

FINANSE W NIESTABILNYM OTOCZENIU
– DYLEMATY I WYZWANIA
Bankowość

Studia Ekonomiczne

**ZESZYTY NAUKOWE
WYDZIAŁOWE**

**UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO
W KATOWICACH**

FINANSE W NIESTABILNYM OTOCZENIU – DYLEMATY I WYZWANIA

Bankowość

Redaktorzy naukowi

**Irena Pyka
Joanna Cichorska**



Katowice 2012

Komitet Redakcyjny

Krystyna Lisiecka (przewodnicząca), Anna Lebda-Wyborna (sekretarz),
Halina Henzel, Anna Kostur, Maria Michałowska, Grażyna Musiał, Irena Pyka,
Stanisław Stanek, Stanisław Swadźba, Janusz Wywiął, Teresa Żabińska

Komitet Redakcyjny Wydziału Finansów i Ubezpieczeń

Halina Buk (redaktor naczelny), Anna Kuzior (sekretarz), Anna Kostur,
Gabriela Łukasik, Artur Walasik

Rada Programowa

Lorenzo Fattorini, Mario Glowik, Miloš Král, Bronisław Micherda,
Zdeněk Mikoláš, Marian Noga, Gwo-Hsiung Tzenga

Recenzenci

Leszek Dziawgo
Dorota Korenik
Monika Marcinkowska
Ewa Miklaszewska
Wiesława Przybylska-Kapuścińska
Jerzy Węclawski

Redaktorzy

Magdalena Bulanda
Patrycja Keller
Beata Kwiecień

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego
w Katowicach 2012

ISBN 978-83-7875-004-8
ISSN 2083-8611

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Każda reprodukcja lub adaptacja całości bądź części niniejszej publikacji,
niezależnie od zastosowanej techniki reprodukcji, wymaga pisemnej zgody Wydawcy

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel. 32 257-76-30, fax 32 257-76-43
www.wydawnictwo.ue.katowice.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.katowice.pl

SPIS TREŚCI

WSTĘP	11
 SYSTEM BANKOWY W NIESTABILNYM OTOCZENIU	
Jan L. Bednarczyk: INFLACJA NEUTRALNA (NDEGRI) CZY APRIORYCZNIE OKREŚLONY CEL INFLACYJNY?	17
Summary	24
Iwona Dorota Czechowska: ZNACZENIE SPOŁECZNEGO ASPEKTU BANKOWOŚCI DLA FUNKCJONOWANIA BANKÓW W NIESTABILNYM OTOCZENIU	25
Summary	32
Ewa Dziwok: EWOLUCJA ROLI OCZEKIWAŃ W POLITYCE PIENIĘŻNEJ	33
Summary	38
Stanisław Flejterski: NIESTABILNE EQUILIBRIUM – W POSZUKIWANIU NOWEGO PARADYGMATU W BANKOWOŚCI	39
Summary	45
Marta Karaś: MONETARY POLICY FACING GLOBAL FINANCIAL CRISIS: UNCONVENCIONAL MEASURES	47
Streszczenie	55
Paweł Marszałek: PAŃSTWO W SYSTEMACH PIENIĘŻNYCH	57
Summary	63
Wiesława Przybylska-Kapuścińska, Magdalena Szyszko: SYGNALIZOWANIE INTENCJI W SYSTEMIE KOMUNIKACJI BANKU CENTRALNEGO Z RYNKIEM	65
Summary	72
Magdalena Swacha-Lech: PROBLEM GROMADZENIA OSZCZĘDNOŚCI W ŚWIELE DOROBKU FINANSÓW BEHAVIORALNYCH	73
Summary	80

Emil Ślęzak: BANKI W MODELU RÓWNOWAGI OGÓLNEJ ARROW–DEBREU–MCKENZIE	81
Summary	91

DZIAŁALNOŚĆ BANKÓW W NIESTABILNYM OTOCZENIU

Andrzej Buszko: ZNACZENIE KONCEPCJI WZROSTU ZRÓWNOWAŻONEGO W DZIAŁALNOŚCI BANKÓW KOMERCYJNYCH	95
Summary	105

Janusz Cichy: STABILNOŚĆ FINANSOWA BANKÓW GIEŁDOWYCH W POLSCE	107
Summary	116

Witold Gradoń: ZAUFANIE JAKO CZYNNIK KSZTAŁTOWANIA STABILNOŚCI RYNKU MIĘDZYBANKOWEGO	117
Summary	126

Anna Iwańczuk: BANKI O ZNACZENIU SYSTEMOWYM W SKALI GLOBALNEJ – METODY IDENTYFIKACJI I DODATKOWE WYMAGANIA KAPITAŁOWE.....	127
Summary	135

Krzysztof Jackowicz, Oskar Kowalewski, Łukasz Kozłowski: DO DEPOSITORS REACT TO THE CONDITIONS OF BANKS' FOREIGN OWNERS? THE UNIVARIATE EVIDENCE FROM CENTRAL EUROPEAN COUNTRIES	137
Streszczenie	144

Zbigniew Korzeb: CZYNNIKI KREOWANIA WARTOŚCI DLA AKCJONARIUSZY W PROCESACH FUZJI I PRZEJĘĆ W POLSKIM SEKTORZE BANKOWYM	145
Summary	153

Grzegorz Kotliński: ZMIANY W POSTRZEGANIU MARKETINGU W BANKOWOŚCI	155
Summary	163

Monika Marcinkowska: WYMOGI STAWIANE BANKOM PRZEZ ICH OTOCZENIE	165
Summary	172

Ewa Mikłaszewska: DUŻE BANKI W ŚWIETLE POKRYZYSOWEJ ARCHITEKTURY REGULACYJNEJ.....	173
Summary	181

Katarzyna Mikołajczyk: STABILNOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO W SEKTORACH BANKOWYCH W KRAJACH ESW	183
Summary	192
Adam Nosowski: BANK JAKO ORGANIZACJA STEROWANA MODELAMI	193
Summary	201
Ilona Romiszewska: UMIĘDZYNARODOWIENIE DZIAŁALNOŚCI BANKÓW W NIESTABILNYM OTOCZENIU. CASUS NIEMIEC	203
Summary	213
Marek Zwolankowski: WŁAŚCIWOŚCI BANKÓW WAŻNYCH SYSTEMOWO	215
Summary	223

NIESTABILNOŚĆ W BANKACH SPÓŁDZIELCZYCH

Tamara Anna Galbarczyk: EMISJA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH JAKO FORMA POWIĘKSZANIA FUNDUSZY WŁASNYCH BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH	227
Summary	236
Maria Magdalena Golec: DETERMINANTY ZMIAN STÓP PROCENTOWYCH W BANKACH SPÓŁDZIELCZYCH	237
Summary	246
Michał Buszko, Bożena Kołosowska: OBLIGACJE BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W POLSCE NA PRZYKŁADZIE INSTRUMENTÓW NOTOWANYCH NA RYNKU CATALYST	247
Summary	255
Tomasz Pawlonka: EMISJA OBLIGACJI PRZEZ BANKI SPÓŁDZIELCZE – DOŚWIADCZENIA Z OBECNOŚCI NA RYNKU CATALYST	257
Summary	264
Anna Rosa: AKTYWNOŚĆ BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W POLSCE NA TLE WYBRANYCH EUROPEJSKICH SPÓŁDZIELCZYCH GRUP BANKOWYCH	265
Summary	272

REGULACJE BANKOWE. SKUTKI NIESTABILNOŚCI OTOCZENIA

Dariusz Garczyński: BION JAKO ELEMENT NADZORU BANKOWEGO	275
Summary	281
Stanisław Kasiewicz: PRAKTYCZNE ASPEKTY WYKORZYSTANIA METOD OCENY WPŁYWU REGULACJI NA FUNKCJONOWANIE SEKTORA BANKOWEGO	283
Summary	291
Lech Kurkliński: REKOMENDACJE KNF JAKO NARZĘDZIE NADZORU NAD SEKTOREM BANKOWYM. REKOMENDACJE T I S	293
Summary	300
Agnieszka Ostalecka: RYZYKO SYSTEMOWE I JEGO OGRANICZANIE. ROLA NADZORU MAKROOSTROŻNOŚCIOWEGO	301
Summary	308
Bogusław Półtorak: ANALIZA ADEKWATNOŚCI KAPITAŁOWEJ W POLSKIM SEKTORZE BANKOWYM W ŚWIELE REGULACJI NADZORCZYCH	309
Summary	320

KRYZYS FINANSOWY W SYSTEMIE BANKOWYM

Jerzy Gwizdała: RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH W WARUNKACH ŚWIATOWEGO KRYZYSU FINANSOWEGO	323
Summary	331
Aleksandra Jurkowska: KRYZYS FINANSOWY LAT 2008-2009 A KONDYCJA FINANSOWA BANKÓW ISLAMSКИCH.....	333
Summary	340
Magdalena Markiewicz: WPŁYW KRYZYSU FINANSOWEGO NA ZMIANĘ POZYCJI BANKÓW DZIAŁAJĄCYCH W SKALI MIĘDZYNARODOWEJ	341
Summary	347
Grażyna Szustak: THE FINANCIAL CRISIS AND CHANGES IN POLISH BANKING PROCEDURES OF RETAIL BORROWER EVALUATION	349
Streszczenie	356

USŁUGI, INSTRUMENTY I PRODUKTY BANKOWE W NIESTABILNYM OTOCZENIU

Piotr Karaś, Tomasz Kutrzeba: PORÓWNANIE WYBRANYCH ISLAMSKICH I ZACHODNICH INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH NA PRZYKŁADZIE PRODUKTÓW DOSTĘPNYCH W ARABII SAUDYJSKIEJ I POLSCE	359
Summary	367
Katarzyna Kochaniak: NOWA USTAWA O KREDYCIE KONSUMENCKIM I JEJ WPŁYW NA UCZESTNIKÓW RYNKU	369
Summary	381
Dorota Korenik: FAKTORING W PERSPEKTYWIE WSPÓŁCZESNEGO BANKU	383
Summary	389
Andrzej Paliński: WPŁYW WARTOŚCI LIKWIDACYJNEJ NA WYSOKOŚĆ REALNEJ STOPY PROCENTOWEJ OD KREDYTU BANKOWEGO	391
Summary	397
Michał Polasik: ROZWÓJ RYNKU PŁATNOŚCI ZBLIŻENIOWYCH W POLSCE	399
Summary	408
Małgorzata Solarz: KONCEPCJA RACHUNKU BANKOWEGO DLA KAŻDEGO SPOSOBEM NA OGRANICZENIE WYKLUCZENIA FINANSOWEGO	409
Summary	417
Grażyna Woźniewska: KONKURENCJA NA RYNKU POŚREDNIKÓW ŚWIADCZĄCYCH USŁUGI PŁATNICZE	419
Summary	429
Justyna Zabawa: ROLA I ZNACZENIE INSTYTUCJI KREDYTOWYCH W FINANSOWANIU INWESTYCJI W ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII.....	431
Summary	439

OCENA BANKÓW DZIAŁAJĄCYCH W NIESTABILNYM OTOCZENIU

Joanna Cichorska: ZNACZENIE RATINGÓW KREDYTOWYCH W ZARZĄDZANIU FINANSAMI PRZEDSIĘBIORSTW	443
Summary	449

Romuald Hanisz: AKTYWNOŚĆ POLSKIEGO SEKTORA BANKOWEGO W WARUNKACH OGÓLNEJ AWERSJI DO RYZYKA. PRÓBA OCENY	451
Summary	459
Grzegorz Paluszak: ANALIZA POTENCJAŁU FINANSOWEGO NAJWIĘKSZYCH BANKÓW W NOWYCH PAŃSTWACH CZŁONKOWSICH UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2004-2009	461
Summary	467
Igor Styn: WPŁYW PLANOWANYCH ZMIAN ZAWARTYCH W MSSF 9 NA WYNIKI FINANSOWE NAJWIĘKSZYCH BANKÓW DZIAŁAJĄCYCH W POLSCE	469
Summary	477
Krzysztof Waliszewski: EUROPEJSKIE STANDARDY DORADZTWA FINANSOWEGO W POLSCE	479
Summary	490
Mariusz Zygierewicz: PODATEK OD TRANSAKCJI FINANSOWYCH A PODATEK OD DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	491
Summary	505
Marian Żukowski: OCENA DZIAŁALNOŚCI BANKU GOSPODARSTWA KRAJOWEGO W KONTEKŚCIE JEGO ZADAŃ I POTRZEB POLSKIEJ GOSPODARKI	507
Summary	515

WSTĘP

Światowy system finansowy wskutek międzynarodowego kryzysu gospodarczego XXI w. funkcjonuje współcześnie w warunkach silnej niestabilności. Dotyczy ona szeroko rozumianych związków między sferą finansową i realną gospodarki, działalności instytucji finansowych, sytuacji na rynkach finansowych, rynkowej wyceny instrumentów finansowych, a także świata finansów publicznych oraz innych, często bardzo specyficznych dziedzin finansowych. Niestabilność finansowa współczesnej gospodarki globalnej – jak dowodzi obserwacja zachodzących w niej zmian – wydaje się potwierdzać hipotezę H. Minsky’ego, że świat, charakteryzujący się istnieniem wielkiego sektora finansowego i niezwykle dużym naciskiem na tworzenie nowych instrumentów inwestycyjnych, sam w sobie generuje niestabilność.

Złożoność współczesnego mechanizmu powstawania niestabilności otoczenia światowego systemu finansowego jest przedmiotem rozważań prezentowanych Studiów Ekonomicznych. Autorzy poszczególnych artykułów niejednokrotnie wprost, a zatem już w tytule, akcentują swe zainteresowanie problematyką niestabilności otoczenia systemu finansowego. Większość artykułów do tej problematyki odnosi się jednak pośrednio, poprzez identyfikację przyczyn i poszukiwanie źródeł niestabilności identyfikowanych zjawisk i procesów finansowych.

Prezentowany tom Studiów Ekonomicznych pt. „Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania” dotyczy tematyki bankowości. Globalny kryzys finansowy, którego skutki stały się bezpośrednią przyczyną obserwowanej współcześnie niestabilności, jak powszechnie wiadomo rozpoczął się na rynku kredytów hipotecznych subprime w Stanach Zjednoczonych. Poprzez mechanizm zarażania przeniósł się na wszystkie obszary funkcjonowania światowego systemu finansowego. Dlatego też w Studiach określenie obecnych i przyszłych źródeł niestabilności systemu bankowego, jak też identyfikacja potencjalnych zagrożeń związanych ze sferą realną stanowią zasadniczy przedmiot analizy i oceny.

Studia dotyczą wielu złożonych problemów współczesnego systemu bankowego, czasami wykraczających poza jego ścisłe ramy. Ich przypisanie do problematyki bankowości wynikało głównie z treści artykułów i zgłoszonych intencji autorskich. Należy zgodzić się, że osiągnięty w tym względzie kompromis może nie znaleźć pełnego uznania Czytelnika, ale wzajemne przenika-

nie się współczesnych problemów finansowych, ich złożoność i niepodzielność administracyjna wydają się stanowić uzasadnienie przyjętego rozwiązania.

Intencją redaktorów Studiów Ekonomicznych było uporządkowanie jego treści względem wiodących zagadnień. Przygotowane artykuły umożliwiły wyeksponowanie następujących problemów:

1. System bankowy w niestabilnym otoczeniu.
2. Działalność banków w niestabilnym otoczeniu.
3. Niestabilność w bankach spółdzielczych.
4. Regulacje bankowe. Skutki niestabilności otoczenia.
5. Kryzys finansowy w systemie bankowym.
6. Usługi, instrumenty i produkty bankowe w niestabilnym otoczeniu.
7. Ocena banków działających w niestabilnym otoczeniu.

System bankowy w niestabilnym otoczeniu obejmuje artykuły z zakresu polityki pieniężnej, funkcjonowania systemu pieniężnego, niestabilności gospodarki globalnej, niestabilnego otoczenia banków czy poszukiwania nowych paradygmatów w bankowości. Zagadnienia te, ważne w perspektywie zmian systemu bankowego okresu *exit strategy*, będą stanowić niewątpliwie załączek identyfikacji przyszłych źródeł niestabilności systemu finansowego oraz potencjalnych zagrożeń związanych z funkcjonowaniem sfery realnej współczesnej gospodarki. Złożoność prezentowanych w nich zagadnień będzie natomiast z pewnością inspiracją do dyskusji oraz wymiany poglądów między przedstawicielami środowiska naukowego i praktykami w obszarze najistotniejszych problemów współczesnych finansów.

Problematyka drugiego tematu koncentruje się na złożonych zagadnieniach ogólnych i szczegółowych występujących w działalności banków narażonych na niestabilność swego otoczenia. Szeroki zakres tematyczny świadczy niewątpliwie o swoistej „puszce Pandory”, która w działalności bankowej spowodowała globalny kryzys finansowy.

Niestabilność w bankach spółdzielczych została wyodrębniona z uwagi na duże zainteresowanie autorów, problematyką banków spółdzielczych działających w niestabilnym otoczeniu. Sprzyja ona większej ich aktywności na rynku kapitałowym co znalazło swój wyraz w tytułach opracowań. Autorzy artykułów identyfikowali i oceniali działania podejmowane przez banki spółdzielcze w warunkach powstającej poza tym sektorem niestabilności.

Niestabilność otoczenia współczesnych banków wyzwoliła duże zainteresowanie zmianami w ich systemie regulacyjnym. Problematyka związana z regulacjami ostrożnościowymi i nowymi propozycjami stanowienia nadzoru bankowego zdominowała czwarty temat, świadcząc o randze i kontrowersyjności tej problematyki we współczesnej bankowości.

Piąty temat obejmuje problemy bankowości powstałe na skutek globalnego kryzysu finansowego. Rozważania autorów mają charakter sektorowy i zróżnicowany w przestrzeni terytorialnej. Bogactwo treści i proponowanych koncepcji rozszerza wiedzę o funkcjonowaniu sektorów bankowych w niestabilnym otoczeniu wywołanym globalnym kryzysem finansowym.

W kolejnym obszarze tematycznym znalazły się zagadnienia, w których autorzy odnoszą się do specyfiki usługowej, instrumentalnej i produktowej banków narażonych na niestabilność otoczenia, a w konsekwencji na wysokie ryzyko dochodu czy inwestycyjne. Funkcjonujące w praktyce rozwiązania dotyczące systemów płatności bankowych czy konstrukcji bankowych i pozabankowych instrumentów finansowych poddano w opracowaniach analizie i ocenie inspirując do dyskusji oraz wymiany poglądów w środowisku naukowym, a także praktyków bankowych.

Siódmy obszar tematyczny koncentruje uwagę Czytelników na ocenie różnych obszarów działalności stricte bankowej lub z nią silnie powiązanej. W artykułach ocenia się banki działające w Polsce i w skali międzynarodowej. Formułowane w nich wnioski inspirują do szerokiej dyskusji i dalszych analiz porównawczych.

Wyrażamy nadzieję, że rozległa i inspirująca problematyka Studiów przyczyni się do dalszych dociekań naukowych środowiska finansowego nad niezmiernie złożoną sytuacją sektora bankowego w okresie *exit strategy* prowadząc do powstawania nowych koncepcji i usprawnień jego funkcjonowania w niestabilnym otoczeniu.

*Irena Pyka
Joanna Cichorska*

SYSTEM BANKOWY W NIESTABILNYM OTOCZENIU

Jan L. Bednarczyk

Politechnika Radomska

INFLACJA NEUTRALNA (NDEGRI) CZY APRIORYCZNIE OKREŚLONY CEL INFLACYJNY?

Wprowadzenie

Jednym z ważniejszych obszarów, którym zajmuje się współczesna polityka gospodarcza, jest problem stabilności cen. Jest on ważny nie tylko ze względu na znane neoklasyczne argumenty, wskazujące na korzyści z takiej stabilności dla wielkości, struktury i efektywności produkcji, ale również ze względu na wpływ wysokiej inflacji na redystrybucję efektów działalności gospodarczej społeczeństwa, a w rezultacie również na ład i porządek społeczny.

Nierozstrzygnięty pozostaje jednak problem, jak należy rozumieć stabilność cen; czy należy dążyć do zerowej inflacji, czy dopuszczalna jest umiarkowana deflacja, czy też należy utrzymywać dodatnią inflację. Jeśli zaakceptuje się tę ostatnią opcję, to automatycznie pojawia się pytanie o dopuszczalny poziom inflacji. Pytania tego typu pojawiają się w literaturze ekonomicznej od co najmniej kilku dziesięcioleci. W latach 60. i 70. ekonomiści wywodzący się głównie z nurtu keynesowskiego skłonni byli godzić się na tzw. inflację możliwą do zaakceptowania (*tolerable*). W miarę jednak jak przewagę w dyskusjach teoretycznych i polityce banków centralnych (zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych i w Wielkiej Brytanii), zaczął zdobywać monetaryzm, na czoło wysunął się propagowany przez M. Friedmana pogląd, że docelowo (po tzw. okresie przejściowym od zbyt wysokiej inflacji do pełnej stabilności cen) gospodarka powinna rozwijać się poprzez fazy umiarkowanej inflacji lub nawet umiarkowanej deflacji¹.

„Eksperyment monetarystyczny” przeprowadzony w obydwu wspomnianych krajach wykazał, że osiągnięcie niskich wskaźników inflacji wiąże się jednak ze znacznie większymi stratami w dziedzinie realnej produkcji niż

¹ W artykule *The Role of Monetary Policy*, opublikowanym w marcowym numerze „American Economic Review” (1968), pisząc o konieczności wprowadzenia stałej stopy (*fixed rate*) wzrostu podaży pieniądza jako głównego narzędzia stabilizacji gospodarki, argumentował: „[...] it would be better to have a fixed rate that would on average produce moderate inflation or moderate deflation, provided it was steady, than to suffer erratic perturbations we have experienced” (s. 16).

przewidywali monetarzyści, w związku z tym nie rozważano nawet opcji zerowej inflacji. Kiedy jednak w latach 80. okazało się, że niektóre banki centralne (zwłaszcza Deutsche Bundesbank) stosujące regulację podaży pieniądza jako podstawowe narzędzie polityki pieniężnej, odniosły sukces w przewyżczeniu – wyniesionego jeszcze z lat 70. – impulsu inflacyjnego, przy utrzymywaniu się na dobrym poziomie wskaźników wzrostu gospodarczego, na nowo powrócił postulat zerowej lub zbliżonej do zera stopy inflacji. Postulat ten znalazł wyraz m.in w Traktacie z Maastricht w postaci celu inflacyjnego, do którego powinny zmierzać banki centralne krajów planujących Unię Gospodarczą i Walutową, a następnie w celu inflacyjnym Europejskiego Banku Centralnego, realizowanym w latach 1999-2003 r. (poniżej 2%, bez wykluczenia inflacji zerowej lub deflacji)².

W sferze teorii, w ciągu ostatnich ponad dwóch dziesięcioleci ukształtował się specyficzny konsensus w podejściu do stabilności cen pomiędzy Nową Ekonomią Klasyczną a Nową Ekonomią Keynesowską. Efektem konsensusu jest podkreślanie przez przedstawicieli obydwu nurtów roli stabilnych cen w promocji długotrwałego wzrostu gospodarczego. Z kolei banki centralne skłonne są uznawać dodatnią, niską inflację (w granicach 1%-2%) za optymalny wzrost cen. Problem w tym, że tak określony cel inflacyjny z reguły nie ma nic wspólnego z historią inflacji w poszczególnych krajach, ich strukturą instytucjonalną ani specyfiką gospodarczą (np. tolerancją dla wzrostu cen); jest tylko prostym przeniesieniem wzorca wyniesionego z kraju(ów) o najniższych wskaźnikach inflacji. Oczywiście staje się w tym miejscu pytanie, czy wzorce te muszą rzeczywiście tworzyć optymalne warunki dla rozwijania działalności gospodarczej w każdym kraju.

1. Problem optymalnego tempa wzrostu cen

Odpowiadając na pytanie o optymalne tempo wzrostu cen, nie można nie przytoczyć jako przykładu danych charakteryzujących najszybciej obecnie rozwijające się gospodarki świata, do których należą kraje grupy BRIC. W krajach tych w latach 2003-2011 stopy inflacji kształtowały się z reguły na poziomie 7%-10% z wyjątkiem Chin, gdzie inflacja dochodziła okresowo do 6% (np. w 2008 r.)³. W najszybciej rozwijającej się gospodarce europejskiej, jaką od lat jest gospodarka Turcji, inflacja waha się w przedziale od 8% do nawet ponad 10%⁴. Przytoczone powyżej dane są dość mocnym dowodem na potwierdzenie tezy, że szybki wzrost gospodarczy może odbywać się przy stopach inflacji mających niewiele wspólnego ze stabilnością cen w rozumieniu

² Por. *Price Stability: Why Is It Important for You?* ECB, Frankfurt am Main, April 2009, s. 8.

³ IMF. *World Economic Outlook*, September 2011, Table A7. Średnie tempo wzrostu cen w Chinach w latach 1993-2002 wynosiło 6,2%.

⁴ Ibid.

teorii i praktyki życia gospodarczego w krajach uprzemysłowionych (zwłaszcza w krajach Unii Europejskiej).

Z obserwacji dynamiki wzrostu cen oraz wzrostu gospodarczego w krajach grupy BRIC wynika, że w warunkach zmiennych kursów walutowych władze gospodarcze mają jednak dość dużo swobody w zakresie kształtowania wskaźników inflacji⁵. Przede wszystkim nie muszą one wyprzedzająco reagować na ruchy cen uwarunkowane koniunkturalnie (np. poprzez „zaporowe” podwyżki stóp procentowych, jak to przynajmniej do niedawna, występowało w Stanach Zjednoczonych czy w Europie), co pozwala na swobodne rozwijanie się ożywienia. Czas na mocniejsze korekty polityki pieniężnej przychodzi wówczas, gdy ożywienie gospodarcze jest już w toku. W ten sposób inflacja pozostaje pod kontrolą bez negatywnych skutków dla wzrostu gospodarczego.

To samo dotyczy również amortyzacji szoków zewnętrznych. Na przykład wzrost ceny ropy naftowej, znajdujący odbicie we wzroście cen paliw na rynku wewnętrznym, nie musi być potraktowany przez politykę pieniężną jako impuls inflacyjny, który należy natychmiast wygasić. Skutkiem takich działań byłoby przeniesienie „szoku podażowego” bezpośrednio na wskaźniki wzrostu gospodarczego. Inflacja pozostałaby wprawdzie na niskim poziomie, ale ze stratą dla sfery realnej (produkcji, zatrudnienia). Przejściowe dopuszczenie do wzrostu inflacji daje w tym przypadku sektorowi realnemu czas niezbędny na dostosowanie się do nowych warunków rynkowych; również czas na wdrożenie technologii ograniczającej zużycie „drogiego” czynnika produkcji.

Poszukując optymalnego rozwiązania w dziedzinie kontroli inflacji Rada Prezesów (*Governing Council*) EBC zdecydowała, że począwszy od maja 2003 r. stabilność cenowa w Unii Europejskiej będzie rozumiana jako utrzymywanie w średnim okresie inflacji w pobliżu 2%⁶. Jakkolwiek podjęcie takiej decyzji można było odczytać jako sygnał, że EBC zapewnia prowadzonej przez siebie polityce pieniężnej pewną elastyczność w odniesieniu do realizacji innych celów niż ograniczenie inflacji, to jednak nadal aktualne pozostawało pytanie, czy margines elastyczności jest wystarczający, aby w pełni wyzwolić potencjał rozwojowy krajów strefy euro i Unii Europejskiej. Otóż wydaje się, że odpowiedź na to pytanie nie mogła być pozytywna, co znalazło swój wyraz w cały czas niskich, stagnacyjnych wskaźnikach wzrostu gospodarczego krajów strefy euro, głębokości kryzysu, jaki dotknął kraje unijne (zwłaszcza kraje, które przyjęły euro), oraz w braku perspektyw na rozwiązanie ich problemów strukturalnych (wysokie bezrobocie, niska konkurencyjność, wysokie zadłużenie itp.).

⁵ Na marginesie należy dodać, że friedmanowski postulat pełnej stabilności cen pojawił się w okresie stałych kursów walutowych, kiedy władze gospodarcze miały znacznie mniej swobody w zakresie kontroli wzrostu cen.

⁶ Price Stability..., op. cit., s. 8.

Ramy niniejszego opracowania nie pozwalają na szczegółową analizę skutków utrzymywania przez EBC celu inflacyjnego na sztucznie, apriorycznie ustalonym poziomie⁷. Można jednak przytoczyć przynajmniej niektóre zagrożenia, które się z tym wiążą. Istotne jest przy tym zwrócenie uwagi na diametralnie odmienny wpływ, jaki polityka pieniężna zorientowana na utrzymanie niskiej inflacji wywiera na gospodarki charakteryzujące się z jednej strony wysoką elastycznością cen i płac, gdzie procesy inflacyjne wywołują wysokie koszty społeczne, majątkowe (*welfare costs*), a także koszty w dziedzinie wzrostu produkcji (spowodowane obniżeniem efektywności mechanizmów rynkowych wskutek wypaczenia struktury względnych cen) oraz z drugiej strony, gospodarki charakteryzujące się sztywnością cen i płac, gdzie społeczna tolerancja dla umiarkowanej inflacji jest większa, i gdzie typowym sposobem reakcji na wdrożenie polityki dezinflacyjnej, w celu osiągnięcia „ambitnego” celu inflacyjnego, jest ujemny przyrost lub stagnacja produkcji oraz wzrost bezrobocia.

Podstawową korzyścią, jaką obydwie typy gospodarek powinny odnieść z utrzymania (dojścia do) niskiego, założonego przez bank centralny poziomu inflacji, jest zakotwiczenie oczekiwań inflacyjnych na poziomie, który teoretycznie powinien umożliwić obniżenie w średnim okresie realnej stopy procentowej do poziomu, który ułatwi rozwój „zdrowego” ożywienia koniunktury. Gospodarki cechujące się niską inflacją powinny również teoretycznie szybciej wychodzić z kryzysu; doświadczenia ostatniego kryzysu pokazały jednak, że ten mechanizm się nie sprawdził⁸. Pomimo że przed kryzysem w krajach strefy euro stopy inflacji kształtowały się na niższym poziomie niż w Stanach Zjednoczonych, to jednak to Stany Zjednoczone obniżyły stopy procentowe praktycznie do zera, co pozwala ich gospodarce lepiej radzić sobie z kryzysem. EBC sięgnął do specyficznego „kapitału”, jakim są zakotwiczone oczekiwania inflacyjne, dopiero pod koniec 2011 r., kiedy kryzys gospodarczy zaczął zagrażać dalszemu istnieniu strefy euro, obniżając swoją podstawową stopę procentową do 1%. Na koniec stycznia 2012 r. była ona jednak nadal o 75-100 p.b. wyższa niż podstawowa stopa Systemu Rezerwy Federalnej.

⁷ Szerszą analizę tego problemu autor przedstawił m.in. w: J.L. Bednarczyk: *Stabilność cen a kondycja gospodarki. Uwagi o polityce stabilizacji cen w krajach Unii Europejskiej*. W: *Monografie i opracowania naukowe. Finanse*. Red. B. Pietrzak. SGH i Kolegium Zarządzania i Finansów, Warszawa 2005; J.L. Bednarczyk: *Inflacja neutralna a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*. W: *Polityka gospodarcza a rozwój kraju*. Polskie Towarzystwo Naukowe, Warszawa 2009, s. 99-113; J.L. Bednarczyk: *Hipoteza inflacji neutralnej a problemy wzrostu gospodarczego w krajach strefy euro*. *Folia Oeconomica* 248, Acta Universitatis Lodzensis, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011.

⁸ J.L. Bednarczyk: *Polityka pieniężna Europejskiego Banku Centralnego jako narzędzie przezwyciężania kryzysu w krajach strefy euro*. W: *Rynki finansowe i ubezpieczenia. Nowe perspektywy instytucji i instrumentów*. Zeszyty Naukowe 143, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2010, s. 54-64.

Polityka EBC wyraźnie potwierdza istnienie tzw. pułapki niskiej inflacji⁹, szczególnie niebezpiecznej dla wzrostu gospodarczego. Chodzi o to, że władze pieniężne mogą stać się swoistym zakładnikiem polityki utrzymywania na niskim poziomie oczekiwań inflacyjnych. Chęć stabilizacji na niskim poziomie oczekiwań cenowych może zmuszać władze do przesadnej reakcji na naturalne w istocie wahania tych przewidywań, czego efektem może być utrzymywanie nadmiernie wysokiego poziomu realnych stóp procentowych, niesprzyjającego ożywieniu koniunktury. Zjawisko to jest szczególnie niebezpieczne dla krajów pretendujących do strefy euro, notujących historycznie nieco wyższe, aczkolwiek umiarkowane wskaźniki inflacji, ale również dla krajów członkowskich strefy euro, odczuwających boleśnie deficyt kapitału.

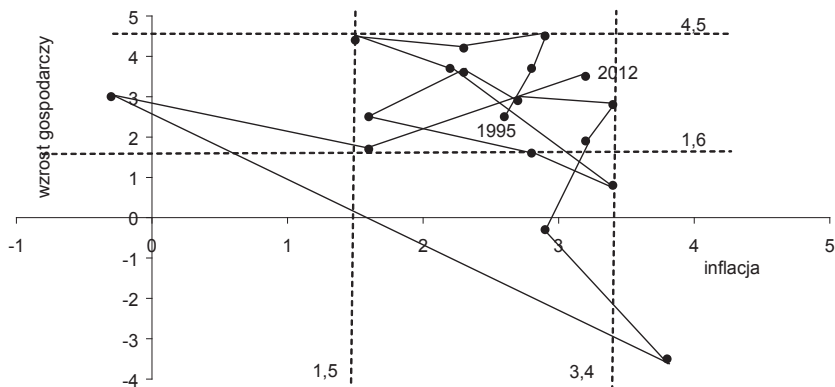
2. Inflacja neutralna (NDEGRI) jako podstawa polityki banku centralnego

Obserwacja współzależności pomiędzy tempem wzrostu cen a wzrostem gospodarczym zarówno w krajach uprzemysłowionych, jak i w krajach o najdynamiczniejszych gospodarkach, pozwala postawić tezę, że polityka gospodarcza oparta na ścisłej kontroli inflacji w celu utrzymania jej na apriorycznie ustalonym, niskim poziomie, nie stwarza dobrych warunków dla długotrwałego, stabilnego wzrostu gospodarczego i musi być zastąpiona zupełnie innym podejściem teoretycznym, bardziej przyjaznym dla wzrostu gospodarczego.

Alternatywny model określania celu inflacyjnego przez bank centralny mógłby opierać się na hipotezie inflacji neutralnej lub *Non-Decreasing Economic Growth Rate of Inflation* (NDEGRI), rozumianej jako średni – w ciągu 5-10 lat – wzrost cen, który współlistnieje z najwyższymi wskaźnikami wzrostu gospodarczego, przy których oczekiwania inflacyjne mają stabilny charakter (tj. inflacja nie wykazuje tendencji do przyspieszania). Próbę graficznego określenia poziomu inflacji neutralnej dla Stanów Zjednoczonych zaprezentowano na rysunku 1, używając danych OECD z lat 1995-2011. Na osi OY odłożone zostało tempo wzrostu gospodarczego w czasie t , natomiast na osi OX tempo wzrostu cen konsumpcyjnych w czasie $t-1$. Przyjęcie jako zmiennej objaśniającej inflacji z roku poprzedniego wydaje się być uzasadnione tym, że zgodnie z teorią racjonalnych oczekiwań podmioty gospodarcze podejmują swoje decyzje ekonomiczne w czasie t na podstawie oczekiwań formułowanych w czasie $t-1$, w związku z tym dynamika wzrostu cen, nominalnych przychodów ze sprzedaży, zysków oraz dochodów indywidualnych (i innych zjawisk

⁹ J.L. Bednarczyk: *Neutral Inflation and the Costs of Joining and Staying in the Eurozone*. W: *The Mechanism of Functioning of EMU, Euro Zone Enlargement – the New Members' Perspective*. Edited by J. Bilski and E. Feder-Sempach. Folia Oeconomica 239, Acta Universitatis Lodziensis, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010, s. 24.

oraz informacji gospodarczych) w danym roku, kształtuje w znacznym stopniu decyzje dotyczące wydatków w przyszłym roku, co z kolei oddziałuje na tempo wzrostu PKB.



Rys. 1. Inflacja i wzrost gospodarczy w Stanach Zjednoczonych w latach 1995-2012* (tempa, proc.)

* Dla 2012 r. prognoza OECD.

Źródło: OECD Economic Outlook, Nov. 2011, Annex Table 1, 18.

Jak wynika z rysunku, tempa wzrostu realnego PKB oraz inflacja w Stanach Zjednoczonych w badanym okresie zawierały się z prawie 78-procentową dokładnością¹⁰ w przedziałach: inflacja 1,5%-3,4%, wzrost gospodarczy 1,6%-4,5%. Jedynie w latach 2008, 2009 i 2010 wskaźniki inflacji i wzrostu gospodarczego odchodziły od nich znacznie, o czym zdecydował kryzys, przy czym w miarę przezwyciężania kryzysu znów do nich powróciły. Jak się więc wydaje, wskaźniki inflacji mieszczące się w przedziale 1,5%-3,4% odzwierciedlają naturalną cykliczność rozwoju gospodarki amerykańskiej: nie zagrażają ani podsyceniem oczekiwań inflacyjnych ani ukształtowaniem się oczekiwań deflacyjnych. Przede wszystkim jednak są obojętne dla wzrostu gospodarczego, gdyż mogą „współistnieć” z relatywnie wysokimi wskaźnikami wzrostu realnego PKB, mieszczącymi się w przedziale 2,5%-4,5%.

Przytoczone na rysunku dane (pomimo ich wąskiego zakresu), dotyczące dynamiki cen i wzrostu realnego PKB w Stanach Zjednoczonych w latach 1995-2011 nie potwierdzają również istnienia pozytywnej zależności pomiędzy wzrostem gospodarczym a inflacją, tak często eksponowanej w publicystyce gospodarczej, a także w sprawozdaniach kierowniczych gremiów decyzyjnych banków centralnych. Ruchy cen i zmiany realnego PKB przyjmują okresowo

¹⁰ Wynika to z podzielenia 14 (liczby obserwacji zawierających się w prostokącie ABCD na rysunku 1) przez 18 (ogólną liczbę obserwacji).

ten sam kierunek lub przeciwny. Niekiedy okresom szybkiego wzrostu PKB towarzyszy spadek inflacji, niekiedy jej wzrost. I odwrotnie okresom spadku tempa wzrostu PKB towarzyszy spadek inflacji lub jej wzrost. Charakter relacji inflacja – wzrost gospodarczy zależy bowiem od wielu czynników, takich jak: równowaga budżetowa i zewnętrzna, polityka stóp procentowych banku centralnego, sytuacja kursu walutowego, zmiany oczekiwań itp., które w każdym, poszczególnym przypadku inaczej mogą wpływać na tę relację.

Trudno byłoby odnosić przybliżoną wartość inflacji neutralnej (NDEGRI) wyznaczoną dla gospodarki amerykańskiej do realiów gospodarki strefy euro. Od co najmniej kilkunastu lat naturalna cykliczność zmian cen została w tych krajach zakłócona konwencyjną polityką antyinflacyjną, proklamowaną jeszcze przed wprowadzeniem euro i kontynuowaną w ortodoksyjnej formie przez Europejski Bank Centralny. Uelastycznienie polityki stabilizacji cen w krajach strefy euro powinno polegać na odejściu w praktyce Europejskiego Banku Centralnego od formułowania celu inflacyjnego a priori i przyjęciu zasady, że cel ten jest ustalany na podstawie obserwacji dotychczasowych zmian cen w tych krajach i towarzyszącego tym zmianom przebiegu realnych procesów gospodarczych, zwłaszcza odzwierciedlonych kształtowaniem się wskaźników wzrostu gospodarczego. Uzasadnione wydaje się ustalenie oddzielnie celu inflacyjnego dla każdego kraju na poziomie wskaźnika inflacji neutralnej, a następnie sumarycznego wskaźnika dla wszystkich krajów strefy euro. Dla danego roku kalendarzowego (lub kilku lat) cel inflacyjny EBC mógłby być ustalany na podstawie obserwacji stóp inflacji oraz wskaźników wzrostu gospodarczego krajów strefy euro z ostatnich 5-10 lat, co stabilizowałoby oczekiwania inflacyjne.

Podsumowanie

Wprowadzenie do polityki EBC proponowanych zmian w dziedzinie zasad ustalania celu inflacyjnego spowodowałoby przede wszystkim, że EBC nie postrzegałby nieco wyższej inflacji notowanej w krajach posiadających najdynamiczniej rozwijające się gospodarki (wykazujących nieco wyższy poziom inflacji neutralnej) jako podstawy do zaostrzania polityki pieniężnej. Kraje te rozwijałyby się szybciej z korzyścią dla całego ugrupowania integracyjnego. Polityka ta (w powiązaniu z ewentualną modyfikacją kryteriów fiskalnych) dałaby również możliwość szerszego wykorzystania w krajach strefy euro popytu wewnętrznego jako stimulatora rozwoju, co wydaje się istotne, biorąc pod uwagę zarówno wielkość tego rynku, jak i jego znaczenie w gospodarce globalnej. Również największe gospodarki ugrupowania (Niemcy, Francja) uzyskałyby szanse szybszego rozwoju i pełniejszego wykorzystania swoich możliwości produkcyjnych z korzyścią dla innych (zwłaszcza mniejszych) krajów członkowskich.

