 2011);
8. University of Tartu, Faculty of Economics and Business Administration, Institute of Business Administration: V international conference «Management theory and practice: synergy in organisations» – Tartu (Estonia, April 2011);
9. RISEBA conference International Scientific Conference «Changes in global economic landscape – in search for new business philosophy» – Riga (Latvia, April 2011);
10. University of Economics, Faculty of Finance and Accounting «The 12th Annual Doctoral Conference» – Prague (Czech Republic, May 2011);
11. University of Latvia, international conference «Current Issues in Management of Business and Society Development – 2011» – Riga (Latvia, May 2011) [first presentation];
12. University of Latvia, international conference «Current Issues in Management of Business and Society Development – 2011» – Riga (Latvia, May 2011) [second presentation];
13. Nicolaus Copernicus University, Faculty of Economic Sciences and Management «Contemporary Issues in Economy. After the crisis?» – Torun (Poland, May 2011);
14. 7th International Strategic Management conference, Financial Management Session, – Paris (France, June 2011);
15. 70th conference in University of Latvia, Social sciences, Economics and management, section: Econometrics and methods of quantitative analysis for decision making in economic– Riga (Latvia, February 2012);

16. University of Latvia, International Conference «New Challenges of Economic and Business Development – 2012» – Riga (Latvia, May 2012);
17. Ventspils University College, 5th International Scientific Conference «Information Society and Modern Business» «Knowledge Creation and Transfer Into New Competences» – Ventspils (Latvia, April 2012);
18. Global Business and Technology Association, International Conference «Mapping the Global Future: Evolution Through Innovation and Excellence» – New York (USA, July 2012).

Total quantity of publications amounts to 14, including articles published in international scientific and academic journals, books and reviewed collections of scientific articles:

1. Lindemane M. Rates of Financial Services Export Development// Collection of Papers 2010 – Volume I, The 11th Annual Doctoral Conference of Faculty of Finance and Accounting. – Prague: University of Economics, 2010. – p. 49-57 ISBN 978-80-245-1651-6
2. Lindemane M. Re-export of Financial Services// Equilibrium. Faculty of Economics and Management at Nicolaus Copernicus University in Torun. – 2010. – Nr.2 (5). – p. 63-77 ISSN 1689-765X
3. Lindemane M. The influence of global crisis on trade in financial services// Journal of Business Management. 2010. – No.3. – p.147-155 ISSN 1691-5348
4. Lindemane M. Financial services export by Baltic banks // Reviewed journal Business and Economic Horizons. – 2011. – Vol. 4. N.1. – p. 70-80 ISSN 1804-1205
5. Lindemane M. Factors of Financial Services Export Growth// International Conference «New Socio-Economic Challenges of Development in Europe – 2010»: Riga, Latvia, October 7-9, 2010. Conference Proceedings. – Riga: University of Latvia, 2011. – p. 32-40 (546 p.) ISBN 978-9984-45-363-7
6. Lindemane M. Country's strategy in export of financial services// The proceedings of 7th International Strategic Management Conference: Investigating Strategies of Recovery from the Recession. – Paris: Seda Dijital Kopyalama Merkezi Tic. Ltd., 2011. – p. 947-957 (1649 p.) ISBN 978-605-60771-4-2
7. Lindemane M. Saturation of financial market as stimulus for export of financial services// Journal of Business Management. 2011. – No.4. – p. 74-84 ISSN 1691-5348
8. Lindemane M., Rutitis D. Tendencies in the Development of International Trade in Financial Services// Collection of Papers 2011 – Volume I, The 12th Annual Doctoral Conference of Faculty of Finance and Accounting. –Prague: University of Economics, 2011. – p. 79-89 ISBN 978-80-245-1773-5

9. Lindemane M., Purins I., Rutitis D. Key factors of financial services export growth// International Conference «Current Issues in Management of Business and Society Development – 2011»: Riga, Latvia, May 5–7, 2011. Conference Proceedings. – Riga: University of Latvia, 2011. – p. 417-429 (890 p.) ISBN 978-9984-45-348-4
10. Lindemane M., Purins I., Reizins T. Valsts potenciāls finanšu pakalpojumu eksportā// Latvijas Universitātes raksti. 771 sējums. Ekonomika. Vadības zinātne. – Rīga, LU, 2011. – 196.-211. lpp. (670. lpp.) ISBN: 978-9984-45-421-4
11. Lindemane M., Purins I., Reizins T., Sloka B. Country's capability in export of financial services// V International Conference: Management Theory And Practice: Synergy In Organizations: Tartu, Estonia, 01-02 April 2011. – Tartu: Multimedia Centre, University of Tartu, 2011. – p. 204-223. (461p.) ISBN: 978-9985-4-0623-6
12. Lindemane M., Purins I., Rutitis D. Factors influencing export of financial services// – Torun: The Faculty of Economics and Management at Nicolaus Copernicus University, 2012 (preliminary acceptance for publication).
13. Lindemane M. Estimating Potential in Export of Financial Services // International Conference «New Challenges of Economic and Business Development – 2012»: Riga, Latvia, May 10–12, 2012. Conference Proceedings. – Riga: University of Latvia, 2012. – p. 354-365. (461p.) ISBN 978-9984-45-519-78
14. Lindemane M. Measuring Capability in Export of Financial Services// Mapping the Global Future: Evolution Through Innovation and Excellence. – New York: Global Business And Technology Association, 2012 (accepted for publication).

The results of the doctoral paper were reported at international seminar of experts in Lithuania (Šiauliai) organized by the Association of econometricians (discussion topic «Export of financial services: measuring potential» – <http://www.ekonometrija.lv/?sa=aktual/19>).

The results of the dissertation were submitted for consideration to Latvian Association of Privatbank, Bank of Latvia, commercial banks AS «ABLV», AS «Eesti Krediidipank» and AS «Latvijas Biznesa banka». Positive reviews were received from the management and experts of the a.m. organizations.

Structure of the Dissertation

Dissertation is an independent research project, which consists of an Introduction, three Chapters that include 12 Sections, Conclusions and Proposals, a Bibliography and Appendices. Total page count is 180 pages of dissertation body text, and 91 pages of 35 appendices. Dissertation includes 41 table and 45 pictures. In total, 289 references are used within the dissertation and summarized in the list of references. Dissertation has the following structure:

Abbreviations

Introduction

1. Theoretical Aspects of Financial Services Export
 - 1.1. *The Importance of the Potential in the Context of Strategy Development for a Financial Institution*
 - 1.2. *The Essence of Financial Services*
 - 1.3. *Financial Services Exports: Regulation, Risks and its Role in the Economy*
 - 1.4. *Financial Services Re-exports as a Form of Financial Services Exports*
 - 1.5. *Worldwide Trends in the Development of Financial Services Exports*
 - 1.6. *Financial Services Export in Latvia*
 2. The Impact of Financial Services Market Saturation on the Development of its Exports
 - 2.1. *Customer Choice Priorities as an Aspect of the Financial Services Market Saturation*
 - 2.2. *Indicators of Financial Services Market Saturation*
 3. The Potential of Financial Services Export
 - 3.1. *A Conceptual Scheme for Determining of the Potential of Financial Services Export*
 - 3.2. *Key Factors of Financial Services Export*
 - 3.3. *The Current Potential of Latvia in Financial Services Export*
 - 3.4. *The Additional Potential of Latvia in Financial Services Export*
- Conclusions and Proposals*

Bibliography

Appendices

MAIN SCIENTIFIC FINDINGS

1. Theoretical Aspects of Financial Services Export

Chapter I consists of 77 pages, 23 tables and 20 figures

The activity of a financial company on external markets bases itself upon analysis of commercial business environment which is the second stage of constructing its strategy (Volkova 2010). However, neither widely used analysis of *Porter's 5 Forces* nor STEP and SWOT-analyses and their variants, nor other methods of analysis fail to solve the problems of how, using heterogeneous indicators, one can calculate general possibilities of financial services export. The author considered the capability of defining potential of financial services export, at the least on the level of a financial sector, to be a considerable contribution to strategic analysis. Additional demands of clarity in this theme are attached to avoidance of the majority of analysts from demonstrating their methods of calculation and concrete final results, quoted potentials or mixing the notion *potential* with the notions of *market capacity*, *sales volumes* and others.