**NON-DECREASING ECONOMIC GROWTH RATE OF INFLATION (NDEGRI)
OR THE A PRIORI SET INFLATION TARGET?**

Summary

The aim of this paper is to answer the questions whether ECB should not resign of rigid inflation controlling in favour of more flexible monetary policy, taking into account price specificity of Eurozone member countries; especially observed there historical interrelationships between inflation and economic growth. It seem, that thesis as if each level of inflation, higher then official ECB target, were dangerous for economy, is false. Typical for each country is probably different level of inflation, which can co-exist with higher level of economic growth. Instead of adhering to arbitrary established inflation target, ECB should focus in its policy rather on neutral rate of inflation (Non-Decreasing Economic Growth Rate of Inflation – NDEGRI) concept, more friendly for economic growth needs.

Iwona Dorota Czechowska

Uniwersytet Łódzki

ZNACZENIE SPOŁECZNEGO ASPEKTU BANKOWOŚCI DLA FUNKCJONOWANIA BANKÓW W NIESTABILNYM OTOCZENIU

Wprowadzenie

Kryzys na rynkach finansowych spowodował wzrost zainteresowania społecznym aspektem bankowości, który staje się coraz bardziej widoczny i znajduje odzwierciedlenie w określeniach, takich jak: *social bank* czy *social bank-ing*. W wyniku transformacji sektora bankowego spowodowanej kryzysem instytucje przejawiające aktywność w tej dziedzinie przestają być podmiotami niszowymi. Rozwój tej koncepcji jest rezultatem przekonania klientów o potrzebie wykorzystania bankowości, która będzie bardziej odpowiedzialna i etyczna w porównaniu do bankowości tradycyjnej. Wydaje się również, że taki kierunek rozwoju finansów i bankowości powinien w przyszłości sprzyjać unikaniu kryzysów. Wobec powyższego celem opracowania będzie prezentacja społecznego kontekstu bankowości oraz wykazanie, że zainteresowanie takim nurtem, zwłaszcza przez usługodawców, ale także ich klientów, pojawia się w warunkach niestabilnego otoczenia. Opracowanie będzie składać się z trzech części. W pierwszej zostanie zdefiniowany społeczny charakter bankowości, w następnej zaprezentowane przykłady banków społecznych¹, a w ostatniej ukazany społeczny aspekt bankowości w warunkach kryzysu.

1. Teoretyczne ujęcie społecznego charakteru bankowości

Zapowiedziane w tytule skoncentrowanie rozważań na społecznym charakterze bankowości wymaga doprecyzowania pojęcia „społeczny”. W słowniku języka polskiego termin społeczny jest opisany jako:

- odnoszący się do społeczeństwa lub jego części, powstający, w społeczeństwie, związany ze społeczeństwem,
- utworzony, nagromadzony przez społeczeństwo w procesie produkcji, zorganizowany wspólnymi siłami, będący własnością ogółu obywateli,

¹ Autorka przyjmuje w pewnym uproszczeniu, że *social banks* to banki społeczne, zajmujące się bankowością o charakterze społecznym. Patrz punkt 1 tego opracowania.

- przeznaczony dla i do obsługiwanego społeczeństwa,
- pracujący honorowo bez wynagrodzenia,
- utworzony, zorganizowany samodzielnie przez społeczeństwo lub grupę bez udziału państwa².

W tym miejscu pojawia się pytanie dotyczące odniesienia powyższych określeń do bankowości i banku. Bank-przedsiębiorstwo funkcjonuje w różnych sferach: ekonomicznej, prawnej, technicznej, ale także społecznej, łączącej się z aspektami grupowych działań ludzi zarówno po stronie podażowej: pracownicy, zarządzający, właściciele, jak i popytowej – klienci³. Oprócz tradycyjnego – zwłaszcza ekonomicznego wymiaru, bankowość może mieć również charakter społeczny, ponieważ większość społeczeństwa korzysta z usług bankowych i jest klientami sektora bankowego, usługi bankowe są realizowane przez wielu pracowników, znajdujących zatrudnienie w tej branży, reprezentujących różnych właścicieli, m.in. spółdzielców. Potencjał banku jest budowany na podstawie zaufania depozytariuszy, do których należy większa części obracanego kapitału. Stosunkowo nowym elementem, stanowiącym część tej definicji, jest funkcjonowanie banku na rzecz społeczeństwa i otaczającego go środowiska.

Społeczny sens działalności bankowej może być kojarzony z dążeniem do dobrobytu społecznego, a także podejściem do realizowanych celów społecznych i funkcjonowaniem banku jako organizacji. Powołując się na definicję banku jako formy przedsiębiorstwa można zwrócić uwagę na spostrzeżenie J. Engelhardta, że wymiaru społecznego nie należy utożsamiać z pojęciem „kapitał ludzki”, ponieważ chodzi tu o ludzi zatrudnionych w przedsiębiorstwie, pomiędzy którymi istnieje sieć wzajemnych powiązań, występowanie grup interesu, wspólnotę norm etyczno-moralnych, kulturowych, religijnych czy ukształtowanych historycznie tradycji⁴.

Bank, tak jak przedsiębiorstwo, może być traktowany jak organizacja łącząca podmioty biorące udział w procesie gospodarczym: właścicieli, zarządzających, pracowników oraz klientów⁵. Jest on umiejscowiony w określonej społeczności lokalnej, dysponuje zasobami danego regionu lub kraju, dlatego też ma obowiązki wobec społeczeństwa, w którym funkcjonuje, od którego zależy jego funkcjonowanie i rozwój. Można uznać bank za podmiot odpowiedzialny za osiągnięcie celów wobec siebie i wobec wszystkich grup pozo-
stających w jego otoczeniu⁶. W literaturze oprócz poglądu, że głównym celem

² *Uniwersalny słownik języka polskiego*. T. III. Red. S. Dubisz. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 1336.

³ Y. Allaïere, M.E. Frisiroto: *Myślenie strategiczne*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 17.

⁴ J. Engelhardt: *Typologia przedsiębiorstw*. CeDeWu, Warszawa 2007.

⁵ J. Adamczyk: *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw*. PWE, 2009, s. 26-27.

⁶ H.I. Ansoff: *Zarządzanie strategiczne*. PWE, Warszawa 1985, s. 15, cyt. za J. Adamczyk: Op. cit., s. 29.

funkcjonowania przedsiębiorstwa jest kreowanie wartości dla jego właścicieli, pojawiają się również opinie dotyczące uwzględniania korzyści wszystkich zainteresowanych stron. Osiąganie celów ekonomicznych jest determinowane m.in. zachowaniem równowagi społecznej, na którą wpływa realizacja celów społecznych, związanych z dbaniem o dobrą opinię w społeczeństwie⁷. Z powyższego wynika sprzężenie zwrotne między celami ekonomicznymi i społecznymi, co oznacza potrzebę interaktywnego współdziałania banku z jego otoczeniem⁸.

Pojęcie społecznego charakteru bankowości może mieć różny sens znaczeniowy. W pracy zbiorowej, której tytuł nawiązuje do bankowości społecznej, autorzy O. Weber i S. Remer porządkują zróżnicowanie w sposobach jej definiowania. Wskazując, że każda z tych definicji pod innym kątem patrzy na społeczny wymiar bankowości, odnoszony do usług bankowych:

- funkcjonujących na podstawie nowych, społecznych mediów, jak Internet, co oznacza bezpośredni kontakt między posiadającymi nadwyżkę i potrzebującymi środków pieniężnych,
- dotowanych przez rząd lub banki finansujące rozwój, realizowanych zwłaszcza w krajach rozwijających się,
- w obszarze mikrofinansów czy mikrokredytów, realizowanych zwłaszcza w krajach rozwijających się,
- głównie lub wyłącznie związanych z orientacją społeczną lub charytatywną klientów,
- o „pozytywnym oddziaływaniu”, co jest rozumiane jako bankowość „zrównoważona (odpowiedzialna)”, etyczna lub alternatywna⁹.

W przypadku tego opracowania wykorzystywane będzie ostatnie z wyżej prezentowanych, kładące nacisk na banki jako instytucje społecznego zaufania wykorzystujące w swoim działaniu koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility* – CSR). Zgodnie z tym nurtem przedsiębiorstwa ponoszą odpowiedzialność nie tylko za wynik finansowy, ale także za sferę społeczną i środowisko naturalne, na które wpływają. CSR to podejście do prowadzenia działalności gospodarczej, które obejmuje dobrowolne uwzględnienie przez firmę w działaniach biznesowych i w kontaktach z interesariuszami, szerokich aspektów społecznych i ekologicznych¹⁰. Ta koncepcja oznacza długofalowe, strategiczne podejście oparte na zasadach dialogu społecznego i poszukiwaniu rozwiązań korzystnych dla przedsiębiorstwa,

⁷ J. Adamczyk: Op. cit., s. 31-37.

⁸ Ibid., s. 38.

⁹ O. Weber, S. Remer: *Social Banks and the Future of Sustainable Finance*. „World Financial Review”. 2011, <http://www.worldfinancialreview.com> [10.01.2012].

¹⁰ *Green Paper for Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility*. Brussels 2001, COM (2001) 366 final.

oraz jego otoczenia, pracowników i społeczności. Realizacja strategii CSR ma prowadzić do trwałego sukcesu przedsiębiorstwa dzięki prowadzeniu dialogu z otoczeniem, uwzględnianiu ochrony środowiska i budowy kapitału społecznego¹¹.

Definicje *social banking* można również odnaleźć w opracowaniach Rolanda Benediktera¹². Ten autor uważa, że banki koncentrują się na inwestowaniu w społeczności, wspieraniu społecznych, środowiskowych i etycznych programów, a także stwarzają możliwości finansowe osobom w niekorzystnej sytuacji. Przy podejmowaniu decyzji finansowych kierują się nie tylko zasadą maksymalizacji zysku, ale realizują trzy pryncypia: zysk-ludzie-planeta, co oznacza także promowanie praw człowieka i ochronę środowiska naturalnego. Realizacja tych zasad wskazuje na to, że „społeczne” banki interesują się nie tylko tym, komu pożyczają środki pieniężne, ale także na jaki cel. Ponadto, definiując banki społeczne R. Benedikter wskazuje na trzy cechy przesądzające o ich charakterze, należą do nich: odpowiedzialność, przejrzystość i zrównoważony rozwój¹³. Odpowiedzialność wynika z niepodjęcia inwestycji o charakterze spekulacyjnym i nieetycznym. Przejrzystość łączy się z jawnością celów, na które pożyczane są środki depozytariuszy. Zrównoważony rozwój koncentruje się na rozwoju społeczeństwa, środowiska naturalnego i ludzi, dotyczy m.in. inwestycji w małe projekty¹⁴. Podsumowując przegląd definicji można zauważyć, że różnice dotyczą identyfikowania *social banking* w odniesieniu do kanałów dystrybucji, realizacji określonych celów, zasad czy klientów.

2. Przykłady banków „społecznych”

Banki spełniające wszystkie kryteria banków społecznych reprezentują stosunkowo niewielką grupę. Większość jest skupiona w GABV¹⁵, która stanowi niezależne stowarzyszenie wykorzystujące finanse w osiągnięciu zrównoważonego rozwoju obsługiwanych klientów, społeczności i środowiska. Członkowie tej organizacji to innowacyjne instytucje bankowe, które realizują produkty i usługi służące finansowaniu inicjatyw na rzecz rozwoju społeczności lokalnych i przedsiębiorców uwzględniających w swoim działaniu cele społeczne, promują zrównoważony rozwój, są przyjazne naturalnemu środowisku, realizują przedsięwzięcia ograniczające ubóstwo, poprawiające jakość życia. Ponadto banki należące do GABV kierują się takimi wartościami,

¹¹ K.B. Matusiak: *Innowacje i transfer technologii, słownik pojęć*. Wyd. drugie rozszerzone, 2007, <http://www.pi.gov.pl/parp/data/slownik/slownik.html> [5.12.2011].

¹² R. Benedikter: *European Answers to the Financial Crisis: Social Banking and Social Finance*. The Europe Center, <http://spice.stanford.edu> [10.01.2012].

¹³ Ibid.

¹⁴ Ibid.

¹⁵ *Global Alliance for Banking on Values*. <http://www.gabv.org> [11.01.2012].

jak: przejrzystość działania, budowa zaufania klientów, dążenie do trwałego rozwoju społecznego i zmian środowiskowych, działanie na rzecz innowacji społecznych w sektorze finansowym, współpraca w celu poprawy pozycji konkurencyjnej¹⁶. Członkowie tej organizacji reprezentują różne banki, mające siedziby w różnych krajach, na różnych kontynentach. Największe banki społeczne w Europie to bank niemiecki Gemeinschaft für Leihen und Schenken Bank, holenderski Triodos Bank, włoski Banca Etica, szwajcarski ABS i duński Merkur Bank¹⁷.

Oprócz GABV banki aktywne w dziedzinie społecznej są skupione w takich stowarzyszeniach, jak: INAISE¹⁸ czy FEBEA¹⁹. Przy czym INAISE zrzesza małe banki, grupy społeczne, władze lokalne i regionalne realizujące inicjatywy społeczne, a FEBEA członków będących bankami, firmami inwestycyjnymi, fundacjami pochodzącymi z krajów UE i EFTA²⁰. Mając na uwadze ranking tego typu banków w Europie odnoszący się do poziomu aktywów można zauważyć, że pierwszorzędną pozycję zajmują w nim banki pochodzące z Wielkiej Brytanii, Holandii, Szwecji i Szwajcarii. W ujęciu globalnym jest to jednak nadal poziom niezadawalający²¹.

Tabela 1

Zrzeszenia banków społecznych

Członkowie GABV		Członkowie FEBEA	
Nazwa banku	Kraj pochodzenia	Nazwa banku	Kraj pochodzenia
1	2	3	4
Alternative Bank Schweiz	Szwajcaria	APS Bank	Malta
Banca Etica	Włochy	Banca Popolare Etica	Włochy
Banca Sol	Boliwia	Bank für Sozialwirtschaft, AG	Niemcy
Brac	Bangładesz	Banque Alternative Suisse SA	Szwajcaria
Cultura Bank	Norwegia	Caixa Pollenca	Hiszpania
GLS Bank	Niemcy	Charity Bank Limited	Wielka Brytania
Merkur Cooperative Bank	Dania	Credit Cooperatif	Francja
Mibanco	Peru	Cultura Sparebank	Norwegia
New Resource Bank	USA	Ekobanken	Szwecja
One California Bank	USA	La Nef	Francja
Triodos Bank	Holandia	Merkur Cooperative Bank	Dania

¹⁶ Ibid.

¹⁷ R. Benedikter: Op. cit.; O. Weber, S. Remer: Op. cit.

¹⁸ International Association of Investors in the Social Economy, <http://www.inanse.org> [12.01.2012].

¹⁹ European Federation of Ethical and Alternative Banks, <http://www.febea.org> [12.01.2012].

²⁰ Wśród członków FEBEA znajduje się również polski podmiot Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych SA (TISE), świadczące usługi finansowe, doradcze, inwestycyjne sprzyjające rozwojowi inicjatyw lokalnych na rzecz zrównoważonego rozwoju, w obszarze ekonomii społecznej, <http://www.tise.com.pl> [12.01.2012]. Charakterystykę głównych banków etycznych w UE można odnaleźć np. w T.C. Barbu, I.A. Boitan: *The Financial Crisis' Impact on Ethical Financial Institutions*. Annals of the „University of Oradea Economic Science Series” 2009, Vol. 18, s. 467-473.

²¹ R. Benedikter: Op. cit.; O. Weber, S. Remer: Op. cit.

cd. tabeli 1

1	2	3	4
VanCity	Kanada	–	–
XAC Bank	Mongolia	–	–

Źródło: www.gabv.org; www.febea.org [12.01.2012].

Poszukując w Polsce banków, które wykazywałyby w swojej działalności aktywność społeczną, można odwołać się do rankingu odpowiedzialnych firm, ustalanego przez „Gazetę Prawną” na podstawie ankiety od 2007 r. Tworząc ranking w roku 2011 zadawano firmom pytania dotyczące: odpowiedzialnego przywództwa, dialogu z interesariuszami, zaangażowania społecznego, odpowiedzialnego zarządzania i innowacyjności społecznej. Na liście ocenianych firm wyróżniono m.in. branżę: bankowość, sektor finansowy i ubezpieczeniowy. W tej grupie znalazło się 13 firm, z czego 10 to były banki²². Jeden z nich, Bank Zachodni WBK, zajmujący drugą pozycję w grupie i dwudziestą czwartą wśród badanych firm, określał się jako wrażliwy na potrzeby klientów i społeczeństwa. Swoją wrażliwość uzasadniał powiększeniem dostępności usług bankowych dla osób niepełnosprawnych, likwidując bariery dostępu do usług bankowych i tworząc udogodnienia dla osób niepełnosprawnych realizował elementy odpowiedzialności społecznej. W tym celu stworzył program „Obsługa bez barier”, zapewniając spójne i pozytywne doświadczenie klientom niepełnosprawnym, niezależnie od miejsca ich obsługi, w placówkach, przez telefon, Internet czy bankomat²³. Ponadto kryteriami środowiskowymi i społecznymi kierował się Raiffeisen Bank, który z ostrożnością podchodził do finansowania produkcji energii atomowej czy handlu bronią. Natomiast BOŚ Bank miał na swoim koncie finansowanie inwestycji ekologicznych. Poza tym kilka banków działających w Polsce było notowanych na GPW w ramach indeksu spółek społecznie odpowiedzialnych RESPECT²⁴.

3. Społeczny aspekt bankowości w kontekście kryzysu

W okresie kryzysu pojawiają się pytania o jego przyczyny oraz sposoby zapobiegania czy minimalizowania. Są to okoliczności sprzyjające poszukiwaniu nowych tendencji prowadzących do wzrostu zaufania klientów do systemu finansowego. Powstaje zatem potrzeba wprowadzenia innowacji o humanistycznym kierunku, rozwiązań, których celem będzie nowe podej-

²² Takie jak: ING Bank Śląski, Bank Zachodni WBK, Citi Handlowy, Bank BPH, BRE Bank, Bank Gospodarstwa Krajowego, Bank Millennium, Kredyt Bank, Bank Pekao i Eurobank. *Ranking CSR 2011*. Dodatek do „Dziennika Gazety Prawnej” z dnia 14 kwietnia 2011, nr 73, s. 6.

²³ B. Rowiński: *Dostępność usług bankowych dla osób niepełnosprawnych*. Bank Zachodni WBK wrażliwość na potrzeby klientów i społeczeństwa, Dodatek do „Dziennika Gazety Prawnej” z dnia 14 kwietnia 2011, nr 73, s. 25.

²⁴ Bank Handlowy, Millennium, BRE Bank, ING Bank i Kredyt Bank. *Inwestycje w depozyty*, <http://www.odpowiedzialne-inwestowanie.pl> [24.01.2012].

ście do interesariuszy umożliwiające pozytywny wpływ na społeczeństwo. Filozofia społecznej bankowości, przyczyniając się do większej przejrzystości i demokratyzacji procesów finansowych i gospodarczych wprowadza zmiany kulturowe i może być traktowana jako antidotum na problemy makroekonomiczne nierówności społecznej, zanieczyszczenia środowiska czy dylematy mikroekonomiczne, chociażby takie jak dążenie do maksymalizacji zysku w jak najkrótszym czasie²⁵.

Kryzys na rynkach finansowych wpłynął na powstanie wątpliwości wśród decydentów, władz monetarnych, banków i klientów. Pojawiły się opinie, że narzędziem wspierania gospodarki mogą być interwencje rządowe albo że najlepszym rozwiązaniem jest zwiększenie regulacji nadzorczych czy samoregulacji. W takich okolicznościach rozwinęła się koncepcja związana z tworzeniem alternatywy wobec tradycyjnej bankowości w postaci bankowości społecznej. Mając na uwadze fakt, że banki są instytucjami zaufania społecznego, trzeba zwrócić uwagę, że bardzo duże znaczenie dla ich funkcjonowania ma reputacja i pozytywny wizerunek. Banki mają również potencjał, aby stać się społecznie użytecznymi, dlatego coraz częściej do tradycyjnej działalności zgodnej z doktryną neoliberalizmu dodają produkty związane z ochroną środowiska, lepszą komunikacją z klientami, przeciwdziałają praniu brudnych pieniędzy czy zwracają uwagę na etyczną stronę oferowanych usług.

Podsumowanie

Wystąpienie kryzysu na rynkach finansowych spowodowało wzrost zainteresowania bankowością społeczną, której istota polega na przestrzeganiu reguł zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności biznesu. Taka bankowość, otwarta na kwestie etyczne wobec interesariuszy oraz projekty środowiskowe, budzi zainteresowanie i zaufanie wśród klientów. Jednak pomimo dużego postępu, rozwój w tej dziedzinie jest wciąż niewystarczający, m.in. dlatego że banki obawiają się obniżenia rentowności. W praktyce często bankowość społeczna nie powoduje natychmiastowych wyników operacyjnych i finansowych, ale w kontekście zagrożenia kryzysem finansowym czy w perspektywie długookresowych relacji z klientami jest szansą na generowanie wartości zarówno w skali mikro-, jak i makroekonomicznej, wpływając na wzrost dobrobytu społeczeństwa.

²⁵ Zob. K. Kaufer: *Banking as a Vehicle for Social Change*. Networking Social Finance INAISE, Brussels, June 2010; L. Pehrson: *From Financial Crisis to Sustainability – Is that Possible?* Networking Social Finance INAISE, Brussels, June 2010, s. 51-52.

IMPORTANCE OF THE SOCIAL ASPECT OF THE BANKING FOR THE FUNCTIONING OF BANKS IN AN UNSTABLE ENVIRONMENT

Summary

The crisis in financial markets led to increased interest in social aspects of banking, which is becoming an important trend in Europe. The development of this concept is the result of encouraging clients to use social banking, less speculative, but more reliable and ethical in comparison to traditional banking. The study focuses on the social context of banking and demonstration that such a trend tends to be popular in unstable environment.

Ewa Dziwok

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

EWOLUCJA ROLI OCZEKIWAŃ W POLITYCE PIENIĘŻNEJ

Tempo, w jakim dokonują się zmiany na współczesnych rynkach finansowych, skłania banki centralne do ciągłej modyfikacji prowadzonej przez siebie polityki pieniężnej. Stosowane klasyczne metody analizy wpływu impulsów monetarnych na rynki, ze względu na długi czas reakcji, są uznawane za niewystarczające. Banki centralne stale poszukują innych narzędzi, dzięki którym byłyby w stanie na bieżąco monitorować i oddziaływać na rynek. Prawidłowe rozumienie charakteru zjawisk mających wpływ na oczekiwania oraz sama możliwość ich wyodrębniania sprzyja poprawie skuteczności prowadzonej polityki pieniężnej.

Kluczową rolę w badaniu mechanizmu transmisji odegrała ewolucja poglądów na temat istnienia oraz charakteru oczekiwań dotyczących przyszłych zjawisk pieniężnych, stanowiąca istotę niniejszego artykułu. Charakter samych oczekiwań stał się z kolei podstawowym przedmiotem sporu pomiędzy spadkobiercami myśli klasycznej oraz idei J.M. Keynesa¹.

Klasyczne podejście do polityki monetarnej, oparte na równaniu wymiany I. Fishera (1911), zakładało równowagę pomiędzy podażą pieniądza a popytem na pieniądź². Proces transmisji (według Fishera) polegał na wykorzystaniu związku pomiędzy agregatami monetarnymi a bilansem systemu bankowego przy założeniu, że zewnętrzne warunki nie ulegają zmianie, w tym i oczekiwania, które mają charakter statyczny.

¹ Podstawowe różnice dotyczyły czynników, które kształtują popyt na pieniądź, rozumiany jako pożądany stan zasobów gotówkowych. Monetaryści są zwolennikami ekonomii propodażowej, keynesiści optują za aktywnym stosowaniem polityki fiskalnej oraz pieniężnej do regulacji popytu globalnego (determinującego produkcję i zatrudnienie). Wzajemna relacja tych dwóch nurtów pod kątem polityki pieniężnej została przedstawiona m.in. w: D. Begg, S. Fisher, R. Dornbush: *Makroekonomia*. PWE, Warszawa 2000, s. 174-226 oraz P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus: *Ekonomia I*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 479-563.

² Równanie wymiany Fishera jest oparte na następujących założeniach: szybkość obiegu pieniądza jest wielkością stałą, istnieje jedynie transakcyjny motyw utrzymywania pieniądza, występuje stan pełnego zatrudnienia, obowiązuje prawo rynków Say'a, a podaż pieniądza jest wielkością egzogeniczną. Zob. A. Kaźmierczak: *Polityka pieniężna w gospodarce otwartej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 84-85.

Fakt, że oczekiwania pozostają niezmiennie w czasie, przez co oczekiwany poziom inflacji nie różni się od bieżącego, pozwala przedstawić warunek statyczności oczekiwań w postaci równania³:

$$E_{\tau}[\pi_{\tau+1}] = \pi_{\tau}, \quad (1)$$

gdzie:

$E_{\tau}[\pi_{\tau+1}]$ – oczekiwany w chwili τ poziom inflacji przyszłej $\tau + 1$,

π_{τ} – inflacja w chwili τ .

Przyjęcie statycznego charakteru oczekiwań, który nie uwzględnia zmian, jakie stale zachodzą w otoczeniu gospodarczym, skłaniało do stwierdzeń, że wielkość popytu na pieniądz może być sterowana wyłącznie poprzez podaż pieniądza (agregat monetarny), bez udziału stopy procentowej⁴.

Równanie wymiany stanowiło pierwszą część mechanizmu transmisji, tworząc relację pomiędzy zmianą instrumentu polityki pieniężnej (podażą pieniądza) a poziomem zagregowanego popytu. Kolejne idee formułowały determinanty samej funkcji popytu tak, by wskazać najskuteczniejsze metody jej regulacji⁵.

J.M. Keynes (1936) zmienił podejście do mechanizmu transmisji impulsów monetarnych w dwojaki sposób: wprowadził pojęcie preferencji płynności oraz uzależnił funkcję popytu na pieniądz od poziomu stopy procentowej⁶. Zaskakująco dużą rolę Keynes przypisał oczekiwaniom, które w jego teorii są formowane poza systemem jako wynik „zwierzęcych instynktów” (Keynes użył określenia „animal spirit”). Stwierdził, iż „[...] decyzje dotyczące przyszłości, decyzje o charakterze osobistym, czy politycznym, czy gospodarczym, nie mogą opierać się ściśle na nadziei matematycznej, gdyż po prostu nie ma podstaw do przeprowadzania takich kalkulacji. Motorem decyzji jest nasz wrodzony pęd do działania i chociaż racjonalna część naszego »ja« stara się wybrać najlepszą możliwość i chociaż tam, gdzie się da, przeprowadzamy kalkulację, to często jednak powoduje nami kaprys, sentyment lub przypadek”⁷.

Przy założeniu behawioralnego sposobu formowania oczekiwań nie jest możliwe ich sformalizowanie w postaci równania, ponieważ nawet dowolnie wielka liczba badań na temat zachowań ludzkich nie jest w stanie doprowa-

³ Zob. M. Brzoza-Brzezina: *Neutralność pieniądza a oczekiwania*. Materiały i Studia, nr 92, NBP Warszawa, sierpień 1999, s. 26-35.

⁴ Zob. B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk: *Współczesne nurty teorii makroekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 66.

⁵ W. Fajfer: *Popyt na środki pieniężne*. „Bank i Kredyt” 1999, nr 1-2, s. 54-67.

⁶ Keynes założył przy tym, że oczekiwana stopa zwrotu z pieniądza jest stała.

⁷ J.M. Keynes: *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s.143.

dzić do generalnej konkluzji na temat związku pomiędzy tymi zachowaniami a oczekiwaniami. W związku z tym, że każdy inwestor kieruje się innymi przesłankami, nierzadko bazą dla formowania oczekiwań jest jego doświadczenie.

M. Friedman (1956) przyjął, że funkcja popytu na pieniądz jest zależna od dochodu realnego (wartość PKB przy pełnym zatrudnieniu) oraz oczekiwań, które mają – według jego założeń – charakter adaptacyjny⁸. Teoria oczekiwań adaptacyjnych nie uwzględnia napływu nowych informacji na rynku. Oczekiwanie są kształtowane na podstawie poziomu zmiennej w przeszłości, skorygowanej o wartość błędu prognozy, stąd też często ta hipoteza jest określana mianem *error learning hypothesis*⁹:

$$E_{\tau}[\pi_{\tau+1}] = E_{\tau-1}[\pi_{\tau}] + \alpha(\pi_{\tau} - E_{\tau-1}[\pi_{\tau}]), \quad (2)$$

gdzie:

α – szybkość, z jaką oczekiwania są rewidowane (mniejsza od 1).

Przekształcenie wzoru (2) umożliwia potraktowanie oczekiwanego poziomu inflacji jako średniej ważonej bieżącej inflacji oraz wartości poprzednich oczekiwań:

$$E_{\tau}[\pi_{\tau+1}] = \alpha\pi_{\tau} + (1-\alpha)E_{\tau-1}[\pi_{\tau}]. \quad (3)$$

Oznacza to, że inwestorzy, budując swoje oczekiwania na doświadczeniach z przeszłości, zakładają kontynuację określonych procesów gospodarczych. W związku z tym, że każdy nowo ustalony poziom inflacji przenosi się na oczekiwania inflacyjne, przy założeniu oczekiwań adaptacyjnych polityka pieniężna może mieć jedynie krótkotrwały wpływ na produkcję i bezrobocie, natomiast w długim terminie jest neutralna i wpływa jedynie na inflację.

Zależność bezrobocia (poziom zatrudnienia to wypadkowa zagregowanego popytu) i wzrostu płac (odpowiednikiem inflacji) zostało odzwierciedlone w krzywej Philipsa (1958) w postaci funkcji reakcji na impulsy monetarne banku centralnego. Wyraża ona wartość straty, jaką ponosi bank centralny na skutek odchylenia oczekiwań od faktycznego poziomu inflacji oraz odchylenia poziomu produkcji i zatrudnienia od zakładanej wartości:

$$L_{\tau} = \alpha(\pi_{\tau} - E_{\tau-1}[\pi_{\tau}])^2 + (1-\alpha)(u_{\tau} - u^*)^2, \quad (4)$$

⁸ P. Bofinger: *Monetary Policy: Goals, Institutions, Strategies, and Instruments*. Oxford University Press, Oxford 2001, s. 32-33.

⁹ A. Serletis: *The Demand for Money*. Springer, New York 2007, s. 29.

gdzie:

L_τ – funkcja reakcji, zwana również funkcją straty,

π_τ – poziomu inflacji obowiązujący w chwili τ ,

u_τ – poziomu bezrobocia obowiązujący w chwili τ ,

u^* – zakładany poziom bezrobocia.

Krzywa Philipsa pozwoliła zweryfikować podejście do mechanizmu transmisji poprzez uzależnienie prowadzonej polityki od uznanej formy oczekiwań. Przyjęte wówczas założenie, że inwestorzy budują swoje oczekiwania jedynie na podstawie przeszłej wielkości inflacji, okazało się być dużym uproszczeniem. Dostrzeżono, że w przypadku oczekiwań statycznych bądź adaptacyjnych, polityka monetarna może skutecznie oddziaływać na inflację jedynie wtedy, gdy jest w stanie zmieniać poziom produkcji i zatrudnienia.

Trudności z implementacją modelu Philipsa w warunkach rzeczywistych przyczyniły się do zweryfikowania procesu formowania oczekiwań i uzależnienie ich od zachowań wynikających ze stale napływającej informacji.

R. Lucas (1973) jako pierwszy wykorzystał oczekiwania racjonalne w polityce pieniężnej formułując nową klasyczną makroekonomię¹⁰. Dowiódł, że inwestorzy modelują oczekiwania na bazie swojej aktualnej wiedzy na temat przyszłych zdarzeń poprzez zdyskontowanie potencjalnych efektów bieżącej polityki pieniężnej.

Sformułowana przez Johna Mutha (1961) hipoteza racjonalnych oczekiwań bazuje na założeniu, że oczekiwania inflacyjne budowane są na podstawie wszelkich dostępnych w tym okresie informacji¹¹:

$$E_\tau[\pi_{\tau+1}] = E_\tau[\pi_{\tau+1}|I_\tau], \quad (5)$$

gdzie:

$E_\tau[\pi_{\tau+1}|I_\tau]$ – oczekiwany poziom inflacji dla chwili $\tau + 1$, prognozowany w momencie τ na podstawie znanych informacji I_τ .

Przy założeniu racjonalności oczekiwań, w przypadku przewidywanego wzrostu inflacji, rynek dyskontuje tę informację poprzez uwzględnienie jej w nowym poziomie stóp. Inwestorzy zmieniają swój popyt na płace w zależności od tego, jaki jest oczekiwany przez nich nowy poziom inflacji (jak szybko są w stanie oszacować jej wpływ na swoje płace). Proces dostosowania popytu

¹⁰ D. Romer: *Makroekonomia dla zaawansowanych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 272.

¹¹ Prace Mutha zostały spopularyzowane przez Lucasa (1972, 1973). Zob.: D. Duwendag, K.H. Ketterer, W. Koster, R. Pohl, D. Simmert: *Teoria pieniądza i polityka pieniężna*. Poltext, Warszawa 1996, s. 226-236.

na płace zależy od szybkości weryfikacji nowych informacji stale napływających na rynek, a zatem od możliwości uczenia się (stąd też w literaturze proces formowania oczekiwań jest także określany jako uczenie się; *learning*).

Założenie racjonalności oczekiwań przyniosło nowe możliwości prowadzenia polityki pieniężnej poprzez dostarczanie informacji pozwalających weryfikować oczekiwania zgodnie z pożądanym przez bank centralny celem. W związku z tym, że podmioty modyfikują swoje oczekiwania pod wpływem nowych informacji, bank centralny może prowadzić swoistą grę z rynkiem za pomocą wysyłanych komunikatów (na podstawie reguł teorii gier). Prace Barro i Gordona (1983) oraz Kydlanda i Prescottta (1977) pokazały, że polityka pieniężna będzie tym skuteczniejsza, im bardziej będzie przewidywalna¹². Jest to możliwe dzięki osiągnięciu wysokiej wiarygodności, przejrzystości oraz niezależności prowadzonej polityki¹³. Gra, jaką prowadzi bank centralny z rynkiem, ma sens, jeśli znany jest zarówno charakter oczekiwań podmiotów, a także gdy jest możliwe wyodrębnienie prognozowanych przez rynek wielkości.

Podsumowując powyższe rozważania można stwierdzić, że zarówno rola banku centralnego, jak i charakter oczekiwań uczestników rynku zmieniały się wraz z pojawieniem się nowych teorii na temat prowadzenia polityki pieniężnej. Istotą konstrukcji modelu transmisji impulsów pieniężnych okazało się zbadanie związków łączących rynek pieniądza i sfery realnej w analizowanym okresie. Wynika to z faktu, że znajomość wzajemnych zależności pozwalała wykorzystać wybrane instrumenty polityki pieniężnej w procesie realizacji celów.

W Polsce charakter oczekiwań badany był pod koniec lat 90. Prowadzona wówczas analiza wykazała, że w latach 1994-1998 oczekiwania formowały się w sposób adaptacyjny, przy czym odrzucona została hipoteza o ich racjonalności¹⁴.

Wyodrębnienie oczekiwań inflacyjnych jest natomiast możliwe za pomocą badań ankietowych, na podstawie instrumentu pochodnego (bezpośrednio z rynku) oraz przy użyciu realnej stopy procentowej. Najbardziej popularną metodą poznania oczekiwań inflacyjnych są badania ankietowe, przy czym podstawową wadą tej formy pozyskiwania danych jest ich jakość. Wynika to z faktu, że respondenci nie mają żadnego bodźca, aby odpowiadać na pytania zgodnie ze swymi odczuciami. W Polsce badania ankietowe przeprowadza się

¹² R.J. Barro, D. Gordon: *A Positive Theory of Monetary Policy in a Natural Rate Model*. „Journal of Political Economy” 1983, No. 91 (4), s. 589-610 oraz F. Kydland, E. Prescott: *Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans*. „Journal of Political Economy” 1977, No. 85 (3), s. 473-492.

¹³ Elementy te składają się na uwarunkowania instytucjonalne polityki i są szeroko opisane w pracy: A. Cukierman: *Central Bank Strategy, Credibility and Independence*. Cambridge University Press, Cambridge 1992.

¹⁴ Zob.: M. Brzoza-Brzezina: *Neutralność pieniądza a oczekiwania*. Materiały i Studia, nr 92, NBP, Warszawa, sierpień 1999.

od 1992 r., przy czym początkowo kierowane były one do podmiotów indywidualnych (Demoskop, obecnie Ipsos). Od 1994 podobne badanie, skierowane do ponad 20 analityków rynku finansowego, przeprowadza agencja Reuters, od 1995 do ponad 200 bankowców – Pentor. Na podstawie zebranych danych NBP publikuje badania dotyczące poziomu oczekiwań inflacyjnych w Polsce¹⁵. Bezpośrednie wyodrębnienie oczekiwań inflacyjnych możliwe jest tylko i wyłącznie w przypadku istnienia instrumentu odzwierciedlającego tego typu przewidywania¹⁶. Natomiast wyznaczenie oczekiwań inflacyjnych na podstawie stóp realnych stało się możliwe dopiero w ostatnich dekadach XX w. Rozwój metod szacowania krzywej dochodowości oraz badania jej potencjału informacyjnego pozwoliły z kolei wyznaczyć funkcję oczekiwań inflacyjnych na podstawie krzywej realnej¹⁷.

THE ROLE OF EXPECTATIONS IN MONETARY POLICY THE EVOLUTION OVER TIME

Summary

This paper reviews different views about the role of expectations in monetary policy – how they are set up and how they evolve over time. From the beginning of classical Keynesian economy which stands that expectations are unimportant because people do not adjust to expectations of policy change to modern view which stresses the importance of forward-looking expectations. The paper argues that the last one has tremendous meaning in time of crisis.

¹⁵ Zob.: T. Łyziak, E. Stanisławska: *Inflacja bieżąca a różne miary oczekiwań inflacyjnych konsumentów w wybranych krajach*. „Bank i Kredyt” 2006, nr 10, s. 17-30. T. Łyziak, E. Stanisławska: *Consumer Inflation Expectations. Survey Questions and Quantification Methods – the Case of Poland*. Materiały i Studia, nr 37, NBP, Warsaw 2006.

¹⁶ Jedynym takim przypadkiem na rynkach finansowych było kwotowanie w latach 1985-1987 na giełdzie New York Coffee, Sugar and Cocoa Exchange kontraktów futures na indeks US-CPI, będący wskaźnikiem inflacji w Stanach Zjednoczonych.

¹⁷ Zob.: J. Larsen, B. May, J. Talbot: *Estimating Real Interest Rates for the United Kingdom*. Bank of England, Working Paper, No. 200, London 2003; M. Deacon, A. Derry, D. Mirfendereski: *Inflation-Indexed Securities*. John Wiley & Sons, Chichester 2004, s. 73-92.

Stanisław Flejterski

Uniwersytet Szczeciński

NIESTABILNE EQUILIBRIUM – W POSZUKIWANIU NOWEGO PARADYGMATU W BANKOWOŚCI*

Wprowadzenie

W latach 2007/2008-2012 o kryzysie bankowo-finansowym i kryzysie kapitalizmu napisano prawie wszystko. Niemal wszyscy analitycy i komentatorzy twierdzą, że świat finansów i bankowości stoi u progu wielkich historycznych zmian. Nic nie jest dane raz na zawsze, nic już nie będzie takie jak kiedyś. Wiele uwagi poświęcono takim fenomenom, jak m.in.: nieefektywność rynku, zawodność państwa, nierównowaga, finansjalizacja, życie na kredyt, „too big to fail”, przenikanie się elit władzy i elit finansowych, niestabilność, niepewność, niedoskonałość wiedzy, asymetria informacji i rozumienia, płynna nowoczesność, kłopoty z prognozowaniem.

Żyjemy w epoce (pozornego?) chaosu, co oznacza, że wzrasta ogólny poziom ryzyka, czyli stopnia nieprzewidywalności przyszłych zdarzeń (fenomen tzw. „czarnego łabędzia”). Wiele modeli nie sprawdza się, wyjaśniając jedynie część struktury. Wartość prognoz jest często ograniczona, ekonomiści popełniali i popełniają poważne błędy prognostyczne. Tam gdzie prognozy bywają trafne, sprawdzają się jedynie w krótkiej perspektywie. Prognozy ekonomistów, porównywane niekiedy do prognoz meteorologicznych, bywają nierzadko przedmiotem szyderstw, okazują się wprawdzie zajmujące i ciekawe, ale mało użyteczne.

Zjawiska i procesy w świecie finansów – z sektorem bankowym na czele podlegały w ostatnich latach tak szybkiej ewolucji, że formułowanie trafnych diagnoz, prognoz i terapii stało się bardziej sztuką niż rzemiosłem, stwarzając dodatkowy asumpt do pogłębienia się kryzysu zaufania i do ekonomistów i do niektórych tradycyjnych koncepcji oraz hipotez teoretycznych, a także do paradygmatów¹.

* Niniejszy tekst jest w pewnym zakresie kontynuacją rozważań metodologicznych zaprezentowanych przez autora w latach 2008-2011.

¹ Zdaniem T.S. Kuhna „[...] pozostaje też sprawą otwartą, czy którakolwiek z dyscyplin nauk społecznych w ogóle osiągnęła już jakiś paradygmat. Historia wskazuje, że droga do osiągnięcia takiej jedno-myślności w badaniach jest niezwykle uciążliwa” (zob. Struktura rewolucji naukowych. PWN, Warszawa 1962, s. 31).

Cechą tych nauk jest m.in. to, że zbudowane przez nie teorie są niekiedy w stanie początkowym, w stanie niezwyfikowanych hipotez. Nauki te nie posiadają zbyt wielu teorii wyjaśniających o dużym zasięgu, uznanych za zadowalające przez większość badaczy. Charakteryzują się poważnymi rozbieżnościami opinii w sprawach zarówno metodologicznych, jak i przedmiotowych; czego wyrazem jest istnienie tzw. „szkół” naukowych². Wiedza o finansach jest kwestionowalna, ma charakter temporalny, podatna jest na modyfikacje i doskonalenie. Dotyczy to również paradygmatów, czyli fundamentalnych założeń naukowych co natury badanej rzeczywistości, lub tzw. programów badawczych (*Scientific Research Programmes*) w ujęciu I. Lakatosa.

1. Kryzys bankowo-finansowy – wyzwanie dla teoretyków

Kryzys bankowo-finansowy pokazał, że w dotychczasowym modelu biznesowym i szerzej, rynkowym, wiele banków – głównie w USA i Europie Zachodniej, działało źle. W czasach dobrej koniunktury banki miały bardzo dobre wyniki finansowe – to dowód, że nadużywały swojej pozycji monopolistycznej. Przede wszystkim zarabiała i spekulowały na wielką skalę, zamiast wspierać inne działy gospodarki. W czasach kryzysu z kolei nie wspierały gospodarki, tylko koncentrowały się na ratowaniu siebie, często nieskutecznie. Nie spełniały pokładanych w nich nadziei, nie służyły społeczeństwu, tylko swoim właścicielom, którzy wyciągali ręce po pomoc. Banki były współsprawcami, współofiarami i współbeneficjentami kryzysu.

W tym kontekście na uwagę zasługuje – opisywane nierzadko w literaturze, m.in. przez szwajcarskich publicystów i analityków bankowości – zjawisko tzw. „bankokracji”. Banki często przekształcały się w instytucje o olbrzymich dochodach, zbyt z siebie zadowolone, jak na upodobania społeczeństwa. Na wielu dojrzałych rynkach banki stały się obiektami krytyki za: chciwość, nadmierne zyski, zbyt duże wpływy, wysokie prowizje, zbyt konserwatyzm, nadmierną arogancję i agresywność, zbyt duże rozmiary, brak życzliwości wobec małych przedsiębiorstw, brak zainteresowania sprawami ludzkimi, zbyt rozbudowany system biurokracji, oderwanie od potrzeb lokalnej społeczności,

² Przemiany strukturalne we współczesnych finansach są zbyt skomplikowane, aby mogły być ujęte w ramy szczegółowej teorii w takim znaczeniu, w jakim zwykło się określenia tego używać. Wobec różnorodności zjawisk wątpliwe jest opracowanie jednej całościowej konstrukcji teoretycznej, w praktyce funkcjonuje wiele modeli w pewnym stopniu uzupełniających się, częściowo zaś konkurencyjnych wobec siebie. Roli dobrej teorii dla biznesu (również finansowego) nie sposób przecenić, co w innym ujęciu brzmi: „Praktyka bez teorii jest ślepa, teoria bez praktyki jałowa”. Nie jest to jednak tożsame z postulatem traktowania teorii w sposób dogmatyczny czy też fundamentalistyczny („Doktryną było nie mieć doktryny” – taki znamienny tytuł nosił artykuł poświęcony ocenie kadencji Alana Greenspana i jego pragmatycznej polityce pieniężnej – zob. E.L. Andrews: *The Doctrine Was Not to Have One*. „New York Times” August 26, 2005, s. C1).

zbyt eleganckie siedziby³. W bankowości występuje ryzyko utraty reputacji. Fakt ujawnienia nieprawidłowości pociąga za sobą utratę zaufania, lojalności klientów czy też szacunku dla tej instytucji. Bankowcy winni mieć tzw. instynkt handlowy, nie powinni jednak być zbyt zachłanni, powinni też unikać nieczystych interesów.

W ciągu ostatnich kilkunastu lat w renomowanych bankach, nie tylko inwestycyjnych, wystąpiło wiele przypadków utraty reputacji. Klasyczne powiedzenie „pewne jak w banku” w znacznym stopniu zdezaktualizowało się na rzecz „ryzyko jak w banku”. Do najczęstszych przyczyn nieporozumień między klientami a bankami należą: błędy urzędników, opłaty za transakcje, błędne informacje na temat produktów i usług, odmowa przyznania kredytu, bezwzględność w ściąganiu należności i metody pozyskiwania, domniemaną niedyskrecja, łamanie poufności i brak bezpieczeństwa konta, agresywna sprzedaż, np. tzw. sprzedaż wiązana, chybione porady finansowe⁴. Bankierzy i bankowcy krytykowani są m.in. za arogancję i obojętność wobec tzw. szarego człowieka, przesadną ostrożność znacznie wykraczającą poza konieczną przezorność, obojętność na trudne położenie pożyczkobiorcy i zbyt szybką gotowość do przejęcia majątku, „pazerność” i zbyt szybkie podnoszenie opłat za usługi, zamykanie oddziałów i w konsekwencji izolowanie lokalnych społeczności, bezosobowy styl obsługi klienta, brak zrozumienia dla małych firm i rolników.

Dodatkową inspiracją do zaprezentowania niniejszych rozważań jest sugestia sformułowana w styczniu 2009 r. przez ówczesnego prezesa Europejskiego Banku Centralnego Jeana-Claude’a Tricheta. Jego zdaniem potrzebna jest zmiana paradygmatu globalnej gospodarki. Poprzedni paradygmat oparty był na koncepcji krótkoterminowej równowagi rynków finansowych. Nowy paradygmat – zorientowany na obniżenie poziomu „kruchości” współczesnego globalnego systemu finansowego – miałby być oparty na: równowadze średnio- i długoterminowej, na elastyczności polityki makroekonomicznej, a także na podejściu holistycznym⁵. W centrum tej sugestii znajduje się zjawisko równowagi, Trichet nie sformułował jednak explicite, o jaką równowagę chodzi – trwałą, chwiejną, obojętną czy metastabilną.

³ R. Patterson: *Kompendium terminów bankowych po polsku i angielsku*. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2002, s. 350.

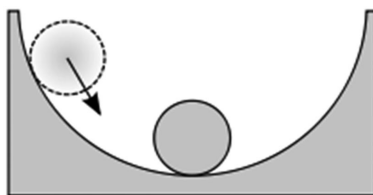
⁴ Ibid., s. 392.

⁵ J.-C. Trichet: *A Paradigm Change for the Global Financial System*. International Colloquium „Nouveau Monde, Nouveau Capitalisme” roundtable, Paris, 9 January 2009, <http://www.ecb.europa.eu>.

2. Chwiejna równowaga – adaptacja pojęcia

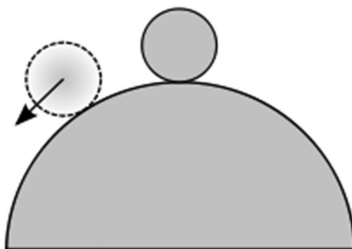
Badaniem stanów równowagi zajmuje się dział fizyki zwany statyką. Równowaga w mechanice to taki stan układu mechanicznego, w którym wszystkie punkty układu pozostają w spoczynku względem wybranego układu odniesienia. Dla brył sztywnych znajdujących się w polu grawitacyjnym, wyróżnia się następujące stany równowagi oraz warunki ich występowania:

- a) równowaga trwała (stabilna) – występuje, kiedy środek ciężkości jest położony w najniższym możliwym punkcie, a przy odchyleniu ciała powstaje moment sił ciężkości względem punktu podparcia lub zawieszenia powodujący jego powrót do położenia pierwotnego, w którym to położeniu energia potencjalna ma najmniejszą wartość;



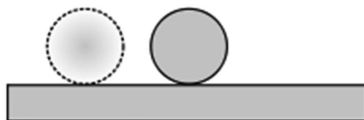
Rys. 1. Schematyczne przedstawienie równowagi trwałej

- b) równowaga chwiejna – występuje, kiedy środek ciężkości znajduje się powyżej punktu podparcia, a przy odchyleniu ciała powstaje moment sił ciężkości wychylających je w taki sposób, że przemieszcza się ono, zmniejszając swoją energię potencjalną, do momentu osiągnięcia równowagi trwałej (stabilnej), kiedy energia potencjalna osiąga najmniejszą wartość;



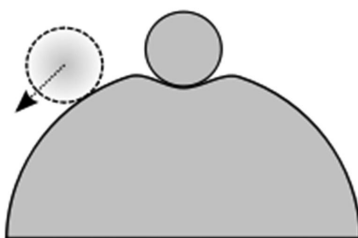
Rys. 2. Schematyczne przedstawienie równowagi chwiejnej

- c) równowaga obojętna – występuje wtedy, gdy energia potencjalna ma taką samą wartość we wszystkich położeniach ciała, a przy odchyleniu ciała względem położenia równowagi, energia potencjalna nie zmienia się;



Rys. 3. Schematyczne przedstawienie równowagi obojętnej

- d) równowaga metastabilna – występuje wtedy, kiedy ciało zajmuje położenie, w którym energia potencjalna osiąga lokalne minimum (ciało otoczone jest barierą potencjału). Przy wytrąceniu ciała z położenia równowagi niewielką siłą, powraca ono do położenia pierwotnego, natomiast przy wytrąceniu większą siłą ciało znajduje nowe położenie o mniejszej energii potencjalnej;



Rys. 4. Schematyczne przedstawienie równowagi metastabilnej

Do współczesnej i przyszłej bankowości, realnie rzecz biorąc, odnieść można głównie model opisany jako „równowaga chwiejna”. Modele „trwałej równowagi” i „równowagi metastabilnej” wydają się w praktyce mało prawdopodobne.

3. Zarys nowego „paradygmatu średniego zasięgu”

W nauce należy dążyć do konstruowania tzw. schematów analitycznych, czy też w innym ujęciu do teorii o średnim stopniu ogólności. Na gruncie nauki finansów zastosowanie może mieć pojęcie tzw. „teorii średniego zasięgu”, jeśli użyć pojęcia autorstwa znanego amerykańskiego socjologa R.K. Merton. Chodzi o teorie, które znajdują się pomiędzy niezbyt doniosłymi, lecz koniecznymi hipotezami roboczymi powstającymi w nadmiarze w toku codziennej pracy badawczej i najogólniejszymi konsekwentnymi próbami rozwinienia jednolitej teorii. Wydaje się, że można tę propozycję odnieść również do paradygmatów.

Współczesne finanse, również bankowość, nie przystają do prostych, spoi-
stych wzorców, do stereotypów myślowych, często natomiast wydają się – na
pierwszy rzut oka – bezładne, nielogiczne. Z uwagi na złożoność przedmio-
tu analizy niesłuszne z metodologicznego punktu widzenia byłoby tworzenie
uniwersalnych modeli czy też formułowanie kategorycznych ponadczasowych
ocen i konkluzji (bardziej uprawniona jest więc „heterodoksja”⁶, zamiast „or-
todoksji” czy też skrajnego fundamentalizmu).

Generalnie rzecz biorąc, wydaje się, że w każdym przypadku należałoby
dążyć do poszukiwania „złotego środka” między Scyllą finansowego wolun-
taryzmu a Charybdą finansowego dogmatyzmu (doktrynerstwa)⁷. W tym kon-
tekście można sformułować następującą propozycję nowego „paradygmatu
średniego zasięgu”: we współczesnych – zmienionych i stale zmieniających
się warunkach rynkowych – pożądane i możliwe jest dążenie krajowych sy-
stemów bankowych oraz poszczególnych banków do – z definicji chwiejnej –
równowagi. Oznacza to więc bezpośrednie nawiązanie do znanej koncepcji
sustainable development. W postulowanym ujęciu chodzi o zrównoważony
system bankowy i o zrównoważony bank.

Bankowość (system bankowy) określana bywa zobowiązującym mianem
dobra publicznego. Nie bez powodu twierdzi się, że banki komercyjne mają
charakter dualny: są bowiem nie tylko „klasycznymi” przedsiębiorstwami, ale
powinny być również instytucjami zaufania publicznego. Istotą rzeczy, impe-
ratywem, jest więc znalezienie, a w gruncie rzeczy znajdowanie stale na nowo,
punktu równowagi między efektywnością (konkurencyjnością, dochodowo-
ścią itp.) a szeroko rozumianym bezpieczeństwem (stabilnością, etyką itp.). Sy-
stem bankowy i wszystkie jego części składowe (przedsiębiorstwa bankowe)
powinny być (muszą być?) jednocześnie efektywne, jak i etyczne.

We współczesnych finansach i bankowości wiedzy, wyobraźni i ostrożności
nigdy za wiele. Zasada ograniczonego zaufania obowiązuje, również wobec
banków, bankierów i bankowców. Nie ulega wątpliwości, że świat potrzebuje
nowego ładu bankowego: bankowości, w której będzie więcej kapitału, mniej
długu, więcej zasad i znacznie silniejszy nadzór. Niezbędne jest łączenie efek-
tywności banków komercyjnych (ważnej z punktu widzenia akcjonariuszy
i managementu) z bezpieczeństwem, transparentnością oraz bezwzględnym
respektowaniem zasad etyki i tzw. społecznej odpowiedzialności. Rangi tego
postulatu – w kontekście zjawisk i procesów występujących w światowej ban-

⁶ Na przejście od alternatywy „albo-albo” do schematu wielokrotnego wyboru, „zarówno to, jak i to”, zwrócił uwagę m.in. J. Naisbitt (*Megatrendy. Dziesięć nowych kierunków zmieniających nasze życie*, Poznań 1997, s. 277 i n.). Zob. również A.M. Zawislak: *O kwantach, rynkach i ekonomistach*, Poltext, Warszawa 2011, s. 194.

⁷ Wielu współczesnych autorów podważa tzw. jedyne prawdy, ukazując bogactwo alternatywnych wizji świata i niebezpieczeństwo myślenia według znanego kanonu „There is no alternative”.

kowości w ostatnim czasie – nie sposób przecenić⁸. Kryzys zmienił oblicze systemu bankowego. Dylemat polega na tym, jak nie dopuścić w przyszłości do prywatyzacji zysków i nacjonalizacji strat, czy też nacjonalizacji zysków i internacjonalizacji strat. Bankowość musi wrócić do źródeł, przykładowo do konserwatywnej polityki kredytowej. Tradycyjna bankowość znowu będzie zyskiwać na znaczeniu. Sztuka polega na tym, jak połączyć to, co tradycyjne, z tym, co nowoczesne. W przypadku krajowego systemu bankowego chodzi m.in. o dążenie do optymalnego poziomu dywersyfikacji jego struktury, czyli zachowanie odpowiednich, bezpiecznych proporcji między poszczególnymi rodzajami przedsiębiorstw bankowych (forma własności, pochodzenie kapitału⁹, wielkość banków itp.).

Podsumowanie

W ostatnich latach nauka o finansach, zarówno w głównych państwach zachodnich, jak i w Polsce, przeżyła prawdziwą rewolucję. Przedmiot finansów podlegał radykalnym zmianom, pojawiły się nowe rynki, instytucje oraz instrumenty finansowe. Nauki te, podobnie jak i pozostałe nauki ekonomiczne, określane nieprzypadkowo jako „najbardziej ściśle wśród nauk nieścisłych i najbardziej nieściśle wśród nauk ścisłych”, są i pozostaną „nieustającym placem budowy”. Takim „placem” są bowiem również – będące przedmiotem nauk o finansach – realne zjawiska i procesy finansowe, w tym zachodzące w sektorze bankowym. Warto podzielić opinię autora „Ekonomii dobra i zła” Tomáša Sedláčka, który opowiada się za przywróceniem ekonomii duszy, radzi skończyć z chciwością, twierdzi jednocześnie, że nie ma ekonomii bez etyki. Ekonomia (i finanse – uzup. S.F.) jako nauka znajduje się we wspaniałym punkcie, wymyśla się na nowo; tylko teraz jest na to zapotrzebowanie polityczne i społeczne, którego nie było jeszcze kilka lat temu.

UNSTABLE EQUILIBRIUM – IN SEARCH OF NEW PARADIGM IN BANKING

Summary

The main objective of the article is to present some selective questions concerning the theories and paradigms created within the science of finance, especially in banking. The ethics in banking is of supreme importance for the economy and the society. The science of finance, like the economic sciences in general, are justly defined as “the most precise science of all the imprecise ones and the most imprecise science of all the precise ones”. It seems that structural

⁸ Zwolennikiem kompromisowego podejścia był m.in. P.A. Samuelson (zob. *Nur die Mitte ist beweglich*. „Der Spiegel” 2008, Nr. 46, s. 69).

⁹ Jesienią 2011 r. odbyła się interesująca debata w sprawie tzw. „udomowienia”, „spolszczenia”, „repolonizacji”, „odzyskania” banków, przywrócenia należnej siły polskim instytucjom finansowym. Warto przypomnieć, że podobna debata odbywała się w latach 90., a jednym z jej głównych uczestników był prof. W.L. Jaworski.

and institutional changes in the present-day finance and banking are too sophisticated to be covered by one theory and one paradigm. It is not feasible to create one theoretical construction to describe phenomena so variable and occurring in the reality that is risky and imperfect, and the information is not complete. As a result there will still be several models (medium range theories and paradigms), partly completing each other, and partly competing against each other.

Marta Karaś

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

MONETARY POLICY FACING GLOBAL FINANCIAL CRISIS: UNCONVENTIONAL MEASURES

Introduction

Years 2007 through 2010 have brought unprecedented liquidity problems. Central banks took unprecedented action in order to help this problematic state of affairs. In the year 2010 a research of 46 central banks actions in the face of the global financial crisis was carried. Among other things, various new national and global solutions in monetary policy were noticed. This article presents and provides a taxonomy for those solutions. Additionally author assesses the necessity of introduction of such measurements.

The studied interval was a time of incredible dynamics in the field of monetary policy. Studied monetary authorities took altogether 1786 actions¹ in order to stabilize financial markets in their countries. It was soon clear that the instruments at their disposal were not giving intended results. By the year 2009 more than a half of banks in the sample decided to introduce new instruments. Some of those instruments increased financial stability through existing monetary channels, others were to utilize new ones.

1. Liquidity provision in monetary policy

In normal market conditions monetary authority has to control the amount of money in the economy consistent with monetary policy objectives, while liquidity insurance operations provide temporary, short-term assistance to commercial banks. Traditionally such framework cannot provide medium-term funding to the banking sector to support lending activities, as to effectively target inflation, central bank must be able to easily withdraw liquidity from the system whenever necessary².

¹ M. Karaś: *Monetary Policy in the Face of Global Financial Crisis 2007-2009*. Master thesis. Supervisor: Krzysztof Jajuga. Faculty of Management, Computer Science and Finance, Wrocław University of Economics, Wrocław 2010.

² P. Fisher: *The Bank of England's Balance Sheet: Monetary Policy and Liquidity Provision during the Financial Crisis*. Speech at the Professional Pensions Show Excel Centre, London, November 19th, 2009, <http://www.bankofengland.co.uk/publications/speeches/2009/speech413.pdf>.

For inflation not to soar the market interest rates must be kept at a balanced, relatively low levels. However, during credit crunch the liquidity in the banking sector diminishes leaving banks prone to credit contraction and at risk of insolvency or even bank runs. This, in turn, threatens the maintenance of financial intermediation and stability of the whole financial system.

For these reasons the global financial crisis forced many central monetary authorities to manage conflicting objectives: to keep the financial sectors stable and to stay within the inflation targets' range. Additionally many of the existing tools, especially the ones utilizing interest rate channels, were showing signs of inefficiency. In fact, around years 2008 and 2009 the influence of central banks' rates on the market interest rates was considerably diminished³.

In this circumstances, majority of banks attempted to increase effectiveness of existing channels – by actively adjusting them to rapidly changing conditions or by introducing liquidity through new tools within existing channels. Others decided to use new, more direct channels of policy transmission.

As much as 615 of the central banks' actions were in fact introductions of new elements to the monetary frameworks. Those were either elements of new international cooperation or arrangements aiming at increase of domestic liquidity. Figure 1 presents the variation in the quantity of innovation introduced to monetary policy per country.

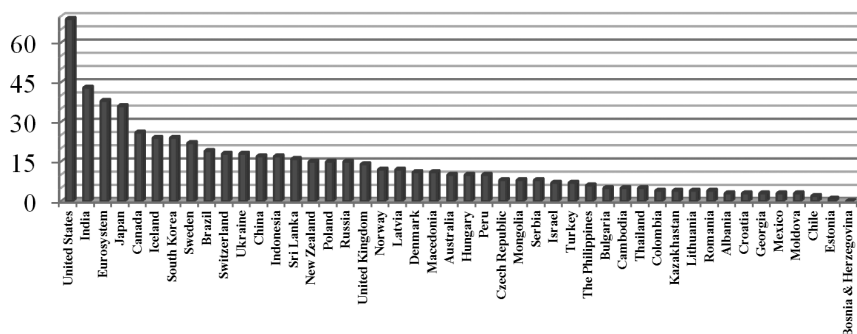


Fig. 1. Number of new arrangements introduced by central monetary authorities between 2006 and 2010

³ B.S. Bernanke: *The Federal Reserve's Balance Sheet*. Speech at the Federal Reserve Bank of Richmond 2009 Credit Market Symposium, Charlotte, North Carolina, April 3rd 2009, <http://federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20090403a.html>, P. Fisher: Op. cit.; K. Aoki: *Discussion of „On the Quantitative Effects of Unconventional Monetary Policies in Small Open Economies”*. „International Journal of Central Banking” March 2011, p. 117-120; R. Auer, S. Kraenzlin: *International Liquidity Provision during the Financial Crisis: A View from Switzerland*. Federal Reserve Bank of Dallas Globalization and Monetary Policy Institute, Working Paper No. 75, February 2011; A. Sznajderska: *Asymmetries in the Interest Rate Pass-Through in Poland*. Speech at the Seminar of National Bank of Poland „Mechanizm transmisji polityki pieniężnej w Polsce. Co wiemy w 2011 roku?” Warsaw, Instytut Ekonomiczny – Biuro Badań, December 12th, 2011.

It comes as no surprise that the United States of America were most active (69 changes): the crisis struck there with most of its impact. Estonia and Bosnia & Herzegovina are examples of foreign exchange regimes, therefore there was much less possibility to expand their frameworks. By 2010 basically all the banks introduced new elements into their frameworks. This alone suggests that monetary policy frameworks functioning before the crisis were not sufficient to conduct effective anti-crisis monetary policy.

2. New arrangements for liquidity provision

In order to better understand the unconventional measures taken by monetary authorities it seems necessary to introduce a taxonomy of those arrangements. Such taxonomies have been provided for instance by Bernanke⁴ and by Bini Smaghi⁵. However those propositions consider developed economies only. As the investigated sample deals with both advanced and emerging markets, a more specific taxonomy is indispensable. Ishi, Stone and Yehoue⁶ propose a taxonomy for emerging markets, which with little modification is also adequate for the advanced economies, thus for the whole sample. Major modification introduced by the author here considers a general distinction between actions that did and did not involve international cooperation. The proposed taxonomy is illustrated by Figure 2.

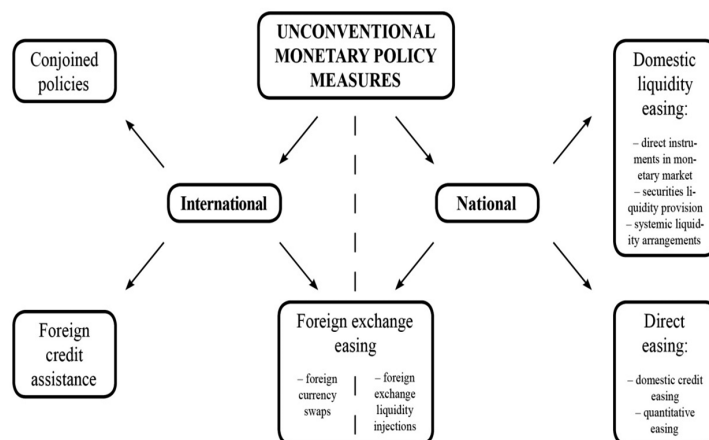


Fig. 2. Unconventional monetary policy measures

⁴ B.C. Bernanke: Op. cit.

⁵ L. Bini Smaghi: *Conventional and Unconventional Monetary Policy*. Keynote Lecture at the International Center for Monetary and Banking Studies (ICMB), Genewa, April 2009, <http://www.ecb.int/press/key/date/2009/html/sp09428.en.html>.

⁶ K. Ishi, M. Stone, E.B. Yehoue: *Unconventional Central Bank Measures for Entering Economies*. IMF Working Paper No. 09/226, 2009.

As much as 53% of the studied countries engaged in new forms of international cooperation. As these measures are an internally heterogeneous element of studied phenomenon, it was decided that they should be excluded from this analysis. The reasoning is that they are very different in nature from domestic liquidity measures, and also reasons for their application are quite unlike those for application of domestic liquidity tools. Therefore the following analysis considers only the instruments which belong at the right-side of the taxonomy proposed by the author of this paper.

During the crisis many central banks used traditional tools to most of their capacity, for instance they changed the reference interest rates as much as 796 times and the minimum reserve requirements 142 times⁷. As Ishi, Stone and Yehoue report, advanced economies loosened their policies using conventional tools early in the crisis and switched to unconventional measures after the failure of Lehman Brothers: “The advent of global financial stress led the Federal Reserve to reduce the cost and extend the term of access to its primary credit facility in August and lower the target federal funds rate in September 2007. The European Central Bank and the Bank of England followed suit in subsequent months”⁸.

A bit different was the case for emerging markets which were raising their policy interest rates until the fourth quarter of 2008, after which they utilized unconventional measures directly. As Habermeier and others argue, it was because before the crisis emerging market economies were struggling with excessive capital inflow and inflationary pressures⁹.

As we can see in the proposed taxonomy, among unconventional liquidity measures we can find:

- systemic liquidity arrangements,
- new types of direct instruments in monetary markets,
- securities liquidity provision,
- quantitative easing measures,
- domestic credit easing measures.

Systemic liquidity arrangements were aimed at injecting liquidity into the financial system when conventional monetary transmission channels were blocked. This was done by relaxing of collateral requirements, increasing the access to central bank liquidity facilities and lengthening of the term of federal liquidity instruments. Direct instruments in money markets were also in-

⁷ M. Karaš: Op. cit.

⁸ K. Ishi, M. Stone, E.B. Yehoue: Op. cit., p. 11.

⁹ K.F. Habermeier, J. Ötker, L.J. Jácome, A. Giustiniani, K. Ishi, D. Vávra, T. Kisinbay, F.F. Vázques: *Inflation Pressures and Monetary Policy Options in Emerging and Developing Countries – a Cross Regional Perspective*. IMF, Working Paper No. 09/1, January, 2009.

troduced because of the market-based policy channels impairment, but novelty here was limited to changing the parameters of the liquidity frameworks.

Securities liquidity provision consisted of swapping illiquid private sector securities owned by central banks' counterparties for liquid government securities. This unusual and risky measure was taken to "stabilize market conditions and unblock monetary transmission"¹⁰. This was a very unconventional step since central banks have relatively little control over the liquidity of private sector securities. For this reason it exposed central banks' balance sheets to new risks¹¹, risks that weren't managed in monetary policy before. For this reason perhaps, they were only used in the advanced countries, where conditions are relatively stable.

Easing utilizes a direct monetary channel of transmission – the monetary aggregates (M3) – since the bank must calculate exact amounts of currency it injects into economy. Quantitative easing involves direct purchases of financial assets. Its key aim is to lower the benchmark yield curve (eg. by managing expectations of inflation, levels of risk premiums or even potential cost of capital) and boost economic activity. It is almost always used when the policy interest rates are closing to zero. A side effect of this tool is the creation of increase in inflationary pressures, therefore it was mostly used by advanced economies.

Credit easing involves direct or indirect provision of credit by the central bank to targeted borrowers and becomes necessary in case of the credit markets breakdown. Most often its aim is to reduce credit spreads in sectors of high macroeconomic importance¹².

3. Reasoning behind expansion of monetary policy frameworks

Monetary authorities were functioning in uncertain rapidly changing conditions. It seems logical to claim, then, that the risk of using unprecedented actions was very high. Experimental tools are difficult to calibrate, especially if they are direct, a misuse of such tools can have grave consequences for the stability of the financial sector and the economy as a whole. The question arises then: were all the changes really justifiable?

¹⁰ K. Ishi, M. Stone, E.B. Yehoue: *Op. cit.*, p. 5.

¹¹ To illustrate, in the last quarter of year 2008, five ECB's counterparties, counting three subsidiaries of Icelandic banks, Lehman Brothers Bankhaus AG, and Indover NL, defaulted on refinancing operations. The total nominal value of the Eurosystem's claims on these credit institutions amounted to more-less €10.3 billion at that time.

¹² In early 2009, when policy interest rates were close to zero, the Federal Reserve and Bank of England made large purchases of government securities, and the Federal Reserve provided large credit via several new facilities. On the contrary, no emerging economy central banks, except Israel for a relatively brief period (March to August 2009) implemented quantitative easing measures.

In order to answer we may look at many various monetary and economic indicators. The factors chosen here were selected because they are all strictly related to monetary policy conduct (easy to assess in comparison with policy targets). Additionally, these indicators are a direct result of monetary authorities' decisions. By relating to such indicators we may assess the decision making process minimising the number of external factors otherwise necessary to be included.

Table 1

Cross-examination of Monetary Authorities Measures taken in the face
of the Global Financial Crisis*

Monetary zone	Lowest level of the key interest rate (when)	Cumulative change of minimum reserve requirements	Number of expan- sions of collat- eral lists	New facili- ties	CPI: high- est level of inflation or deflation if occurred (when)	Were new facilities neces- sary
1	2	3	4	5	6	7
Albania	5,0 (07.10)	0	0	0	3,6 (2010)	NO
Australia	3,0 (03.09)	0	2	1	3,7 (2008)	YES
Bosnia & Herze- govina	n/a	-0,15	n/a	0	-0,4 (2009)	YES
Brazil	8,75 (08.09)	0	3	3	5,9 (2008)	YES
Bulgaria	0,25 (02.10)	no data	n/a	2	12,5 (2007)	YES
Cambodia	n/a	+0,08	0	2	-0,7 (2009)	YES
Canada	0,25 (04.09)	0	7	4	2,4 (2007)	YES
Chile	0,5 (09.09)	0	1	1	-1,06 (2009)	YES
China	2.97 (12.08)	+0,065	0	1	6,5 (2007)	YES
Colombia	3,0 (03.10)	+0,135	0	2	7,67 (2008)	YES
Croatia	4,5 (11.07)	-0,04	0	1	6,1 (2008)	YES
Czech Republic	0,75 (05.10)	0	1	1	5,4 (2007)	YES
Denmark	0,75 (01.10)	0	n/a	3	2,8 (2010)	YES
Estonia	n/a	+0,02	n/a	0	-1,71 (2009)	YES
Eurosystem	1,75 (05.08)	0	3	5	3,1 (2007)	YES
Georgia	5,0 (10.09)	0	0	0	10 (2008)	YES
Hungary	5,25 (04.10)	-0,03	0	5	7,4 (2007)	?
Iceland	6,5 (06.10)	0	2	4	18,13 (2008)	YES
India	4,75 (04.09)	+0,0125	0	8	14,97 (2009)	YES
Indonesia	6,5 (08.09)	-0,045	3	1	11,06 (2008)	YES
Israel	0,5 (04.09)	0	0	1	3,9 (2009)	YES
Japan	0,1 (06.06)	0	6	6	-1,7 (2009)	YES
Kazakhstan	7,0 (09.09)	no data	0	1	10,8 (2007)	YES
South Korea	2,0 (02.09)	0	4	5	4,14 (2008)	YES
Latvia	3,5 (03.10)	+0,04	n/a	1	-1,4 (2009)	YES

table 1 contd.

1	2	3	4	5	6	7
Lithuania	1,75 (05.09)	0	n/a	1	8,5 (2008)	YES
Macedonia	6,6 (06.10)	+0,03	0	0	-2,1 (2009)	YES
Mexico	4,5 (07.09)	n/a	0	1	6,53 (2008)	?
Moldova	5,0 (09.09)	0	1	0	-0,1 (2009)	YES
Mongolia	3,75 (06.07)	-0,09	0	1	20,8 (2008)	YES
New Zealand	2,5 (04.09)	n/a	4	1	4 (2010)	YES
Norway	1,25 (06.09)	n/a	3	1	2,8 (2007)	YES
Peru	1,25 (08.09)	0	1	0	6,65 (2008)	YES
Poland	5,0 (06.09)	-0,02	5	1	4 (2007)	YES
Romania	6,25 (05.10)	-0,05	1	0	8 (2010)	YES
Russia	7,75 (07.10)	-0,065	6	1	13,3 (2008)	YES
Serbia	8,0 (05.10)	-0,48	0	1	10,3 (2010)	YES
Sri Lanka	7,25 (08.10)	-0,023	0	3	18,8 (2007)	YES
Sweden	0,25 (07.09)	n/a	3	2	3,5 (2007)	YES
Switzerland	0,02 (07.09)	0	1	6	2 (2007)	YES
Thailand	1,25 (04.09)	-0,05	0	1	3,5 (2009)	YES
Philippines	6,0 (06.09)	-0,02	1	1	8 (2008)	YES
Turkey	4,5 (12.09)	-0,04	0	2	10,1 (2008)	?
Ukraine	8,0 (12.07)	no data	4	1	22,3 (2008)	YES
United Kingdom	0,5 (03.09)	0	2	1	3,7 (2010)	YES
United States	0,5 (12.08)	0	5	12	4,1 (2007)	YES

* In order to facilitate the analysis factors crucial for interpretation of the data were marked with bold.

Source: Columns 2-5: M. Karaś: *Monetary Policy in the Face of Global Financial Crisis 2007-2009*. Master thesis Supervisor: Krzysztof Jajuga. Faculty of Management Computer Science and Finance, Wrocław University of Economics, Wrocław 2010, p. 67-113; column 6: <http://www.tradingeconomics.com/inflation-rates-list-by-country> [23.10.2011].

The first analysed factor is the lowest level of the key interest rate. The fact that in many advanced economies reference rates were so low is a self-explanatory reason for introduction of new tools: the lowering of the interest rates was either technically impossible (e.g. in the case of Switzerland or Japan) or could bring inflation well below the target range (e.g. Israel, New Zealand, South Korea, Peru).

Important is also information as to whether all previously existing instruments were used to maximum of their capacity before the introduction of new facilities took place. In many cases it seems so. Many countries decided to lower the minimum reserve requirements, which released vast amounts of liquidity to the markets. Many also extended the collateral lists and by doing so fundamentally expanded the base of potential counterparties in their repo auctions (e.g. Canada, USA) or bills and bonds trades (e.g. Brazil, Eurosystem, Japan, Russia).

For a number of countries inflationary pressures may be an explanation of necessity for new facilities: traditional instruments could not be utilized at certain point as their application would cause a major drift from the inflation targets. Those countries include for instance Mongolia, Ukraine, Sri Lanka, Iceland or India.

Just as unwanted levels of inflation manifested in for example Latvia or Chile. In those countries inflation fell below zero creating deflationary problems. It is clear that such circumstances were a good reason for introducing new measures – if they were to create inflation this would be a positive by-product of additional liquidity provision.

Considering the reasoning provided so far, it seems that there were some cases where the necessity for modification of existing monetary frameworks was recognisable, still no such actions were taken. In cases of Bosnia & Herzegovina, Estonia, Moldova and Macedonia deflation was not avoided even though there was a number of possibilities to enact. In case of Georgia high inflation was not avoided effectively, while in Peru liquidity problems remained unsolved due to low interest rates and no other responses of the monetary authorities.

The justification of introduction of new, experimental instruments for Turkey, Mexico and Hungary remains unclear. It seems that there were possibilities within the existing frameworks to utilize the tools more efficiently. For countries with so developed financial systems surely at least extensions of the collateral lists were possible.

Conclusions

Effectiveness of newly introduced tools will be measurable in the next few years because their influence on the economy is typically a lagging factor. For now, Aoki reminds us that the size of effects of liquidity schemes “[...] depends crucially on expectations about the future course of the monetary policy rate” while “[...] credit-easing policies that affect term premiums have smaller effects, but the size depends less on expectations”¹³. He also points to the fact that the effects of purchase of foreign assets by selling bonds are not very large¹⁴.

Central bank of Switzerland reports that, although its unconventional policies were adopted not directly due to financial crisis, during credit crunch they proved tremendously helpful¹⁵. Bank of England believes it is a very positive element in their monetary policy that they “can set expansive monetary conditions even when interest rates reach close to zero”¹⁶.

¹³ K. Aoki: *Op. cit.*, p. 118.

¹⁴ *Ibid.*, p. 119.

¹⁵ R. Auer, S. Kraenzlin: *Op. cit.*, p. 1.

¹⁶ P. Fisher: *Op. cit.*, p. 14.

Simultaneously, the management of the new tools opens a door for criticism. Generally, more than two-thirds of banks decided to make re-arrangements to facilities in use. There were more than 50 changes to new measures¹⁷. This shows how difficult to manage they turned out to be.

POLITYKA PIENIĘŻNA W OBLCZU GLOBALNEGO KRYZYSU FINANSOWEGO: NOWE ROZWIĄZANIA

Streszczenie

Lata 2007 do 2010 przyniosły bezprecedensowe obciążenie dla uczestników rynku finansowego. Sektory bankowe na całym świecie znalazły się w sytuacji poważnych problemów z płynnością. Wkrótce okazało się, że recesja dotknęła także gospodarek światowych. Banki centralne na całym świecie podjęły nowatorskie działania, aby utrzymać krajową i globalną stabilność finansową systemu bankowego. W roku 2011 przeprowadzono badania działań banków centralnych w obliczu kryzysu finansowego. W badaniach uwzględniono 46 centralnych władz monetarnych. Zaobserwowano, między innymi, mnogość nowych rozwiązań w prowadzeniu polityki pieniężnej, zarówno na skalę narodową, jak i światową. Głównym celem niniejszego artykułu jest prezentacja i zaproponowanie taksonomii dla tych rozwiązań, z uwzględnieniem w szczególności nowych narzędzi polityki pieniężnej. Autorka przeprowadza również analizę konieczności wprowadzania takich rozwiązań do polityki pieniężnej i podejmuje próbę oceny jakości ich działania.

¹⁷ M. Karas: Op. cit., p. 95.

Paweł Marszałek

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

PAŃSTWO W SYSTEMACH PIENIĘŻNYCH

Wprowadzenie

Globalny kryzys finansowy, zapoczątkowany, jak zazwyczaj się przyjmuje, kryzysem na rynku hipotecznych kredytów subprime w USA w 2007 r., nadal jest przedmiotem gorących dyskusji. Ekonomiści, politycy i praktycy gospodarczy ciągle nie są zgodni co do faktycznych przyczyn wybuchu kryzysu i mechanizmów jego rozprzestrzenienia się. Co za tym idzie, trudno dobrać odpowiednie środki zaradcze. Analizę dodatkowo utrudnia to, że w gruncie rzeczy trudno uznać kryzys za zakończony: instytucje finansowe ciągle borykają się z trudnościami, wiele państw stanęło w obliczu nadmiernego zadłużenia (które, obok przyczyn strukturalnych, częściowo wynika z ekspansywnej polityki fiskalnej, podjętej w reakcji na kryzys i związane z nim osłabienie koniunktury), rynki finansowe cechują się wysoką zmiennością, a nastroje inwestorów i gospodarstw domowych są dalekie od pozytywnych.

Jednym z wątków w rozważaniach dotyczących źródeł kryzysów i powodów tak głębokiej jego skali jest organizacja i funkcjonowanie systemów pieniężnych (*monetary regimes*). Właśnie w tych czynnikach upatruje się często przyczyn niestabilności systemów finansowych poszczególnych krajów, a co za tym idzie – także potencjalnych problemów w sferze realnej gospodarki.

Typowy dla współczesnej gospodarki jest model system pieniężnego w którym funkcjonuje pieniądz państwowy jako prawny środek płatniczy, z dominującym bankiem centralnym, mającym wyłączne prawo emisji pieniądza gotówkowego i wpływającym na kreację pieniądza bezgotówkowego przez podlegające ścisłej regulacji banki¹. Warto przy tym nadmienić, że wraz z rozwojem tego typu systemów pieniężnych, systematycznie wrastało w nich znaczenie państwa. Wśród przyczyn takiego stanu rzeczy można wskazać: umacnianie

¹ Pierwszym krajem, w którym pojawił się tak skonstruowany system pieniężny, była Anglia. Zasadnicze cechy tego systemu pojawiły się tam już w pierwszej połowie XIX w. Wyeliminowano wówczas wielość znajdujących się w obiegu rodzajów pieniądza, umacniając tym samym monopol banku Anglii jako podmiotu emitującego i regulującego pieniądza. Podobny proces dokonał się w ciągu następnych dekad w większości rozwiniętych państw (E. Gilbert, E. Helleiner: *Introduction – Nation-States and Money. Historical Contexts, Interdisciplinary Perspective*. W: *Nation-States and Money. The Past, Present and Future of National Currencies*. Eds. E. Gilbert, E. Helleiner. Routledge, London – New York 2002, s. 3).

państw narodowych w XX w., większą skuteczność aparatu państwowego, postęp technologiczny, umożliwiający standaryzację procesu emisyjnego oraz coraz szerszy zakres usług oferowanych przez państwo, w których możliwe i konieczne było posługiwanie się pieniądzem państwowym².