The research starts with clarification of the essence of certain notions which are included in *export of financial services*. Normative, doctrinal and other approaches to the definition and classification of financial services were thoroughly examined. It is stressed that the definition of financial services is given in most cases ignoring the formulation of specifics of this kind of activities. Proceeding from author's interpretation of service as *a specific economic activity in the form of intangible exchange with the purpose of achieving a helpful effect in satisfying the customer in the process of execution of his order*, and proceeding from considerations regarding the main role of financial services, the author defines *financial service as a regulated by state activity which is directed at capital flow*. The orientation of insurance to safety allows not to include it in the research of financial services, and that is in conformity with the classification (EBOPS 2010) of the renewed in 2010 Manual on Statistics of International Trade in Services (MSITS 2010) where, as distinct from classifications of the General Agreement on Trade in Services (GATS) and Statistical classification of economic activities in the European Community (NACE), insurance and financial services are separated. The author expresses her opinion that it is more logical to classify them as state, commercial and social ones and regard financial services as capital, investment and others. However, EBOPS 2010 was used with research aims.

From economic point of view financial services are an object of intangible exchange that is they are purchased and sold, including export, import and re-export, therefore financial services as such represent a vast technological market of value added services as they are intended for rendering services to the financial

market. In statistical analysis the priority is given to world export due to the fact that it exceeds import owing to differences of the kinds of its assessment and the methods of collection the data. Distinctions in the same data taken from different sources (WTO 2010; UNCTAD 2010) compel the author to use partly the UNCTAD data and partly the WTO and OECD data. As per the author's calculations, during the last 20 years despite general reduction of the number of banks as a result of mergers, acquisitions and bankruptcy, the rate of growth of the volume of banking services in the countries under research made up annual 8.5 %. The long-term upward trend has remained in the volume of world trade in financial services with average rate of 20%. In 2010 world export of financial services exceeded a quarter of a billion US \$. The author explains this growth as specifics of financial services which are also in demand in the decay phase of the world economy as activity in a certain segment of financial market is constantly preserved – if lending credits becomes a highly risky event, money flow to stock markets, etc. One marks a steady trend to automation of banking processes, remote access to financial services, enhancing reliability of the identification of customers and rendering personal service to them round-the-clock (Skinner 2009). As a result of information technology progress one observes the growth of non-interest financial services which reach no less than one third of total gain of banks, and they partly displace FISIM – interest income. The author pays attention to the fact that FISIM is formed in those cases when an interest for the balance on a settlement account are not paid to the investor because the term «deposit» in OECD definition simultaneously means two kinds of deposits: transferable (i.e. balances on current accounts) and other deposits (savings, term deposit, etc.) (OECD 2003).

Different use of unequal potentials of financial sectors creates uneven spatial aggregation of financial activity in the world. High level financial services are often clustered in certain places – in financial centers (Grote, Lo, Harrschar-Ehrnborg 2002), and that allows to solve an extremely difficult task – run market liquidity (Mainelli 2006). At the beginning of 2007 Global Financial Centres Index (GFCI) included in itself 43 financial centers, and in 2010 – already 75 cities (Z/Yen Group 2011). The analysis of positions of world centers indicates that the North American and Asian ones are improving, while the European and offshore ones are deteriorating, and the gap between the leaders – London, New York, Hong Kong and Singapore – is gradually decreasing. The attention is paid to the prospects of the financial sector of the BRIC countries and Islamic banking (Бирюков 2007).

Swift rate of the development of financial services market is also accompanied by negative phenomena, such as: fraud, deliberate spreading of false information, inferior quality of professional consultations (Alšanskis 2010a; Cohn 2011) and difficulties in getting banking service. The conditions of encouragement

of excessive risk, inappropriate contacts between operators and regulators of financial market, as well as corporative management in financial services trade that was left without necessary supervision were marked among the reasons which caused the world financial crisis (Delimatsis, Sauvé 2010). As an example of a negative influence of international trade in financial services for host economies one lists a disastrous impact on Latvian households and business of excessive crediting of foreign, in the first turn Scandinavian, banks by institutional units. On the example of the history of banks of Iceland which had carried out an aggressive deposit policy among non-residents through their foreign branches, that had almost resulted in the country's bankruptcy, one shows the problems which appear in those countries whose financial sector tries to penetrate into other economies. The author examines scenarios of the development of financial services export based on the opinion of Nobel Prize winners and well-known experts regarding the reasons and consequences of the events taking place in the financial world.

Many authors are of the opinion that liberalization of international trade in financial services does not lead to any stability. Institutional units of foreign banks seize the most desirable markets and attractive customers and «flee» from host countries during financial crises; they are not able to guarantee financial security and safety. Foreign branches are insufficiently supervised due to distinctions in the supervision practice (Stern 2011) while the process of their setting up, as distinct from a foreign affiliated bank, is considerably easier in a juridical and financial way. The procedure of penetration of a bank into a foreign territory is made even easier in the frames of EU – for starting the activity of a branch it is sufficient to inform the local supervisory structure about one's intentions (Kreituss 2010). On the other side, governments of many countries don't observe in full measure their obligations taken upon themselves in the frames of WTO, they lead protectionist policies in regard of national financial companies, and that distorts the competitive environment. Besides, GATS has got a number of shortcomings which evoke apprehension for efficiency of these regulations. The established situation deteriorates reputation of the WTO and belief in international law.

In order to define export borders in international trade in services methodological analysis of the definition *residency* carried out by the author according to the materials of *MSITS 2010* is of great significance. In author's opinion, *export of financial services is a determined by international agreements kind of activity directed at capital flow of a non-resident*. From the modes of delivery of financial services to any other economy one considers as export *cross-border trade, consumption abroad* and mode 4 – *through the presence of physical persons (agents) on the territory of another WTO member*. The mode *commercial presence* does not fall under the definition of export because it supposes registration of

an affiliated enterprise or a quasi- corporation in the host legal jurisdiction. The definition *international trade* is present at this. The author holds the opinion that the availability of immovable property, belonging to a foreign financial institution, on the territory of a host country makes the presence of physical persons of the given institution on this territory as exporters by mode 4 to be a sign of a quasi-corporation, that is, it can be regarded as «representation with conditional residency». Even registration of a website under the domain of any other economy by a financial company can be considered as an act of its residency there. The consequences of the definition of residency of an institutional unit exert an influence on supervision over its activity, taxation, formation and use of a guarantee deposit fund (see table 1).

Table 1

The difference of some functions of state authorized bodies of a home country from a country of a parent bank depending on the kind of a corporation in the host country

<i>State functions</i>	<i>Subsidiary company</i>	<i>Branch</i>
Supervision of activities	Host country	Parent bank country
Taxation	Host country	Host country
Guarantees to investors	Host country	Parent bank country
Guarantee fund	Host country	Parent bank country

Compiled by the author.

The author holds the opinion that in the comparison of modes of international trade in financial services export presents less risk for the economy. In the Doctoral dissertation one reveals a positive, sometimes a decisive role (like that of Singapore and Liechtenstein) of export of financial services in the increase of currency earnings to the country, raising of business income and labor employment of the population, replenishment of state budget with taxes and a multiplicative effect to other branches of economy. The appearance, existence and world acknowledgement of a financial center – a rather close conception, but not identical with an exporter of financial services, – can become a consequence of the development of financial services export. An exporter is defined proceeding from real earnings received as a result of financial services export, while a center is defined proceeding from its total financial activity. The change of centers' rating published 1.5-2 years prior to statistics on export of financial services can be used for forecasting export trends by regions.

For a financial company the risk of its activity on external markets is lesser when using re-export that does not require considerable resources and high expenses

for the creation of their own innovative products. Due to lack of scientific papers on the subject-matter of re-export of services the author has worked out its theoretical substantiation.

Re-export, as well as export, can be related to 3 objects – products (Mellens 2007), services and capital. In re-export primarily act the same conditions (abundance of production factors and low expenses of the exporter, economies of scale, solvency of the importer, etc.) and the reasons (additional profit, keen competition on the internal market, etc.) as in export, but the re-exporter must use specific factors which give him the possibility of staying in export-import chain (see figure 1).