Funkcjonowanie takich systemów budzi jednak liczne zastrzeżenia. Dotyczy to zwłaszcza wspomianej roli państwa w systemie pieniężnym. Charakterystyczne jest przy tym, że krytyka istniejących rozwiązań w zakresie systemów pieniężnych cechuje się swoistą dychotomią. Mianowicie, z jednej strony podkreśla się ciągle niedostateczną ingerencję państwa w sferę monetarną, z drugiej natomiast wskazuje się na nadużywanie przez państwo jego monopolu w sferze pieniężnej do osiągania własnych celów³. Konsekwencją tego ma być „wrodzona” (*inherent*) niestabilność systemów pieniężnych tego typu, wyrażająca się zarówno okresami wysokiej i zmiennej inflacji, jak też występowaniem kryzysów finansowych.

Celem artykułu jest uporządkowanie najważniejszych argumentów za i przeciw monopolowi państwa w sferze pieniężnej. Ze względu na rozmiar opracowania, ma ono charakter wysoce syntetyczny. Dla uporządkowania rozważań, w następnym punkcie przedstawiono definicje systemu pieniężnego i wyszczególniono jego elementy. Następnie, przybliżono uzasadnienie na rzecz kształtowania tych elementów przez państwo, a także poglądy odmienne uzasadnienia.

1. Pojęcie i elementy systemu pieniężnego

Mimo swojego znaczenia, system pieniężny nie jest jednolicie definiowany. W literaturze można napotkać wiele podejść do tego zagadnienia, a także wiele pojęć bliskoznacznych i powiązanych z systemem pieniężnym⁴. I tak, zdaniem P. Bernholza, systemem pieniężnym jest zbiór reguł, określających instytucje i organizacje, określające wielkość podaży pieniądza. Gdy zaś uwzględnia się akty prawne, w których zawarto te reguły, mówi się o konstytucji pieniężnej (*monetary constitution*)⁵.

² Zob. N. Dodd: *Globalisation of Money? National Sovereignty and the Management of Risk*. W: *Nation-States and Money...*, op. cit., s. 183-185

³ Należy dodać, że dyskusja ta, obok swego wymiaru merytorycznego, ma także wyraźny aspekt ideologiczny.

⁴ Dotyczy to zwłaszcza pojęcia systemu walutowego (*exchange rate regime*) – zob. np. M. Jurek: *Międzynarodowy system walutowy i systemy kursowe w warunkach integracji finansowej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2011, s. 13-23. Nie zamierzając bliżej rozpatrywać tych zagadnień należy jednak zaznaczyć, że w pewnych szczególnych sytuacjach pojęcia systemu pieniężnego i systemu walutowego można traktować jako synonimy.

⁵ P. Bernholz: *Monetary Regimes and Inflation. History, Economics and Political Relationship*. Edward Elgar. Cheltenham-Northampton 2003, s. 5.

Zbliżoną definicję podaje N. Acocella. Według niego, na system pieniężny składają się dwie grupy zasad: określające jednostkę pieniężną jako prawny środek płatniczy i miernik wartości oraz regulujące sposób emisji pieniądza⁶.

System pieniężny jako zbiór określonych reguł rozpatruje także Z. Knakiewicz. Proponuje ona jednak szerszą definicję, zgodnie z którą na system pieniężny składa się całokształt zasad organizacyjnych i reguł dotyczących kreacji pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego, regulacji obiegu pieniężnego, czyli całości zasobów pieniężnych sektora pozabankowego, a także regulacji kredytów bankowych poprzez oddziaływanie na płynność instytucji kredytowych. Jak jednak podkreśla ta autorka, przedstawiona definicja jest dość ogólna⁷.

Uwzględnwszy przytoczone stanowiska, można wskazać najważniejsze elementy, które niezależnie od różnic definicyjnych, będą składały się na system pieniężny. Mianowicie będą nimi: jednostka pieniężna, bank centralny oraz instytucje kredytowe, których działalność podlega wielu regulacjom. Pojawia się zatem pytanie, w jaki sposób uzasadnia się konieczność nadrzędności państwa w odniesieniu do tych elementów, a także jak wyjaśnia się potrzebę ograniczenia roli państwa w tym zakresie.

2. Charakter współczesnego pieniądza i jego konsekwencje

Pieniądz bardzo długo miał charakter towarowy. Za najdoskonalszą formę jego występowania uważano złoto. Wartość danej jednostki określała normatywnie ustalana jednostka wagowa czystego kruszcu. Istniała zatem ścisła zależność między wartością substancjonalną danej jednostki pieniężnej, a jej wartością pieniądza jako powszechnego ekwiwalentu⁸. W tym stadium rozwoju pieniądza, podłoże teoretyczne jego funkcjonowania stanowiły teorie metalistów⁹.

Pierwszym, który udowodnił, że pieniądz nie jest towarem, był G.F. Knapp. Był on nominalistą. Twierdził, iż pieniądz stanowi zawsze samoistny środek płatniczy i miernik siły nabywczej, stanowiący dla jego posiadacza jedynie nominalną wierzytelność. Według niego, by służyć jako pieniądz, dana jednostka nie potrzebuje wartości substancjonalnej. Knapp nie negował, iż pieniądz powstał w przeszłości w postaci materialnej i opierał swą wartość na własnej wartości, jednak jego zdaniem pieniądz oderwał się od tej wartości.

⁶ N. Acocella: *Zasady polityki gospodarczej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 427.

⁷ Z. Knakiewicz: *System pieniężny*. W: *Leksykon finansowo-bankowy*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992, s. 439.

⁸ Z. Knakiewicz: *Polskie koncepcje monetarne*. „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1984, z. 4, s. 73.

⁹ Charakterystyczne, że również w nich duże znaczenie przypisywano państwu – G. Ingham: *The Nature of Money*. Polity Press, Cambridge 2004, s. 40.

Odbyłoby się to właśnie dzięki państwu. Wywierało ono zasadniczy wpływ na wartość pieniądza, ustalając nominalną wartość pieniądza, nadając mu prawną moc zwalniania od zobowiązań oraz zapewniając możliwość funkcjonowania w przyszłości jako jednostki obiegowej w obrotach gospodarczych¹⁰.

Teorie nominalistów znalazły pełne potwierdzenie po demonetyzacji złota w 1978 r. Od tego czasu, pieniądź nie ma charakteru towarowego nawet w ujęciu formalnym. Nie posiada samoistnej wartości substancjonalnej, ani też nie ma pokrycia w jakimś towarze czy kruszcu. Jest zatem pieniądzem fiducyjnym – jego wartość zależy od zaufania, jakie społeczeństwo pokłada w jednostce pieniężnej¹¹.

Implikuje to rolę państwa, gdyż na ogół uważa się, że tylko ono jest w stanie zapewnić to zaufanie, a co za tym idzie – stabilność danej jednostki monetarnej. Dodatkowo akcentuje się, że pieniądź jest dobrem wspólnym, a z jego funkcjonowaniem wiążą się tzw. efekty zewnętrzne¹². Wzmacnia to argumenty na rzecz monopolu państwa w sferze pieniężnej. Pieniądź fiducyjny bowiem, by właściwie pełnić funkcje pieniądza, musi być prawnym środkiem płatniczym. Ściśle wiąże się z tym konieczność funkcjonowania banku centralnego, wpływającego za pomocą narzędzi polityki pieniężnej na kreację i obieg pieniądza w gospodarce.

Niemniej, według przeciwników monopolu emisyjnego państwa, lepszym rozwiązaniem byłby tzw. pieniądź prywatny (głównie tzw. pieniądź lokalny). Funkcjonował on już w przeszłości¹³. Zazwyczaj przez pieniądź prywatny rozumie się jednostkę, która nie została wyemitowana, ani nie jest gwarantowana, przez jakikolwiek podmiot rządowy¹⁴. Mimo to, poprzez swoje zakorzenienie w danej wspólnotcie lokalnej, jest obdarzana dużym zaufaniem.

Stosowanie prywatnego pieniądza wiąże się z licznymi korzyściami ekonomicznymi i społecznymi. Rozważając te pierwsze, podkreśla się, że system pieniężny oparty na pieniądzu prywatnym byłby bardziej stabilny, niż system oparty na pieniądzu państwowym. Ograniczona zostałaby bowiem aktywność państwa w tej dziedzinie, prowadząca do nadmiernej emisji pieniądza i przyczyniająca się do wzrostu presji inflacyjnej¹⁵. Tym samym, zniknąłby jeden z powodów niestabilności monetarnej, jakim była i jest nazbyt ekspansywna

¹⁰ Z. Knakiewicz: *Aktualne aspekty teorii pieniądza* G. F. Knappa. „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1984, z. 2, s. 18.

¹¹ Z. Knakiewicz używa tu określenia „pieniądz niezależny”.

¹² Zob. C. Holthausen, C. Monnet: *Money and Payments: A Modern Perspective*. „EBC Working Paper” 2003, No. 245, s. 9-11.

¹³ B. Champ: *Private Money in Our Past, Present and Future*. „Federal Reserve Bank of Cleveland Economic Commentary” January 2007, s. 1-3.

¹⁴ B.A. Good: *Private Money: Everything Old Is New Again*. „Federal Reserve Bank of Cleveland Economic Commentary” April 1998, s. 1.

¹⁵ Zob. np. V.C. Smith: *The Rationale of Central Banking and the Free Banking Alternative*. Liberty Fund, Indianapolis 1990.

polityka pieniężna. Ponadto, pieniądź prywatny stanowi swoisty bufor przeciw szokom i kryzysom. Zdaniem T. Greco, wynika to z braku powiązań lokalnych jednostek ze światowym systemem finansowym. Stąd, według tego autora, pieniądź lokalny niejako „[...] chroni lokalną gospodarkę przed efektami globalnego rynku”¹⁶.

Korzyści społeczne z funkcjonowania pieniądza lokalnego wynikają przede wszystkim z tego, iż sprzyja on spójności, poczuciu tożsamości i wzajemnemu wspieraniu się członków danej wspólnoty¹⁷. Jak stwierdza B. Cohen, lokalne waluty umożliwiają funkcjonowanie gospodarki o mniejszej skali, lepiej dopasowanej do potrzeb i gustów członków lokalnych społeczności. Pozwalają też zwiększać stopień decentralizacji, poprzez uprzywilejowanie transakcji między podmiotami z tego samego obszaru¹⁸. Sprzyja to tworzeniu się długotrwałych więzi i interakcji. Pieniądź lokalny może zatem stanowić swoisty rdzeń i spoiwo danej wspólnoty, niwelując negatywne wpływy globalizacji.

3. Regulacje działalności bankowej

We współczesnych warunkach gospodarczych niemal wszystkie rynki podlegają mniej lub bardziej daleko idącym regulacjom. S. Heffernan wymienia cztery główne przyczyny takiego stanu rzeczy: a) potrzebę zapewnienia ochrony konsumenta, b) występowanie oligopolu i monopolu oraz problemy z tym związane, c) ochrona przed działalnością przestępczą oraz d) efekty zewnętrzne¹⁹. W odniesieniu do sektora bankowego, opisane przyczyny funkcjonowania regulacji są również aktualne, choć przybierają swoistą formę. Ponadto, można wskazać dodatkowe, swoiste tylko dla instytucji finansowych przesłanki regulowania ich działalności. Przede wszystkim wskazuje się tu narażenie tych instytucji (w tym banków) na rodzaje ryzyka nieobecne w innej działalności gospodarczej, a także bardzo duży stopień złożoności rynków finansowych.

W związku z powyższym konieczna jest działalność regulacyjna i nadzorcza państwa, sprawowana przez wyspecjalizowany podmiot lub/i przez bank centralny. Wymaga to przyjęcia norm prawnych oraz odpowiedniego zorganizowania podstaw instytucjonalnych nadzoru finansowego, w tym zwłaszcza nadzoru bankowego. Działania te mają zwiększyć bezpieczeństwo systemowe i zapobiec problemom instytucji finansowych²⁰.

¹⁶ T. Greco: *The Essential Nature of Money*. „Earth Island Journal” Winter 1995, s. 36.

¹⁷ E. Helleiner: *Think Globally, Transact Locally: Green Political Economy and the Local Currency Movement*. „Global Society” 2000, No. 14, s. 35-51.

¹⁸ B. Cohen: *The Future of Money*. Princeton University Press, Princeton-Oxford 2004, s. 184.

¹⁹ S. Heffernan: *Nowoczesna bankowość*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 207-208.

²⁰ Podobny cel przyświeca pełnieniu przez bank centralny funkcji tzw. pożyczkodawcy ostatecznej szansy (*lender of last resort*).

Potrzebę większego zaangażowania państwa w sferę regulacyjną wskazywano również w kontekście globalnego kryzysu finansowego. Twierdzono, iż wadliwe regulacje i niedostateczny nadzór nad działalnością instytucji finansowych były jednymi z ważniejszych przyczyn kryzysu. Mianowicie, umożliwiały podejmowanie przez banki (oraz innych pośredników finansowych) nadmiernego ryzyka. Przejawiało się to m.in. inwestycjami w ryzykowne papiery wartościowe oraz zaniedbaniem standardów w zakresie kredytowania i zarządzania ryzykiem²¹. Rezultatem były olbrzymie straty instytucji finansowych, prowadzące, wraz ze splotem niekorzystnych zjawisk makroekonomicznych, do globalnego kryzysu finansowego. Stąd, metod na uniknięcie tego typu problemów w przyszłości upatrywano w zaostrzeniu nadzoru nad działalnością instytucji finansowych oraz poddaniu jej surowszym i bardziej precyzyjnym wymogom²².

Przeciwnicy regulowania działalności bankowej wskazują jednak, że choć w kolejnych dekadach liczba restrykcji i regulacji działalności bankowej stale rosła, to nie wyeliminowało to jednak zakłóceń w funkcjonowaniu systemów finansowych. Ich zdaniem, kryzys wystąpił wskutek zbyt dużej ingerencji nadzorców i swoistego przeregulowania rynku finansowego, wypaczającego płynące z rynku bodźce i zwiększającego pokusę nadużycia (*moral hazard*). Co więcej, zdaniem niektórych autorów, kryzysy finansowe (a także wysoka i zmienna inflacja) są nieodłączną cechą systemów pieniądza fiducjarnego i bankowości rezerw częściowych (*fractional reserves*)²³. Jako sposób na wyeliminowanie tych problemów proponuje się deregulację i powrót do osiemnastowiecznej koncepcji wolnej bankowości (*free banking*)²⁴.

Podsumowanie

Niewątpliwie odpowiednie zaprojektowanie i zapewnienie sprawnego funkcjonowania systemu pieniężnego jest warunkiem koniecznym osiągnięcia zarówno stabilności pieniężnej, jak i finansowej. Jak jednak wynika nawet z tak syntetycznej analizy, trudno o jednoznaczne rozstrzygnięcia w tym zakresie.

²¹ C. Calomiris: *The Subprime Turmoil: What's Old, What's New and What's Next?* Paper prepared for Federal Reserve Bank of Kansas City's Symposium „Maintaining Stability in a Changing Financial System” Jackson Hole, August 2008, s. 45-49.

²² Zob. np. G. Soros: *Nowy paradygmat rynków finansowych*. MT Biznes, Warszawa 2009; J.E. Stiglitz: *The End of Neo-Liberalism?* A commentary at: www.project-syndicate.org [21.11. 2009].

²³ P. Bernholz: *The Importance of Reorganizing Money, Credit and Banking when Decentralizing Economic Decisionmaking*. W: *Economic Reform in China: Problems and Prospects*. University of Chicago Press, Chicago 1990, s. 103; J. De Soto: *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*. Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2009, rozdział VIII.

²⁴ Przegląd tej problematyki zobacz np. w: S.J. Gedeon: *The Modern Free Banking School: A Review*. „Journal of Economic Issues” March 1997.

Trudno wyobrazić sobie, by we współczesnych warunkach instytucjonalnych mógł funkcjonować system pieniężny zupełnie niezależny od państwa, jak również system, w którym bank centralny, nadzór finansowy i rząd sprawują pełną kontrolę nad wszystkim aspektami sfery pieniężnej. Pozostaje więc wybór jakiegoś rozwiązania pośredniego. Jak się wydaje, współcześnie ciężar przechyla się w stronę zwiększania zakresu ingerencji państwa

Wybór konkretnych rozwiązań może jednak zostać niejako narzucony przez postępującą ewolucję form pieniądza i sposobów posługiwania się nim. Niewątpliwie, wpływ będzie też wywierać ewolucja teorii ekonomicznych, jak i warunki polityczne, w których będą podejmowane określone decyzje.

THE STATE IN A MONETARY REGIMES

Summary

One of the most important issues in current discussion on roots and consequences of the global financial crisis is organization and functioning of monetary regimes. Typical to contemporary economics is such a regime in which money is legal tender, state-owned central bank controls creation and circulation of money, and commercial banks are strictly regulated by law. This state monopoly in the monetary area is, however, challenged. The aim of the paper is to bring closer the most common arguments in favor of this monopoly, as well as those against it.

Wiesława Przybylska-Kapuścińska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Magdalena Szyszko

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

SYGNAŁIZOWANIE INTENCJI W SYSTEMIE KOMUNIKACJI BANKU CENTRALNEGO Z RYNKIEM

Wprowadzenie

Funkcjonowanie w niestabilnym otoczeniu wymusza na bankach centralnych dostosowywanie polityki pieniężnej do zmieniających się warunków, zarówno w wymiarze strategicznym, jak i na płaszczyźnie operacyjnej. Szerokie spektrum wyzwań stojących przed nimi nie może zostać przedstawione ze względu na rygory objętości opracowania. Rozważania będą poświęcone komunikacji banku centralnego z uczestnikami życia gospodarczego w warunkach zwiększonej niestabilności. Celem opracowania jest analiza przejrzystości władz monetarnych przez pryzmat akcentowanych w literaturze wątków dotyczących optymalnego sposobu ujawniania intencji władz monetarnych (prognozy).

Komunikacja z rynkiem jako pochodna przejrzystości została wybrana na przedmiot analizy ze względu na znaczenie tego aspektu polityki monetarnej, które wynika z konieczności nakierowania jej na stabilizację oczekiwań podmiotów gospodarczych. Kanał oczekiwań jest najważniejszym kanałem transmisji monetarnej. Instytucjonalne aspekty polityki pieniężnej, w tym przejrzystość, ułatwiają wpływ na oczekiwania, w szczególności kotwiczenie oczekiwań inflacyjnych na poziomie celu. Dążąc do tego bank centralny musi czytelnie sygnalizować rynkowi swoje intencje.

1. Dyskusja wokół przejrzystości polityki monetarnej

Punktem wyjścia do dalszych rozważań niech będzie przedstawienie argumentów za przejrzystością banku centralnego¹, uzasadniających zorgani-

¹ Autorki zrezygnowały z definiowania pojęcia przejrzystości. Ze względu na brak jednolitej, powszechnie przyjętej definicji, wątek ten miałby charakter polemiczny i odchodził od głównego nurtu rozważań, co wobec ograniczonej objętości tekstu nie wydaje się zasadne. W literaturze polskojęzycznej temat ten omówiła M. Kowalak: *Jakościowe aspekty polityki współczesnego banku centralnego*. W: *Bankowość centralna od A do Z*. Dodatek do „Bank i Kredyt” 2006, nr 3.

zowanie spójnego systemu komunikacji z uczestnikami rynku. Argumenty te akcentują związek otwartości z innymi jakościowymi aspektami polityki pieniężnej: przejrzystość ma przyczyniać się do budowania reputacji banku centralnego, sprzyjać niezależności oraz zwiększać jego odpowiedzialność demokratyczną. Inne argumenty wskazują, że ujawnianie informacji, przede wszystkim prognoz, sprzyja zrozumieniu polityki pieniężnej przez uczestników rynku, przekłada się na formułowanie poprawnych przewidywań, które ułatwiają podejmowanie decyzji długoterminowych. Przejrzystość ma więc umożliwić podmiotom formułowanie oczekiwań gospodarczych. Badania empiryczne nad wpływem przejrzystości na wyniki gospodarki nie prowadzą do jednoznacznych konkluzji, większość z nich wskazuje jednak, że większy stopień przejrzystości związany jest redukcją stopy inflacji lub zmniejszeniem zmienności stopy inflacji².

Istnieją również argumenty przeciwko przejrzystości polityki pieniężnej. Zbyt otwarty bank centralny nie ma pola do tzw. kreatywnej niejednoznaczności. Usunięcie jednej niepewności w sytuacji, gdy pozostają inne, nie zawsze prowadzi do poprawy dobrobytu. W związku z występowaniem niespójności w czasie i z faktem, że horyzont polityki jest dłuższy niż horyzont większości polityków, bank centralny może chcieć ukryć przed politykami działania, by uniknąć presji z ich strony³. Istnieją także naturalne granice przejrzystości – nie ma możliwości (ani potrzeby) publikacji wszystkich dokumentów, jakie powstają w banku centralnym. Bankierzy centralni stoją na stanowisku, że bank centralny powinien być przejrzysty w takim stopniu, w jakim jest to konieczne, ale nie bardziej. Społeczeństwo preferuje wyższy stopień otwartości.

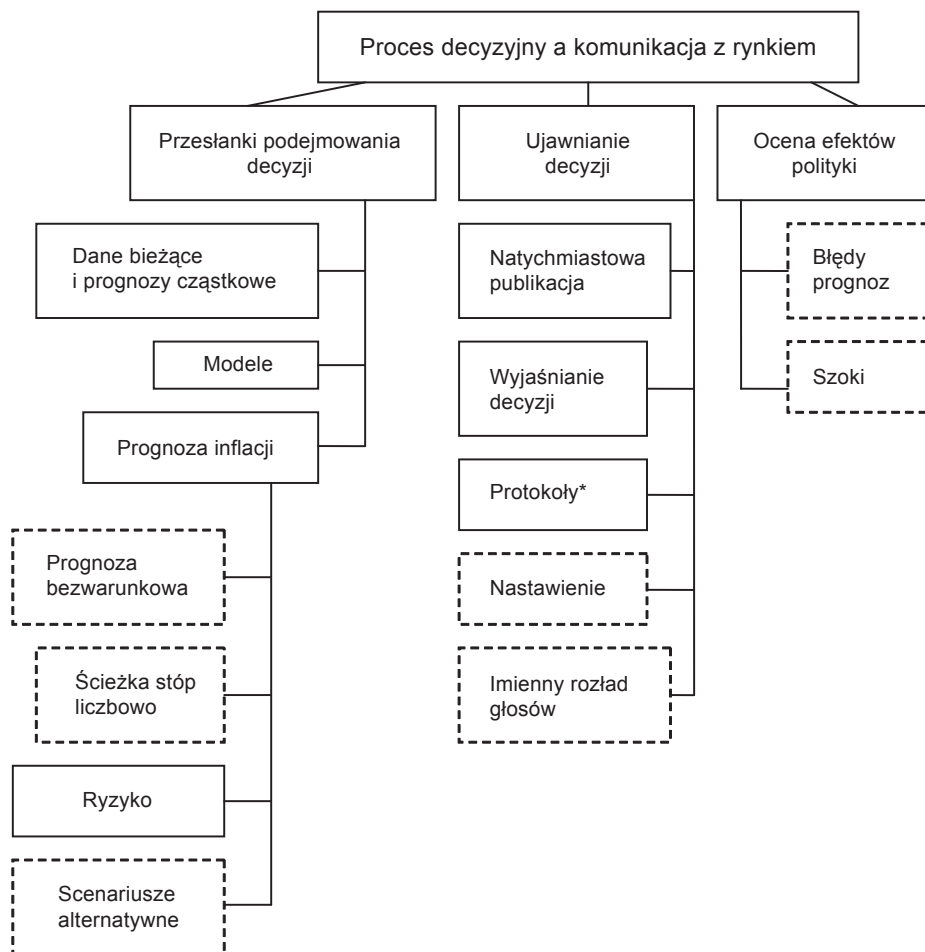
Brak jednoznaczności w określeniu zalet i wad przejrzystości polityki monetarnej oraz jej optymalnego poziomu nie zmienił się właściwie od początku badań nad tym aspektem polityki pieniężnej, za który uznaje się pracę Cukiermana i Meltzera⁴. Przejrzystość polityki pieniężnej jest standardem w większości banków centralnych. Banki centralne realizują natomiast inny zakres przejrzystości w rozumieniu instytucjonalnym – mogą ujawniać mniej lub więcej informacji na temat polityki monetarnej. Na rysunku 1 przedstawiono

² Przegląd wyników badań na ten temat zawarto w opracowaniu: N. Dincer, B. Eichengreen: *Central Bank Transparency: Why, Where, and with What Effects?* NBER Working Paper, No. 13003, Cambridge 2007.

³ M. Kowalak: Op. cit., s. 22-23.

⁴ Zwiększanie przejrzystości miało dwa przeciwstawne efekty: bank centralny mógł skutecznie sygnalizować przywiązanie do niskiej inflacji i brak skłonności do realizacji celów ogólnogospodarczych. Z drugiej, trudniej byłoby mu zaskakiwać podmioty, gdyby z jakiś przyczyn chciał doprowadzić do przejściowych zmian produkcji. W efekcie wpływ przejrzystości na dobrobyt (reprezentowany przez funkcję strat banku centralnego) nie jest jednoznaczny. M. Brzoza-Brzezina: *Polska polityka pieniężna. Badania teoretyczne i empiryczne*. C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 129. Autor przytacza wyniki zaprezentowane w tekście A. Cukiermana i A. Meltzera: *A Theory of Ambiguity, Credibility and Inflation under Discretion and Asymmetric Information*. „Econometrica” 1986, t. 54.

zakres informacji związanych z procesem podejmowania decyzji najczęściej ujawnianych przez banki centralne⁵. Nie jest on jednolity. Na rysunku 1 część informacji ujęto w ramki z przerywaną linią, sygnalizując w ten sposób, że dyskusja na temat zasadności ich publikacji dostarcza szczególnie niejednoznacznych odpowiedzi



* Większość banków centralnych ujawnia protokoły, przy czym pełne wersje zawierające nazwiska członków komitetu monetarnego ukazują się ze znacznym opóźnieniem.

Rys. 1. Informacje ujawniane przez banki centralne

⁵ Banki centralne ujawniają również informację dotyczące strategii (preferencje, liczbowo określone cele, reguły) i sposobów jej realizacji (instrumenty). W tych obszarach przejrzystość władz monetarnych jest podobna.

Kolejne banki centralne wydają się jednak akceptować wzrastający poziom przejrzystości. Taka sytuacja miała już miejsce w przeszłości. Początkowo już ujawnianie prognoz inflacji budziło wątpliwości i znajdowało licznych przeciwników⁶. Z czasem stało się jednak standardem.

2. Nastawienie (intencje) w polityce monetarnej

Jak wynika z rysunku 1, wątpliwości dotyczą przede wszystkim sposobu, w jaki bank centralny powinien sygnalizować następny ruch w polityce monetarnej. Może to przyjmować formę bezpośredniego określania nastawienia w polityce monetarnej⁷. Częściej jednak prognoza inflacji ma naprowadzać rynek na kolejny ruch władz monetarnych. Przekłada się to na dyskusję o rodzaju sporządzanej i upublicznionej prognozy inflacji oraz o innych informacjach z nią związanych (model, dane wykorzystywane do analizy, ujawnianie ścieżki stóp procentowych). Prognozy inflacji mają wspomagać kotwiczenie oczekiwań inflacyjnych. Nie ma jednak wyników badań empirycznych ani analiz teoretycznych, które jednoznacznie wskazywałyby na przewagę pewnego zestawu informacji dotyczących przyszłej sytuacji w gospodarce nad innym⁸. Co prawda praktyka banków centralnych wskazuje, że będą zmierzały one jednak ku większej transparentności. Oznacza to, że sporządzana zazwyczaj w momencie, gdy bank centralny podejmuje prognozowanie inflacji na podstawie modelu strukturalnego, prognoza warunkowa (projekcja makroekonomiczna, nieendogenizująca zmian stóp procentowych) zostaje zastąpiona przez prognozę bezwarunkową (zawiera funkcję reakcji banku centralnego, zazwyczaj w formie rozwiniętej reguły Taylora).

Ogłaszanie ścieżki stóp procentowych w sposób liczbowy⁹ (na wykresie wachlarzowym) jest współcześnie najczęściej dyskutowanym aspektem otwartości polityki. Niektórzy autorzy wskazują, że ogłaszanie ścieżki stóp procentowych będzie kolejną granicą w przejrzystości banków centralnych. Wśród argumentów za publikacją wymienia się m.in. to, że podana explicite ścieżka stóp pozwala zweryfikować, w jaki sposób władze monetarne chcą zrealizo-

⁶ Przykładem niech będzie praca H. Gersbach: *On the Negative Social Value of Central Banks' Knowledge Transparency*. „Economics of Governance” 2003, 4. Równolegle z pojawianiem się takich prac publikowano wyniki badań, które podkreślały zalety publikacji prognoz inflacji. Kolejne banki centralne w latach 90., a w przypadku gospodarek transformujących się na początku XXI w. decydowały się jednak na publikowanie wyników prognoz po przejściu do nowoczesnej strategii polityki pieniężnej.

⁷ Rada Polityki Pieniężnej ogłaszała nastawienie w polityce do końca 2005 r. Nastawienie restrykcyjne oznaczało, że bardziej prawdopodobne są podwyżki stóp niż ich obniżki. Nie wykluczało jednak obniżek stóp procentowych.

⁸ Wyniki badań zależą m.in. od przyjętych założeń i rodzaju modelu.

⁹ Sporządzanie prognozy bezwarunkowej nie jest jednoznaczne z publikowaniem ścieżki stóp w sposób liczbowy. Najczęściej początkowo banki centralne robią to opisowo, sygnalizując, że najprawdopodobniej stopy procentowe wzrosną (zostaną obniżone lub pozostaną na dotychczasowym poziomie).

wać cele długoterminowe. Umożliwia również lepsze kotwiczenie oczekiwań krótkoterminowych, a tym samym większy wpływ banku centralnego na stopy długoterminowe¹⁰.

Inni autorzy przytaczają argumenty empiryczne przeciwko takiej publikacji. Z badań wynika, że ścieżka stóp procentowych spójna z prognozą nie ma żadnej wartości informacyjnej, gdy horyzont prognozy przekracza dwa kwartały. Stopy procentowe zmieniają się w sposób spójny ze ścieżką w pierwszym kwartale po sporządzeniu prognozy i rzadziej, w drugim¹¹. Wyniki te wydają się oczywiste w świetle przyjętych procedur decyzyjnych. Banki centralne na kolejnych posiedzeniach decyzyjnych (2-3 w kwartale), każdorazowo analizują sytuację w gospodarce, w tym dotyczącą ją szoki. Prognozy inflacji sporządzane są raz na kwartał lub rzadziej¹². Ich horyzont, a tym samym horyzont ścieżki stóp, ze względu na opóźnienia w polityce musi być średnioterminowy. Bank centralny z założenia nie traktuje ścieżki jako zobowiązania, tym bardziej w dłuższym horyzoncie. Decyzje dotyczące poziomu instrumentu nie są podejmowane w sposób sekwencyjny¹³.

Przekonującym argumentem za niepublikowaniem ścieżki stóp jest to, że korzyści z publikowania projekcji makroekonomicznej znacząco przewyższają korzyści z dodatkowej publikacji ścieżki stóp procentowych. Prognozowanie sytuacji gospodarczej jest bowiem skomplikowane i pomoc ze strony banku centralnego może bardzo ułatwić podmiotom gospodarczym formułowanie oczekiwań. Natomiast w sytuacji, kiedy podmioty gospodarcze dzięki posiadaniu projekcji makroekonomicznej są w stanie w miarę dokładnie określić ścieżkę rozwoju gospodarki, wydedukowanie, jak będzie zachowywał się bank centralny, nie nastręcza trudności. W związku z tym opublikowanie ścieżki stóp spójnej z prognozą w niewielkim stopniu poprawi prognozy sektora prywatnego¹⁴.

¹⁰ Zakładając, że powiązanie stóp krótko- i długoterminowych tłumaczy teoria oczekiwań. Argumenty praktyczne za i przeciw publikacji ścieżki stóp przedstawiono w tekście G. Khan: *Communicating a Policy Path: The Next Frontier in Central Bank Transparency?* Federal Reserve Bank of Kansas City, Economic Review Q1 2007.

¹¹ Wyniki badań przeprowadzonych dla Nowej Zelandii i Zjednoczonego Królestwa. Ch.A.E. Goodhart, W. Bin Lim: *Interest Rate Forecast – a Pathology*, „International Journal of Central Banking” June 2011.

¹² Co ma związek z czasem potrzebnym na przeprowadzenie rundy prognostycznej i z częstotliwością ukazywania się danych o rachunkach narodowych.

¹³ Oznaczałoby to, że na jednym posiedzeniu komitet monetarny decyduje o obniżeniu stóp procentowych jednocześnie podejmując wiążącą decyzję, jak zmieni je na kolejnych posiedzeniach w określonym horyzoncie.

¹⁴ M. Brzoza-Brzezina: Op. cit., s. 141.

Dodatkowo uczestnicy rynku traktować mogą ścieżkę stóp jako zobowiązanie do zgodnych z nią zmian stóp w przyszłości. Będzie to niekiedy powstrzymywało decydentów przed inną zmianą stóp procentowych, nawet jeśli sytuacja gospodarcza uległaby zmianie.

Mimo braku jednoznacznych argumentów za publikacją ścieżki stóp w sposób liczbowy, po raz kolejny należy stwierdzić, że banki centralne będą coraz częściej wdrażać takie rozwiązanie.

3. Ujawnianie nastawienia w czasie zaburzeń

Publikowanie prognoz jako pośredni sposób ujawniania nastawienia banku centralnego mogłyby okazać się szczególnie istotne w okresie zwiększonej niestabilności na rynku finansowym. W takich warunkach, nawet stosunkowo niskie korzyści marginalne związane z publikacją ścieżki stóp byłyby istotne. Nasilenie zaburzeń w sferze realnej i finansowej oznacza jednak zazwyczaj trudności w wykorzystywaniu prognoz inflacji w polityce. Po pierwsze, modele prognozowania stają się nieadekwatne¹⁵. Po drugie rośnie ryzyko prognoz cząstkowych będących założeniami do prognozy makroekonomicznej (np. dane dotyczące kursu walutowego, cen surowców). Po trzecie, standardowym instrumentem banku centralnego jest stopa procentowa. W okresach zaburzeń uruchamiane są narzędzia niestandardowe. Banki centralne w wielu krajach zaangażowały się we wspieranie polityki gospodarczej rządu. Wobec zmiany zachowania trudniej interpretować prognozy.

W okresach nasilonej zmienności szczególnego znaczenia nabiera częstotliwość ukazywania się prognoz¹⁶. Badania empiryczne wykazują, że informacja publiczna (np. prognoza banku centralnego) zmniejsza zmienność cen na rynku finansowym. W momencie jednak, gdy „okno” pomiędzy kolejnymi publikacjami informacji jest szerokie, informacja publiczna staje się nieaktualna i ceny na rynku finansowym oraz oczekiwania kształtują się pod wpływem informacji prywatnej, stając się jednocześnie bardziej heterogeniczne¹⁷. W sytuacji niestabilności na rynku finansowym, niejednorodności oceny sy-

¹⁵ Członkowie Rady Polityki Pieniężnej twierdzili, że prognozy inflacji właśnie ze względu na nieadekwatność modeli nie powinny stanowić ważnej przesłanki podejmowania decyzji w okresie zaburzeń. Należy podkreślić, że model strukturalny zawsze jest nieadekwatny. W okresie szczególnego nasilenia szoków rodzą się jednak pytania o trwałość zmian strukturalnych w gospodarce, a tym samym o zmiany modelu transmisji monetarnej, który jest podstawą modeli prognozowania.

¹⁶ Zazwyczaj kwartalna, w niektórych krajach prognozy publikowane są rzadziej. NBP publikuje 3 prognozy rocznie, EBC – 2. Częstsze niż kwartalne publikacje nie są możliwe ze względu na kwartalną częstotliwość danych o rachunkach narodowych oraz czas niezbędny na przeprowadzenie rundy prognozy stycznej.

¹⁷ M. Ehrmann, D. Sondermann: *The Reception of Public Signals on the Financial Markets. What if Central Bank Communication Become Stale?* ECB Working Paper Series No. 1077, Frankfurt am Main 2009.

tuacji jest relatywnie większa. Bank centralny nie może jednocześnie zwiększyć częstotliwości publikowania prognoz, a tym samym wywierać większego wpływu na kształtowanie oczekiwań podmiotów gospodarczych.

Praktyka banków centralnych, obejmująca komunikację z rynkiem w okresie zaburzeń, jest niejednorodna. Po pierwsze władze monetarne nie tyle bezpośrednio skupiły się na sygnalizowaniu intencji, co na wyjaśnianiu bieżących posunięć – często narzędzia niestandardowe stosowane były ad hoc. Po drugie, wysyłano sygnały, mające przekonać rynek, że bank centralny dalej na pierwszym miejscu stawia realizację celu inflacyjnego¹⁸, co miało służyć kotwiczeniu oczekiwań średnioterminowych.

Nie można wskazać jednolitego kierunku, w jakim podążały zmiany w systemie prognozowania inflacji i zakres informacji dotyczącej prognoz, jaki ujawniano. Narodowy Bank Czech jeszcze przed nadejściem drugiej fali kryzysu rozpoczął publikację ścieżki stóp na wykresie wachlarzowym. Z początkiem 2009 r. zdecydował się także na ujawnienie, w taki sam sposób, spójnej z prognozą ścieżki kursu CZK/EUR. Krok ten należy uznać za bezprecedensowy – czeski bank centralny był pierwszym podmiotem, który ujawniał taką informację.

Narodowy Bank Węgier natomiast z początkiem 2011 r. rozpoczął ujawnianie prognozy bezwarunkowej zamiast projekcji. Nie zdecydowano się jednak na publikację ścieżki stóp. W Raporcie o inflacji znajduje się wyłącznie opis najbardziej prawdopodobnego kierunku zmian. Zadeklarowano jednak, że w przyszłości zakres publikowanej informacji ma zostać rozszerzony, najpierw o opisową ciągle informację o koniecznej skali zmian stóp spójnej z osiągnięciem celu inflacyjnego.

Wreszcie Narodowy Bank Polski deklarował w 2009 r. chęć zmian w systemie komunikacji i ujawniania ścieżki stóp¹⁹. Pod przewodnictwem Prezesa M. Belki zrezygnowano z tego. Co więcej, NBP zaprzestał prezentowania w komunikatach po posiedzeniu RPP rozkładu prawdopodobieństwa dla inflacji, które z początkiem 2006 r. zastąpiło nastawienie.

Podsumowanie

Przejrzystość pozostanie w najbliższych latach tym aspektem polityki pieniężnej, w przypadku którego banki centralne będą realizowały inne standardy. Od lat 90. można zaobserwować jednak zwiększanie zakresu przejrzystości instytucjonalnej. Zawsze jest ono szeroko dyskutowane w literaturze przedmiotu, a wyniki analiz nie są jednoznaczne.

¹⁸ Świadczyły o tym wypowiedzi prezesów i członków komitetów monetarnych banków centralnych (EBC, Bank Anglii, Bank Szwecji, NBP).

¹⁹ Ścieżka miała być ujawniana na wykresie wachlarzowym. Prezes NBP zapowiadał jej upublicznianie od 2010 r., przynajmniej pilotażowo.

Koniec pierwszego i początek kolejnego dziesięciolecia XXI w. to przede wszystkim dyskusja o tym, w jaki sposób komunikować nastawienie czy intencje banku centralnego. Dyskusja ta koncentruje się wokół rodzaju ujawnianej prognozy, w tym zasadności publikacji ścieżki stóp. Tu także nie wypracowano jednoznacznych rozwiązań. Z jednej strony dokładna i adekwatna informacja publiczna w okresach zaburzeń byłaby szczególnie cenna z punktu widzenia ujednolicania i kotwiczenia oczekiwań, z drugiej strony dostarczenie takiej informacji nie jest możliwe.

W niniejszym opracowaniu wskazano główne wątki w dyskusji na temat optymalnego sposobu komunikacji intencji władz monetarnych. Ich analiza nie prowadzi do jednoznacznych konkluzji, podobnie jak różne postawy w tym zakresie przyjmują banki centralne.

THE CENTRAL BANK'S INTENSIONS AND ITS COMMUNICATION WITH THE MARKET

Summary

This paper focuses on the central bank's transparency optimal level, especially in turbulent times for the financial market. It shortly describes the pros and cons of enhance transparency. It analyses the way how the central bank can guide market expectations via disclosing the inflation forecast and policy path consistent with the forecast. It also discusses briefly the problems with forecast quality during the crisis. The overview of the literature and the practice of the monetary authorities does not gives unambiguous answers on the best way of intention communicating.

Magdalena Swacha-Lech

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

PROBLEM GROMADZENIA OSZCZĘDNOŚCI W ŚWIELE DOROBKU FINANSÓW BEHAWIORALNYCH

Wprowadzenie

Głównym założeniem dominujących obecnie, neoklasycznych teorii oszczędzania, tj. Hipotezy Cyklu Życia (*Life Cycle Hypothesis* – LCH) oraz Hipotezy Permanentnego Dochodu (*Permanent Income Hypothesis* – PIH), jest maksymalizacja oczekiwanej użyteczności w całym okresie życia jednostki, uwarunkowana ograniczeniami budżetowymi. Przy zastosowaniu takiego ujęcia problemu gromadzenia oszczędności, a co za tym idzie, także zagadnienia konsumpcji, dokonywanie wyborów jednostek na tym obszarze jawi się jako próba rozwiązania skomplikowanych problemów programowania dynamicznego¹. Obie teorie, określane łącznie jako modele cyklu życia, nie wprowadzają ponadto elementu niepewności, zakładają pełną racjonalność jednostek, wygładzanie konsumpcji w czasie życia oraz proporcjonalność (niezależność konsumpcji od poziomu dochodu).

Na podstawie dokonywanych w kolejnych latach badań, służących weryfikacji poprawności fundamentalnych założeń obu teorii, coraz wyraźniej dostrzegano potrzebę modyfikacji modeli cyklu życia. Obserwacja rzeczywistych zachowań ludzi dowiodła bowiem, iż przyjęcie założenia o pełnej racjonalności jednostek niewątpliwie odpowiada dążeniom naukowców do coraz bardziej sformalizowanego opisu matematycznego, jednakże czyni owe teorie niezdolne do wyjaśnienia pewnych zjawisk. Jak trafnie zauważa w swym opracowaniu P. Bańbuła, chęć coraz szerszego posługiwania się aparatem matematycznym spowodowała, iż ekonomia stała się nauką „bardziej precyzyjną i finezyjną”, jednakże w przypadku zasadniczego podmiotu analizy ekonomistów – człowieka – rozwiązania modelowe coraz bardziej oddalały się od trudno kwantyfikowalnej rzeczywistości².

¹ F. Graham, A. G. Isaac: *The Behavioral Life-Cycle Theory of Consumer Behavior: Survey Evidence*. https://subversion.american.edu/aisaac/wp/jebo2986.graham_isaac.pdf, s. 1.

² P. Bańbuła: *Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne*. Materiały i Studia, Zeszyt nr 208, Warszawa 2006, s. 5.

Wyraźne wykluczenie z analizy zjawiska gromadzenia oszczędności aspektów psychologicznych – dokonane przez autorów modelu cyklu życia: Modiglianiego, Brumberga oraz Friedmana – budziło zatem wiele wątpliwości. Konfrontacja najistotniejszych z punktu widzenia analizy behawioralnej założeń LCH i PIH, stanowiących konsekwencję przyjęcia przez twórców obu teorii pełnej racjonalności jednostek – tj. założenia o pełnej optymalizacji podejmowanych decyzji, myśleniu perspektywicznym i spójnych preferencjach – z zachowaniami ludzi bezsprzecznie potwierdza wyraźną potrzebę modyfikacji modeli cyklu życia w kierunku utworzenia modelu człowieka rzeczywistego. Właśnie w odpowiedzi na tę potrzebę, inkorporując dorobek finansów behawioralnych, H. Shefrin i R. Thaler w 1988 r. sformułowali Behawioralną Hipotezę Cyklu Życia (*Behavioral Life Cycle Hypothesis* – BLCH).

Celem niniejszego artykułu stała się próba ukazania wpływu zastosowania podejścia behawioralnego do analizy zjawiska gromadzenia oszczędności. Zaprezentowane w opracowaniu obszary niezgodności założenia o pełnej racjonalności jednostek z zachowaniami rzeczywistymi stanowiły fundament dla utworzenia BLCH.

2. Pełna optymalizacja wyborów versus ograniczone możliwości poznawcze decydentów

Przyjęcie przez naukowców, iż jednostki podejmując decyzje dotyczące gromadzenia oszczędności dokonują pełnej optymalizacji swoich wyborów – dążąc do utrzymania stałej krańcowej użyteczności z konsumpcji, będącej funkcją długookresowego dochodu – budzi wiele wątpliwości. Zasadnicza przyczyna niezgodności owego założenia z zachowaniami realnymi wynika z faktu, iż przyjmując je, naukowcy implicite wyrazili także przekonanie o dysponowaniu przez decydentów odpowiednimi możliwościami poznawczymi.

W rzeczywistości jednak jednostki nader często nie mają adekwatnego poziomu wiedzy ani też szerokiego katalogu umiejętności niezbędnych w celu dokonania właściwych wyborów. Negatywne konsekwencje niewystarczającego poziomu wiedzy uwidaczniają się już na pierwszym etapie łańcucha decyzyjnego, tj. przy podjęciu decyzji o rozpoczęciu oszczędzania. W przeciwieństwie do założeń przyjętych w celu uproszczenia rzeczywistości, umożliwiających matematyczne sformułowanie analizowanego problemu, jednostki nie działają w warunkach pewności. Trudności w predykcji wszelkich kwestii związanych z uzyskiwanymi dochodami zwiększają się wprost proporcjonalnie do okresu gromadzenia oszczędności, a zatem jako szczególnie trudne jawią się wybory związane z gromadzeniem dodatkowych środków na przyszłą emeryturę.

Brak właściwego poziomu świadomości ekonomiczno-finansowej powoduje, iż pracownicy z łatwością odraczają tę decyzję, a w niektórych przypadkach decydują się nie oszczędzać na ten cel w ogóle, nie dokonując przy tym żadnych kalkulacji. Skłonność jednostek do odraczania momentu wyboru w odniesieniu do trudnych decyzji i złożonych wyborów potęguje także efekt przeciążenia decyzyjnego (*choice overload*) – niechęć decydenta do dokonania jakiegokolwiek wyboru na skutek konfrontacji mnogości dostępnych opcji z brakiem dostatecznej wiedzy³.

Brak adekwatnego poziomu świadomości ekonomiczno-finansowej zwiększa ponadto ekspozycję jednostek na heurystyki – uproszczone sposoby podejmowania decyzji. Heurystyki, które z jednej strony stanowią pozytywny mechanizm, wyrażający adaptację jednostek do niezwykle dynamicznych oraz coraz bardziej złożonych warunków funkcjonowania i wydają się być obecnie nieuniknione, rodzą jednakże możliwość podejmowania błędnych decyzji, bez wątpienia przyczyniając się do zwiększenia prawdopodobieństwa dokonania wyborów nieoptymalnych.

Już na etapie podejmowania decyzji o rozpoczęciu gromadzenia oszczędności na określony cel ujawniono istnienie efektu naśladownictwa (*peer effect*). Heurystyka ta polega na obserwacji zachowań osób znajdujących się w najbliższym otoczeniu jednostki, a następnie powieleniu zaobserwowanego wzorca. Postępowanie jednostki wzorcowej staje się przy tym zasadniczym bądź też jedynym kryterium dokonanego przez decydenta wyboru.

Do zbioru heurystyk charakterystycznych dla procesu podejmowania decyzji związanych z gromadzeniem oszczędności należą również heurystyki: dostępności, reprezentatywności oraz afektu, które w konsekwencji mogą wpłynąć na podjęcie decyzji o zaniechaniu gromadzenia oszczędności w danej formie bądź też doprowadzić do całkowitego zaniechania procesu oszczędzania. Nagłośnione przez media negatywne przypadki aktywności danych instytucji finansowych (np. awaria systemu bankowości internetowej) w przypadku osób z niedostatecznym poziomem wiedzy mogą bowiem zostać odebrane i zapamiętane jako wiadomości o charakterze sensacji, „zapisując się” niejako w katalogu informacji o niezwykle wysokiej sile. Zgodnie z mechanizmem działania heurystyki dostępności, podczas oceny prawdopodobieństwa wystąpienia danego zdarzenia jednostki odwołują się do podobnych faktów, które dostępne są w ich pamięci, a zatem informacja ta z łatwością może stać się główną przesłanką do podjęcia danej decyzji. Cechując się wysoką wyrazistością informacja ta może wpłynąć ponadto na skłonność do ignorowania faktu, iż statystycznie wydarzenia te występują rzadko (heurystyka reprezen-

³ J.R. Agnew: *Pension Participant Behavior*. W: *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets*. Ed. H.K. Baker. John Wiley and Sons, Hoboken, New Jersey 2010, s. 579.

tatywności) oraz uruchomić mechanizm przenoszenia emocjonalnego uogólnienia charakteru informacji (dokonanie oceny afektywnej) na inne instytucje bankowe czy też szerzej – finansowe.

Wybór właściwej, konkretnej oferty może wiązać się także z wieloma innymi rodzajami uproszczonych sposobów rozumowania, do których należą: efekt znajomości, efekt poparcia, księgowanie mentalne oraz bezkrytyczne naśladownictwo. Istotę wszystkich wymienionych błędów można w czytelny sposób zaprezentować na przykładzie pracownika dokonującego wyborów związanych z alokacją składek w programie emerytalnym w akcje firmy, w której jest zatrudniony. Pracownicy niejednokrotnie nie podejmują w takich przypadkach decyzji optymalnych, opierając się na ocenie ryzyka i zyskowości, lecz kierują się odpowiednio:

- odczuwanym poczuciem znajomości względem danego przedsiębiorstwa (błąd znajomości – *familiarity bias*),
- ustaloną przez pracodawcę górną granicą inwestowania składki emerytalnej w akcje firmy, błędnie interpretowaną jako rekomendację, wskazówkę odnoszącą się do sposobu, w jaki powinni inwestować (efekt poparcia – *endorsement effect*),
- poczuciem przywiązania do firmy przenoszonym na fakt, iż akcje przedsiębiorstwa traktowane są indywidualnie jako wyjątkowy, szczególnie rodzaj aktywów – który nie należy ani do akcji, ani do obligacji (księgowanie mentalne – *mental accounting*);
- obserwacją zachowań innych pracowników, którzy dokonują inwestycji w akcje firmy (efekt naśladowania – *peer effect*).

Podejmując decyzje odnoszące się do wysokości kwot przeznaczanych na oszczędności, jednostki ulegają często błędowi status quo oraz heurystyce zakotwiczenia. Pierwszy z nich polega na niechęci do dokonywania jakichkolwiek zmian, powodując, iż oszczędzający nie korygują wcześniej ustalonych kwot – nawet w przypadku, gdy zmieniła się wysokość otrzymywanego wynagrodzenia czy minął już znaczny okres od czasu podjęcia pierwotnych decyzji. Heurystyka zakotwiczenia (*anchoring heuristic*) oznacza zaś nadmierne przywiązywanie uwagi decydentów do pewnych wartości, często dobieranych bezpodstawnie oraz dokonywanie szacowań względem nich. Minimalna kwota wpłat niezbędnych do uruchomienia danego programu oszczędnościowego może więc stać się kluczowym lub jedynym czynnikiem wpływającym na określenie odkładanej sumy, a także uwalniającym – w opinii decydenta – od konieczności przeprowadzania niezbędnych kalkulacji.

Proces dokonywania wyborów w odniesieniu do sfery oszczędzania niejednokrotnie zakłócają także emocje, np. subiektywne poczucie lęku przed korzystaniem z produktów umożliwiających gromadzenie oszczędności czy

„kult gotówki”, wykluczające dokonanie racjonalnych kalkulacji optymalizujących zyski i straty⁴.

3. Myślenie perspektywiczne versus krótkowzroczność jednostek

Podobnie jak w sferze percepcji, tak i w sferze motywacyjnej naukowcy potwierdzili niezgodność zachowań ludzi z zachowaniami podmiotów w pełni racjonalnych, opisanych za pomocą modelu *homo oeconomicus*. Zasadniczą przyczyną błędów popełnianych w sferze motywacyjnej w odniesieniu do materii oszczędzania jest krótkowzroczność, przecząca założeniu twórców LCH oraz PIH o myśleniu perspektywicznym jednostek.

Decyzje finansowe podejmowane przez jednostki są wypadkową dwóch rodzajów odczuć: strachu i chciwości. Chciwość z reguły prowadzi do koncentracji na celach bieżących, odraczając decyzję o rozpoczęciu gromadzenia środków na dany cel, bądź też wywołuje negatywny wpływ na wysokość oszczędzanych kwot.

Niechęć do odraczania przyjemności z bieżącej konsumpcji w różnych punktach czasowych wyraża indywidualna stopa dyskontowa, której poziom jest wprost proporcjonalny do poziomu niecierpliwości i impulsywności jednostki. Badania nad decyzjami wymagającymi kompromisu pomiędzy kosztami a korzyściami w różnych punktach czasowych (*intertemporal choice*), ujawniły występowanie skłonności do zawyżania stopy dyskontowej w kilku szczególnych przypadkach. Jako sytuacja szczególnie interesująca z perspektywy problemu gromadzenia oszczędności jawi się wysoka stopa dyskontowa w przypadku odroczenia konsumpcji w bliskiej perspektywie czasowej w stosunku do odroczenia konsumpcji o ten sam okres, ale w dalekiej perspektywie czasowej. G. Zauberman i B.K. Kim zauważają, iż zjawisko to – określane jako dyskontowanie hiperboliczne – wyjaśnia skłonność do podejmowania decyzji o rozpoczęciu oszczędzania, ale w odroczonym terminie (nie od dziś), a następnie do braku realizacji owych postanowień (rezygnacja z bieżącej już wówczas konsumpcji wydaje się dużo trudniejsza niż w dniu podejmowania decyzji, gdy konsumpcja ta była jeszcze konsumpcją przyszłą)⁵.

Dyskontowanie hiperboliczne odnosi się zatem do zjawiska braku samokontroli oraz siły woli niezbędnych postrzeganych jako element warunkujący realizację przyjętego planu optymalnego. Konfrontując spostrzeżenie

⁴ Szerzej: M. Swacha-Lech, M. Solarz: *Samowykluczenie bankowe w aspekcie finansów behawioralnych*. W: *Finanse i rachunkowość*. Red. J. Adamek, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2011, s. 35, 40.

⁵ G. Zauberman, B.K. Kim.: *Time Perception and Retirement Saving: Lessons from Behavioral Decision Research*. Pension Research Council Working Paper, No. 2010-35, s. 4-5.

o konieczności samokontroli i siły woli w dążeniu do realizacji wyborów optymalnych ze skłonnością ludzi do ulegania różnorodnym pokusom, Thaler i Shefrin w 1981 r., przejmując poglądy Schellinga, przyjęli koncepcję „dalekowzrocznego planisty” oraz „krótkowzrocznego wykonawcy” toczących walkę „wewnątrz” każdej jednostki⁶.

Zjawisko dyskontowania hiperbolicznego tłumaczy także inklinację do koncentracji jednostek na stratach (wynikających z rezygnacji z bieżącej konsumpcji) i niedoceniające potencjalnych zysków (realizowanych w przyszłości z tytułu odroczonej konsumpcji).

4. Spójność preferencji versus zależność ogólnych preferencji jednostek od kontekstu

Podobnie, jak analiza dwóch poprzednich założeń wynikających z przyjęcia racjonalnych zachowań jednostek na obszarze gromadzenia oszczędności, wyniki obserwacji oraz badań prowadzonych w celu weryfikacji przekonania o spójności preferencji jednostek również potwierdzają, iż działania podjęte przez twórców BLCH, skoncentrowane na działaniach zmierzających w kierunku urealnienia cech przyjętych dla opisu człowieka, są całkowicie słuszne.

Badania te dowodzą bowiem, iż charakterystyczne cechy należące do katalogu zachowań właściwych dla modelu człowieka ekonomicznego, takie jak: stałość, ciągłość preferencji oraz niezależność ogólnych preferencji od kontekstu, nie pokrywają się z rzeczywistym modelem zachowań ludzi. Niezwykle czytelnym zjawiskiem, obrazującym niezgodność zachowań jednostek we wskazanym obszarze z cechami modelowego ujęcia homo oeconomicus, jest *decision framing* – swoisty rodzaj błędu w procesie decyzyjnym, polegający na zależności rezultatu dokonywanych wyborów od formy prezentacji problemu.

W obszarze oszczędności można w tym zakresie wskazać na wyniki badań, dotyczące decyzji o uczestnictwie w dobrowolnych planach emerytalnych, dokonanych przez B.C. Madrian. Jak dowodzą autorzy, zmiana kontekstu decyzyjnego dokonana za pomocą konwersji pytania o przystąpienie do planu, ujawnia, iż jednostki często nie definiują precyzyjnie swych preferencji. Zmiana formy planu emerytalnego z dobrowolnego (*opt-in*) na automatyczny (*opt-out*) spowodowała diametralne zmiany w poziomie uczestnictwa w grupie pracowników zatrudnionych przez okres 3-15 miesięcy. Odnotowano bowiem wzrost wskaźnika uczestnictwa z 37,4% do 85,9%⁷. Skłonność jednostek do inercji powoduje, iż na skutek efektu sformułowania preferencje decydentów skrajnie zmieniają się, co bezsprzecznie podważa sądy o racjonalnych zachowaniach ludzi.

⁶ F. Graham, A. G. Isaac: Op. cit., s. 3.

⁷ B.C. Madrian, D. Shea: *The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior*. „The Quarterly Journal of Economics” November 2001, Vol. CXVI, s.1159- 1160.

Podsumowanie

Poruszone w opracowaniu zagadnienia potwierdzają trafność sformułowania autorstwa A. Kaletsky'ego, przytoczone przez A. Wojtynę, iż nałożone na analizę ekonomiczną ostre wymogi dotyczące logicznej spójności i jasności oraz nadmierne wykorzystanie matematyki w rzeczywistości uniemożliwiło ekonomistom wypowiedzenie się w interesujący sposób o sytuacjach, w których zachowanie nie jest konsekwentne, motywy są niejednoznaczne, a efekty nieprzewidywalne⁸.

Analiza słuszności założenia o optymalizacji wyborów dokonywanych przez jednostki w obszarze oszczędzania ujawnia stosowanie wielu różnorodnych heurystyk występujących w sferze poznawczej. Wybrane przykłady wskazanych błędów i uproszczeń dowodzą, iż na przeszkodzie do podejmowania w pełni optymalnych wyborów stoi wiele cech ludzkiej psychiki, które w konsekwencji czynią nietrafnymi założenia o nieograniczonym dysponowaniu informacjami, analitycznym przetwarzaniu informacji oraz pierwotnej roli procesów poznawczych. Cechy te należą do zbioru cech charakterystycznych dla modelowego ujęcia homo oeconomicus, jednakże nie są właściwe dla opisu człowieka rzeczywistego. Ludzie, nader często, napotykając na wiele ograniczeń o różnorodnym charakterze nie są w stanie uzyskać dostępu do wszystkich istotnych informacji niezbędnych do gruntownego rozpatrzenia danego problemu, a w przypadku nadmiaru informacji nie są zdolne do ich rzetelnej analizy. Działając pod wpływem stresu wywołanego presją czasu czy wagą podejmowanych decyzji jednostki ulegają wpływom różnorodnych emocji, które kształtują ostateczny wybór, jeszcze przed świadomą oceną sytuacji.

Krótkowzroczność, chciwość i nadmierna koncentracja na stratach to główne cechy jednostek przeczące natomiast trafności założenia o perspektywicznym myśleniu osób dokonujących wyborów w zakresie oszczędzania. Zasygnalizowane w artykule aspekty dowodzą bowiem, iż dążenie do utworzenia jak najwierniejszego modelu rzeczywistych zachowań wyklucza akceptację uniwersalnego, jednorodnego mechanizmu podejmowania decyzji. Twierdzenie, iż jednostki dokładnie bilansują dodatkowe korzyści płynące z wydawania pieniędzy w różnym czasie, oszczędzają i wydają swe środki w taki sposób, by maksymalizować funkcję użyteczności w różnych okresach całego życia powinno zatem ulec modyfikacji. Podobnie, zjawisko wpływu zmiany formy prezentacji problemu na rezultat decyzyjny dowodzi, iż przyjęcie założenia o stałości, ciągłości i niezależności preferencji wyklucza pełną przydatność modelu cyklu życia dla opisu rzeczywistych zachowań jednostek.

⁸ Por. A. Wojtyna: *Czy w wyniku kryzysu finansowego ekonomia otworzy się bardziej na psychologię?* http://www.pte.pl/pliki/2/12/09_%20Wojtyna__po%20PK_po%20aut.pdf, s. 13.

Uwzględniając wskazane spostrzeżenia, twórcy Behawioralnej Hipotezy Cyklu Życia podkreślają w niej zagadnienie samokontroli, księgowanie mentalne oraz *framing*. Teoria ta zakłada zatem niecierpliwość jednostek oraz podział majątku na 3 odrębne konta mentalne: dochody bieżące, bieżący majątek i dochody przyszłe. Za pomocą wprowadzonych założeń, uwzględniających rolę czynników psychologicznych przy analizie zagadnienia gromadzenia oszczędności, BLCH wykazuje zdolność do przewidywania i wyjaśniania wielu zjawisk, które nie pozostawały w zgodzie z neoklasycznym modelem cyklu życia.

INDIVIDUALS' SAVINGS PROBLEM IN THE LIGHT OF BEHAVIOURAL FINANCE ACHIEVEMENTS

Summary

The basis for conducting critical investigation in this article is inconsistency of the core LCH and PIH assumptions with real savings behaviour. The aim of the article is to show the behavioural approach impact on the individuals' savings behaviour analysis. The criticism of standard neoclassical model which is based on consumer rationality is the motive of the Behavioral Life Cycle Hypothesis introduction.

Emil Ślázak

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

BANKI W MODELU RÓWNOWAGI OGÓLNEJ ARROW–DEBREU–MCKENZIE

Wprowadzenie

Model równowagi ogólnej autorstwa K.J Arrow i G. Debreu, udoskonalony przez L. McKenzie jest uznawany w teorii ekonomii za fundamentalną koncepcję dochodzenia systemu rynkowego do stanu trwałej równowagi optymalnej w sensie Pareto. Na podstawie wielu założeń opisujących modelowe zachowania konsumentów i producentów udowodniono istnienie jednego i ekonomicznie istotnego rozwiązania w pełni równoważącego popyt i podaż przy cenach nieujemnych. Celem niniejszego opracowania jest analiza znaczenia banków jako pośredników finansowych przy uwzględnieniu założeń powyższego modelu.

1. Główne założenia modelu równowagi ogólnej

Model Arrowa–Debreu–McKenzie (dalej ADM) opiera się na założeniach modelu równowagi L. Walrasa, który jako pierwszy przedstawił całościowy model równowagi ogólnej oparty na koncepcji rynków funkcjonujących w warunkach pełnej konkurencji cenowej. W modelu walrasowskim znamieny jest stan silnych współzależności pomiędzy podmiotami rynkowymi dążącymi w warunkach doskonałej konkurencji do maksymalizacji swojej użyteczności i zyskowności na bazie indywidualnych preferencji. Tym samym stan równowagi rynkowej opiera się na warunku równowagi popytu i podaży określonych jako wektorowe funkcje aktualnych preferencji, koszyka dóbr oraz struktury cen na poszczególnych rynkach w ramach systemu gospodarczego¹.

Przesłanką równowagi ogólnej jest występowanie naturalnego mechanizmu niwelowania nadwyżkowego popytu na wszystkich rynkach. Tym samym nadwyżkowy popyt na jednym rynku powoduje niedobór popytu na innym

¹ Por. V. Walsh, H. Gramham: *Classical and Neoclassical Theories of General Equilibrium*. Oxford Press, Oxford 1980 oraz R. Starr: *General Equilibrium Theory*. Cambridge University Press, Cambridge 1997, s. 23-56 oraz A. Mas-Colell: *The Theory of General Economic Equilibrium a Differentiable Approach*. Cambridge University Press, Cambridge 1997.

w postaci nadwyżkowej podaży. Maksymalizacja użyteczności przez konsumentów w ramach ograniczeń budżetowych poprzez wymianę dóbr przy dowolnej relacji cen prowadzi do zniwelowania znaczenia nadwyżkowych popytów w ujęciu pieniężnym. Wynika to z mechanizmu zakładającego, że dążenie konsumenta do maksymalizacji użyteczności jest spełnione przy warunku jednej proporcjonalnej zależności dla wszystkich podmiotów pomiędzy cenami a użytecznościami krańcowymi dóbr zgodnie z drugim prawem Gossena.

W konsekwencji, jeżeli wszystkie rynki są w równowadze, wówczas dany rynek również przyjmuje taki stan. Założenie braku różnicy pomiędzy wielkością zagregowanego popytu i zagregowanej podaży każdego z dóbr oznacza system k równań z p zmiennymi cen²:

$$z_i(p_1, p_2, p_3, \dots, p_k) = 0, \quad (1)$$

gdzie:

$i = 1, 2, 3, \dots, k$.

Wielkość podaży i popytu jest w równowadze przy cenach p^* wtedy i tylko wtedy, gdy istnieje wektor cen p^* , który stanowi jedyne, nieujemne rozwiązanie systemu równań (1). Generalnie model Walrasa zakłada możliwości wystąpienia stanu równowagi ogólnej w warunkach w pełni wykorzystywanych procesów produkcji (tj. bez występowania nadwyżek i niedoborów) oraz dóbr finalnych, których cena w długim okresie równa się kosztom ich produkcji.

Założenia równowagi ogólnej w ujęciu walrasowskim uwzględniają zgłaszanie przez konsumentów takiej wielkości popytu na poszczególne dobra, które odpowiada indywidualnym ograniczeniom budżetowym w warunkach pełnego wykorzystania czynników produkcji. Poszczególne ograniczenia budżetowe wykazują wówczas zależność, w ramach której ogólna wartość planowych wydatków, wraz z oszczędnościami jako przyszłej konsumpcji, jest niższa lub równa łącznej wartości rynkowej oczekiwanych dochodów, w tym aktywów finansowych. W przypadku zrównania indywidualnych ograniczeń budżetowych, łączna wartość bieżącego i przyszłego popytu na zakup dóbr równa się wartości bieżącej i przyszłej podaży wszystkich dóbr w gospodarce³.

W modelu ADM udowodniono, że może istnieć określona kombinacja wolumenu dóbr i cen, która poprzez naturalny mechanizm dostosowywania cen rynkowych prowadzi do stanu równowagi rynkowej poprzez zrównywanie optimum produkcyjnego oraz konsumpcyjnego. Oznacza to, że konsumenci maksymalizują indywidualną użyteczność poprzez wybór optymalnych ko-

² D. Duffie and H. Sonnenschein: *Arrow and General Equilibrium Theory*. „Journal of Economic Literature” 1989, 27(2), s. 568 oraz J.M. Grandmont, Y. Younes: *On the Role of Money and the Existence of a Monetary Equilibrium*. „Review of Economic Studies” 1972, Vol. 39, s. 355-372.

³ Por. E. Panek: *Trzy teorie równowagi w ekonomii matematycznej – próba syntezy*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2000, s. 141-148.

zyków dóbr i ich cen w relacji do ograniczenia budżetowego poprzez trwałe zbilansowanie dochodów i wydatków, a krańcowa stopa substytucji pomiędzy konsumpcją i czasem wolnym jest równa stawce płacy. Natomiast producenci wybierają taki model działania w ramach wektorowej przestrzeni produkcyjnej, który maksymalizuje zyski przy określonym z góry poziomie cen bez efektów skali i zakresu jako, że dobra produkcyjne są doskonale mobilne i pozwalają na bezkosztową zmianę specjalizacji.

Producenci nie mają możliwości uzyskania nawet krótkoterminowej przewagi konkurencyjnej, gdyż założenia modelu w sposób *implicite* zakładają funkcjonowanie podmiotów rynkowych w warunkach pełnej informacji. Wynika to z powszechnej dostępności do informacji przez wszystkie podmioty rynkowe bez żadnych kosztów transakcyjnych. W konsekwencji informacja nie posiada żadnej wartości wewnętrznej. Założenie powszechnej dostępności pełnej informacji o wszystkich uczestnikach rynku i warunkach transakcji determinuje zachowania uczestników. W przypadku transakcji finansowych warunki podaży czy popytu są jednakowe i równe dla wszystkich zainteresowanych podmiotów. Wszystkie podmioty zarówno *ex ante*, jak i *ex post* uzyskują tym samym jednakowy i pełny dostęp do wszystkich parametrów ryzyka, co znajduje odzwierciedlenie w cenie pieniądza.

Z perspektywy funkcjonowania banków w roli pośredników finansowych znamienny jest fakt, że model ADM opisuje w pełni racjonalne ekonomiczne działania podmiotów rynkowych w warunkach doskonałej konkurencji i braku asymetrii informacji. Tym samym każdy z podmiotów rynkowych nie ma możliwości oddziaływania na ceny (również w postaci stóp procentowych) jako że z perspektyw pojedynczych podmiotów ceny mają charakter egzogeniczny. Oznacza to, że rynek finansowy jest w pełni transparentny i zapewnia pełną swobodę zawierania transakcji, w których ceny wyznaczają stan trwałej równowagi optymalnej w sensie Pareto z uwzględnieniem ryzyka dla wszystkich uczestników rynku⁴.

2. Sektor bankowy w warunkach równowagi rynkowej

Przy założeniu, że konsumenci wybierają określony poziom konsumpcji bieżącej, a pozostałą część inwestują w przyszłą konsumpcję, maksymalizacja użyteczności wynika z optymalizacji struktury konsumpcji bieżącej i oszczędności w ramach indywidualnego ograniczenia budżetowego. W przypadku konsumentów należy więc rozwiązać problem optymalizacji alokacji dóbr w okresie początkowym (Ω_k) przy założeniu maksymalizacji użyteczno-

⁴ J.M. Grandmont and G. Laroque: *On Money and Banking*. „Review of Economic Studies” 1975, Vol. 42, s. 210.

ści konsumpcji w modelu dwuokresowym⁵:

$$\Omega_k = C_1 + O_k \text{ przy } O_k = PP_k + D + B + U_B + U_P, \quad (2)$$

$$C_2 = PP_k(1+r_p) + D_k(1+r_D) + B_k(1+r_B) + \Pi_P + \Pi_B. \quad (3)$$

gdzie:

Ω_k – optymalna struktura dóbr konsumenta w okresie konsumpcji początkowej,

C_1 – wielkość konsumpcji bieżącej,

C_2 – wielkość konsumpcji przyszłej,

O_k – wielkość oszczędności,

PP_k – popyt na dłużne papiery wartościowe przedsiębiorstw,

U_P – popyt na udziałowe papiery wartościowe przedsiębiorstw,

D – popyt na depozyty bankowe,

U_B – popyt na udziałowe papiery wartościowe banków,

B_k – popyt na skrypty dłużne banków,

r_p – stopa procentowa korporacyjnych papierów wartościowych,

r_D – stopa procentowa depozytów,

r_B – stopa procentowa skryptów dłużnych,

Π_P – wypłata dywidendy z tytułu udziałowych papierów wartościowych przedsiębiorstw,

Π_B – wypłata dywidendy z tytułu udziałowych papierów wartościowych banków.

Przy założeniu braku asymetrii informacji niwelującej problem wyceny ryzyka i doskonałej konkurencji wśród podmiotów rynkowych wszystkie możliwe formy inwestycji stanowią dla konsumentów doskonałe substytuty. Oznacza to, że optymalizacja struktury oszczędności w okresie początkowym (Ω_k) będzie spełniona tylko wtedy, gdy nastąpi wyrównanie wysokości stóp procentowych papierów wartościowych i depozytów, tj. $r_p = r_D = r_B$.

W przypadku przedsiębiorstw problem maksymalizacji zysku (Ω_p) jest rozpatrywany w kontekście wyboru takiej funkcji produkcji $f(p)$, która zapewnia optymalizację finansowania działalności i realizacji inwestycji z wykorzystaniem kredytów bankowych lub emisji dłużnych papierów wartościowych:

$$\Omega_P = f(p) - PP(1 + r_P) + LP(1 + r_L), \quad (4)$$

gdzie:

Ω_p – optymalna struktura finansowania przedsiębiorstwa,

$f(p)$ – funkcja produkcji przedsiębiorstwa,

P_p – podaż korporacyjnych dłużnych papierów wartościowych,

⁵ X. Freixas, J.-Ch. Rochet: *Microeconomics of Banking* MIT Press, Cambridge, MA 1997, s. 9.

r_p – stopa procentowa korporacyjnych papierów wartościowych,

L_p – wielkość popytu na kredyty bankowe,

r_L – stopa procentowa kredytów.

Podobnie jak w przypadku problemu optymalizującego dla konsumenta założenie, że dla przedsiębiorstwa finansowanie kredytami i emisją papierów wartościowych jest doskonale substytucyjne, maksymalizacja zysku przedsiębiorstw nastąpi w przypadku zrównania stóp procentowych kredytów i papierów wartościowych, tj. $r_L = r_p$.

Dla banków jako pośredników finansowych, problem maksymalizacji zysku w wyniku optymalizacji operacji finansowych (Ω_B) znajduje rozwiązanie wtedy i tylko wtedy, kiedy akcji kredytowa jest finansowana z całej dostępnej bazy depozytowej i pozyskanych środków z tytułem zwrotnym z tytułu emisji skryptów dłużnych.

$$\Omega_B = L_B r_L - D_B r_D - B_B r_B, \quad (5)$$

gdzie:

Ω_B – optymalna struktura operacji bankowych,

L_B – wielkość podaży kredytów,

r_L – stopa procentowa kredytów,

D_B – wielkość podaży depozytów,

r_D – stopa procentowa depozytów,

B_B – podaż skryptów dłużnych banków,

r_B – stopa procentowa skryptów dłużnych banków.

Na podstawie systemu rynkowego można wyznaczyć cztery wektory opisujące modelu równowagi ogólnej ADM, tj. stóp procentowych (r_p , r_D , r_B , r_L), konsumpcji konsumentów (PP_K , D_K , B_K , Π_p , Π_B), finansowania przedsiębiorstw (P_p , L_p), funkcjonowania banków (L_B , D_B , B_B).

Pierwszy postulat ogólnej równowagi rynkowej w modelu ADM zostaje spełniony, gdy konsumenci będą maksymalizować użyteczność poprzez optymalizację indywidualnych decyzji struktury czasowej konsumpcji, a inne podmioty uzyskają maksymalizację zysku w konsekwencji optymalizacji struktury finansowania. Drugi postulat modelu ADM jest spełniony, gdy mechanizm rynkowy prowadzi do stanu równowagi popytu i podaży kapitału na rynku papierów wartościowych, kredytowym, jak i depozytowym. Stan równowagi na rynkach kapitału jest konsekwencją założenia pełnego wykorzystania podaży kapitału do finansowania popytu, podobnie jak na rynku papierów wartościowych oraz równowagi na rynku dóbr, na którym wartość inwestycji jest równa wartości oszczędności⁶.

⁶ M. Gertler: *Financial Structure and Aggregate Economic Activity: An Overview*. „Journal of Money, Credit and Banking” 1988, Vol. 20, No. 3, s. 559-588.

Ważnym elementem powyższych rozważań jest fakt, że stany równowagi na poszczególnych rynkach są osiąganym przy założeniu stanu ich kompletności. Tym samym brakuje czynników niedoskonałości rynku (*market failures*) obniżających wielkość podaży i popytu na kapitał oraz inwestycji i oszczędności na rynku dóbr w gospodarce poniżej stanu pełnego wykorzystania kapitału i czynników produkcji. Równowaga rynkowa ma wówczas charakter trwały i z perspektywy uczestników rynku optymalizuje ich indywidualny poziom użyteczności w sensie Pareto.

Jednakże rozwiązanie problemów optymalizacji konsumentów, przedsiębiorstw i banków wskazuje, iż mechanizm dochodzenia do równowagi jest możliwy wtedy i tylko wtedy, gdy w wektorze stóp procentowych wszystkie stopy procentowe są jednakowe. Dla banków jako pośredników finansowych stan taki oznacza, że w warunkach ogólnej równowagi rynkowej w modelu ADM banki nie są w stanie generować zysku, ale i też ponosić strat w swojej działalności. Tym samym banki nie pełnią one żadnych idiosynkratycznych funkcji istotnych dla innych podmiotów rynkowych, które z jednej strony podnosiłyby użyteczność tych podmiotów, a z drugiej strony stwarzały przesłankę dla zyskowności banków. Decyzje banków nie mają znaczenia dla podmiotów rynkowych, gdyż konsumenci są indyferentni na wszelkie formy inwestycji, a przedsiębiorstwa są doskonale obojętne na finansowania kredytem czy emisją papierów dłużnych⁷.

3. Aksjomat doskonałej konkurencji

Na bazie modelu ADM, analiza funkcjonowania sektora bankowego przy założeniu doskonałej konkurencji musi uwzględniać poziom cen wpływających na funkcjonowanie banków w zakresie działalności kredytowej i obrocie papierami wartościowymi przy uwzględnieniu kosztów i refinansowania na rynku⁸.

W warunkach doskonałej konkurencji, wszystkie stopy procentowe mają charakter egzogeniczny, a więc banki nie mają wpływu na cenę pieniądza na poszczególnych segmentach rynków finansowych (tj. kredytowym, depozytowym, międzybankowym i dłużnych papierów wartościowych), dostosowując adekwatnie do kosztów wolumen poszczególnych transakcji. Wówczas bank może być traktowany jako pośrednik finansowy świadczący podstawowe operacje pośrednictwa finansowego (tj. depozytowe rynku międzybankowego, kredytowe – kredytowego i portfela inwestycyjnego) w sposób pasywny i uniwersalny⁹.

⁷ S.I. Greenbaum, A.V. Thakor: *Contemporary Financial Intermediation*. Dryden Press, Fort Worth 1995.

⁸ N. Kiyotaki, R. Wright: *A Contribution to the Pure Theory of Money*. „Journal of Economic Theory” 1991, Vol. 53 (2), s. 215-235.

⁹ E. Fama: *Banking in the Theory of Finance*. „Journal of Monetary Economics” 1980, Vol. 6, s. 39-57 oraz W.D.A. Bryant: *Conditions for the Existence of Market Equilibrium*. „The Journal of Economic Education” 1997, Vol. 28, No. 3, s. 230-254.

Funkcja kosztów banku wyznacza koszt realizacji operacji depozytowych (D), kredytowych (L), zarówno w relacji z podmiotami sfery realnej, jak i z innymi pośrednikami na rynku międzybankowym, oraz zarządzania portfelem papierów wartościowych (P). Tym samym funkcja banku n ma funkcję kosztów $C_n(D, L, P)$, spełniającą założenia wypukłości i ciągłości. Pierwszy atrybut jest konsekwencją założenia malejących przychodów skali, a drugi zapewnia różniczkowalność funkcji. Ponadto zakłada się, że część środków pozyskanych z tytułem zwrotnym stanowi rezerwa obowiązkowa przechowywana na rachunku bieżącym w banku centralnym, wówczas:

$$R = \mu D, \quad (6)$$

gdzie:

R – wielkość rezerwy obowiązkowej,

μ – stopa rezerwy obowiązkowej,

D – wielkość depozytów.

Na podstawie powyższych rozważań funkcja zysku banku wynosi:

$$\Pi = Lr_L + Pr_p + Mr - Dr_D - C(D, L, P), \quad (7)$$

gdzie:

Π – zysk banku,

L – wartość kredytów,

r_L – stopa procentowa kredytów,

P – wartość portfela papierów wartościowych,

r_p – rentowność portfela papierów wartościowych,

M – operacje banku na rynku międzybankowym,

r – rentowność operacji na rynku międzybankowym,

D – wartość depozytów,

r_D – stopa procentowa depozytów.

Uwzględniając całokształt operacji banku, jego pozycja netto na rynku międzybankowym może być określona jako:

$$M = D - \mu D - L - P = D(1 - \mu) - L - P, \quad (8)$$

gdzie: oznaczenia jak we wzorach (6) i (7).

Na podstawie wzorów (7) i (8) funkcję zysku banku można zapisać w postaci następujących przekształceń:

$$\Pi = Lr_L + Pr_p + (D(1 - \mu) - L - P)r - Dr_D - C(D, L, P), \quad (9)$$

$$\Pi = Lr_L + Pr_p + D(1 - \mu)r - Lr - Pr - Dr_D - C(D, L, P), \quad (10)$$

$$\Pi = L(r_L - r) + P(r_p - r) + D((1 - \mu)r - r_D) - C(D, L, P), \quad (11)$$

gdzie: oznaczenia jak we wzorach (6) i (7).

Na podstawie wzoru (11) można wnioskować, iż zysk banku w roli pośrednika finansowego jest sumą marż częściowych związanych z operacjami kredytowymi, na papierach wartościowych i depozytowymi, pomniejszoną o koszty zarządzania tymi operacjami. Założenie wypukłości i ciągłości funkcji kosztów pozwala wyznaczyć warunki pierwszego rzędu maksymalizacji zysku banku:

$$\begin{cases} \frac{\partial \Pi}{\partial L} = (r_L - r) - \frac{\partial C}{\partial L}(D, L, P) = 0 \\ \frac{\partial \Pi}{\partial P} = (r_p - r) - \frac{\partial C}{\partial P}(D, L, P) = 0 \\ \frac{\partial \Pi}{\partial D} = (1 - \mu)r - r_D - \frac{\partial C}{\partial D}(D, L, P) = 0 \end{cases}, \quad (12)$$

gdzie: oznaczenia jak we wzorach (6) i (7).

W warunkach doskonałej konkurencji bank będzie dążył do takiego określenia wolumenu własnych operacji, aby poszczególne marże za usługi pośrednictwa finansowego były równe krańcowemu kosztom zarządzania tymi operacjami¹⁰:

¹⁰ X. Freixas, J.-Ch. Rochet: Op. cit., s. 73.

$$\begin{cases} (r_L - r) = \frac{\partial C}{\partial L}(D, L, P) \\ (r_S - r) = \frac{\partial C}{\partial P}(D, L, P) \\ (1 - \mu)r - r_D = \frac{\partial C}{\partial D}(D, L, P) \end{cases}, \quad (13)$$

gdzie: oznaczenia jak we wzorach (6) i (7).

Banki jako cenobiorcy dostosowują wolumeny operacji pod wpływem egzogenicznych zmian stóp procentowych, bez możliwości ich samodzielnego określania. W konsekwencji w przypadku spadku stopy procentowej kredytów i dłużnych papierów wartościowych, nastąpi spadek podaży banku w zakresie kredytów oraz popytu na dłużne papiery wartościowe. Analogicznie w następstwie obniżenia stopy oprocentowania depozytów, banki zgłoszą większy popyt na depozyty.