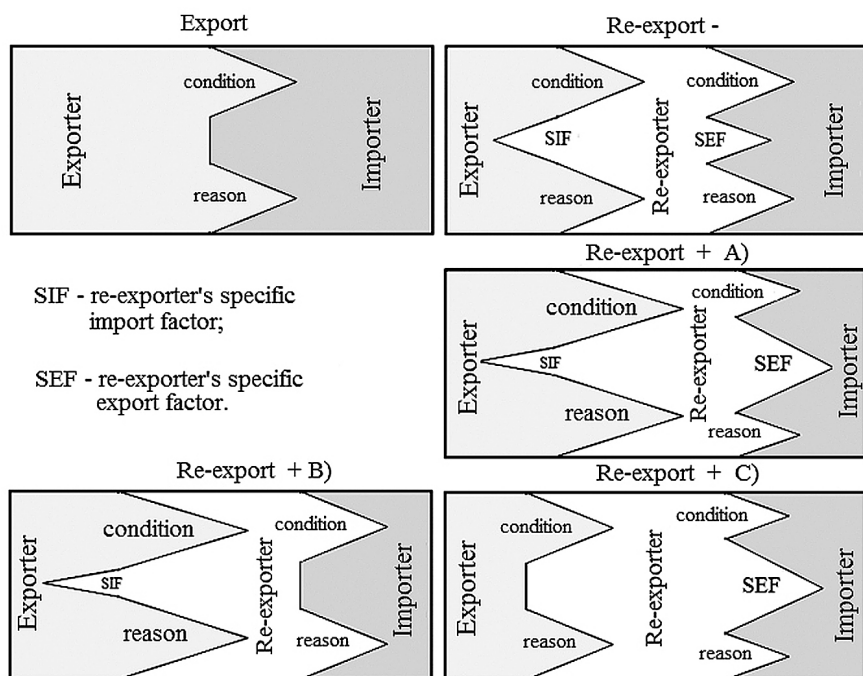


Figure 1. Chains of export and re-export.

Compiled by the author.

Among important specific factors of re-export the author lays down operative awareness, distribution, repacking, new assortment, state policy, ethnic compatibility, mobility, import surplus, high cost of innovation, taxes, risk and conspiracy. Specific factors are grouped in export and import factors of re-export. Depending on specifics of the factor, re-export can be profitable for all participants or only for the re-exporter. The concept of re-export of financial

services is substantiated by practical examples. The author's definition of *re-export of financial services* runs as follows: *the activity in purchase of financial services from non-resident suppliers with further resale, sometimes after minor processing for non-resident consumers, which is possible if specific import and export factors of the re-exporter are available*. In the appendix to this Doctoral dissertation, the author has provided a comparative analysis of the interrelationships between export and re-export of capital with export and re-export of financial services and substantiated the conclusion that *re-export of capital* and *re-export of financial services* represent different notions which are not to be found in one and the same process simultaneously. The significance of re-export for national economy is presented as a mechanism of an upswing of the economy without any substantial expenses.

Besides traditional leaders in export and re-export of financial services (Luxemburg, Switzerland, USA, England, Hong Kong, Singapore) there appear evidences of birth of new exporters specializing on financial services – these are the countries which are listed among 20 stable leaders by relative amount of export of financial services in total export of their services during the last years, and Latvia also relates to their number.

For June 30, 2011 the financial sector of Latvia, as the biggest among Baltic countries, is represented by 22 commercial banks, 10 branches of foreign banks, 6 investment brokerage companies, 17 investment management companies, the Stock Exchange «NASDAQ OMX Riga» and Latvian Central Depository. Aggregate export of financial services, having a zero mark in 1993 and maximum 288 million US\$ in 2008, in 2010 amounted to 227 million US\$; it takes insignificant 2% in total export, in total export of services – about 6.2%, and in another services group it takes 1/5 part; it reacts on changes in world economy stronger than export of other services. Within 2000-2010 absolute indices of export of financial services had grown 6.6 times, and export of the group of other services and total services grew 5.0 and 3.2 times correspondingly. Since 1995 financial services have preserved a positive balance in foreign trade. Calculated by the author special coefficients of efficiency indicate that every 3 US dollars of financial services export, taking into account their import, lead to the decrease of external deficit of Latvia by 2 US dollars. In export-import the efficiency of trade in financial services exceeds the efficiency of trade in all services twofold. The proportion of financial services export in GDP does not exceed 1%, but the balance of export-import trade in financial services takes in average 72% of the balance of the group of other services and 13% of the balance of all services. Every 7th-8th dollar from the trade in Latvian services on international market remains in Latvia thanks to financial services. The state receives no less than a million lats (LVL) each month in taxes on the large salaries of those individuals who are employed in the area of financial services export, and who make up 0.6%

of all employed. The multiplicative effect from export of financial services makes up annually about 40-50 million lats (LVL).

In 2007 for the settlement of the tasks, on the whole intended for promotion of the development of competitiveness and export of financial services, the Financial Sector Development Council under the Cabinet of Ministers formed a representative working group which was commissioned with elaboration of the state strategy on the development of financial services export. It was elicited that export of financial services grew quicker than the rest of economy, 80% of bank's capital belongs to foreign investors, the share of customers – non-residents in the sector of financial services is rather substantial (more than 40% of the total volume of investments, 68% of total funds in trustee management, half the guarded financial instruments, 60-70% of the trade at Riga Stock Exchange), due to unique competitive advantages of Latvia the main export markets are in the CIS countries. The author revealed a number of shortcomings in the research: besides CIS other markets were not assessed; insufficient attention was paid to the change of demand under some other economic situation and the development in modes of delivery; potential of financial services export was considered basing on an optimistic variant of GDP growth by 5% annually and it was defined by prolongation of trends without any considerations of the possibility of economy recession; modeling methods of calculation of potential were not used. As a result, the working group proposed 4 strategies of development: without any changes ⁽¹⁾, gradual development ⁽²⁾, creation of a virtual center ⁽³⁾ and formation of a real center ⁽⁴⁾ with privileged tax regimes. The author regards the last two variants as a deadlock – the world does not need one more offshore. The commenced crisis stopped realization of the adopted «gradual development» strategy.

In order to spread the zone of Latvian export of financial services, the growth of its volume and the increase of its contribution to national economy it is necessary to assess qualitatively the possibilities and outline new directions of financial services export. The author considers it feasible if one defines export potential of the financial sector.

2. Determining the Potential of Financial Services Export

Chapter II and III consist of 67 pages, 18 tables and 25 figures

Initially for the settlement of the problem of defining potential in financial services export one used dialectical approach: the ratio of super-measured dominant of production – quantitative over-saturation of domestic market with financial services leads to a qualitative leap – their export, and super-measured quantitative deficiency (non-saturation) leads to a qualitative leap – import.

The research is aimed at revealing indicators of financial services market saturation which give warning of availability and magnitude of the production or consumption dominant.

To reveal consuming positions of potential importers, one researches present reasons which lead customers to switching banks, priorities when making a new choice and the attitude to import of financial services. Comparative analysis for the year 2009 indicated both coincidence and a substantial difference in preference and behavior of bank customers of China, Russia and EU. One put in decreasing order the causes which had provoked transition of a customer to another bank in China: low bank switching costs, high cost of services, an unsatisfactory quality of service, shady reputation of a bank, ineffective advertising competition, remoteness of a bank, involuntary switching and demographic characteristic (Clemes, Gan, Zhang 2010). At the same time the choice of a bank in Russia was mostly defined by a spectrum of the offered services and recommendations of their friends. After two crisis years the priorities when choosing a bank in Russia have shifted. The cost of a service that was earlier of a great importance for 2% of customers has become one of the most important characteristics – 48.4%. The weight of friends' recommendations has dropped 6 times (from 61% to 10%). High influence of quality and convenience of services (about 60%) and low quality of advertising (3.69%) have remained unchanged, but the importance of the distance to a bank has changed a little (from 22% to 16.7%). Lack of reliable guarantees of smooth implementation of property rights proved to be a stimulus for import of financial services in Russia (Бабаян 2005). The anonymous survey of European Union residents carried out by the author through Internet revealed readiness of more than half the respondents to import financial services and the intention to have a reserve account in a bank of another country was expressed by one fourth of respondents. Two thirds of Internet-bank users were ready to place money on deposit in Baltic banks, for all this, one fourth of them would prefer using exclusively a remote service way, without visiting banks in person. When choosing a foreign supplier of financial services, priority was given to cost and safety, further – to different conveniences and then – to other criteria.

Despite some differences in regional and temporal preferences, all the researches showed readiness of a part of residents of the a.m. jurisdictions to import qualitative financial services from reliable exporters in a convenient way. However, measurement of readiness to import is considered a labor-intensive process, and it is of particular importance only under the conditions when the strategy of financial services export bears an outstripping character. As the main actual reason for export one considers saturation of internal market with financial services which bring competition to a critical level that pushes out trade to external markets.