W ujęciu makroekonomicznym każdy z banków n charakteryzuje się funkcją podaży kredytów $L^n(r_L, r_P, r_D, r)$ oraz popytu na papiery wartościowe $P^n(r_L, r_P, r_D, r)$ i depozyty $D^n(r_L, r_P, r_D, r)$. W przypadku przedsiębiorstw przyjmuje się założenie, że popyt inwestycyjny jest zaspokajany w wyniku operacji kredytowych banków i emisję korporacyjnych dłużnych papierów wartościowych. Analogicznie w przypadku gospodarstw domowych można wyznaczyć funkcję oszczędności w postaci depozytów. Wówczas równowaga sektora bankowego w warunkach doskonałej konkurencji może być określona odpowiednio na rynkach kredytowym, oszczędności i międzybankowym jako:

$$\begin{aligned} \Psi(r_L, r_P) &= \sum_{n=1}^N P^n(r_L, r_P, r_D, r) + \sum_{n=1}^N L^n(r_L, r_P, r_D, r), \\ Z(r_D, r_P) &= \sum_{n=1}^N D^n(r_L, r_P, r_D, r) + \sum_{n=1}^N P^n(r_L, r_P, r_D, r), \\ \sum_{n=1}^N L^n(r_L, r_P, r_D, r) + \sum_{n=1}^N P^n(r_L, r_S, r_D, r) &= (1 - \nu) \sum_{n=1}^N D^n(r_L, r_S, r_D, r), \end{aligned} \quad (14)$$

gdzie: oznaczenia jak we wzorach (6) i (7).

Przy założeniu maksymalizacji użyteczności przedsiębiorstw i braku asymetrii informacji finansowanie inwestycji przedsiębiorstw poprzez dłużne papiery wartościowe i kredyty jest doskonale substytucyjne. Podobnie dla oszczędzających depozyty bankowe i papiery wartościowe stają doskonałymi substytutami. Oznacza to, że w punkcie równowagi stopa procentowa dłużnych papierów wartościowych i kredytów zrównają się, tj. $r_L = r_P$. Podobnie na rynku oszczędności dochodzi do zrównania stóp procentowych depozytów i papierów wartościowych $r_D = r_P$. W konsekwencji pośrednio dochodzi do zrównania stóp wszystkich stóp procentowych i w punkcie równowagi ogólnego modelu ADM na poszczególnych rynkach zachodzą następujące zależności¹¹:

$$\begin{aligned}\Psi(r_L) &= P + \sum_{n=1}^N L^n(r_L, r_P, r_D, r), \\ Z(r_D) &= \sum_{n=1}^N D^n(r_L, r_P, r_D, r) + P, \\ \sum_{n=1}^N L^n(r_L, r_P, r_D, r) + P &= (1 - \mu) \sum_{n=1}^N D^n(r_L, r_P, r_D, r),\end{aligned}\tag{15}$$

gdzie: oznaczenia jak we wzorach (6) i (7).

Zgodnie z założeniami modelu ADM osiągnięcie punktu równowagi jest możliwe przy braku przychodów z tytułu pośrednictwa finansowego. Wówczas stopy procentowe wynoszą:

$$\begin{cases} r_L = \frac{\partial C}{\partial L}(D, L, P) + r \\ r_P = \frac{\partial C}{\partial P}(D, L, P) + r \\ r_D = (1 - \mu)r - \frac{\partial C}{\partial D}(D, L, P) \end{cases},\tag{16}$$

gdzie: oznaczenia jak we wzorach (6) i (7).

¹¹ Ibid., s. 75.

Zgodnie z prawem malejących przychodów krańcowych w miarę dochodzenia do punktu równowagi następuje redukcja kosztów pośrednictwa banków na poszczególnych operacjach (tj. kredytowych, depozytowych i papierach wartościowych). W krańcowym przypadku w punkcie równowagi nastąpi zrównanie stóp procentowych na rynku kredytowym i papierów wartościowych ze stopą na rynku międzybankowym ($r_L = r_p = r$). W przypadku braku regulacji sektora bankowego w zakresie stopy rezerwy obowiązkowej w modelu równowagi ogólnej ADM dochodzi do zrównania wszystkich stóp procentowych, uniemożliwiając funkcjonowanie banków w roli pośredników finansowych w długim okresie czasu.

Podsumowanie

Paradygmat równych stóp procentowych w modelu Arrowa–Debreu–McKenzie daje podstawę do twierdzenia o braku przesłanek dla funkcjonowania banków jako pośredników finansowych w warunkach trwałej równowagi rynkowej z optymalizacją użyteczności i zyskowności w sensie Pareto. Znaczenie banków w działalności podmiotów rynkowych staje się istotne dopiero w wyniku uchylenia założeń modelu ADM o doskonałej konkurencji i pełnej efektywności informacyjnej rynku. Tym samym empirycznie obserwowane funkcje sektora bankowego są przejawem istnienia niedoskonałości rynku (*market frictions*).

BANKING ACTIVITY AND GENERAL EQUILIBRIUM MODEL BY ARROW, DEBREU AND MCKENZIE

Summary

The general equilibrium model developed jointly by Kenneth Arrow, Gerard Debreu and Lionel W. McKenzie is supposed to be a fundamental concept in the theory of economics seeking to explain the long-lasting equilibrium in Pareto's sense with several interacting markets. On the basis of several assumptions determining the behavior of supply and demand, the existence of unique and viable set of non-negative prices has been proved in the equilibrium state of economy. The main goal of this paper is to provide the framework of the banking activity as financial intermediaries within the assumptions of the general equilibrium model.

DZIAŁALNOŚĆ BANKÓW W NIESTABILNYM OTOCZENIU

Andrzej Buszko

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

ZNACZENIE KONCEPCJI ROZWOJU ZRÓWNOWAŻONEGO W DZIAŁALNOŚCI BANKÓW KOMERCYJNYCH

Wprowadzenie

Koncepcja rozwoju zrównoważonego zdobywa coraz więcej zwolenników i co najważniejsze jest wdrażana w wielu państwach, szczególnie tych o rozwiniętej gospodarce rynkowej. Ponadto w literaturze przedmiotu autorzy często zamiennie traktują pojęcia wzrostu i rozwoju zrównoważonego. Termin rozwoju zrównoważonego (*sustainable development*) nie ma w terminologii polskiej jednoznacznej interpretacji. Popularne stwierdzenie, że rozwój zrównoważony sprowadza się do relatywnie zbliżonych warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych oraz niwelowania (wyrównywania) różnic pomiędzy poszczególnymi regionami nie jest do końca trafne. Powyższe podejście jest co prawda popularne, ma bowiem prowadzić do zatarcia wyraźnych kontrastów w rozwoju społeczno-gospodarczym, braku podziału np. na tzw. Polskę A i B. Wśród analityków, pracowników naukowych zajmujących się rozwojem zrównoważonym powyższy pogląd jest sporadyczny. Zdecydowana większość przyjmuje podejście P.F. Bartletta oraz G.W. Chase'a, którzy stwierdzają, że „[...] rozwój zrównoważony polega na zaspokajaniu bieżących potrzeb społeczeństwa w taki sposób, aby następne pokolenia były również w stanie zaspokajać swoje potrzeby”¹. Z tego względu w rozwoju zrównoważonym silny nacisk został położony nie tylko na likwidację barier wzrostu, ubóstwa, wdrożenie innowacyjnych rozwiązań, wzrost aktywów niematerialnych, ale również na ochronę środowiska oraz możliwość odnawiania zasobów.

Często to zysk determinuje strategię rozwoju, a problemy np. ochrony środowiska zostają zupełnie zmarginalizowane². Chiny, które bardzo szybko się rozwijają nie uniknęły wielu poważnych zagrożeń środowiskowych. Do najważniejszych należy zaliczyć:

- 1/3 powierzchni uprawnych jest zagrożona erozją (jest to spowodowane rabunkową wycinką lasów),

¹ P.F. Bartlett, G.W. Chase: *Sustainability on Campus*. MIT Press, Cambridge 2004.

² A. Buszko: *Rola banków w rozwoju zrównoważonym*. „Pieniądze i Więź” 2011, nr 51.

- 75% rzek i jezior jest zatruta ściekami,
- 75% ścieków nie trafia do oczyszczalni,
- 60% obywateli nie ma dostępu do zdrowej wody (jest to niezgodne z normami World Health Organization),
- 25% obywateli zapada na choroby związane z wdychaniem zanieczyszczonego powietrza,
- ChRL jest jednym z największych na świecie emitentów odpadów przemysłowych³.

Warto przytoczyć założenie, że wydatki na ochronę środowiska, szczególnie w krajach zagrożonych znaczną degradacją, powinny wahać się w przedziale 1%-1,5% PKB⁴.

We współczesnych modelach biznesu daje się zauważyć dwa podejścia. Pierwsze związane z poglądami M. Friedmana, a drugie z poglądami E. Scrooge'a. Pierwsze można sprowadzić do poglądu skrajnie liberalnego, który zakłada, iż biznes jest przede wszystkim biznesem (*the business of business is business*), E. Scrooge przyjmuje natomiast „bardziej humanistyczne” podejście. Biznes powinien nie tylko zaspokajać wszystkie potrzeby człowieka, ale to człowiek powinien być centralnym ogniwem prowadzenia działalności gospodarczej (*mankind was my business*)⁵. Te dwie odmienne koncepcje można także scharakteryzować stosowną frazą, która jest pewnym dylematem „burzyć czy budować” lub też „niszczyć czy tworzyć”. W pewnym stopniu ten dylemat występuje łącznie. Tworzenie pociąga za sobą konieczność ingerencji, która skutkuje mniejszym lub większym zniszczeniem (*the ability to create and to destroy*). Chodzi o to, aby dzisiejsze zniszczenia nie skutkowały zagrożeniem funkcjonowania obecnych i przyszłych pokoleń. Równolegle z terminem rozwoju zrównoważonego pojawia się definicja zarządzania rozwojem zrównoważonym. Pod tym pojęciem przyjmuje się zespół działań polegających na planowaniu, koordynowaniu, kontroli aktywności gospodarczej (w tym rozwoju nowych technologii), których efektem jest szeroko rozumiany dobrobyt, będący swoistym kompromisem między stanem obecnym i przyszłym.

Konkludując powyższy wywód, można stwierdzić, że filozofia rozwoju zrównoważonego stara się pogodzić rozwój gospodarczy i społeczny z funkcjonowaniem środowiska naturalnego. Idea zrównoważonego rozwoju stanowi zagadnienie interdyscyplinarne, dlatego też ważny jest jej wpływ i rozumienie w odniesieniu do rynku finansowego. Instytucje finansowe, stanowią-

³ F. Birkin, A. Cashman, S.C.L. Koh, Z. Liu: *New Sustainable Business Models in China*. „Business Strategy and the Environment” 2009, No. 18.

⁴ H. Patzelt, D. Shepherd: *Recognizing Opportunity for Sustainable Development*. „Entrepreneurship: Theory & Practice”, Jul. 2011, Vol. 35, Iss. 4.

⁵ T. Engen: *Sustainable Business: The Need for New Business Models in a Changing World*. Alcan, Montreal 2005.

ce źródło finansowania przedsiębiorstw i inwestycji, odgrywają istotną rolę w promowaniu filozofii zrównoważonego rozwoju w różnych branżach, sektorach i środowiskach. Ponadto koncepcja ta pozwala instytucjom finansowym na poprawę ich własnych produktów i usług⁶.

1. Cel pracy, przyjęte metody badawcze

Celem pracy jest przedstawienie koncepcji rozwoju zrównoważonego jako szansy ekspansji sektora bankowego. Z jednej strony występują realne potrzeby rozwiązywania konkretnych problemów społeczno-gospodarczych, z drugiej brakuje większego zaangażowania banków. W artykule przedstawiono część corocznych badań, jakie są sukcesywnie prowadzone w Katedrze Finansów i Bankowości UWM w Olsztynie. Badania dotyczą roli rynków finansowych w rozwoju zrównoważonym. Nie przytoczono wyników badań przeprowadzonych na próbie reprezentatywnej. W tym przypadku posłużono się doborem celowym, a uzyskane wyniki stanowią jedynie ilustrację problemu. Posłużono się dedukcją jako metodą wnioskowania naukowego.

2. Typowe działania banków na rzecz zrównoważonego rozwoju

Bardzo ważną rolę w rozwoju zrównoważonym zajmują banki, w tym także World Bank. Zgromadził on blisko 16 mld USD na działalność inwestycyjną w trzech podstawowych obszarach:

- poprawie jakości życia (w tym ochrona zdrowia, dostęp do edukacji, zdrowej żywności),
- poprawie jakości wzrostu gospodarczego (ramy instytucjonalne),
- ochronie środowiska i optymalnym wykorzystaniu posiadanych zasobów.

Działania banków komercyjnych można podzielić na dwa podstawowe zakresy. Pierwszy dotyczy akcji wspierających inicjatywy w zakresie rozwoju zrównoważonego, w tym szeroko rozumianej społecznej odpowiedzialności biznesu. Drugi rodzaj jest już związany z podstawową funkcją, jaką pełni bank – pośrednika finansowego. Polega na odpowiednim łączeniu strategii, oferowanych produktów bankowych z uwzględnieniem środowiska (nacisk na tzw. ekorozwój) z odpowiedzialnością społeczną biznesu. Te dwa zakresy powinny opierać się na zasadzie profesjonalizmu, innowacyjności oraz pracy grupowej.

⁶ K. Wojtowicz: *Sprawozdanie z badań statutowych pt. „Rola rynków finansowych w rozwoju zrównoważonym”*. UWM, Olsztyn 2012.

Bank Groupe Société Générale (GSG) w Rumunii zaangażował się w wiele ważnych inicjatyw, z których najważniejsze to:

- pomoc dla bezdomnych; corocznie GSG przekazuje dla tej grupy osób 25 000 euro,
- sponsoruje działalność dwóch centrów (w Bukareszcie i w Iasi), zajmujących się opieką nad tzw. trudną młodzieżą,
- wspieranie Rumuńskiej Federacji Tenisa,
- wsparcie dla kultury (w tym Opery, Muzeum Historii, Towarzystwa Przyjaciół Sztuki),
- program edukacji dla osób upośledzonych umysłowo,
- stworzenie systemu stypendialnego dla zdolnej młodzieży,
- wspieranie inicjatyw biznesowych opartych na innowacyjnych pomysłach.

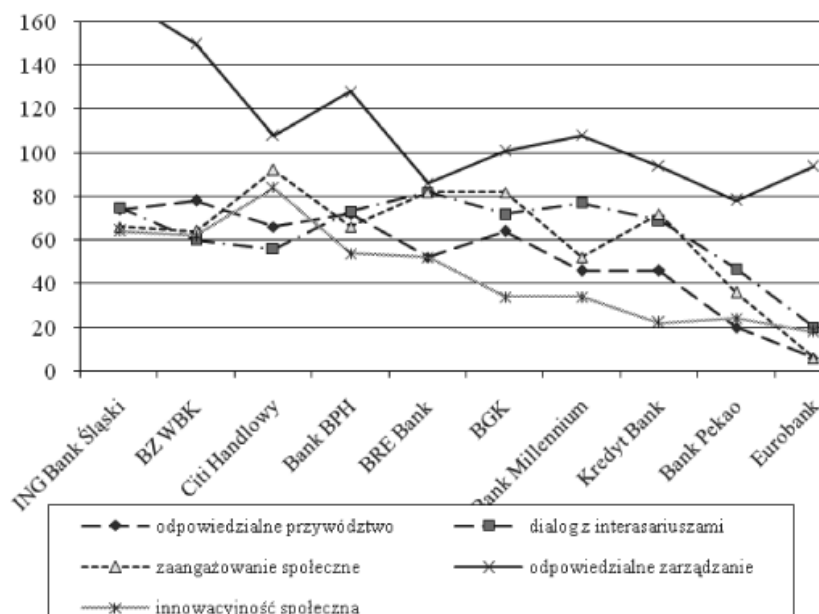
Znaczna część banków nie podejmuje się wyraźnego zaangażowania na rzecz zrównoważonego rozwoju. Przyjmują za oczywiste, że same nie wytwarzają żadnych „materialnych” produktów (w odróżnieniu od typowego zakładu produkcyjnego), nie mają problemu z ewentualnymi uciążliwymi odpadami i tym samym nie szkodzą środowisku. Jednak pewna grupa banków aktywnie włączyła się w koncepcję zrównoważonego rozwoju.

Bank Ochrony Środowiska posiada ofertę preferencyjnych kredytów proekologicznych, np. takie, gdzie ideą jest, by spłata następowała z oszczędności, jakie kredytobiorca osiąga dzięki danej inwestycji.

Jedynie cztery z polskich banków prezentowało na swoich stronach internetowych odrębny raport poświęcony społecznej odpowiedzialności biznesu. Były to BOŚ, BPH, BRE i Millennium. Wiele z pozostałych banków utożsamiało odpowiedzialność społeczną tylko z ładem korporacyjnym i przestrzeganiem kodeksu dobrych praktyk. Struktura oraz zawartość informacyjna raportów była zróżnicowana i nie zawsze odpowiadała w pełni standardom społecznej odpowiedzialności biznesu. Wskazuje to na wycinkowy charakter stosowania zasad zrównoważonego rozwoju. Za pozytywne przykłady można uznać sposób raportowania Banku Millennium czy też Banku Ochrony Środowiska. Biorąc pod uwagę ogólny poziom nieufności społeczeństwa i dużą rezerwę do informacji oddawanych na stronach internetowych firm, widać, że kształtowanie relacji między interesariuszami nie jest łatwe i proste w warunkach polskich.

Zewnętrzne organizacje również dokonują oceny działalności instytucji finansowych pod względem wdrażania zasad zrównoważonego rozwoju. W kwietniu 2011 r. już po raz piąty ukazał się w Dzienniku Gazecie Prawnej ranking. Podmioty sektora bankowego prezentują się w nim od wielu lat. Spośród 14 firm, które uczestniczą w rankingu od początku znajdują się Bank Zachodni, Bank BPH, BRE Bank, Bank Millennium, Kredyt Bank. Oceny

dziesięciu banków, które poddały się w 2011 r. badaniu w poszczególnych obszarach przedstawiono na rys. 1.



Rys. 1. Klasyfikacja podmiotów sektora bankowego według *V Rankingu odpowiedzialnych firm*

Źródło: Na podstawie: *V Ranking odpowiedzialnych firm*. Dodatek do Dziennika Gazety Prawnej 2011, nr 73, s. 6.

Forum Odpowiedzialnego Biznesu także stara się propagować idee zrównoważonego rozwoju, przygotowując corocznie raport *Odpowiedzialny Biznes w Polsce*. Przykłady dobrych praktyk z sektora bankowego odnoszą się zarówno do miejsca pracy, jak i interakcji z otoczeniem rynkowym, społeczeństwem i środowiskiem. Są to przykłady praktyk, które nie odnoszą się do odpowiedzialności społecznej jako całości, a są jedynie wdrażane w pewnych obszarach działalności⁷.

⁷ K. Wojtowicz: Op. cit.

Tabela 1

Przykłady dobrych praktyk odpowiedzialnego biznesu w polskim sektorze bankowym

Instytucja finansowa	Przykład dobrej praktyki
HSBC Bank Polska	Strategia różnorodności i włączania jako główny czynnik kultury opartej na wartościach
BGK	Akcje profilaktyczne – dzień zdrowia pracownika Program wolontariatu pracowniczego – „Wolontariat jest super”
Bank Zachodni WBK	Obsługa bez barier – dostosowanie infrastruktury oddziałowej i informatycznej banku do potrzeb niepełnosprawnych klientów
BRE Bank	Wspieranie kobiecej przedsiębiorczości
Euro Bank S.A.	Program edukacji finansowej konsumentów oraz promocja <i>responsible lending</i>
mBank/BRE Bank	mRada – forma dialogu z interesariuszami
TFI SKOK	Etyczne Inwestowanie – fundusze inwestujące w firmy wdrażające etyczne formy postępowania
Bank BPH	„Kobieta w świecie finansów” – kampania edukacyjna promująca przedsiębiorczość kobiet
LUKAS Bank	Kampania edukacyjna „Bank z klasą. Cała wiedza o bankowości”
Citi Handlowy i LUKAS Bank	Ekologiczne miejsce pracy

Źródło: Na podstawie: *Odpowiedzialny Biznes w Polsce 2010. Dobre Praktyki*. Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa 2010, s. 23-95.

Szczególne znaczenie dla bankowych spółek giełdowych ma obecnie RESPECT Index. Ważną zaletą tego indeksu jest fakt weryfikacji poszczególnych wyników badań ankietowych dotyczących poziomu dojrzałości spółek w zakresie społecznej odpowiedzialności przez zewnętrznego audytora. Na dzień 10 listopada 2011 r. w indeksie obecnych było 5 banków: BRE Bank, ING BSK, Handlowy, Millennium i Kredyt Bank. Stanowiły one ok. 22% udziału w portfelu tego indeksu. W bankach przywiązywano dużą wagę do uczestnictwa w tym indeksie, gdyż fakt obecności przekładał się na sposób raportowania w zakresie odpowiedzialnego biznesu i dodatkowo jest elementem promocyjnym.

W warunkach polskich można zaobserwować związek między zmianą indeksu RESPEKT Index i zmianą WIG. Zasadniczo firmy były lepiej wyceniane niż cały rynek, jednak okres istnienia tego indeksu jest na razie zbyt krótki, aby stwierdzić, że taka korelacja nie ma charakteru pozornego.



Rys. 2. Zmiany wartości RESPECT Index na tle zmian indeksu WIG w latach 2009-2011

Źródło: http://www.gpw.pl/notowania_indeksy_gieldowe [26.12.2011].

Na podstawie przytoczonych danych, można stwierdzić, że wzrost indeksu RESPECT występuje wówczas, kiedy rośnie WIG. Spadkowi indeksu RESPECT towarzyszy obniżenie się wartości indeksu WIG⁸.

Oprócz banków, które specjalizują się w kredytowaniu działań na rzecz zrównoważonego rozwoju, należy podkreślić pojawienie się tzw. funduszy etycznych. W założeniu ich głównym celem jest inwestowanie w te przedsięwzięcia, które charakteryzują się społeczną odpowiedzialnością biznesu. Traktowane są jako wsparcie tych działań, które sprzyjają ekorozwojowi i medycynie. Na rynku polskim popularnością cieszy się (w porównaniu do krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo) relatywnie niewielka liczba funduszy. Z reguły fundusze inwestują w akcje lub jednostki reprezentujące kapitał spółek, których technologie, produkty i usługi są związane ze zrównoważonym rozwojem oraz stanowią rozwiązania problemów środowiskowych. Subfundusz DWS Invest Clean Tech inwestuje w akcje spółek z całego świata, działających głównie w obszarach biznesowych, zajmujących się ograniczaniem wpływu zmian klimatycznych na środowisko oraz usuwaniem ich skutków (czyste technologie, odnawialne i alternatywne źródła energii, zapobieganie i zarządzanie klęskami żywiołowymi, ekologiczny transport ludzi i towarów)⁹.

Jeżeli przyjąć definicję rozwoju zrównoważonego zaproponowaną przez P.F. Bartletta i G.W. Chase'a, to należy podkreślić (zwłaszcza na szczeblu mikroekonomicznym) problem efektywności. Każdy podmiot jest bardziej lub mniej, ale jednak ograniczony pod względem posiadanych zasobów (materiałnych i niematerialnych). Ich wykorzystanie musi zatem podlegać nie tylko ocenie celowości (na podstawie rachunku ekonomicznego), ale również musi

⁸ Ibid.

⁹ <http://www.odpowiedzialne-inwestowanie.pl/index.php/fundusze/przeglاد/aktualnosci/412-fundusze-sri-czy-to-sie-oplaca.html> [25.12. 2011].

być uwzględniona zasada oszczędności. Im mniej obecnie zostanie wykorzystanych zasobów, tym na dłużej ich starczy w przyszłości. W rozwoju zrównoważonym efektywność staje się zatem ważnym obszarem badań i analiz naukowych.

3. Wyniki badania empirycznego

W październiku i listopadzie 2011 r. przeprowadzono wśród pracowników banków ankietę, popartą wywiadem bezpośrednim na temat roli banków w rozwoju zrównoważonym. Badaniom poddano 63 pracowników banków z terenu województwa warmińsko-mazurskiego. Wybór województwa warmińsko-mazurskiego był podyktowany następującymi przyczynami. Województwo posiada unikalne w skali nie tylko kraju, ale i Europy (a nawet świata) walory przyrodnicze. Warto przytoczyć aktywną akcję reklamy jezior mazurskich i wpisania ich na listę cudów natury naszej planety. Województwo jest zaliczane do najuboższych w kraju pod względem rozwoju gospodarczego. PKB per capita w 2010 r. wyniosło 27 tys. zł, a dla porównania w woj. mazowieckim wskaźnik ten był prawie 3 razy większy (GUS 2011). Zasoby wiedzy (mierzone indeksem) są również jedne z najniższych w kraju, a efektywność przedsiębiorstw prywatnych znacznie odbiega od wiodących województw, zwłaszcza mazowieckiego, wielkopolskiego, małopolskiego czy dolnośląskiego¹⁰. W tab. 2 zaprezentowano podstawowe opinie pracowników bankowych na temat rozwoju zrównoważonego.

Tabela 2

Opinie pracowników banków na temat rozwoju zrównoważonego (%)

Pytania	Tak	Nie	Nie wiem
1	2	3	4
Czy znana jest Panu(i) koncepcja rozwoju zrównoważonego?	60	40	-
Czy w banku, w którym Pan(i) pracuje są prowadzone działania na rzecz rozwoju zrównoważonego?	30	40	30
Czy w bankach konkurencyjnych są działania na rzecz wzrostu zrównoważonego?	28	17	55
Czy obecna oferta produktowa w Pana(i) banku jest odpowiednia?	14	61	25
Czy są prowadzone sukcesywne szkolenia?	77	18	5
Czy w czasie zatrudnienia zwiększyły się Pana(i) zasoby wiedzy?	81	16	3
Czy banki powinny włączyć się w koncepcję rozwoju zrównoważonego?	79	-	21
Czy oferta zgodna z koncepcją rozwoju zrównoważonego będzie sprzyjać konkurencyjności banku?	75	10	15

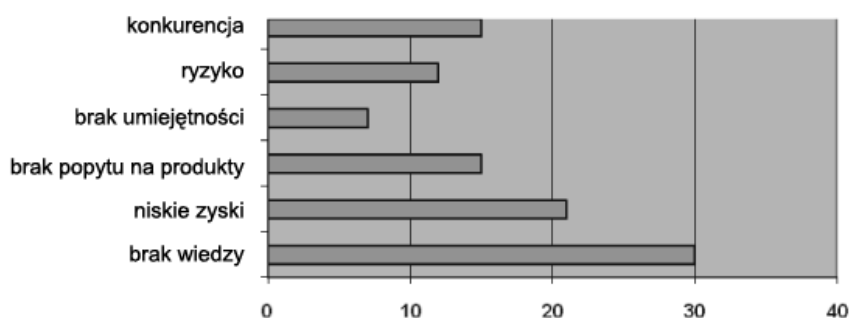
¹⁰ W. Wierzbicka: *Efektywność przedsiębiorstw prywatnych w ujęciu regionalnym w Polsce*. Praca doktorska złożona do druku. Olsztyn 2011.

cd. tabeli 2

Czy wykorzystuje Pan(i) swoje zasoby wiedzy w pracy?	43	57	-
1	2	3	4
Czy znane są Panu(i) postępowania nieetyczne w innych bankach?	82	18	-
Czy w banku są prowadzone działania na rzecz obsługi niepełnosprawnych?	71	20	9
Czy w banku są prowadzone działania poprawiające warunki pracy?	34	42	24
Czy w banku są prowadzone działania na rzecz rozwiązań proekologicznych (np. oszczędność energii, papieru itd.)	15	62	23
Czy oferta banku wspiera inwestycje innowacyjne?	26	43	31

Źródło: Na podstawie badań empirycznych.

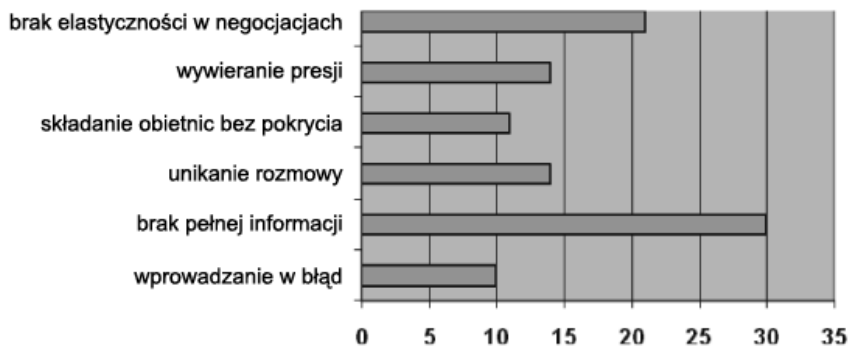
Stosunkowo dużo pracowników (40% badanych) nie znało teorii rozwoju zrównoważonego. Tylko 30% ankietowanych stwierdziło, że w banku, w którym są zatrudnieni występują w ofercie produkty sprzyjające powyższej teorii. Większa grupa (40% badanych) wskazała brak działań banku na rzecz rozwoju zrównoważonego. Dobrym symptomem jest to, że 79% pracowników uważa za konieczne włączenie się banków w działania propagujące rozwój zrównoważony. Co więcej 75% z nich uznało, że oferta zgodna z teorią rozwoju zrównoważonego może okazać się konkurencyjna. Uzupełnieniem do tej opinii jest stanowisko pracowników dotyczące obecnej (aktualnie obowiązującej) oferty banków. 61% badanych stwierdziło, że aktualna oferta banku jest nieodpowiednia. Dobrym zjawiskiem jest podnoszenie przez pracowników swoich zasobów wiedzy. Dość znacznym niedociągnięciem jest jednak brak wykorzystywania wiedzy przez pracowników. Aż 43% wyraziło opinię, że oferta banku nie sprzyja inwestycjom innowacyjnym.



Rys. 3. Przyczyny braku wdrożenia produktów bankowych na rzecz zrównoważonego rozwoju (%)

Źródło: Na podstawie badań empirycznych.

Brak wiedzy okazał się podstawową przyczyną niedostępności produktów sprzyjających zrównoważonemu rozwojowi w ofercie banków. 23% uważa, że produkty te okażą się mało zyskowne. 15% ankietowanych stwierdziło, że wystąpi brak popytu na powyższe produkty oraz spotykają się one z dużą konkurencją. Relatywnie mała grupa (7% badanych) podnosi problem braku umiejętności opracowania odpowiedniej oferty produktowej i ocenia, że ryzyko ich wprowadzenia nie będzie duże. Niepokojącym zjawiskiem (które nieoczekiwanie wystąpiło w tak dużym stopniu w czasie badań) jest problem nieetycznych działań pracowników banku. W związku z tym poproszono ankietowanych o wytypowanie nieetycznych praktyk. Praktyki te są sprzeczne z ideą społecznej odpowiedzialności biznesu, mieszczącą się w koncepcji zrównoważonego rozwoju.



Rys. 4. Typowe działania nieetyczne wśród pracowników banku (%)

Źródło: Na podstawie badań empirycznych.

Typową nieetyczną praktyką (30% wskazań) jest brak pełnej informacji, którą przedstawia się klientowi. Klient z reguły nie zna wszystkich szczegółów związanych z ofertą i łatwo jest wprowadzić go w błąd. Aż 10% uważa, że pracownicy (niestety) wprowadzają klientów w błąd. Tego typu sytuacje powinny być zweryfikowane, a w przypadku ich potwierdzenia szybko wyeliminowane. Dość dużo osób (22%) podkreśliło brak elastyczności w prowadzonych negocjacjach. Z drugiej jednak strony pracownicy banków muszą przestrzegać określonych procedur, a tylko w stosunku do niektórych klientów mogą odstąpić od przyjętych standardów obsługi. Niepokojąca jest (dość powszechna) opinia o wywieraniu presji i składaniu obietnic bez pokrycia.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonego wywodu oraz badań wyciągnięto następujące wnioski:

Rozwój zrównoważony powinien być szansą ekspansji rynkowej.

Oferta i działania banków nie są jednak w pełni zgodne z teorią rozwoju zrównoważonego, pomimo że istnieje duży potencjalny rynek na tego typu usługi.

Podmiot finansujący inwestycje społecznie odpowiedzialne.

Banki jako główni dawcy kapitału powinny udostępniać go na finansowanie inwestycji ekologicznych i prospołecznych.

Rola edukacyjna w kształtowaniu zasad rozwoju zrównoważonego.

Powinna się ona przejawiać w postaci oferty produktów inwestycyjnych dla klientów i ich lepszej promocji oraz typowej działalności edukacyjno-szkoleniowej.

Banki jako podmioty zrównoważonego rozwoju.

Instytucje sektora bankowego mogą same przyczyniać się do lepszej alokacji zasobów poprzez wdrażanie programów środowiskowych. Wiąza się one ze zmniejszeniem kosztów działalności operacyjnej, dzięki mniejszemu zużyciu materiałów i energii, więc powinny być pożądane przez właścicieli bankowych spółek akcyjnych. Ten aspekt działalności charakteryzuje się obecnie największym stopniem wdrożenia.

Ponoszenie odpowiedzialności za społeczne i środowiskowe koszty wspieranych przez banki przedsięwzięć.

Banki jako instytucje społecznego zaufania przestrzegające prawo.

Banki powinny pokazać, że w praktyce wdrażają zasadę zrównoważonego rozwoju, postępują etycznie i na tej podstawie powinny budować swoją wiarygodność.

Stosownie do przeprowadzonego wywodu, należałoby stwierdzić, że rozwój zrównoważony wśród polskich banków jest nadal niewykorzystaną szansą.

THE IDEA OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN COMMERCIAL BANKS ACTIVITY

Summary

In this article the idea of sustainable development as the chance of expanding banking activity was presented. The theory of sustainable development is regarded to be the key issue of macro economic improvement. This is the factor fostering investment in this sphere in order to improve economic and social development in the framework of natural environment. Polish commercial banks in the respect of sustainable development implemented their offer in the narrow range.

Key words: sustainable development, banks, economic development, natural environment

Janusz Cichy

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

STABILNOŚĆ FINANSOWA BANKÓW GIEŁDOWYCH W POLSCE

Wprowadzenie

Bank jest instytucją zaufania publicznego, a to oznacza, że podlega kontroli władz nadzorczych i musi spełniać przyjęte przez regulatorów normy ostrożnościowe. Ich spełnienie oraz niebudząca obaw sytuacja ekonomiczno-finansowa banku jest warunkiem jego stabilności finansowej oraz stabilności całego systemu bankowego. Stabilność systemu bankowego jest uzależniona od efektów działalności wszystkich banków, ale szczególnie tych największych, które w Polsce są bankami giełdowymi. W związku z tym zasadna staje się analiza poziomu bezpieczeństwa ich funkcjonowania na podstawie wybranych wskaźników ekonomicznych stanowiących podwaliny oceny stabilności systemu bankowego.

1. Stabilność finansowa jako fundament bezpieczeństwa instytucji bankowych

Warunkiem wzrostu gospodarczego każdego kraju jest silny i stabilny system finansowy, który w literaturze przedmiotu jest definiowany w różny sposób, niemniej obejmuje on rynki finansowe, instytucje finansowe oraz unormowania prawne, umożliwiające podejmowanie decyzji finansowych przez podmioty sektora realnego oraz finansowego, zapewniając sprawny przepływ środków pieniężnych pomiędzy uczestnikami, prawidłową wycenę aktywów oraz bezpieczny i sprawny przebieg płatności¹.

Stabilny system finansowy to taki system, który:

- nie wykazuje w sposób trwały utraty płynności lub niewypłacalności²,
- pełni swoje funkcje w sposób ciągły i efektywny, nawet w przypadku wystąpienia nieoczekiwanych zaburzeń w znacznej skali³,

¹ O. Szczepańska, P. Sotomska-Krzysztofik, M. Pawliszyn, A. Pawlikowski: *Instytucjonalne uwarunkowania stabilności finansowej na przykładzie wybranych krajów*. Materiały i Studia, Zeszyt nr 173, Warszawa 2004, s. 6.

² P. Masiukiewicz: *Zarządzanie sanacją banku*. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2011, s. 18.

³ *Raport o stabilności systemu finansowego*. NBP, Warszawa, grudzień 2011, s. 3.

- jest zdolny do wytrzymania wstrząsów bez poddania się narastającym zagrożeniom, które niekorzystnie wpływają na alokację oszczędności, możliwość ich inwestycji i funkcjonowanie płatności w gospodarce⁴.

W odniesieniu do przytoczonych definicji można mówić o makro- i mikroekonomicznych cechach niezbędnych do uznania danego systemu za stabilny. Do cech o znaczeniu makroekonomicznym zalicza się: zdrowe podstawy ogólnogospodarcze, spójność instrumentów polityki fiskalnej i monetarnej oraz liberalizację finansową. Cechy mikroekonomiczne z kolei to: system prawny, zasady rachunkowości, struktura rynku, nadzór i kontrola oraz sieć bezpieczeństwa finansowego⁵.

Warunkiem stabilności systemu finansowego jest stabilność kluczowych instytucji finansowych, w tym szczególnie banków, które stanowią najbardziej rozwinięty i największy segment polskiego rynku finansowego⁶. Stabilność systemu bankowego wyraża się w zdolności systemu do zachowania płynności finansowej oraz poszczególnych jednostek do pokrywania strat i ryzyka z ich funduszy własnych, a więc do zachowania wypłacalności⁷, przy czym inaczej poziom stabilności będzie oceniany przez zarząd banku czy bank centralny, inaczej przez organy nadzorcze, a jeszcze inaczej przez klientów albo akcjonariuszy (tab. 1).

Tabela 1

Stabilność banku w ocenie otoczenia

Podmiot oceniający stabilność systemu bankowego	Opis stabilności
1	2
Bank centralny	Kapitał własny w wymaganej przez prawo wysokości, wypełnianie norm ostrożnościowych
Akcjonariusze	Rosnąca wartość dywidendy, dobry wizerunek banku i jego konkurencyjność
Zarząd banku	Pozytywna ocena sprawozdań finansowych, pozytywna ocena poziomu zysku, sumy bilansowej i kapitału
Deponenci	Wysoki rating banku, gwarancja wypłaty odsetek i zwrotu zainwestowanych środków pieniężnych, możliwość wycofania depozytu przed terminem zapadalności

⁴ A. Jurkowska-Zeidler: *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*. Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2008, s. 168.

⁵ M. Capiga, W. Gradoń, G. Szustak: *Sieć bezpieczeństwa finansowego*. CeDeWu, Warszawa 2010, s. 11.

⁶ Wartość aktywów krajowego systemu bankowego stanowi 70% wartości aktywów wszystkich instytucji finansowych w Polsce, do których NBP zalicza oprócz banków komercyjnych i spółdzielczych, także spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, zakłady ubezpieczeń, otwarte fundusze emerytalne, fundusze inwestycyjne oraz podmioty maklerskie. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010 r.*, NBP, Warszawa 2011, s. 12.

⁷ *Bankowość. Podręcznik akademicki*. Red. W.L. Jaworski, Z. Zawadzka. Poltex, Warszawa 2001, s. 203.

cd. tabeli 1

1	2
Kredytobiorcy	Regularność w zaspakajaniu potrzeb finansowych, minimum procedur i formalności

Źródło: H. Żukowska: *Stabilność i czynniki destabilizujące system bankowy. Przykład Rosji po 1990 roku*. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2007, s. 89.

Poziom stabilności banku i całego systemu bankowego jest określany na podstawie wybranych wskaźników przyjętych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Są nimi:

- adekwatność kapitałowa – fundusze własne oraz fundusze podstawowe do aktywów ważonych ryzykiem, kredyty zagrożone pomniejszone o rezerwy do kapitałów,
- jakość i struktura aktywów – kredyty zagrożone do kredytów ogółem, struktura kredytów dla sektora niefinansowego,
- zyskowność – zwrot z aktywów, zwrot z funduszy podstawowych, wynik odsetkowy i wynik nieodsetkowy do aktywów, koszty operacyjne do wyniku działalności bankowej,
- płynność – aktywa płynne do aktywów oraz aktywa płynne do zobowiązań krótkoterminowych,
- wrażliwość na ryzyko walutowe – otwarte pozycje walutowe netto do kapitałów⁸.

System bankowy poprzez gromadzenie i alokowanie oszczędności, transformację ryzyka oraz informacji, a także zapewnienie funkcjonowania systemu płatności spełnia w gospodarce szczególną rolę. Banki stale oddziałują na inne segmenty gospodarki, są powiązane z makroekonomicznym otoczeniem oraz zagranicą, dlatego powinny tak prowadzić swoją działalność operacyjną i inwestycyjną, aby sprzyjała rozwojowi gospodarczemu. Należy jednak pamiętać, że pomiędzy rozwojem gospodarki a rozwojem systemu bankowego występuje silne sprzężenie zwrotne, co oznacza, że podstawą rozwoju każdej gospodarki jest stabilny rozwój systemu bankowego⁹, który powinien stać się nadrzędnym celem regulatorów, instytucji nadzorczych, a także własnych działań, a kryzys finansowy zapoczątkowany w 2008 r. w USA wykazał, iż zależność ta występuje nawet wtedy, gdy system finansowy oparty jest na funkcjonowaniu rynku papierów wartościowych.

Stabilność finansowa systemu bankowego jest istotna dla sprawnego funkcjonowania całej gospodarki, ponieważ w okresie ostatnich kilkunastu lat zachodzą w systemie bankowym zmiany zarówno ilościowe, jak i jakościowe.

⁸ Przegląd stabilności systemu finansowego. NBP, Warszawa 2008, s. 49.

⁹ H. Żukowska: *Stabilność i czynniki destabilizujące system bankowy. Przykład Rosji po 1990 roku*. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2007, s. 83.

1. W rozwiniętych gospodarkach rynkowych aktywa sektora bankowego przewyższają roczny PKB kraju. W sytuacji ryzyka upadłości banków, kierując się zasadą „zbyt duży by upaść” państwo może mieć problem z udzieleniem pomocy finansowej.
2. Globalizacja przyczynia się do wzrostu powiązań systemowych banków z otoczeniem krajowym oraz międzynarodowym, co przyczynia się do wzrostu ryzyka finansowego w sytuacjach kryzysowych systemów finansowych innych krajów.
3. Banki są kreatorami nowych, coraz bardziej złożonych instrumentów finansowych, wzrasta konieczność dywersyfikacji działalności oraz podatność na ryzyko¹⁰.

Stabilność finansowa zależy od uwarunkowań instytucjonalnych systemu bankowego oraz od sytuacji ekonomiczno-finansowej poszczególnych banków. Na stabilność systemu bankowego mają wpływ działania instytucji otoczenia prawnego i finansowego banków, a także samych banków jako samodzielnych jednostek. Wspieranie stabilności finansowej leży w gestii banku centralnego, instytucji nadzorczych, systemu gwarantowania depozytów czy biura informacji kredytowej. Ich działania są nakierowane na ograniczanie częstotliwości i skali zakłóceń w systemie bankowym oraz łagodzenie skutków w przypadku ich wystąpienia, ponieważ rozprzestrzenianie się problemów sektora bankowego może ostatecznie być przyczyną ogólnokrajowego kryzysu gospodarczego.

Stabilny system bankowy cechuje wiarygodność rozumiana jako zaufanie klientów do pojedynczego banku i całego sektora bankowego oraz przejrzystość, która przyczynia się do redukcji asymetrii informacji i niepewności na rynkach finansowych. Umożliwia to inwestorom dokładniejszą ocenę ryzyka i podjęcie bardziej optymalnej decyzji.

System bankowy jest stabilny, gdy kłopoty pojedynczych banków nie przekładają się na funkcjonowanie systemu bankowego jako całości, tzn. nie wpływają negatywnie na realizowanie jego zadań¹¹. Należy jednak pamiętać, że stabilny system bankowy nie oznacza, że wszystkie banki są finansowo stabilne. Z kolei niestabilny system bankowy nie wyklucza występowania stabilnych instytucji bankowych, które okażą się odporne na sytuację kryzysową. Wprawdzie w okresie ostatniego kryzysu finansowego polski system bankowy nie utracił cech stabilności finansowej, to jednak bardziej odporne na negatywne symptomy kryzysu płynące ze świata finansów były banki spółdzielcze, które operują głównie na lokalnych rynkach finansowych.

¹⁰ Ibid., s. 20.

¹¹ Raport o stabilności systemu finansowego. NBP, Warszawa, styczeń 2000-czerwiec 2001, s. 7.

2. Ocena stabilności banków giełdowych na tle bieżącej sytuacji finansowej sektora bankowego

Polski system finansowy, w tym także bankowy, jest narażony na czynniki ryzyka wynikające nie tylko z sytuacji makroekonomicznej kraju, ale przede wszystkim z uwarunkowań gospodarczych krajów strefy euro. W wyniku ostatniego kryzysu finansowego sytuacja banków w Europie na tyle się pogorszyła, że niektóre z nich wymagały wsparcia środkami publicznymi państwa. Wprawdzie pomogło to ustabilizować systemy bankowe, jednak był to jeden z czynników wzrostu deficytu finansów publicznych w niektórych krajach. Wzrost deficytu i długu publicznego oraz zbyt opieszale wprowadzane reformy fiskalne i strukturalne podniosły rentowność obligacji skarbowych, co negatywnie wpływa na sytuację finansową banków, będących głównymi inwestorami w obligacje rządowe.

Długoterminowa wypłacalność krajów o wysokim poziomie długu publicznego powinna być priorytetem każdego rządu. Redukcja długu publicznego w relacji do PKB przyczyniłaby się do ustabilizowania finansów publicznych i wzrostu zaufania inwestorów. Brak reform w zadłużonych krajach może doprowadzić do wzrostu ryzyka kredytowego i ryzyka finansowania w polskim systemie bankowym¹². Zaburzenia na globalnym rynku finansowym przyczyniłyby się do obniżenia tempa rozwoju gospodarczego, a malejący popyt zewnętrzny w krajach będącymi głównymi partnerami handlowymi Polski spowodowałby zahamowanie rozwoju polskich przedsiębiorstw, a w konsekwencji także wzrost wolumenu złych kredytów.

Niekorzystne zmiany na europejskim rynku finansowym mogą mieć, i mają, jeszcze jeden negatywny skutek. Trudna sytuacja zagranicznych akcjonariuszy banków działających w Polsce zmusza ich do odsprzedaży posiadanych udziałów, często pod presją macierzystych organów nadzoru, które w ten sposób wymuszają dokapitalizowanie banków i poprawę ich stabilności finansowej. Dla polskiego sektora bankowego taka sytuacja nie jest korzystna, ponieważ wpływa na osłabienie zaufania do banków zmieniających właściciela.

Przy tak nieprzewidywalnej sytuacji makroekonomicznej w Europie i negatywnej reakcji rynków finansowych na ewentualne bankructwo Grecji, stan polskiej gospodarki jest oceniany przez inwestorów pozytywnie, co widać w cenach polskich obligacji rządowych. Również agencje ratingowe jak dotąd nie widzą podstaw do obniżenia Polsce ratingu lub jego perspektywy.

Na koniec 2011 r., na tle niestabilnej sytuacji makroekonomicznej, eksperci Narodowego Banku Polskiego ocenili polski system bankowy jako stabilny z tendencją poprawy w stosunku do poprzedniego okresu badawczego (tab. 2).

¹² *Raport o stabilności systemu finansowego*. NBP, Warszawa, grudzień 2011. s.9.

Tabela 2

Syntetyczna ocena oraz czynniki ryzyka stabilności krajowego systemu finansowego

Obszar oceny/czynnik ryzyka	Zmiana XII 2010-VI 2011	Zmiana VII 2011-XII 2011
Bieżąca sytuacja finansowa sektora bankowego	poprawa	poprawa
Zdolność do absorbowania szoków przez sektor bankowy	poprawa	bez zmian
Bieżąca sytuacja finansowa sektora niebankowych instytucji finansowych	pogorszenie	poprawa
Perspektywy otoczenia polskiej gospodarki	znaczne pogorszenie	znaczne pogorszenie
Syntetyczna ocena perspektyw stabilności krajowego systemu finansowego	pogorszenie	pogorszenie
Ryzyko ponownego spowolnienia wzrostu gospodarczego, któremu wraz ze wzrostem awersji do ryzyka może towarzyszyć odpływ kapitału z Polski	wzrost ryzyka	wzrost ryzyka
Ryzyko obniżenia zaufania do banków w wyniku zmian właścicielskich	nie badano	wzrost ryzyka
Ryzyko średnioterminowe: ryzyko powrotu nadmiernej akcji kredytowej w Polsce, szczególnie w obszarze kredytów mieszkaniowych	spadek ryzyka	nie badano

Źródło: *Raport o stabilności systemu finansowego*. NBP, Warszawa, lipiec 2011, s. 9; *Raport o stabilności systemu finansowego*. NBP, Warszawa, grudzień 2011, s. 8-9.

Ryzyko spowolnienia aktywności gospodarczej, wraz z problemami fiskalnymi części krajów Unii Europejskiej, powoduje utrzymywanie się napięć na światowych rynkach finansowych. Również w Polsce na przełomie badanego okresu nastąpiło pogorszenie perspektyw otoczenia polskiej gospodarki, a wraz z nim wzrosło ryzyko odpływu kapitału zagranicznego i spadek zaufania do banków na skutek ryzyka zmian właścicielskich. W związku z tym, perspektywy stabilności krajowego systemu finansowego uległy obniżeniu. Pomimo niekorzystnych gospodarczych i rynkowych tendencji, bieżąca sytuacja finansowa banków w całym 2011 r. uległa poprawie. Również siła kapitałowa banków przejawiająca się w możliwości absorbowania szoków nie uległa pogorszeniu.

Obecnie w Polsce funkcjonuje łącznie ponad 640 banków w formie spółki akcyjnej, banków spółdzielczych oraz oddziałów instytucji kredytowych. Cały sektor bankowy dysponuje kapitałami własnymi o wartości ponad 110 mld PLN, zarządzając aktywami wartymi ponad 1,2 bln PLN. Rozwój gospodarczy Polski nie jest możliwy bez udziału sektora bankowego, chociaż, co jest oczywiste, nie wszystkie banki mają jednakowe znaczenie dla stabilności

systemu finansowego i wspierania aktywności gospodarczej podmiotów sfery realnej. Kluczową rolę w finansowaniu gospodarki odgrywają banki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, posiadają one ok. 60% udział w aktywach sektora bankowego w ogóle. Dziesięć największych pod względem aktywów banków w Polsce przedstawia tab 3. Wszystkie z nich są spółkami publicznymi.

Tabela 3

Największe banki w Polsce oraz ich aktywa i kapitały własne

Bank	Aktywa (mld PLN)	Zmiana 2010/2009 (w %)	Kapitał własny (mld PLN) (do wyliczenia współczynnika wypłacalności)	Zmiana 2010/2009 (w %)
Bank PKO BP SA	167,2	8,4	16,6	-2,3
Pekao SA	134,1	2,7	16,8	11,8
BRE Bank SA	90,0	11,1	9,0	43,2
ING Bank SA	64,5	7,7	4,8	15,7
BZ WBK SA	52,0	0,2	5,5	17,3
Bank Millenium SA	47,0	4,6	4,6	31,0
Kredyt Bank SA	43,0	10,5	3,6	7,6
Getin Bank SA	42,8	29,2	2,9	13,1
BPH SA	37,3	5,9	3,9	-0,9
Bank Handlowy SA	36,7	0,7	4,1	1,7

Źródło: *Ranking 50 największych banków w Polsce*. „Miesięcznik Finansowy Bank” 2011, nr 6.

Jak wykazano w tab. 3, największe banki komercyjne w Polsce odnotowały wzrost zarówno aktywów, jak i kapitałów własnych. Jedynie Bank PKO BP oraz BPH wykazały na koniec 2010 r. nieznaczny spadek kapitałów własnych stanowiących podstawę wyliczenia współczynnika wypłacalności.

Zgodnie z przytoczoną już definicją banki są uznawane za stabilne, jeżeli spełniają wymogi ostrożnościowe, głównie w zakresie płynności finansowej, wypłacalności oraz wysokości kapitałów własnych niezbędnych do pokrycia podejmowanego ryzyka bankowego. Podstawowe dane świadczące o bezpieczeństwie funkcjonowania banków przedstawia tab. 4.

Tabela 4

Wybrane parametry stabilności banków

BANK	ROK	Zysk netto (mln PLN)	Współczynnik wypłacalności (%)	Całkowity wy- móg kapitałowy (mld PLN)
Bank PKO BP SA	2010	3.217	12,5	11,3
	2009	2.306	14,8	9,7
Pekao SA	2010	2.525	17,2	7,1
	2009	2.412	15,6	6,9
BRE Bank SA	2010	517,7	16,9	3,8
	2009	57,1	11,7	3,6
ING Bank SA	2010	702,3	12,2	2,9
	2009	582,2	11,2	2,7
BZ WBK SA	2010	974,0	15,8	3,2
	2009	885,0	13,0	3,3
Bank Millenium SA	2010	321,0	13,5	2,5
	2009	84,1	10,4	2,5
Kredyt Bank SA	2010	111,2	12,9	2,2
	2009	165,3	12,1	2,2
Getin Bank SA	2010	437,0	9,5	2,4
	2009	317,0	11,1	1,9
BPH SA	2010	-144,0	12,7	2,4
	2009	56,3	12,3	2,5
Bank Handlowy SA	2010	748,0	18,7	1,8
	2009	525,0	16,8	1,9

Źródło: Na podstawie sprawozdań finansowych banków dostępnych na oficjalnych stronach internetowych banków.

Zysk jest parametrem ukazującym rentowność działania. Analiza banków wskazuje na wzrost wartości zysku netto w latach 2010-2009. Wyjątkiem są tylko Kredyt Bank SA oraz Bank BPH SA, który zamknął 2010 r. stratą, wynikającą głównie z kosztów konsolidacji z Money Bankiem SA. Wartość zysku w wielkościach bezwzględnych jest niemiarodajna ze względu na różną skalę działalności oraz związane z tym wartości aktywów. Największy przyrost zysku odnotowały BRE Bank SA oraz Bank Millenium SA, co świadczy z jednej strony, że banki odczuły skutki kryzysu finansowego (niskie wartości zysku w 2009 r.), a z drugiej strony, że szybko potrafiły odbudować swoją pozycję w systemie bankowym.

Podstawowym wskaźnikiem ukazującym stabilność finansową banku jest współczynnik wypłacalności, którego minimalna wielkość powinna wynosić 8%. Analizowane banki wykazują wysokie wartości współczynników wypłacalności, jedynie Getin Bank podejmuje zbyt wysokie ryzyko, jednak w ramach obowiązujących wartości narzuconych przez regulacje prawne. Zbyt

wysokie współczynniki wypłacalności rzędu 15%-17% wprawdzie świadczą o niskim ryzyku działania, jednak banki nie do końca wykorzystują swój potencjał kapitału własnego.

Można postawić tezę, że działalność banków giełdowych jest stabilna. Oczywiście nie są całkowicie odporne na negatywne sygnały płynące z rynków finansowych, to jednak rosnące aktywa, kapitał własny oraz współczynniki wypłacalności o wiele większe od wymaganego minimum, świadczą o trwałych podstawach bezpieczeństwa finansowego, a plany zagranicznych udziałowców wycofania się z Banku Millenium SA czy Kredyt Banku SA wynikają z własnych problemów finansowych, a nie z perspektyw rozwoju polskiej bankowości.

Banki giełdowe cechuje stabilność finansowa i zaufanie do nich ze strony klientów. Te walory nie są jednak dane raz na zawsze, dlatego Narodowy Bank Polski postuluje działania, które mają przyczynić się do dalszego umocnienia stabilności systemu bankowego.

1. Banki powinny tak kształtować politykę dywidendową, aby dysponowały kapitałem pozwalającym na zachowanie współczynnika wypłacalności na podstawie kapitałów najwyższej jakości na poziomie 9%.
2. Banki w większym stopniu powinny pozyskiwać finansowanie poprzez emisję długoterminowych pasywów.
3. Walutowe kredyty mieszkaniowe powinny być produktem niszowym, tylko dla kredytobiorców uzyskujących dochody w walucie kredytu¹³.

Podsumowanie

Reasumując, polski system bankowy, a analizowane banki w szczególności, cechuje stabilność i spełnianie wymogów regulacyjnych. Z uwagi na ostatni kryzys finansowy oraz jego skutki dla systemów bankowych USA i niektórych krajów Europy zasadne stało się wprowadzenie bardziej rygorystycznych norm ostrożnościowych. Oby tylko regulacje te nie ograniczały rozwoju banków, bo ich rozwój i efektywne działanie jest podstawą rozwoju gospodarczego każdego kraju.

¹³ Szerzej: *Raport o stabilności systemu finansowego*. NBP, Warszawa, grudzień 2011, s.11-12.

FINANCIAL STABILITY OF BANKS LISTED ON THE STOCK EXCHANGE IN POLAND

Summary

Financial crisis started in 2008 brought about the significant changes in the world banking system. Trust to the banks was undermined by the financial disturbances and bankruptcies, by the forced consolidation or the necessity to use the state aid.

As the economic development of any country is strongly determined by the banking system activity, its financial stability has become the main priority of the supervision authorities, central banks and even banks. It should be stressed that despite the financial problems of some foreign shareholders, the Polish banking system avoided financial instability, though during the crisis its financial condition got worse.

This paper aims at analyzing the financial stability of the commercial banks listed on the Warsaw Stock Exchange. The selected group of banks has great influence on the economic situation of the country, as their assets constitute almost 60% of the total assets of the banking sector in Poland.

Witold Gradoń

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

ZAUFANIE JAKO CZYNNIK KSZTAŁTOWANIA STABILNOŚCI RYNKU MIĘDZYBANKOWEGO

Wprowadzenie

Kryzysom finansowym towarzyszy powszechny spadek zaufania podmiotów gospodarczych względem swoich kontrahentów. Daje się go zauważyć nie tylko wśród podmiotów sfery realnej, ale również w ramach systemu finansowego.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie skutków spadku zaufania na niezwykle ważnym dla banków, a co za tym idzie dla całej gospodarki, rynku międzybankowym. Opisane zostały reakcje banków komercyjnych z tym związane i podejmowane przez banki centralne inicjatywy, które zmierzają do poprawy płynności w obrębie charakteryzowanego segmentu rynku finansowego.

1. Istota rynku międzybankowego

Ogólnie rynek międzybankowy można zdefiniować jako rynek płynnych rezerw środków finansowych systemu bankowego ulokowanych na rachunkach bieżących banków komercyjnych w banku centralnym¹, stąd też często jest nazywany rynkiem pieniądza banku centralnego². Umożliwia on bankom sprawne zarządzanie płynnością, której utrzymanie uznać należy za jedno z najważniejszych zadań banku komercyjnego. Należy zaznaczyć, że rynek międzybankowy może służyć bankom również jako źródło finansowania wzrostu akcji kredytowej, a także krótkoterminowych operacji arbitrażowych i spekulacyjnych.

Do podstawowych funkcji rynku międzybankowego należy zatem zaliczyć:

- krótkoterminowe wyrównanie płynności,
- zabezpieczenie niezbędnych rezerw pieniężnych (zwiększenie stopnia niezależności od banku centralnego),

¹ *Rynek pieniężny i kapitałowy*. Red. I. Pyka. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2003, s. 32.

² *System finansowy w Polsce*. Red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 207.

- określenie wysokości stopy procentowej w krótkoterminowych i średnio-terminowych operacjach z klientami³.

Ważnym uczestnikiem rynku międzybankowego jest bank centralny, który daje mu możliwość stosowania instrumentów rynkowych oraz jest wykorzystywany przez niego jako mechanizm transmisji impulsów polityki monetarnej do sfery realnej gospodarki.

Często poziom rozwoju rynku międzybankowego jest określony podejmowanymi przez banki centralne inicjatywami w zakresie kształtowania jego infrastruktury zarówno podmiotowej (np. powoływanie dealerów rynku pieniężnego, tworzenie systemów rozliczeniowych), jak i przedmiotowej (emisja krótkoterminowych instrumentów dłużnych). Infrastruktura ta powinna umożliwić bankowi centralnemu bieżące monitorowanie sytuacji płynnościowej sektora bankowego, jak również pozwolić na przeprowadzanie szybkich i skutecznych interwencji w przypadku wystąpienia stanów zagrażających stabilności systemu bankowego oraz realizacji zdefiniowanych celów polityki pieniężnej⁴.

2. Znaczenie stóp procentowych rynku międzybankowego

Podstawowym parametrem opisującym aktualną sytuację płynnościową na rynku międzybankowym jest stopa procentowa. Na jej poziom wpływa wiele czynników, do których należy przede wszystkim zaliczyć:

- rozmiary popytu i podaży „płynności”,
- politykę pieniężną znajdującą swe odzwierciedlenie w poziomie stóp bazowych banku centralnego oraz związanych z tym oczekiwań rynku co do dalszych jego posunięć,
- ryzyko kredytowe generowane przez kapitałobiorcę (kredytobiorcę)⁵.

Z uwagi na znaczenie rynku międzybankowego dużą uwagę przywiązuje się do poziomu kształtowanych w jego obrębie stóp procentowych. Na rynku tym są ustalane dwa rodzaje stóp procentowych, które często traktuje się jako swoiste indeksy, a mianowicie stawki typu IBOR oraz ONIA⁶.

Stopy typu IBOR powszechnie są postrzegane jako najważniejszy punkt odniesienia w świecie krótkoterminowych stóp procentowych. Na rynkach finansowych stopy tego typu są używane jako bazowe stopy odniesienia (tzw. benchmark), czyli rynkowa cena pieniądza w procesie określania cen

³ *Rynek finansowy*. Red. I. Pyka. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2010, s. 138.

⁴ *Ibid.*, s. 75-76.

⁵ Por. P. Roth: *Rynki walutowe i pieniężne*. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2000, s. 132.

⁶ Pierwsza z nich jest ustalana jako średnia arytmetyczna na podstawie dostępnych o godz. 11.00 kwotowań podawanych przez dealerów, natomiast druga jest obliczana jako średnia ważona na podstawie faktycznie przeprowadzonych transakcji. Przy jej kalkulacji uwzględnia się zatem zarówno stopę, po której została zawarta transakcja, jak i jej wolumen.

wielu pochodnych produktów finansowych, takich jak kontrakty forward (w tym FRA), futures, opcje i swapy, a także przy ustalaniu stóp procentowych kredytów, lokat oszczędnościowych i kredytów hipotecznych⁷.

Najważniejsze znaczenie odgrywają stopy ustalane w Europie (Libor i Euribor), Azji (Tibor i Sibor) oraz stopa funduszy federalnych w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej. Na polskim rynku międzybankowym przykładem stopy typu IBOR jest Wibor⁸.

Warto zaznaczyć, że stopa rezerw federalnych ze względu na sposób jej kalkulacji bardziej jest zbliżona do stopy typu ONIA wyznaczanej na rynkach europejskim i azjatyckim. Uznano bowiem, że z uwagi na dużą zmienność stóp procentowych na rynku depozytów O/N, kwotowania z godziny 11.00 stanowiące podstawę wyznaczania stawki IBOR nie oddają w pełni sytuacji panującej na rynku międzybankowym. Analiza kształtowania się stóp typu ONIA daje natomiast pełniejszą informację na temat rzeczywistej stopy procentowej na najbardziej wrażliwym na zmiany płynności w sektorze bankowym depozycie, jakim jest O/N.

Powszechnie wyznaczaną stopą referencyjną tego typu jest EONIA (w strefie euro), SONIA (na rynku londyńskim), SARON (na rynku szwajcarskim), czy MUTAN (na rynku tokijskim).

Polskim odpowiednikiem stawki ONIA jest stopa Polonia, określana przez NBP od 2005 r. z inicjatywy ACI POLSKA, które wraz z NBP wypracowało mechanizm jej ustalania. Powstanie tego indeksu wiąże się ściśle z rozwojem rynku kontraktów OIS w Polsce⁹. Ponadto stawka ta jest wykorzystywana w bankach także jako benchmark dla wyznaczenia kosztu finansowania.

3. Wpływ kryzysu na rynek międzybankowy

Nie wdając się w szczegółową charakterystykę genezy i przebiegu kryzysów z 2008 r. i 2011 r., można przyjąć, że źródło pierwszego kryzysu stanowiły innowacje finansowe. Ryzyko związane z kredytami hipotecznymi w USA poprzez *asset backed securities*, a w szczególności *collateralised debt obligations* (CDOs) zostało wytransferowane do inwestorów na całym świecie. Stali się więc oni swoistego rodzaju zakładnikami kredytobiorców w USA, gdy okazało się, że kredyty są zagrożone i banki posiadają w swoich portfelach nadmierną ich ilość. Przykładem były problemy Bear Stearns, jednak prawdziwy

⁷ Por. *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*. Red. J. Czekaj. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 97.

⁸ Na rynku polskim dodatkowo oblicza się stopę Wibid (Warsaw Interbank Bid Rate), która jest roczną stopą procentową, jaką bank jest gotów zapłacić za środki przyjęte w depozyt w złotych polskich od innych banków.

⁹ OIS są specyficznymi transakcjami IRS, w których to rolę stawki zmiennej pełni WIBOR overnight (O/N) lub stawka Polonia.

wstrząs nastąpił, gdy upadł bank inwestycyjny Lehman Brothers 15.09.2008 r. Ostatecznie ryzyko kredytowe zostało przerzucone różnymi kanałami na sektor finansów publicznych wskutek liczonego w miliardach dolarów rządowego wsparcia finansowego, które miało zapobiec załamaniu się całego systemu bankowego. Taka sekwencja zdarzeń nastąpiła w przypadku banków, które ze względu na swoje znaczenie w gospodarce określa się mianem „zbyt dużych by upaść” (*too big to fail*).

Druga fala kryzysu również jest związana z długiem, z tym że w tym przypadku dłużnikami okazały się niektóre państwa strefy euro. Nieprzestrzeganie fiskalnych kryteriów konwergencji doprowadziło do przekroczenia akceptowalnej (tj. dającej realne szanse na oddanie długu) przez inwestorów relacji długu do PKB, czego efektem było wstrzymanie dalszego udzielania pożyczek nadmiernie zadłużonym gospodarkom na rynkowych warunkach. Inwestorzy zażądali na tyle wysokiej premii za ryzyko, że państwa, których problem ten dotknął, nie były w stanie obsłużyć długu zaciąganego na takich warunkach. W przypadku Grecji konieczne stało się nawet zredukowanie części długu, co oznacza, że w aktywach inwestorów (w tym banków) pojawiły się wierzytelności nie do odzyskania. Banki te, podobnie jak w pierwszym przypadku, wymagały dokapitalizowania (a nawet znacjonalizowania w przypadku francusko-belgijskiego banku Dexia), które uchroniło je przez upadkiem.

Niezależnie od sekwencji zdarzeń dał się wyraźnie zauważyć spadek zaufania podmiotów sfery realnej do instytucji kredytowych, którego podłoże tkwiło w obawach dotyczących wpływu strat związanych z nieściągalnymi należnościami na wzrost prawdopodobieństwa ich upadku. O tym, że ryzyko upadku związane z europejskimi bankami jest w dalszym ciągu realne świadczy znaczący wzrost kosztów ubezpieczenia na wypadek ich bankructwa¹⁰. Na uwagę zasługuje również ujemna rentowność niemieckich bonów skarbowych¹¹ sprzedanych w połowie stycznia 2012 r. Okoliczność tę można interpretować jako chęć ocalenia środków posiadanych przez inwestorów, którzy woleli wycofać je z banków i ulokować w bardziej bezpiecznych instrumentach niemieckiego rządu, a ujemne rentowności wyznaczają ponoszony w związku z tym koszt.

Mechanizm pozyskiwania funduszy przez banki na rynku międzybankowym sprawnie funkcjonował dopóki banki i inwestorzy mieli do siebie zaufanie. Kryzys rynku dłużnego przeniósł się jednak także na rynek między-

¹⁰ Przykładowo indeks Markit i Traxx, który oddaje wartość swapów upadłościowych dla najważniejszych europejskich instytucji finansowych wzrósł na koniec listopada 2011 r. do 300 punktów bazowych, co oznacza, że podwoił swoją wartość od końca czerwca 2011 r. Szerzej nt. tego indeksu i jego wartości zob.: <http://www.markit.com>.

¹¹ <http://www.parkiet.com/artykul/36,1177590.html> [28.01.2012].

bankowy, co w opinii L. Buttiglione¹² oznacza, że bardzo trudno będzie go cofnąć. Jednym z pierwszych banków w Unii Europejskiej, który doświadczył kryzysu zaufania międzybankowego był Northern Rock w Wielkiej Brytanii. Już w 2007 r. został on praktycznie odcięty od rynku, przy czym jego strategia zakładała właśnie refinansowanie na podstawie przyznaných limitów międzybankowych¹³. Warto w tym miejscu również nadmienić, że zamrożenie lokat międzybankowych stało się jedną z głównych przyczyn wspomnianego już upadku Lehman Brothers.

Utrata zaufania banków wobec siebie powoduje zatem drastyczne ograniczenie transakcji na rynku międzybankowym. W takich warunkach banki wolą lokować swoje nadwyżki na niskooprocentowanych lokatach w banku centralnym, aniżeli pożyczać je innemu bankowi. W takich warunkach rynek ten pełni wspomniane funkcje w sposób ułomny, a w przypadku braku transakcji na rynku O/N niemożliwe staje się wyznaczanie stawek typu ONIA.

W Polsce sytuacja taka wystąpiła w pierwszej połowie października 2008 r. Choć Polska nie została bezpośrednio dotknięta kryzysem, to banki zaprzestały pożyczać sobie pieniądze, a jeżeli już doszło do transakcji to tylko na depozycie jednodniowym. Pewnym wytłumaczeniem tego stanu może być przeważająca własność zagraniczna banków działających w Polsce, które zostały objęte zasadami i instrukcjami stosowanymi przez zagraniczne banki-matki. Miało to jednak poważne konsekwencje także dla tych banków w Polsce, które posiadały limity w bankach zagranicznych. Okazało się bowiem, że w warunkach kryzysu umowy międzybankowe i limity mogą przestać obowiązywać.

Utrzymywanie takiej sytuacji zmusiło banki z niedopłynnością do zaciągania w NBP kredytu lombardowego, z którego w dłuższej perspektywie nie wszystkie banki mogłyby skorzystać ze względu na niewystarczającą ilość walerów skarbowych stanowiących zabezpieczenie. Dodatkowym utrudnieniem było załamanie się rynku swapów, na którym banki, będące córkami banków zagranicznych, pozyskane od nich finansowanie w euro lub dolarze (co uznać należy za bardzo drogie) nie mogły konwertować na złote polskie. Sytuacja taka mogła skutkować spowolnieniem wzrostu z powodu znacznego wzrostu kosztu pieniądza, a co za tym idzie kredyty dla przedsiębiorstwa stałyby się bardzo drogie albo w ogóle niedostępne.

Podobna sytuacja wystąpiła w połowie listopada 2011 r. na rynku strefy euro, kiedy obawy o nadmierne zaangażowanie europejskich banków w ry-

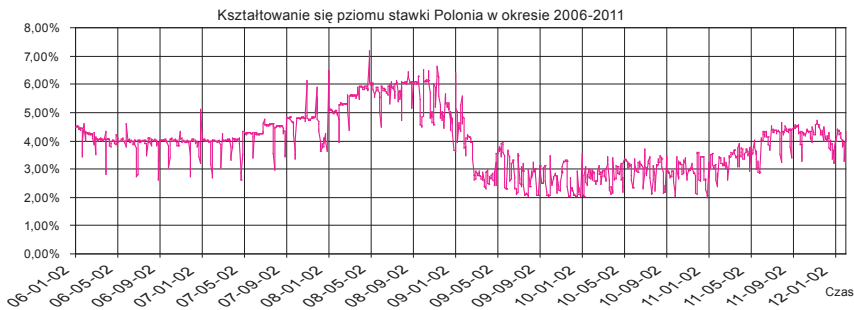
¹² L. Buttiglione jest zarządzającym w funduszu hedgingowym Brevan Howard i byłym ekonomistą Włoskiego Banku Centralnego. Za: *Rządowy kryzys dłużny dusi banki*, <http://gielda.onet.pl/rzadowy-kryzys-dluzny-dusi-banki,18726,4911242,1,news-detel> [18. 11.2011].

¹³ Zob. szerzej: *Międzynarodowe bankructwa i afery finansowe*. Red. P. Masiukiewicz. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 2009.

zykowe obligacje rządowe sparaliżowały rynki. W efekcie banki przestały sobie wzajemnie pożyczać pieniądze bez zabezpieczeń, a koszty kredytów zabezpieczonych wzrosły. Brak wzajemnego zaufania pomiędzy bankami sprawia, że muszą one w coraz większym stopniu polegać na Europejskim Banku Centralnym (EBC), by sfinansować swoją działalność.

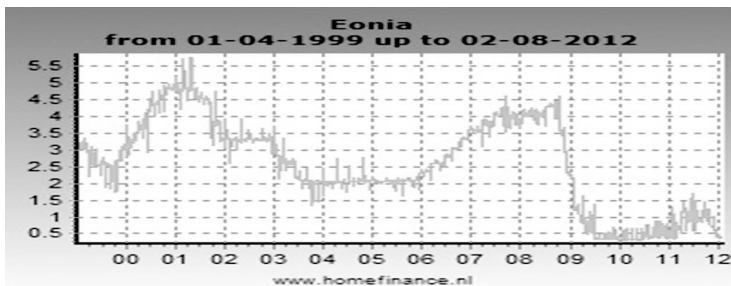
Potwierdzeniem wzrostu ryzyka transakcji na rynku międzybankowym w wyniku spadku wzajemnego zaufania jest kształtowanie się poziomu stóp typu ONIA (wykresy 1-3). Daje się zauważyć wzrost wywołany pierwszą, jak i drugą fazą (w nieco mniejszym stopniu) kryzysu.

Wykres 1



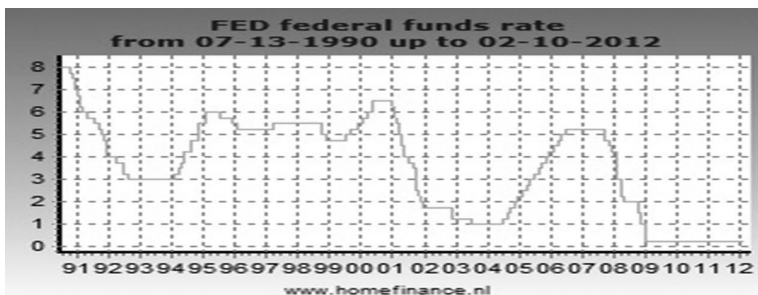
Źródło: Na podstawie danych NBP.

Wykres 2



Źródło: <http://www.homefince.nl> [15.01.2012].

Wykres 3



Źródło: <http://www.homefince.nl> [15.01.2012]

Spadek wzajemnego zaufania na rynku międzybankowym sprawia, że dla banków praktycznie jedynym ratunkiem staje się pożyczka ostatniej instancji. W celu efektywnej dystrybucji rezerw w okresie nieprawidłowego funkcjonowania rynku międzybankowego formułowany jest zatem pogląd, że banki centralne powinny być w stanie przeprowadzać operacje z szerokim spectrum banków i opierając się na szerokim zestawie instrumentów¹⁴.

Banki centralne skupiły się przede wszystkim na zapewnieniu rynkom międzybankowym odpowiedniej płynności. Niemal wszystkie programy pomocowe największych banków centralnych rozpoczęły się obniżką stóp procentowych (tab. 1). Oprócz tego, znacznie zwiększone zostały pule środków dostarczanych rynkom finansowym, głównie via operacje otwartego rynku. Innymi działaniami było rozszerzanie zakresu akceptowalnych zabezpieczeń, wydłużenie terminów, na jaki zasiłały banki w płynność, a w niektórych przypadkach rozszerzenie listy kontrpartnerów transakcji. Najskuteczniejsze działania w tym zakresie przeprowadził FED (w ramach tzw. QE – *quantitative easing*), co daje się zauważyć na wykresie 3¹⁵.

Tabela 1

Główna stopa procentowa banku centralnego w wybranych krajach rozwiniętych w latach 2008-2011

Kraj lub obszar	Poziom stopy procentowej			liczba miesięcy ze stopami równymi minimum
	wrz-08	minimum	wrz-11	
strefa euro	4,25	1	1,5	23
Dania	4,25	0,75	1,25	18
Szwecja	4,75	0,25	2	12
Wielka Brytania	5	0,5	0,5	31
Szwajcaria	2,25	0	0	34
Norwegia	5,75	1,25	2,25	4
Stany Zjednoczone	2	0,25	0,25	34
Kanada	3	0,25	1	14
Japonia	0,5	0,1	0,1	34
Korea Południowa	5,25	2	3,25	17
Tajwan	3,5	1,25	1,875	16
Australia	7	3	4,75	6
Nowa Zelandia	7,5	2,5	2,5	21

Źródło: Instytut Ekonomiczny NBP za: A. Rzońca: *Reakcje banków centralnych na kryzys*, Warszawa 11 listopad 2011, http://www.for.org.pl/upload/File/JSLB_2011/Reakcjaban-kowcentralnychnakryzysARzoncaJSLB2011.pdf [15.01.2012].

¹⁴ Zob. *Central Bank Operations in Response to the Financial Turmoil*, Committee on the Global Financial System, CGFS Papers, No 31/2008.

¹⁵ Szerzej na temat działań podejmowanych przez wybrane banki centralne w celu zwiększenia płynności na rynku międzybankowym zob.: *Banki centralne wobec kryzysu ekonomicznego*. Red. J. Osiński. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2010 r.

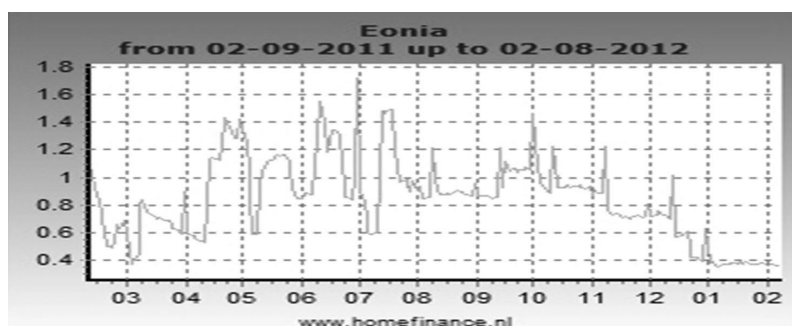
Przykłady tego typu działań zostały podjęte również przez NBP, który 14 października 2008 r., widząc potrzebę wzmocnienia zaufania na rynku międzybankowym, ogłosił wdrożenie tzw. Pakietu zaufania poprzez rozszerzenie instrumentów polityki pieniężnej. Działania te koncentrowały się na osiągnięciu trzech praktycznych celów:

- umożliwieniu bankom pozyskiwania środków złotych na okresy dłuższe niż jeden dzień,
- umożliwieniu bankom pozyskiwania środków walutowych,
- zwiększeniu możliwości pozyskiwania płynności złotowej przez banki poprzez rozszerzenie zabezpieczeń operacji z NBP¹⁶.

Dzięki tej inicjatywie, wspartej dodatkowo transakcjami repo oraz swapowymi, Polska została zaklasyfikowana do nielicznej grupy krajów mogących bezwarunkowo korzystać z wprowadzonej przez MFW elastycznej linii kredytowej (*flexible credit line*).

W ostatnim czasie przykładem tego typu inicjatyw podejmowanych przez banki centralne w odpowiedzi na kryzys zadłużeniowy może być przeprowadzona 30 listopada 2011 r. przez sześć banków centralnych skoordynowana operacja poprawy płynności rynku finansowego świata. Akcja dotyczyła udogodnień płynnościowych na rynkach wewnętrznych krajów (w tym na obszarze Unii Europejskiej) oraz udogodnień ramowych dla dwustronnych porozumień pomiędzy bankami centralnymi. Porozumienie dotyczy Banku Kanady, Rezerwy Federalnej USA, Banku Japonii, Banku Anglii, Szwajcarskiego Banku Narodowego, Europejskiego Banku Centralnego. Ruch ten został wyraźnie skoordynowany z ostatnią decyzją Ludowego Banku Chin o obniżce rezerw obowiązkowych banków chińskich¹⁷.

Wykres 4



Źródło: [http:// www.homefinance.nl](http://www.homefinance.nl) [15.01.2012].

¹⁶ Komunikat Narodowego Banku Polskiego po spotkaniu prezesa NBP z przedstawicielami sektora bankowego w dniu 14.10.2008 r., Warszawa, 14 października 2008 roku.

¹⁷ Szerzej nt. tej akcji zob. Z. Zarazik: *Jednolite warunki poprawią płynność rynków*, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/2011/12/11/jednolite-warunki-poprawia-plynnosc-rynkow> [15.12.2011].

Innym przykładem są indywidualne działania EBC, który zwiększając płynność sektora bankowego strefy euro, 22 grudnia 2011 r. udzielił oprocentowanej na poziomie 1% trzyletniej pożyczki w kwocie 489 mld euro 523 bankom (tzw. operacja LTRO – Longer Term Refinancing Operations¹⁸), liberalizując przy tym kryteria dotyczące jakości instrumentów, pod zastaw których została ona udzielona. Zastawem mogły być bowiem dłużne walory skarbowe państw strefy euro borykających się z problem nadmiernego zadłużenia. Operacja ta sprawiła, że EBC zwiększając płynność rynku międzybankowego przejął również część ryzyka kredytowego z nimi związanego. Efekty tej operacji są zaprezentowane na wykresie 4, gdzie widać wyraźny spadek poziomu stopy Eonia. Druga tego typu operacja (tzw. LTRO 2) została przeprowadzona 29 lutego 2012 r. i skorzystało z niej 800 europejskich banków. Banki otrzymały łącznie z EBC pożyczki na kwotę 529,5 mld euro po tym samym koszcie i na ten sam okres, co poprzednio.

W kontekście przeprowadzonych rozważań rodzi się pytanie o wpływ opisanych działań banków centralnych na wzrost zaufania na rynku międzybankowym. Próba oceny tego typu aktywności może stanowić przedmiot odrębnych badań.

Podsumowanie

Rynek międzybankowy jest rynkiem hermetycznym, do którego dostęp mają podmioty postrzegane powszechnie jako instytucje zaufania publicznego. Ze względu na specyfikę ich działania oraz znaczenie, jakie odgrywają zwłaszcza w gospodarce europejskiej, banki powinny umieć trafnie oceniać ryzyko finansowe związane z zawieranymi transakcjami. Jeśli zatem w obrębie rynku międzybankowego pojawia się wyraźny spadek zaufania, to może to budzić uzasadnione obawy i stanowi dowód głębokiego kryzysu finansowego. W takich warunkach banki często nie radzą sobie z jego skutkami i zaczynają „usztynwiać” swoje podejście nie tylko wobec kredytobiorców ze sfery realnej, ale również wobec innych banków. Oznacza to wzrost stopy na rynku depozytów międzybankowych, co grozi spowolnieniem wzrostu gospodarczego z uwagi na ograniczanie skali akcji kredytowej (efekt wzrostu kosztu kredytów o zmiennym oprocentowaniu, opartym na stawkach rynku międzybankowego oraz ograniczeniem ich podaży). Otóż banki odczuwające problemy z płynnością nie mają możliwości refinansowania się na rynku, a banki z nadwyżkami płynności wolą lokować ją w banku centralnym. W celu zwiększenia płynności na rynku międzybankowym konieczne są zatem interwencje banku centralnego, który realizując funkcję banku banków może w tym celu

¹⁸ Szerzej nt. LTRO zob. T. Linzert, D. Naucz, U. Bindseil: *The Longer Term Refinancing Operations of the ECB*. Working Paper Series No. 359/may 2004, ECB.

sięgać po różne rozwiązania i instrumenty. Działania takie nie zawsze jednak przynoszą natychmiastową poprawę nastrojów na rynku międzybankowym, ponieważ konieczna jest jeszcze odbudowa zaufania do innych uczestników rynku. Można zatem sformułować postulat, aby banki same sobie chciały pomagać poprzez zacieśnianie współpracy, odwołując się na przykład do wniosków, do jakich doszedł noblista J. Nash.