The author interprets *saturation of financial services market as the condition of the market when there happens stoppage of the increase of demand (stabilization of demand) on financial services of a certain quality at current prices in assortment demanded by customers for satisfaction of their needs*. One proposes an original approach to classification of financial services from position 4 of main groups of people's requirements in which financial services participate: entry/transfer of money, receipt, increment and safety of capital. Every group of services consists of more specialized and detailed concrete financial services. To financial services of prime necessity which ensure entry/ transfer of money belong: current account in a bank, remote access to it (Internet/telephone banking), payment card, etc. Saturation with these services is, as a rule, high and it depends on prevalence of accounts in cash the use of which to a great extent results from inaccessibility of banking services. With the growth of customer's income there appear requirements in safety of capital (safe storage), depositary and deposit services, and by large incomes – requirements in increment of capital (deposit, brokerage, trust and other investment services). Dynamics of change in demand on groups of services is reflected in the diagram of *Tornquist* function. Demand on services connected with raising capital depends on forecast for the future. In case current income is insufficient for satisfaction of one's requirements and the future seems to be successful, then a customer, when possibility arises, makes use of the group of services on raising capital: from credit cards and overdraft to mortgage credit and emission of bonds. Customers demand services of a certain quality as they are perceived by them in a different way through the sense of absolute satisfaction. They expect safe rendering of a service at a «fair price» and all kind of accompanying conveniences. According to the author, the level of saturation of a market in financial services is characterized by assortment of 4 groups of accessible financial services and the degree of satisfaction of customers with the quality of services for the paid price. The author considers as completely saturated that market where any customer has access to high quality services at minimum price and in a maximum wide assortment. All these indicators, at veritable reflection of the level of market saturation with financial services, possess one substantial shortcoming at this stage – initial data can quickly change, it is difficult to assess them, and they are not published in reports on global economy. One can try to judge about market saturation with financial services through public information that indirectly testifies to the degree of saturation, however indices of concentration (*CR*, *HHI* and others) cannot be applied for these purposes.

In order to define potentially favorable or unfavorable geographical zones for trade in financial services, the author has chosen 12 indicators which, in her opinion, are capable of characterizing saturation of financial services market (Table 2).

Table 2

Indicators of financial services market saturation

Group of indicators	No.	Indicator
Indicators characterizing banking activity in the country	1	Number of credit institutions in the country (per 1 million residents)
	2	Volume of assets of credit institutions (as % from GDP)
Indicators characterizing stock market	3	Stock market capitalization (as % from GDP)
	4	Stock market trade turnover (as % from GDP)
	5	Number of local enterprises quoted at a stock exchange (per 100 thousand companies in a country)
	6	Number of kinds of financial instruments quoted at a stock exchange
Indicators characterizing interest rates	7	Average deposit and lending rates in a country
	8	Difference between lending and deposit rates in a country
Indicators characterizing consumers of financial services	9	Adults who don't have any bank account (as % of all adults in a country)
	10	Number of used banking services of different kind (on average per 1 customer)
	11	Number of accounts (on average per 1 customer)
	12	Volume of e-made transactions and deals (as % of all transactions and deals)

Compiled by the author.

For the assessment of the indicators proposed by the author one used modified Delphi method with participation of 15 experts (members of the Board of commercial banks, heads of customer service, leading analysts, auditors, fund managers, heads of the Association of commercial banks of Latvia, officials of ministries of Republic of Latvia, economics professors, representatives of Bank of Latvia and supervisory body of financial market). The common conclusion of the experts runs: none of the indicators represented by the author will give an exact definition of the level of saturation of financial services market. For lack of a universal indicator that gives an exact signal to export of financial services one points out three indicators which can be used on the whole at the initial stage of the assessment of financial services market: number of used banking services of different kind (on average per 1 customer); volume of assets of credit institutions (as % from GDP); stock market capitalization (as % from GDP). Experts' verification of lack of any universal indicator of financial services market saturation which is able to define potential volume and prospective directions for financial services export leads to the necessity of a complex approach to the

assessment of saturation. Its basis is formed on a Russian method of accounting and calculation of provision of regions with banking services. Out of proposed by the author 4 groups of customer requirements in financial services it is possible to define market saturation for 3 groups (table 3).

Table 3

Indicators of financial services market saturation

Group	Customer's requirements	Indicator	Accessible indicators
1	Entry/transfer of money	Institutional saturation	Number of banks and investment companies to the number of population
2	Obtaining capital	Financial saturation	Credits and bonds of residents to GDP of the country
3	Increment of capital	Stock saturation	Capitalization of stock market to GDP of the country
4	Safety of capital	Savings saturation	Deposits of the population to the number of population and to average income per capita

Compiled by the author.

Indicators of provision of the region with financial services prove to be 12 indices, 5 of which characterize saturation and provision of the region with financial services concerning the whole country. They are calculated in a centralized order by CB RF for regions and the country as a whole on the basis of the preceding 7 indices:

- institutional saturation with banking services (*ISBS*)

$$\text{institutional saturation with banking services} = \frac{\text{number of credit institutions, affiliated branches and operating offices}}{\text{number of population (thousand people)}} \quad (1)$$

- financial saturation with banking services (by assets) (*FSBSa*)

$$\text{financial saturation with banking services (by assets)} = \frac{\text{bank assets}}{\text{gross regional product from the previous year}} \quad (2)$$

- financial saturation with banking services (by credit volume) (*FSBScv*)

$$\text{financial saturation with banking services (by credit volume)} = \frac{\text{credits and other investments provided for organizations and physical persons}}{\text{gross regional product from the previous year}} \quad (3)$$

- index of the development of saving business (*IDSB*)

$$\frac{\text{index of development of savings business}}{\text{deposits per average individual}} = \frac{\text{average income per individual}}{\text{average income per individual}} \quad (4)$$

- composite index of provision for the region with banking services (*CIPRBS*)

$$CIPRBS = (ISBS \times FSBSa \times FSBSv \times IDSB)^{0.25} \quad (5)$$

Regional indices are compared with the corresponding indices for the country, considered as a unit, and obviously demonstrate so far as saturation/provision with banking services in a concrete region is higher or lower than the average one for the country. In reports lack of a certain indicator, characterizing investment (stock) services is a shortcoming of the method as one does not record saturation with financial services which provide customers' requirements in increase of capital. For the calculation of general market saturation the author proposes to use this method of calculation of composite index of provision of the region with financial services, having supplemented and modified it. As a supplement the author introduces calculation of the development of stock market:

$$\frac{\text{index of stock market development}}{\text{stock market capitalization}} = \frac{\text{GDP of the country}}{\text{GDP of the country}}, \quad (6)$$

that is one of the three indices, recognized earlier by experts as acceptable for the assessment of financial services market. As a modification the author proposes the following formula for calculating the aggregate index of financial services market saturation:

$$\begin{aligned} \text{Aggregate index of financial services market saturation} = & \\ & (\text{institutional saturation with banking services} \times \\ & \text{financial saturation with banking services (by assets)} \times \\ & \text{financial saturation with banking services (by credit volume)} \times \\ & \text{index of the development of saving business} \times \\ & \text{index of the development of stock market})^{0.2} \end{aligned} \quad (7)$$

where calculation of the first four indices is carried out according to the method by analogy with *CB RF* method, and the calculation of the last index is introduced by the author. The main shortcoming of the given index is the fact that it does not record quality, price and assortment of financial services to a greater extent. It can be used for the assessment of general development of financial services industry, and separate indicators used in calculation of aggregate index can testify to the condition of assortment groups of financial services. The main shortcoming of the approach to financial services export, exclusively from the position of saturation of financial services market, is the supposition that the sole «motive power» of

export is concentration gradient of financial services, i.e. financial services are exported from a country with high market saturation with financial services to a country with low market saturation. Actually, rather frequently the most powerful flows of financial services export are observed between countries with high saturation with financial services, therefore the definition of potential of financial services export by the degree of saturation of financial services market is considered to be inferior by the author.

Therefore one used a variant of defining potential by means of factors which form attractive environment for financial services export. As author sees it, *potential means possibilities of sufficient resources under maximum improvement of the existing state of influencing factors*. In theory potential is defined by the formula:

$$\text{Potential} = \text{theoretical possibility} - \text{actual result} , \tag{8}$$

where *theoretical possibility* is a maximum result that can be achieved by using sufficient resources under conditions of the most favorable state of *influencing factors*. In the frames of *theoretical possibility* one included *maximum possibility*, i.e. forecasted maximum result that can be achieved using sufficient resources by maximum improving actual state of *influencing factors*. *Influencing factors* are business environment factors limiting different possibilities. The influence of factors depends on their condition that is in many cases beyond the zone of influence. On the whole *potential* presents itself as a complex of *current, additional and external potentials* (figure 2).

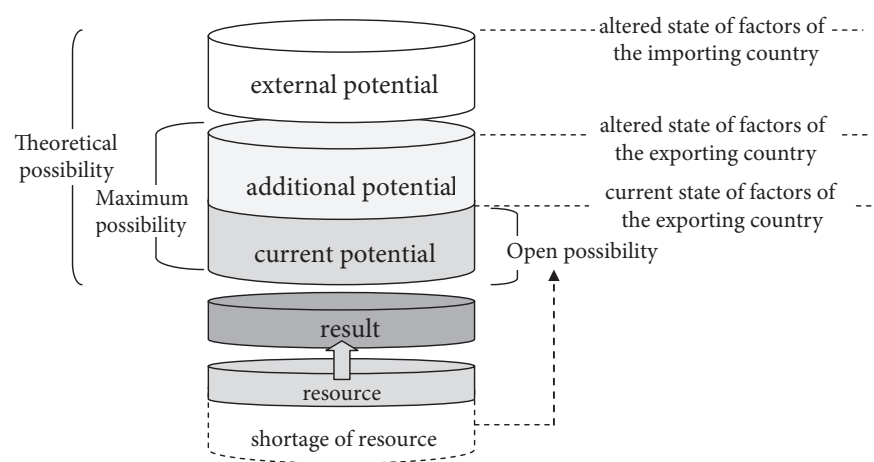


Figure 2. Levels of possibilities and a scheme of potential

Compiled by the author.

Current potential is characterized by the situation when, under the existing state of influencing factors, accessible resources don't allow to achieve the result equal to the *open possibility*, and it is considered exhausted when one achieves the result that is equal to the primarily assumed possibility or exceeds it. The actions which improve the condition of influencing factors to such an extent that they stimulate the growth of possibilities make the use of *additional potential* accessible. In theory possibilities also increase due to *external potential* if there is improvement of the condition of influencing factors which are beyond the zone of direct influence.

With the purpose of settling the tasks of the Doctoral dissertation, the author researched *potential in export of financial services – additional income in excess of the achieved result gained through sale of financial services to non-residents that might be received on account of sufficiency of resources under maximum improvement of the current state of those factors influencing export on which there is a possibility to exert an influence*. One can affect influencing factors mostly on governmental level within one's country, thus in export of financial services one carries out the research of, first, *current* and *additional potential*, excluding the *external* one; second, potential of financial sector, but not that of a concrete financial service or an individual financial institution. The main accents are directed at calculation of potential of financial services export in terms of money, its universal character for most countries of the world, the possibility of comparing potentials of financial services export of different countries, and also within one country, between directions of export.

One proposes a two-level approach to the definition of potential. The process of elucidating factors which influence financial services export is carried out with a consecutive use of the expert opinion method, correlation and multiple regression analyses. At the first level one selects indicators of economic activity of maximum number of countries, completeness of the data of which is suitable for mathematical processing by econometric methods, and out of their number one reveals the factors that exert a great influence on export of financial services. As a result of analysis of absolute values, proportion indicators of financial services export in the export structure of the country under research and comparisons in dynamics of the condition of its factors with standard one makes a conclusion regarding *current potential* of financial services export. The assessment of potential mostly bears a qualitative character – one shows the level and possibility of specialization of country's economy on financial services export.

On the second level one makes calculation of *additional potential*. For that purpose gravity model of international trade is chosen and adapted for export of financial services. One elucidates key factors of influence on financial services export which are used when constructing a model together with selected classical factors. Introducing parameters of Latvia and importing countries into the model,

one calculates estimated volume of financial services export under the current state of influencing factors. For receiving the data of maximum possibilities of financial services export instead of parameters of variable factors of Latvia one introduces the most favorable parameters of analogous factors recorded in the world at that period of time. The difference between maximum possible and calculated volumes of financial services export is actually *additional potential* of financial services export of Latvia.

Implementing in practice the concept of defining potential, the primary selection of factors is carried out according to 3 criteria: 1) possibility of index of economic activity to influence financial services export; 2) accessibility to statistics on these parameters for 100 and more countries; 3) high level of authenticity of information. Two important factors, such as *maintaining confidentiality* and *anti-money laundering requirements*, due to lack of quantitative assessment don't correspond to criterion 2 and are excluded from the selection. The offered by the author 30 factors are assessed by 15 experts (modified Delphi method) by scale of influence on financial services export from -3 points (greatly negative) to +3 points (greatly positive). The experts additionally proposed 10 factors more. In the processing of experts' answers one used such parameters as total sum of grades, statistical average of grades for each individual factor, mode, median, standard deviation and others. As a result, 11 strong factors of influence on financial services export are chosen: *restriction on capital flows, investment freedom, property rights, financial market sophistication, soundness of banks, availability of latest technologies, financial freedom, regulation of securities exchanges, freedom from corruption, fiscal freedom and total tax rate for business (% of profit)*. For exclusion of statistical interdependence of factors one carries out correlation analysis of 40 factors of 108 countries during the periods of 2008/2009 and 2009/2010. Out of interdependent factors preference is given to the ones selected by the experts. A considerable correlation was revealed inside two groups. One group includes *fiscal freedom* and *total tax rate for business (% of profit)*, and the other group includes the rest of 9 factors. Strong influential factors were reflected in greater detail.

Key factors of influence on financial services export are revealed by regression analysis using linear regression model. The activated in regression analysis data set, selected from 50 countries (countries with unstable indicators of financial services export are excluded from the list of 108 countries) and two periods (the years 2008/2009 and 2009/2010), includes the proportion of financial services export in total export of services (the dependent variable and the indices of 11 factors chosen by the experts). Regression analysis was carried out step-by-step using the program SPSS thus achieving the level of significance of factors *Sig.* less than 0,1 at the noticeable level of coefficient of determination *R Square*

(0,311 over the period of «2008/2009» and 0,363 over «2009/2010»). That points out the weight of influence of the rest, i.e. key factors on financial services export: *financial market sophistication* and *the level of taxation for business*. High *financial market sophistication* assumes: 1) sophistication of its participants in financial matters, namely: a) high professionalism of personnel at all levels of financial institutions that is stipulated by excellent education, timely training, great experience in work and practice of successful settlement of all kinds of problems and tasks, b) readiness of customers for actions on a financial market including, among others, being well-informed of opportunities and accompanying risks; 2) sophistication of financial instruments proceeding from variety in the assortment of securities, especially derivatives, latitude range of currencies and financial contracts sold at liquid market; 3) sophistication of financial services, i.e. ability of financial companies to satisfy any requirements of customers on financial market with such a variety of services that makes it possible to render an individual approach by large-scale consumption.

Current export potential of the financial sector of Latvia is defined qualitatively and for obviousness it is compared with current potentials of some other countries. The rejection of making calculation in terms of money is substantiated by avoiding false conclusions. Due to money issue, strengthening of credit and investment flow into economy, growth in international trade one can observe increase in financial services export in absolute measurement, whereas relative indices may indicate its decline, and that is the proof of exhaustion of the *current potential*. The assessment of *current potential* of financial services export of every country is based on: 1) 10 factors which, according to generalized results of experts' survey, exert the greatest influence on financial services export (factor *financial freedom* that duplicates *total tax rate on business (% of profit)* doesn't participate in the assessment); 2) absolute indicators of actually effected export of financial services, its proportion figures in export of all services and in total exports of a country in dynamics. For compatibility, quantitative indices of factors are presented on a 7-point scale. For a qualitative definition of the current export potential of Latvia one makes comparison of its parameters with the created by the author standard of financial services export potential (figure 3) and for obviousness the received result is correlated with the results of an analogous comparison for Lithuania, Estonia, Poland, Luxembourg and Panama.

According to the author's intention, the role of standard is played by average parameter of 10 factors for two countries – Great Britain and the USA. The given countries were selected as a basis for creating standard for the reason of their world leadership in absolute export of financial services, the highest indicators of the proportion of financial services export in total export of services and lack of the status of offshore. Global changes in the world are reflected in

the factors influencing export of financial services, even in the standard: in 2008/2009 practically all factors of the standard look excellent, but when the crisis approached (2009/2010), many factors got worse to this or that degree. Under the unchangeable *total tax rate* burden (% of profit) only *financial market sophistication* improved a little and it allowed to keep up the proportion of financial services export in export of all services from a considerable fall (only for -0.2% in Great Britain and -0.12% in the USA), and that fact confirms correctness of the choice of key factors by the author.

In the analysis the following indicators also participate in addition to the 10 factors:

- EFS – absolute indicator of financial services export, in million US \$. The indicator gives an idea of income from export of financial services.
- EFS/SE – proportion of financial services export in all services export (in %).
- EFS/TE – proportion of financial services export in total exports of a country (in %). This indicator, together with the previous one, characterizes the level of specialization of a country on financial services export.
- $EFS/TE_{10\text{ y.}}$ – average annual growth rate of financial services export in total exports during the ten-year period. It indicates the rate of development of financial services export within the country.

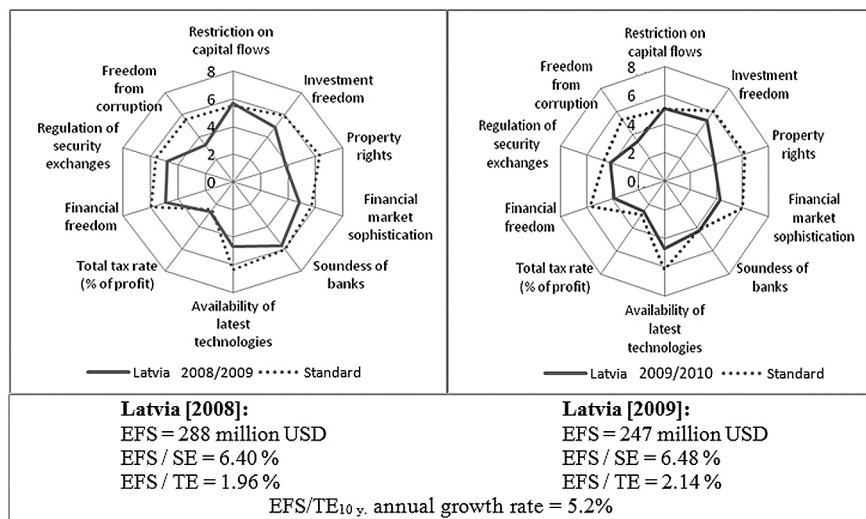


Figure 3. Factors influencing financial services export. For periods of 2008/2009 and 2009/2010

Compiled by the author.

As per the author's conclusion, the *current potential of financial services export* of Latvia in the researched period can be regarded exhausted as the actual result surpassed the expected one. Absolute amount of financial services export made up 288-247 million US \$, the proportion in export of all services was – 6.40-6.48%, and in total export 1.96-2.14%, that is higher than that of Estonia's, with the indicators of 90-70 million US \$, 1.76-1.6% and 0.51-0.52%, and considerably higher than that of Lithuania with 55-39 million US \$, 1.14-1.04% and 0.19-0.19% correspondingly. As distinct from Latvia, the *current potential* for the growth of financial services export of these two countries has not been fully realized yet owing to insufficiency of resources, that is pointed out by: 1) a relatively high growth rate $EFS/TE_{10\text{ y}}$ – each country has approximately 19% against Latvia's 5.2%; 2) the best export environment (in Estonia it is close to standard); 3) a small number of local parent banks (Estonia has got 2). Indicators and export environment of Poland testify to the fact that in prospect it is not advisable for it to make efforts for specialization in export of financial services. One confirms the dominant role of tax factor by the growth of both absolute and relative values of financial services export: by having a business tax factor that is attractive to non-residents and other factors on *standard* level, the «grey» offshore Luxembourg, has achieved excellent results in financial services export which are not to be met in any other country of the world. The proportion of financial services export in total export of the country exceeds 43%, whereas in export of services it is about 60%. The *current potential* of Luxembourg has been exhausted: during the last 10 years the average increase of financial services export in total export is a little higher than 0%. In the «black» offshore («tax heavens») Panama 6 factors are lower than the standard ones, but the state ranks among the leaders in financial services export, and this factor supports correctness of the choice of the tax factor as the key one.

The carried out analysis showed that the deteriorating export environment does not allow Latvia to move further in the direction of specialization on financial services export. The author sees the way out of the current situation in the improvement of influencing factors, in the first place the key ones: financial market sophistication and total business tax rate (% of profit). The improvement of the last factor does not mean that Latvia would turn into a «black» type tax harbor, and all civilized world would fight against it, but here there is a place for innovations, including those in juridical aspects.

In conclusion one suggests the created by the author set of tools for the calculation of *additional potential* of Latvia as its *current potential* is considered exhausted. The *additional potential* is calculated proceeding from *maximum possibility*, and the author used a *gravity model* for that purpose. Into the theoretical basis of working out *gravity models* one put analogies with the law of universal gravitation where the degree of gravitation between two objects is defined by their size and

the distance between them. Among gravitation models of macroeconomic level the most popular is *gravity model of international trade*, in its essence, it is an adaptable regression model that specifies trade as a positive function which attracts the «bulk» of two countries, and the distance between them is regarded as a negative function that pushes them away. Having studied peculiarities of adaptation of gravity models in economy (Lewer, Van den Berg 2008; Krempel, Plumper 2002; Kenneth 2011), the author modified a classical gravity model of international trade to calculate country's *additional potential* in financial services export. Having taken obligatory elements of a gravity model of international trade – i.e. the *distance* as a pushing out force and GDP of two countries as an attracting force, the author supplemented the given classical model with earlier revealed key factors – *total business tax rate (as % of profit)* and *financial market sophistication*. The modified regression equation looks as follows:

$$FSE_{ij} = a_0 + a_1(gdp_i \cdot gdp_j) + a_2(fms_i \cdot fms_j) + a_3(tax_i / tax_j) + a_4(dist_{ij}) + u_{ij}, \quad (9)$$

FSE_{ij} – volume of financial services export from the country i to the country j ;

$gdp_i \cdot gdp_j$ – classical gravity factor, *product of GDP of both countries*;

$fms_i \cdot fms_j$ – key gravity factor, *product of financial market sophistication of both countries*;

tax_i / tax_j – key gravity factor, *quotient from division of tax burden of countries i and j* that works with reverse traction «higher the taxes – the weaker attraction» and is calculated with reverse motion – from importer to exporter. Calculation of the power of attraction is an exclusion for off-shores. Specific character of these countries lies in re-export of capital, thus one ought to apply division so that the rate of the given off-shore will always be in denominator, irrespective of the fact whether he is an exporter or importer of financial services regarding the partner-country.

$dist_{ij}$ – classical factor of pushing away – *the distance between capitals of countries* as usual places of the greatest financial activity.

Gravitation model of the financial services export has several limitations: 1) in respect to FSE_{ij} – in cases when in subdivided into countries statistics the volume of export from one country to another greatly differs from the volume of import of the second country from the first one or vice versa, the author has used the biggest of the two volumes; 2) due to the Latvian financial services export data unavailability the import volumes from Latvia of the following ten countries Austria, Germany, Poland, U.S.A., Russia, Denmark, the Czech Republic, the Netherlands, Luxembourg and Cyprus have been used as export volumes of Latvia to mentioned countries; 3) the model is based on year 2008 data because access to newer data is temporary limited.

The author created gravity models of the linear regression type for each of the ten importers. Models reflected sufficient parameter proximity, which confirms assumption regarding existence of common key factors for all countries. Based on this conclusion, author developed an integrated gravity model of financial services export of Latvia. The used for construction of the model data mass which includes definition of export flows from the whole world to the ten above mentioned importers made 475 combinations. To construct a more sensible gravity model the author has used a logarithmic function:

$$\ln(y) = \ln(a) + \ln(b_1) + \ln(b_2) + u; \quad y = ax_1^{b_1} \cdot x_2^{b_2} + u; \quad b_1 = e^{\ln(b_1)}, \quad (10)$$

and adjusted it in the following way for the given case:

$$\begin{aligned} \ln(FSE_{ij}) = & \ln(a_0) + a_1 \ln(gdp_i \cdot gdp_j) + a_2 \ln(fms_i \cdot fms_j) + \\ & + a_3 \ln(tax_i / tax_j) + a_4 \ln(dist_{ij}) + u_{ij} \end{aligned} \quad (11)$$

After data process with SPSS software the financial services export gravity model has been obtained with the following descriptive parameters: the level of significance *Sig.* of all factors does not exceed 10%, coefficient of determination *R Square* equals 0,404, which implies that the dependent part of the FSE_{ij} variable dispersion is sufficiently (more than 40%) explained by the influence of chosen factors. It is possible that the result could be even more precise if the necessary statistical data were available for larger number of countries and longer time frame. *Beta* coefficients indicate that the impact of key factors on the dependent variable is not the same for all factors. The strongest influence comes from the GDP of two countries, followed by factors with almost identical influence, but differing nature – *distance between capitals* and *financial market sophistication*, concluded the weakest factor – *tax-shield difference*. The gravity model evaluated by author:

$$\begin{aligned} \ln(FSE_{ij}) = & -17,221 + 0,708 \ln(gdp_i \cdot gdp_j) + 3,768 \ln(fms_i \cdot fms_j) + \\ & + 2,003 \ln(tax_i / tax_j) - 1,04 \ln(dist_{ij}) + u \end{aligned} \quad (12)$$

Author estimated the theoretically possible financial services export volume for each of 475 directions by inserting the factor parameters in the model. The visualization software GEPHI is used to reflect the results of modeling. Countries are visualized using circles whose size depends on the size of GDP. The ten chosen importing countries are marked in green, while countries performing financial services export to these ten countries are marked red. The flow of financial services export is marked by arrows; moreover the width of an arrow corresponds to the volume of the delivered financial services calculated on the basis of the

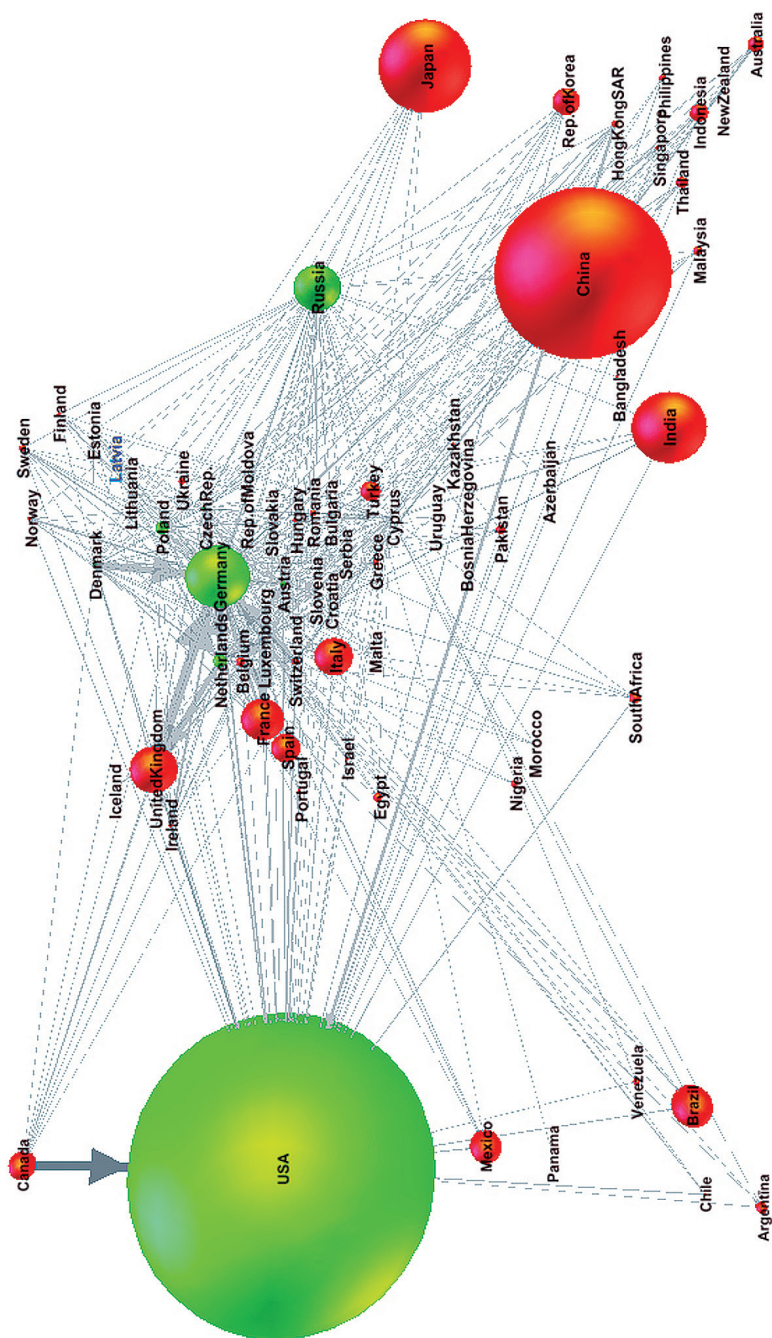


Figure 4. Directions of financial services export

Compiled by the author.

model. The location of the countries in space approximately corresponds to their situation on geographical map of the world. From ten directions the highest theoretically possible financial services export volume for Latvia is towards Germany (see figure 4 and table 4). Considerably lower flows are possible to Austria, U.S.A., the Netherlands and Russia. The estimate of financial services export to other countries (Luxembourg, Cyprus, the Czech Republic, Denmark and Poland) is comparatively low.

The flows of financial services export are not yet additional potential as such but calculated export of financial services based on four key factors of the model contributing 40,4% to the total factors forming the actual result. Additional *potential* of Latvian financial services export is calculated as the difference between *maximum possibilities* and calculated export of financial services in the direction of a certain country. In order to achieve the *maximum possibilities* it is necessary to improve at most the state of the key factors, however, it is not possible influence all of them. In the first place, there is no opportunity to alter the condition factors of the importing country. In the second place, from the factors of the exporting country it is most difficult to exert an influence on the *distance* due to its physical essence, the existence of time zones, language and mental differences. Probably, only the development of information and communication technologies and the switch to serving in the regime 7/24/365 are in a position to smooth over these barriers. A change of another classical factor – GDP, is also not a fast process. It is easier to change the *business tax-shield*, however, radical changes of this factor within European Union, aimed towards creation of tax-free territory, are rather unlikely.

The only chance of gain *additional potential* proves to be maximum improvement of the factor – *financial market sophistication*. To define maximum level of its improvement, the author took as a reference- point the best condition of this factor achieved in the period under research. Switzerland had the best parameter – 6.8 points on a 7-point scale. Thus, instead of Latvia (with 4.5 points), this parameter was inserted in the model. The difference between the received second and first calculation results made up the sought-for *additional potential* of Latvia in financial services export by factor of *financial market sophistication* in 2008 (see table 4).

Table 4

Calculation of Latvia's potential in financial services export

Financial services						
No.	exporter	importer	actual export	theoretical export	theoretical export, improving the factor fms_i	export potential, improving the factor fms_i
1.	Latvia	Netherlands	9 876 420	2 285 576	10 828 902	8 543 327
2.	Latvia	Luxembourg	6 479 428	1 163 608	5 513 096	4 349 488
3.	Latvia	Cyprus	2 091 088	163 437	774 351	610 915
4.	Latvia	Czech Republic	2 828 489	1 040 834	4 931 401	3 890 567
5.	Latvia	Poland	838 585	1 781 479	8 440 528	6 659 049
6.	Latvia	Denmark	187 145	1 270 733	5 946 292	4 675 559
7.	Latvia	Russia	789 461	2 104 418	9 970 588	7 866 170
8.	Latvia	Austria	1 472 597	3 636 402	17 229 026	13 592 624
9.	Latvia	USA	831 600	3 299 303	15 631 872	12 332 569
10.	Latvia	Germany	1 472 597	20 328 830	96 316 615	75 987 785
Latvia: Total, USD			26 867 410	37 074 619	175 582 673	138 508 053

Compiled by the author.

Under the improvement of the factor *financial market sophistication* Latvia obtains a considerable *additional potential* for the growth of financial services export by 474% (by 138,5 million US\$).

Basing on the obtained results, the author states that the hypotheses introduced by her to the effect that a country's potential in financial services export is defined by the influence of key factors has been duly confirmed.

MAIN CONCLUSIONS AND PROPOSALS

Conclusions as a result of this theoretical study

1. Financial services, which are mainly characterized by the orientation towards movement of capital, are aimed for serving the financial system of the economy and are considered as technologically advanced services with high value added.
2. The *General Agreement on Trade in Services* (GATS), together with an Appendix on the financial services, prescribes four modes of delivery for financial services. Three modes: cross-border trading, the provision of services to non-residents within own state territory and financial services that are offered by supplier's agents in a non-resident territory, are all applicable to export. Taking into account the definition of the term «resident» in the updated *Manual on Statistics of International Trade in Services* (MSITS 2010), trade involving a commercial presence of the provider in a territory of host country, is not classified as *export*. Thus, *financial services export* is a determined by international agreements kind of activity directed at capital flow of a non-resident.
3. WTO regulations are aimed for providing the same rules for all services market participants without discriminating foreign companies in the host country. The present crisis discovered limited efficiency of the commercial rights, uncertainties and shortcomings of GATS regulations for the elimination of these consequences. Activities aimed towards smoothing the negative influence of the financial turbulences potentially distort the competitive environment.
4. Financial services export is cheaper and less risky kind of the financial services international trade. Also, it maintains a trend of trade volume increase in long-term. The main financial services exports sources are the parent banks – residents.
5. Commercial banks from different countries generate income mainly from deposit and credit services. Nonetheless, there has also been an increase in the proportion of income from non-percentage based financial services.
6. Wide availability and implementation of the latest technologies provides opportunity of serving almost unlimited number of customers. The main issue limiting growth of the financial services exports is related to the initial remote identification of the bank's customers.
7. The provision of financial services across borders nowadays is important to be available in the 24/7/365 regime with a high confidentiality and security level.
8. The role of financial services export within the national economy is regarded as positive, but can turn into negative during global crisis and as a result of delayed management and supervisory activity.

9. Changes in the ranking of the global financial centers overtake and signal the changes in the financial services export and can be used for the forecasting purposes to determine regional export trends. Lately there has been observed increase in the rankings of the Asian financial centers, their stability in North America, decline in Europe and even higher drop in the rankings of the offshore financial centers.
10. Financial services export in Latvia, in its essence, is insignificant and its proportion of the total volume of Latvian export is miniscule. Nevertheless, by reason of its relative proportion within the total services export, the state is ranked among the top ten leaders in the world. Financial services retain a positive balance in foreign trade. The efficiency of the financial services export exceeds almost twice the efficiency of total services export. During the last 10 years export of financial services in Latvia has increased several times, and its growth has exceeded twice the growth of total services export.
11. The national financial services export strategy of Latvia, which is oriented towards serving customers mainly from CIS countries, can be considered outdated and does not correspond to the current requirements of the financial sector.

Conclusions from the empirical research

By summarizing the results of the research regarding determination of the financial services export potential, author has partially proved research hypothesis.

1. The possibility of determining the potential of financial services export by establishing the degree of the financial services market saturation was not confirmed. The indicators for evaluation and measurement of the market saturation offered by the author provide general understanding regarding level of market saturation. They cannot be used for determination of the potential because in real market the export of financial services is not always a diffuse process against a concentration gradient, when, with regard to a saturated market in one state, services are provided in the less saturated market of another state.
2. The possibility of determining country's potential in financial services export by using influencing key factors was confirmed.
 - 2.1. According to the author's developed concept of determining the potential, the key factors form the force of gravity for attracting the financial services importers and their state should be altered so as to facilitate maximization of the financial services export growth possibilities. Potential in export of financial services is income in excess of the achieved result gained through sale of financial services to non-residents that might be received on account of sufficiency of resources under

maximum improvement of the current state of those factors influencing export on which one can exert influence. *Potential* is demonstrated as the difference between maximum possible income and the actual result. It can be estimated approximately observing the condition of the factors of the financial services export leader.

- 2.2. *Current potential* is characterized by the situation when under the existing state of influencing factors and as the result of a deficit of resources, or an inability to attract these, the possible income is not realised. The maximum improvement of the influencing factors creates *additional potential*.
- 2.3. *Influencing factors* – are business environment factors which influence limits the possibilities for financial services export. There have been identified ten influencing factors, of which two are key factors: *financial market sophistication* and *total tax rate (% of profit)*.
- 2.4. *Current potential* of Latvia in export of financial services within the national export structure during the research time frame has essentially been exhausted. The worsening of the export environment does not allow Latvia to proceed – toward a specialisation in financial services export. The way out of the present situation is in improving the influencing factors, primarily key factors, so as to generate additional potential.
3. *Additional potential* of Latvia in export of financial services in the direction of Austria, Germany, Poland, U.S.A., Russia, Denmark, the Czech Republic, the Netherlands, Luxembourg, and Cyprus is estimated by applying towards financial services export modified gravitation model and assuming that the financial market sophistication factor is improved to the level of Switzerland, reflects 474% of the estimated result observed during the study period.

Proposals

1. For **Commercial banks** – following the determination of their strategic goals and before they formulate their financial services export strategy, it is recommended that, as an additional method for the analysis of the business environment in the potential importing countries, they should take advantage of the offered aggregate index of financial services market saturation. Comparison of the aggregate indices of the importing countries provides an opportunity for commercial banks to range countries by their degree of market saturation with financial services and choose the most appropriate state for their own services export. Five indices, which form the aggregate index, describe the saturation of the importing country's market with banks, credit, deposit and securities services. These indices can reflect the degree of service availability for customers and provide an opportunity for commercial

banks to discover supply shortage in terms of customer needs for the four main categories of the financial services. The use of these indicators can minimize deviation of the export priorities and, thus, facilitate strategic risk management of the commercial bank.

2. **Commercial banks** are recommended to take advantage, where possible, of financial services re-export, which decreases new financial product launch risks and expenses, and in general improves financial market development to the same degree as their own developed service.
3. **Commercial banks** are recommended to concentrate their financial services export strategies on the remote cross-border sales of financial services on a non-stop regime of accessibility. The evolution of communication technologies and remote customer identification can substantially decrease the role of foreign representative office and daughter-banks in the nearest future. Already now a substantial number of financial services consumers would prefer an alternative bank account in another country.
4. It is recommended for the **Financial Sector Development Working Group** of the Ministry of Finance (the Republic of Latvia) to use the author's developed instrumentarium for financial sector's potential determination in export of financial services during development of the national financial services export supporting strategy and its implementation monitoring. However, it can be also used by commercial banks in developing their export strategies. This instrumentarium is intended for determination of financial sector's current potential in export of financial services and for the calculation of additional potential towards any particular country. In order to utilize the potential, the resources of sector should be increased or their utilization should be improved, or the condition of key factors should be improved, which can be partially done by financial institutions themselves, and partially by the state administrative organizations. From the identified key factors a greater accent of focus should be put on the *financial market sophistication* and *business tax-shield (total tax rate (% of profit))* as the environmental factors, which attract importers and which can be improved in order to increase financial services export.
5. **The Bank of Latvia**, so as to ease and speed up the calculation of Latvian financial sector's potential in export of financial services, to broaden and to specify the directions and volumes of the financial services export, is recommended to clarify the subdivision of the flow direction of financial services export.
6. It is recommended for the **Central Statistical Bureau of Latvia** to reflect separately FISIM (Financial Intermediation Services Indirectly Measured) that is received from the non-resident customers in order to be able to determine, which service groups importers buy in Latvia. The changes in

financial services export volume and proportions can indicate trends, which can substantially influence the entire national economy.

7. It is recommended for the representative **of the Republic of Latvia in United Nation** to come up with the following suggestions during the development of upcoming issue of the Manual on Statistics of International Trade in Services:
 - 7.1. correcting the second sentence of the clause 3.197. in the following way: «Similarly, the difference between the dealer's selling price and the reference price at the time of sale represents the service to the buyer»;
 - 7.2. splitting the group «directly measured and other financial services» MSITS 2010 in separate groups of «direct» and «indirect» costs in order to increase the statistical significance. *Direct costs* – costs that are directly charged, including onetime fee for the asset management. *Indirect costs* – are marginal income, inclusive of a fee for handling to be deducted from income.

Suggestions for further research

Taking into account the ongoing discussion regarding financial services export topic and its various aspects that have not been researched yet, the author, on the basis of already achieved results, has identified some possible future study areas:

1. exploring the possibility of ranging of financial services quality and price parameters within the market saturation aggregate index in order to receive clear signal for decision-making purposes in relation to financial services export;
2. extending the range of financial services export potential determination instrumentarium taking into account the resources of the financial sector, which according to the results of the dissertation empirical research are the financial mother-companies, because they are considered being more motivated towards financial services export;
3. the conceptual model developed and tested by the author is not intended for the *forecasting* of financial services export, and it is limited due to the lack of statistical data. Therefore, it is suggested to continue research and complement the financial services export gravitation model with:
 - 3.1. data regarding broader range of countries;
 - 3.2. statistical data from additional consecutive time frames;
 - 3.3. broader count of influencing key factors, emphasizing such possible key factors, as *maintenance of the confidentiality* and *requirements on the avoidance of the possibility of legalising criminally gained capital*, for which the necessary quantitative evaluation was not available to the author;

4. revealing the quantitative indicators, which create identified, but with the assistance of experts or by complex methods, acquired key factors, that will provide opportunities to concretise the activities for the development of financial services export, including in the area of strategy creation;
5. testing the concepts used for determination of the financial services export potential also for other realms of the international trade;
6. financial services re-export could serve as research object for an additional dissertation due to lack of relevant scientific research on this topic;
7. customer demand for the alternative banks abroad, whose services may be employed during extraordinary or extreme situations, opens possibilities for the creation of a new financial service. Such innovations require legal, methodological, technical, etc. support.