TRUST AS A FACTOR SHAPING THE STABILITY OF THE INTERBANK MARKET

Summary

The first phase of the financial crisis caused by financial innovations in the form of sub-prime bonds, and the crisis, which source lies in the over-indebted public finances of several euroarea economies caused great anxiety not only in the capital market (stock exchange), but also in the money market and in particular in the interbank market. This is a special segment of financial market where on the one hand banks can adjust their unexpected changes in liquidity, on the other hand provides a platform through which central bank monetary policy impulses are transmitted to economy.

The article attempts a closer presentation of the problems caused by declining confidence in the interbank market and the activities that purpose is to neutralize the negative consequences associated with it.

Anna Iwańczuk

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

BANKI O ZNACZENIU SYSTEMOWYM W SKALI GLOBALNEJ – METODY IDENTYFIKACJI I DODATKOWE WYMOGI KAPITAŁOWE

Wprowadzenie

Kryzys finansowy, który rozpoczął się w 2007 r. udowodnił, że upadłość lub problemy finansowe kilku instytucji finansowych mogą wywołać kryzys w systemie finansowym, który z kolei może zaszkodzić realnej gospodarce¹. Pokazał również, że instytucje nadzorcze i władze państwowe mają ograniczone możliwości przeciwdziałania rozprzestrzenianiu się problemów poszczególnych banków, zagrażających stabilności systemu finansowego. W konsekwencji w czasie kryzysu konieczna była prowadzona na szeroką skalę interwencja sektora publicznego w celu przywrócenia stabilności finansowej². Finansowe i ekonomiczne koszty tych działań oraz wzrost skłonności do hazardu moralnego uzasadniają konieczność podejmowania działań w celu zmniejszenia prawdopodobieństwa wystąpienia i nasilenia zdarzeń, które są skutkiem upadku instytucji finansowych. Celem nie jest w tym zakresie zapobieganie upadkom banków wynikającym ze złego zarządzania, które stanowią element gospodarki rynkowej³, ale wyłącznie tym, które stanowią zagrożenie dla systemu finansowego jako całości.

W efekcie zidentyfikowanych przez kryzys finansowy luk, błędów oraz nieprawidłowego rozłożenia akcentów, na całym świecie, są prowadzone prace nad uaktualnieniem i poprawieniem ram regulacyjnych funkcjonowania instytucji finansowych o znaczeniu systemowym⁴. Reformy sektora finansowego

¹ *The Transmission Channels Between the Financial and Real Sectors: A Critical Survey of the Literature*. BIS, Committee for Banking Supervision, February 2011.

² W. Buiter: *Central Banks and Financial Crises*. In: *Maintaining Stability in a Changing Financial System*. Federal Reserve Bank of Kansas City, 2009, s. 505.

³ R.W. Ferguson: *The Role of Central Banks in Fostering Efficiency and Stability in the Global Financial System*. The National Bank of Belgium Conference on Efficiency and Stability in an Evolving Financial System, Brussels, Belgium, May 2004.

⁴ J. Zombirt: *Czy to wystarczy? „Bank”*, luty 2011, s. 18.

zmierzają w kierunku rozwiązania problemów związanych z ryzykiem tworzonym przez wielkie i prowadzące złożoną działalność instytucje finansowe⁵.

W odpowiedzi na kryzys Bazylejski, Komitet Nadzoru Bankowego (Komitet Bazylejski) działający przy Banku Rozrachunków Międzynarodowych podjął wiele działań w celu poprawy odporności banków i systemów bankowych na wstrząsy, określanych mianem Bazylea III. Obejmują one zwiększenie wymaganej wartości i jakości kapitału w systemie bankowym, poprawę pokrycia ryzyka, wprowadzenie wskaźnika dźwigni⁶ oraz buforów ochrony kapitału i antycyklicznych, jak również standardu w zakresie ryzyka płynności⁷. Wymóg w zakresie adekwatności kapitałowej odnosi się do wszystkich banków prowadzących działalność międzynarodową. Gwarantuje on utrzymywanie przez banki odpowiedniego poziomu kapitału w stosunku do ekspozycji na ryzyko. W przypadku banków globalnych o znaczeniu systemowym większy nacisk kładzie się na ich portfel handlowy oraz działalność na rynku kapitałowym. Jednak ze względu na możliwe efekty zewnętrzne dotyczących je problemów, wymagania w stosunku do ich kapitału zostały uznane za niewystarczające. Podjęto więc decyzję o nałożeniu na te podmioty dodatkowych wymogów kapitałowych.

Celem niniejszego opracowania jest analiza i próba oceny koncepcji Komitetu Bazylejskiego w zakresie nałożenia na wybrane globalne banki dodatkowych wymogów kapitałowych. Dążąc do jego realizacji, przedstawiono metody identyfikacji banków określanych jako „zbyt duże by upaść”. Scharakteryzowano system dodatkowych wymogów kapitałowych zaproponowany przez Komitet Bazylejski obejmujący globalne banki o znaczeniu systemowym, z uwzględnieniem kryteriów ich klasyfikacji. Podjęto próbę oceny wpływu planowanych regulacji na globalne ryzyko systemowe oraz wzrost gospodarczy.

1. Pojęcie i identyfikacja banków ważnych systemowo

Banki o znaczeniu systemowym są określane jako podmioty „zbyt duże by (pozwolić im) upaść” (*to big to fail*). Wiąże się z nimi szersze pojęcie, tzw. instytucji finansowych o znaczeniu systemowym. Terminem tym są określane instytucje finansowe, których problemy, z powodu ich wielkości, złożoności i powiązań systemowych, spowodowałyby problemy w całym systemie finansowym lub znacznej jego części, a także zakłócenia w działalności gospodarczej. Trzeba podkreślić, że o zakwalifikowaniu danej instytucji do omawianej

⁵ *Impact of Regulatory Reforms on Large and Complex Financial Institutions*. IMF, November 2010, s. 4.

⁶ M. Olszak: *Kosztowna Bazylea III*. „Bank”, kwiecień 2011, s. 28.

⁷ *Basel III: A Global Regulatory Framework for More Resilient Banks and Banking Systems*. BIS, December 2010; *Basel III: International Framework for Liquidity Risk Measurement, Standards and Monitoring*. BIS, December 2010; *Enhancements to the Basel II Framework*. BIS, July 2009; *Revisions to the Basel II Market Risk Framework*. BIS, July 2009.

grupy nie decyduje jej wielkość, ale znaczenie dla sprawnego funkcjonowania rynku finansowego i systemu płatniczego⁸.

W zakresie identyfikacji instytucji finansowych o znaczeniu systemowym istnieją dwie koncepcje (tab. 1). Według pierwszej z nich o zakwalifikowaniu instytucji do omawianej grupy decyduje ocena wpływu potencjalnego jej upadku na system finansowy⁹. Wkład w ryzyko systemowe odzwierciedlają w tym wypadku głównie zobowiązania wobec pozostałych uczestników systemu. Brak ich spłaty wraz z wyprzedzą aktywów powoduje straty u innych uczestników oraz przyczynia się do innych negatywnych skutków niepewności i utraty zaufania na rynku finansowym.

Punktem wyjścia w alternatywnym podejściu jest założenie wystąpienia dużego szoku na rynku finansowym, np. pęknięcia banki spekulacyjnej. Następnie dokonuje się oceny zakresu udziału danej instytucji w zdarzeniu systemowym. Jeżeli ponoszone przez nią straty są duże w stosunku do strat w systemie, instytucja jest uznawana za ważną systemowo.

Tabela 1

Koncepcje dotyczące identyfikacji SIFIs

	Przyczynianie się do ryzyka systemowego	Udział w zdarzeniu o charakterze systemowym
Istota koncepcji	Ocena wpływu upadku instytucji na ryzyko systemowe	Ocena oczekiwanego udziału banku w zdarzeniu o charakterze systemowym mierzonego stratami wierzycieli banku
Wskaźniki ryzyka	– zobowiązania międzysystemowe – niedopasowanie terminów zapadalności i wymagalności – przejrzystość i złożoność działalności	– korelacja między aktywami – wykorzystanie dźwigni – skłonność do ponoszenia ryzyka
Cele polityczne	ograniczenie ryzyka systemowego, unikanie hazardu moralnego	utrzymanie funkcjonowania w przypadku zdarzenia systemowego

Źródło: Ch. Weistroffer: *Identifying Systemically Important Financial Institutions (SIFIs)*. Deutsche Bank Research, August 2011, s. 4.

W odpowiedzi na toczące się debaty dotyczące identyfikacji oraz regulacji działalności instytucji finansowych o znaczeniu systemowym, w literaturze pojawiają się liczne propozycje w zakresie pomiaru znaczenia systemowego. Z jednej strony naukowcy opracowują złożone modele finansowe oparte na technikach regresji, które wydobywają odpowiednie informacje z cen rynko-

⁸ H.M. Ennis, H.S. Malek: *Bank Risk of Failure and the Too-big-to-fail Policy*. „Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly Review” 2005, Vol. 91, No. 2, s. 22.

⁹ C. Borio, N. Tarashev, K. Tsatsaronis: *Attributing Systemic Risk to Individual Institutions. Methodology and Policy Implications*. BIS, Working Paper No. 308, May 2010, s. 4.

wych¹⁰. Z drugiej strony politycy wymagają bardziej praktycznego podejścia, opartego na wskaźnikach, a nie na ocenie rynku¹¹.

Bankructwo każdej instytucji finansowej ma wpływ na jej właścicieli, wierzycieli oraz innych uczestników rynku. Może również oddziaływać na stabilność krajowego systemu finansowego. Nie każda instytucja ma jednak znaczenie systemowe, gdy jako system odniesienia występuje globalny system finansowy. Z drugiej strony kryzys lat 2007-2009 pokazał, że zacierają się różnice między lokalnym i globalnym znaczeniem instytucji finansowych, gdy pod uwagę bierze się efekty kolejnych rund zdarzeń będących skutkiem niepewności i dokonywanej na nowo oceny ryzyka finansowego. W świetle doświadczeń kryzysu finansowego subprime upadek instytucji o znaczeniu lokalnym może spowodować kryzys w skali globalnej¹². Ponadto problemem jest identyfikacja instytucji finansowych niebędących bankami, które również mogą mieć znaczenie systemowe¹³.

2. Klasyfikacja banków globalnych o znaczeniu systemowym

Komitet Bazylejski opracował metodologię klasyfikacji banków uznanych za instytucje globalne o znaczeniu systemowym, którym będą stawiane zharmonizowane w skali międzynarodowej dodatkowe wymagania w zakresie absorpcji strat¹⁴. Metodologia została opracowana na podstawie danych dotyczących próby 73 banków, a klasyfikacją początkowo ma zostać objęte 29 banków. Większość z nich ma siedzibę w Stanach Zjednoczonych.

Metodologia BIS opiera się na wskaźnikach i obejmuje pięć kategorii (tab. 2). Wybrane wskaźniki odzwierciedlają różne aspekty działalności banku, które generują negatywne skutki zewnętrzne i sprawiają, że ma on duże znaczenie dla stabilności systemu finansowego. Zakłada się, że wskaźniki będą w uzasadnionych przypadkach uzupełniane o informacje jakościowe w ramach oceny nadzorczej.

¹⁰ T. Adrian, M.K. Brunnermeier: *CoVaR Federal Reserve Bank of New York*. Staff Reports, No. 348, November 2010; V. Acharya, L.H. Pedersen, T. Philippon, M. Richardson: *Measuring Systemic Risk*. Mimeo, May 2010; M. Drehmann, N. Tarashev: *Measuring the Systemic Importance of Interconnected Banks*. BIS, Working Paper No. 342, March 2011.

¹¹ Ch. Weistroffer: Op. cit., s. 7.

¹² Ibid., s. 5.

¹³ D.J. Elliott, R.E. Litan: *Identifying and Regulating Systemically Important Financial Institutions: The Risks of Under and Over Identification and Regulation*. Brookings Working Paper, January 2011, s. 6.

¹⁴ Komitet Bazylejski we współpracy z Międzynarodowym Funduszem Walutowym i Radą ds. Stabilności Finansowej rozpoczął prace nad opracowaniem metod identyfikacji banków globalnych o znaczeniu systemowym, które będą objęte klasyfikacją do grup w zakresie dodatkowego wymogu kapitałowego – *Guidance to Assess the Systemic Importance of Financial Institutions, Markets and Instruments: Initial Considerations*. IMF/BIS/FSB, October 2009.

Tabela 2

Elementy metody wskaźnikowej w ocenie globalnych banków
o znaczeniu systemowym

Kategoria (waga)	Wskaźnik	Istota wskaźnika	Waga
1	2	3	4
Wielkość (20%)	łączne ekspozycje	łączna wartość ekspozycji wyliczona na potrzeby wskaźnika dźwigni Bazylei III w stosunku do sumy ekspozycji wszystkich banków uwzględnionych w analizie	20%
Powiązania (20%)	należności od instytucji finansowych	wartość należności od instytucji finansowych w stosunku do sumy należności od instytucji finansowych wszystkich banków uwzględnionych w analizie	6,67%
	zobowiązania wobec instytucji finansowych	wartość zobowiązań wobec instytucji finansowych w stosunku do sumy zobowiązań wobec instytucji finansowych wszystkich banków uwzględnionych w analizie	6,67%
	wskaźnik funduszy wysokokwotowych	łączne zobowiązania pomniejszone o zobowiązania detaliczne w stosunku do łącznych zobowiązań	6,67%
Transjursydycyjna działalność (20%)	należności zagraniczne	wartość należności zagranicznych w stosunku do należności wszystkich banków uwzględnionych w analizie	10%
	zobowiązania zagraniczne	wartość zobowiązań zagranicznych w stosunku do zobowiązań wszystkich banków uwzględnionych w analizie	10%
Zastępowalność usług oraz infrastruktury (20%)	powierzone aktywa	wartości aktywów, które bank posiada jako depozytariusz w stosunku do ich wartości dla wszystkich banków uwzględnionych w analizie	6,67%
	płatności rozliczane poprzez systemy płatności	wartość płatności przesłanych przez wszystkie główne systemy płatności, których bank jest uczestnikiem w stosunku do ich wartości dla wszystkich banków uwzględnionych w analizie	6,67%
	wartość gwarantowanych transakcji na rynku kapitałowym i papierów dłużnych	roczna wartość instrumentów dłużnych i kapitałowych gwarantowanych przez bank w stosunku do ich wartości dla wszystkich banków uwzględnionych w analizie	6,67%

cd. tabeli 2

1	2	3	4
Złożoność (20%)	wartość referencyjna pozagiełdowych instrumentów pochodnych	stosunek nominalnej kwoty pozostającej do spłaty i kwoty dla wszystkich banków uwzględnionych w analizie	6,67%
	aktywa poziomu 3	stosunek wartości aktywów poziomu 3 i łącznej ich wartości dla wszystkich banków uwzględnionych w analizie	6,67%
	wartość aktywów przeznaczonych do obrotu i dostępnych do sprzedaży	stosunek wartości aktywów przeznaczonych do obrotu i dostępnych do sprzedaży i łącznej ich wartości dla wszystkich banków uwzględnionych w analizie	6,67%

Źródło: Na podstawie: *Global Systemically Important Banks: Assessment Methodology and the Additional Loss Absorbency Requirement*. BIS, Basle Committee on Banking Supervision, November 2011, s. 5.

Według tej metodologii każda z pięciu kategorii ma identyczną wagę – 20%, a bank może maksymalnie otrzymać 1 punkt w danej kategorii. Komitet Bazylejski określił kilka wskaźników w każdej kategorii, dla wszystkich wskaźników obowiązuje równa waga w danej kategorii. Dla każdego banku dany wskaźnik oblicza się dzieląc wartość dla indywidualnego banku przez łączną wartość obliczoną dla wszystkich banków w próbie¹⁵. Wynik jest następnie ważony wskaźnikiem obowiązującym w ramach każdej kategorii. Następnie wszystkie ważne wartości są dodawane.

Tabela 3

Dodatkowe wskaźniki wykorzystywane do identyfikacji banków o znaczeniu systemowym

Kategoria	Wskaźnik
Wielkość	przychody netto lub brutto
	kapitalizacja na rynku kapitałowym
Globalna (transjursdykcyjna) działalność	udział przychodów zagranicznych w przychodach ogółem
	udział należności i zobowiązań zagranicznych w łącznych aktywach i zobowiązaniach
Zastępowalność usług oraz infrastruktury (udział w rynku)	rynkowa wartość brutto operacji z przyrzeczeniem odkupu
	rynkowa wartość pozagiełdowych instrumentów pochodnych
Złożoność	liczba jurysdykcji

Źródło: Ibid., s. 12.

¹⁵ Dokładny opis składowych wskaźników znajduje się w opracowaniu *Guidelines to the International Consolidated Banking Statistics*. BIS. November 2006.

Mając na uwadze niedoskonałość metody wskaźnikowej, Komitet Bazylejski określił kilka dodatkowych wskaźników odnoszących się do konkretnych aspektów systemowego znaczenia instytucji, które mogą być pominięte poprzez zastosowanie podejścia wskaźnikowego (tab. 3).

3. Dodatkowe wymogi w zakresie absorpcji strat

W sytuacji kryzysu i groźby jego rozprzestrzeniania się władze publiczne często podejmują decyzję o wsparciu niewypłacalnych instytucji. Skutkuje to utrzymaniem zaufania do systemu finansowego, jednakże ma również negatywne konsekwencje. Przede wszystkim zmniejsza dyscyplinę rynkową, narusza warunki konkurencji oraz w nieuzasadniony sposób angażuje środki publiczne. Ponadto zwiększa prawdopodobieństwo wystąpienia zagrożeń w przyszłości ze względu na tzw. pokusę nadużycia w instytucjach uważanych za „zbyt duże by upaść”. Funkcjonowanie na rynku instytucji, których wielkość, powiązania, złożoność i zakres działalności wpływają na powstanie ryzyka systemowego, nie jest więc pożądane ze względu na negatywne efekty zewnętrzne.

Sposobem na ograniczenie hazardu moralnego globalnych banków ważnych systemowo oraz przeciwdziałanie negatywnym transgranicznym efektom zewnętrznym związanym z działalnością tych instytucji jest nałożenie na nie dodatkowych wymogów w zakresie kapitału. Dzięki temu może zostać rozwiązany problem absorpcji strat oraz ograniczone prawdopodobieństwo ich upadku. Co więcej, konieczność spełnienia szczególnych wymogów może skłonić banki o znaczeniu systemowym do podjęcia działań skutkujących wyłączeniem ich z obowiązku tworzenia dodatkowego kapitału.

Komitet Bazylejski na podstawie wyniku analizy wskaźnikowej zamierza dokonać pogrupowania banków o znaczeniu systemowym w cztery kategorie. Każdej grupie zostaną postawione różne wymagania w zakresie dodatkowego kapitału na pokrycie strat (tab. 4). Mieszczą się one w przedziale od 1% do 2,5% kapitału własnego określanego w Bazylei III jako CET 1 (*Common Equity Tier 1*)¹⁶ w zależności od znaczenia systemowego. W celu zniechęcenia banków do podejmowania działań zwiększających ich wpływ na ryzyko systemowe dodano grupę 5 jako tymczasowo pustą, z wymogiem wyznaczonym na poziomie 3,5% CET 1. Stanowi to ostrzeżenie dla banków, że wymóg może być zwiększony w przyszłości wraz ze zwiększeniem znaczenia dla systemu finansowego.

¹⁶ Na fundusze zasadnicze (CET 1) będą składać się głównie udziały własne, zyski nierozdzielone oraz, pod pewnymi warunkami, udziały mniejszościowe w kapitale spółek stowarzyszonych – *Global...*, op. cit., s. 15; por. W. Sikorzewski: *Założenia, konsekwencje i mankamenty*. „Bank”, luty 2011, s. 15.

Tabela 4

Wysokość dodatkowych wymogów kapitałowych

Grupa	Kategoria	Minimalny dodatkowy kapitał na pokrycie strat (kapitał własny jako procent aktywów ważonych ryzykiem)
5 (pusta)	D-	3,5%
4	C – D	2,5%
3	B – C	2,0%
2	A – B	1,5%
1	- A	1,0%

Źródło: Ibid., s. 15.

Wyższe wymogi kapitałowe zostaną wprowadzone wraz z buforami ochrony kapitału i antycyklicznymi Bazylei III, tj. między rokiem 2016 a 2018, z mocą obowiązywania od roku 2019.

Podsumowanie

Podstawą tworzenia regulacji ograniczających ryzyko systemowe jest zrozumienie natury i przyczyn znaczenia systemowego instytucji finansowych. Zaletą metodologii opracowanej przez Komitet Bazylejski jest to, że motywuje banki do zmiany ich profilu ryzyka i modeli biznesowych w sposób, który powoduje zmniejszenie ich globalnego znaczenia systemowego¹⁷. Ponadto Komitet zakłada przegląd metodologii i weryfikację składu grupy banków uznanych za ważne systemowo w skali globalnej co trzy lata. Ma to na celu uchwycenie zmian w sektorze bankowym i postępu w zakresie metod i podejść do pomiaru znaczenia systemowego.

Wskaźniki, które uwzględniają główne cechy instytucji finansowych mają istotne znaczenie z przyczyn analitycznych, jak również dla identyfikacji powiązań finansowych w skali makro, a także planowania inicjatyw na rzecz zapobiegania kryzysom¹⁸. Nałożenie na globalne banki o znaczeniu systemowym dodatkowych wymogów kapitałowych nie pozostanie bez wpływu na globalny system gospodarczy, a także wzrost gospodarczy. Wynikające z nich koszty i korzyści są uzależnione od przyjętych założeń, w tym przede wszystkim liczby banków w próbie, czasu implementacji regulacji, wpływu banków o znaczeniu systemowym na system finansowy, a także efektów jednoczesnego wprowadzenia wymogów związanych z Bazyleą III¹⁹. Dla ośmioletniego scenariusza realizacji oszacowano, że maksymalny wpływ na wzrost gospo-

¹⁷ J.B. Thomson: *On Systemically Important Financial Institutions and Progressive Systemic Mitigation*. Federal Reserve Bank of Cleveland, Policy Discussion Paper No. 27, August 2009, s. 1.

¹⁸ T. Sun: *Identifying Vulnerabilities in Systemically - Important Financial Institutions in a Macrofinancial Linkages Framework*. IMF, Working Paper, WP 11/111, May 2011, s. 5.

¹⁹ M. Kusznierewicz: *Co przyniesie przykręcanie śruby bankom?* „Bank”, styczeń 2011, s. 35.

darczy wszystkich składników Bazylei III, w tym dodatkowych wymogów kapitałowych dla globalnych banków o znaczeniu systemowym, wyniesie 0,34% PKB²⁰. Jednakże zmniejszone dzięki temu prawdopodobieństwo kryzysu systemu finansowego przyniesie korzyści w długim okresie²¹.

SYSTEMICALLY IMPORTANT BANKS ON A GLOBAL SCALE – IDENTIFICATION AND ADDITIONAL CAPITAL REQUIREMENTS

Summary

In response to the financial crisis, the Basel Committee on Banking Supervision has taken several steps to improve the resilience of banks and banking systems to shocks. These include proposals for specific regulations on global systemically important banks.

The aim of this study is to present and analyze the concept of additional capital requirements for global banks prepared by Basel Committee. The author presented the basic methods of identification of banks referred to as “too big to fail” and characterized the system of additional capital requirements proposed by the Basel Committee covering global banks of systemic importance, including the criteria for their classification. This paper also attempts to assess the impact of planned regulations on global systemic risk and economic growth.

²⁰ *Assessment of the Macroeconomic Impact of Higher Loss Absorbency for Globally Systemically Important Bank*. BIS, Macroeconomic Assessment Group, October 2011, s. 22.

²¹ *An Assessment of the Long-term Economic Impact of Stronger Capital and Liquidity Requirements*. BIS, Basel Committee on Banking Supervision, August 2010.

Krzysztof Jackowicz

Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie

Oskar Kowalewski

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Łukasz Kozłowski

BGŻ SA

DO DEPOSITORS REACT TO THE CONDITIONS OF BANKS' FOREIGN OWNERS? THE UNIVARIATE EVIDENCE FROM CENTRAL EUROPEAN COUNTRIES*

Introduction

During periods of crisis, depositors' behaviour is shaped mainly by three factors: the presence of an *explicit* or *implicit* safety net, available information about bank risk and the level of deposit rates offered by banks. In this study, we analyse the second factor. More specifically, we examine the influence of the foreign owners' financial condition. This factor might have an important impact on depositors' behaviour in Central European (CE) countries for two reasons. First, banking systems in CE countries are dominated by foreign-owned banks. Second, for the first time during the recent crisis, foreign owners were in a worse situation than their subsidiaries operating in CE countries.

The remainder of this article is organised as follows. Section 1 briefly reviews the existing literature. Section 2 presents the data set. In Section 3, we describe the empirical strategy and hypotheses. Section 4 provides the results. The concluding remarks follow in Conclusions.

1. Literature review

The literature on market discipline in banking is abundant. Therefore, we have attempted to extract from the literature those studies that are the most closely connected to our article. These studies can be divided, in our opinion, into three groups. The first group includes works regarding the relationship between deposit interest rates and bank risk in mature economies. Hannan and

* This research project was financed by the National Science Centre (3600/B/H03/2011/40).

Hanweck¹, Ellis and Flannery², Kutner³, Brewer and Mondschean⁴, Hess and Feng⁵, and Uchida and Satake⁶ all established that deposit interest rates and interest costs were connected, in the expected manner, to measures of bank risk or manifestations of risk in bank activities. They documented that the deposit interest rates increased as the capital base worsened, the standard deviation of bank performance augmented, and the assets interest rate risk rose. Additionally, they observed that banks with lower ratings and higher shares of speculative financial instruments in assets were forced to pay higher interest rate costs. The second group analyses the disciplinary effect of reduced deposit availability. Park and Peristiani⁷, Jordan⁸, Jagtiani and Lemieux⁹, Goldberg and Hudgins¹⁰, Maechler and McDill¹¹ and Shimizu¹² showed that banks that were in danger of bankruptcy did not manage to attract uninsured deposits and that signals generated by uninsured depositors pertaining to the critical financial condition of some banks occurred as early as two years prior to the failure. Moreover, weak banks actively substituted insured deposits for lost uninsured liabilities. The third group consists of studies regarding depositor discipline in emerging countries. In the case of non-European countries, Barajas and Stei-

¹ T.H. Hannan, G.A. Hanweck: *Bank Insolvency Risk and the Market for Large Certificates of Deposit*. "Journal of Money, Credit and Banking" 1988, Vol. 20, p. 203-211.

² D.M. Ellis, M.J. Flannery: *Does the Debt Market Assess Large Banks' Risk? Time Series Evidence from Money Center CDs*. "Journal of Monetary Economics" 1992, Vol. 30, p. 481-502.

³ G.W. Kutner: *CD Market Response to Continental Illinois' Liquidity Crisis and its Subsequent Bail-out*. "The Mid-Atlantic Journal of Business" 1992, p. 133-146.

⁴ E. Brewer III, T.H. Mondschean: *An Empirical Test of the Incentive Effects of Deposit Insurance. The Case of Junk Bonds at Savings and Loan Associations*. "Journal of Money, Credit, and Banking" 1994, Vol. 26, p. 146-164.

⁵ K. Hess, G. Feng: *Is there Market Discipline for New Zealand Non-bank Financial Institutions*. "Journal of International Financial Markets, Institutions & Money" 2007, Vol. 17, p. 326-340.

⁶ H. Uchida, M. Satake: *Market Discipline and Bank Efficiency*. "Journal of International Financial Markets, Institutions & Money" 2009, Vol. 19, p. 792-802.

⁷ S. Park, S. Peristiani: *Market Discipline by Thrift Depositors*. "Journal of Money, Credit, and Banking" 1998, Vol. 30, p. 347-364.

⁸ J.S. Jordan: *Depositor Discipline at Failing Banks*. "New England Economic Review" 2000, Federal Reserve Bank of Boston, p. 15-28.

⁹ J. Jagtiani, C. Lemieux: *Stumbling Blocks to Increasing Market Discipline in the Banking Sector: A Note on Bond Pricing and Funding Strategy Prior to Failure*. "Emerging Issues Series", Supervision and Regulation Department, Federal Reserve Bank of Chicago 2000, S&R-99-8R.

¹⁰ L.G. Goldberg, S.C. Hudgins: *Depositor Discipline and Changing Strategies for Regulating Thrift Institutions*. "Journal of Financial Economics" 2002, Vol. 63, p. 263-274.

¹¹ A.M. Maechler, K.M. McDill: *Dynamic Depositor Discipline in US Banks*. "Journal of Banking & Finance" 2006, Vol. 30, p. 1871-1898.

¹² K. Shimizu: *Is the Information Produced in the Stock Market Useful for Depositors?* "Finance Research Letters" 2009, Vol. 6, p. 34-39.

ner¹³, Peria and Schmukler¹⁴, and Onder and Ozyildirim¹⁵ found that the deposit interest costs and volumes restricted, to some degree, risk-taking by banks. In contrast to developed economies, the safety net credibility and experience gained during the crises significantly impacted the decisions of depositors. As far as the Polish market is concerned, Mondschean and Opiela established that differentiated deposit insurance systems materially influenced the strength of market discipline¹⁶. In turn, Jackowicz found that depositor discipline in Poland was exerted mainly through the deposit interest costs¹⁷.

2. Data set

We compiled the data set on the commercial banks operating in Bulgaria, Croatia, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovakia, and Slovenia during the 2004-2009 period. Based on the data, we created a panel of 1517 bank-year observations, of which 1024 are regarding foreign-owned banks, 362 are from private domestic banks, and 131 are from government-controlled banks. In the case of the foreign-owned banks, we identified the parent companies. Next, we selected 84 financial entities out of the group of parent companies because these foreign owners were the most severely hit by the recent crisis. Several financial foreign parent companies had multiple banking subsidiaries in the CE countries. All of the bank-specific information concerning the banks in the CE countries and their financial parent companies was retrieved from the BankScope database. Additionally, we accessed the Reuters service online to verify how often the parent companies were mentioned in a negative context or a neutral context.

3. The empirical strategy and hypotheses

If depositors consider information about the condition of foreign-owners, those banks controlled by distressed foreign entities should be stronger disciplined by market participants. Consequently, we test three fundamental hypotheses.

¹³ A. Barajas, R. Steiner: *Depositor Behavior and Market Discipline in Colombia*. IMF Working Paper 2000, No. WP/00/214.

¹⁴ M.S.M. Peria, S.L. Schmukler: *Do Depositors Punish Banks for Bad Behavior? Market Discipline, Deposit Insurance, and Banking Crisis*. "The Journal of Finance" 2001, Vol. 56, p. 1029-1051.

¹⁵ Z. Onder, S. Ozyildirim: *Market Reaction to Risky Banks: Did Generous Deposit Guarantee Change it?* "World Developments" 2008, Vol. 36, p. 1415-1435.

¹⁶ T.S. Mondschean, T.P. Opiela: *Bank Time Deposit Rates and Market Discipline in Poland: The Impact of State Ownership and Deposit Insurance Reform*. "Journal of Financial Services Research" 1999, Vol. 15, p. 179-196.

¹⁷ K. Jackowicz: *Dyscyplina rynkowa w bankowości. Rodzaje i możliwości zastosowania*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2004.

H1: During the recent crisis, banks controlled by distressed foreign institutions exhibited higher interest costs than other foreign-owned banks.

H2: During the recent crisis, banks controlled by distressed foreign institutions were characterised by slower growth of customer deposits than other foreign-owned banks.

H3: The augmented depositor discipline with regard to banks controlled by distressed foreign owners negatively influenced the competitive situation of the entire group of foreign-owned banks in CE countries.

To preserve the comparability of data, we express the interest cost ratios (interest costs/total liabilities) and customer deposits growth rates in real terms. We identify the banks controlled by distressed foreign owners using four criteria. These criteria and the abbreviated names of the bank groups are described in Tab. 1. As we can observe, the first two criteria are based on the fundamentals of foreign ownership, and the remaining two are based on press rumours.

Table 1

Definitions of distress

Banks controlled by distressed foreign owners	Definition of distress	Remaining foreign-owned banks
FGN DO1	A foreign owner is recognised as distressed when its equity growth is among the 50% of the lowest growth rates.	FGN 1
FGN DO2	A foreign owner is recognised as distressed when its ROA is among the 50% of the lowest profitability rates.	FGN 2
FGN DO3	A foreign owner is rated as distressed when it belongs to the 50% of foreign owners with the worst ratio of negative press coverage to total coverage.	FGN 3
FGN DO4	A foreign owner is denoted as distressed when it belongs to the 50% of foreign owners with the highest number of negative pieces of information.	FGN 4

Because of the very limited size of this article, we verify H1- H3 using only the univariate methods. We test for the differences in means and medians applying the standard t-test and the Wilcoxon signed rank test, respectively. In the following sections, we name the period from 2004 to 2006 as the pre-crisis period and the period from 2007 to 2009 as the crisis period.

4. Empirical results

Table 2 provides the results of H1 and H2 verification. We find that the mean values of real interest cost ratios are statistically significantly higher in the group of the banks controlled by financially distressed foreign owners than in the other foreign-owned banks. This outcome is insensitive to the choice of distress definition. A similar pattern occurs when we analyse the medians. However, the differences in medians are statistically significant only for the distress definition based on the equity growth rates. Foreign owners fundamentals do not affect the real growth of customer deposits since the means and medians in the FGN DO1 group and the FGN 1 group, as well as those of the FGN DO2 and FGN 2 groups, do not differ significantly. In contrast, the rumours spread by press and news agencies influence the volume of customer deposits available to banks. This impact is the most striking when we apply the fourth distress definition using the number of negative pieces of information. The differences in the mean and medians for the FGN DO4 group and the FGN 4 group are statistically significant at the 1% level. These differences are also economically significant because they equal 16 percentage points in the case of the means and 10 percentage points in the case of the medians.

Table 2

Depositor discipline within the group of foreign-owned banks during the crisis period

Real interest cost ratios				
	<i>Mean</i>		<i>Mean</i>	<i>Test for differences in the means</i>
FGN DO1	-0.0113	FGN 1	-0.0198	2.9654**
FGN DO2	-0.012	FGN 2	-0.0189	2.3814**
FGN DO3	-0.0123	FGN 3	-0.0188	2.1937**
FGN DO4	-0.0123	FGN 4	-0.0195	2.4485**
	<i>Median</i>		<i>Median</i>	<i>Test for differences in the medians</i>
FGN DO1	-0.0051	FGN 1	-0.0115	1.8937*
FGN DO2	-0.005	FGN 2	-0.0086	1.6002
FGN DO3	-0.0051	FGN 3	-0.0107	1.6002
FGN DO4	-0.0056	FGN 4	-0.0101	1.1758
Real growth of customer deposits				
	<i>Mean</i>		<i>Mean</i>	<i>Test for differences in the means</i>
FGN DO1	0.1263	FGN 1	0.1145	0.3081
FGN DO2	0.1458	FGN 2	0.0887	1.4926
FGN DO3	0.0913	FGN 3	0.1632	1.8713*

FGN DO4	0.0629	FGN 4	0.2194	4.0515***
<i>Median</i>		<i>Median</i>		<i>Test for differences in the medians</i>
FGN DO1	0.0697	FGN 1	0.0357	1.153
FGN DO2	0.0699	FGN 2	0.0394	1.0051
FGN DO3	0.0306	FGN 3	0.1026	1.0051
FGN DO4	0.0352	FGN 4	0.1311	3.8007***

Note: ***, **, * indicate that we can reject the null hypothesis about the equality of the means or medians at the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively. The values of test statistics are given in absolute terms.

The empirical results shown in Tab. 2 thus support H1 and H2. The banks controlled by financially distressed foreign owners do pay higher deposit interest rates and have some difficulties in attracting customer deposits. In Tab.3, we check whether this effect persists when we examine the entire group of foreign-owned banks in comparison to the groups of private domestic banks (DOM) and government-owned banks (GOV).

Table 3

Depositor discipline during the crisis period

Real interest cost				
		<i>Test for differences in the means</i>		
	<i>Mean</i>	GOV	DOM	FGN
GOV	-0.0103	x	0.6381	1.0754
DOM	-0.0142		X	0.241
FGN	-0.015			x
		<i>Test for differences in the medians</i>		
	<i>Median</i>	GOV	DOM	FGN
GOV	-0.0024	x	0.2146	1.2432
DOM	-0.0035		X	1.9373*
FGN	-0.0076			x
Real growth of customer deposits				
		<i>Test for differences in the means</i>		
	<i>Mean</i>	GOV	DOM	FGN
GOV	0.0795	x	0.7823	0.6714
DOM	0.1198		x	0.0359
FGN	0.121			x
		<i>Test for differences in the medians</i>		
	<i>Median</i>	GOV	DOM	FGN
GOV	0.0407	x	0.8674	0.5907
DOM	0.0712		x	0.7814
FGN	0.0568			x

Note: ***, **, * indicate that we can reject the null hypothesis about the equality of the means or medians at the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively. The values of test statistics are given in absolute terms.

We establish that in the CE countries, the situation of banks controlled by financially distressed owners does not significantly impact the entire group of foreign-owned banks. As Tab. 2 indicates, these banks pay the most negative real deposit interest rates, and they record customer deposit growth rates that are slightly lower than the private domestic banks only when we analyse the medians. The differences in the means and medians are rarely statistically significant.

Additionally, the influence of the augmented depositors discipline with regard to banks controlled by distressed foreign owners may manifest itself in the form of a declining competitive position of foreign-owned banks over time. We check for this possibility by comparing Tab. 4, which presents the results for the pre-crisis period, with Tab. 3.

Table 4

Depositor discipline during the pre-crisis period

Real interest cost				
		<i>Test for differences in the means</i>		
	<i>Mean</i>	GOV	DOM	FGN
GOV	-0.0081	x	0.9401	1.8116*
DOM	-0.0118		x	1.2132
FGN	-0.0147			x
		<i>Test for differences in the medians</i>		
	<i>Median</i>	GOV	DOM	FGN
GOV	-0.0029	x	-0.9255	1.835*
DOM	-0.0032		x	1.2988
FGN	-0.0093			x
Real growth of customer deposits				
		<i>Test for differences in the means</i>		
	<i>Mean</i>	GOV	DOM	FGN
GOV	0.1686	x	1.1674	0.4319
DOM	0.2449		x	1.6291
FGN	0.1923			x
		<i>Test for differences in the medians</i>		
	<i>Median</i>	GOV	DOM	FGN
GOV	0.0962	x	2.6207***	1.8282*
DOM	0.1752		x	1.8727*
FGN	0.1434			x

Note: ***, **, * indicate that we can reject the null hypothesis about the equality of the means or medians at the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively. The values of test statistics are given in absolute terms.

It turns out that the financial difficulties of some foreign owners did not radically change the competitive situation of the FGN group in comparison with the GOV and DOM groups. In both periods, the foreign-owned banks report the lowest interest cost ratios and record real growth rates of customer deposits that are higher than those for the government-owned banks. However, in Tab. 4, the differences in the means and medians are more frequently statistically significant than in Tab. 3. Despite this fact, our overall empirical evidence contradicts H3.

Conclusions

The recent crisis created a unique opportunity to study new aspects of depositor discipline for two reasons. First, the banking systems in CE countries are dominated by foreign-owned entities. Second, for the first time after the transition, foreign bank owners generally were in worse financial shape than their subsidiaries operating in CE countries. Our study shows that depositors do take into consideration the financial health of the parent company. We observe that banks controlled by distressed foreign owners pay economically and statistically significantly higher interest costs than other foreign-owned banks. The situation is more complicated when we analyse the determinants of customer deposits' growth. It turns out that in this case, press rumours are much more important than parent company fundamentals. The universality of our conclusions is, however, limited by the fact that they are based only on simple methods of statistical inference.

CZY DEPONENCI REAGUJĄ NA ZMIANY KONDYCJI ZAGRANICZNYCH WŁAŚCICIELI BANKÓW? WSTĘPNE WYNIKI BADAŃ DLA KRAJÓW EUROPY CENTRALNEJ

Streszczenie

Kryzys finansowy ostatnich lat stworzył niepowtarzalną okazję do przestudiowania nowych aspektów funkcjonowania dyscypliny deponenckiej. Stało się tak, ponieważ po raz pierwszy od czasu transformacji zagraniczni właściciele banków działających w krajach Europy Środkowej byli w gorszej sytuacji finansowej niż zależne od nich podmioty. Okazuje się, że deponenci uwzględniają w swoich decyzjach sytuację finansową zagranicznych właścicieli. Na koszty odsetkowe mają wpływ zarówno czynniki fundamentalne, jak i pogłoski prasowe. W przypadku wolumenu depozytów klientów jedyną statystycznie istotną ich determinantą są natomiast pogłoski o złej kondycji zagranicznego właściciela.

Zbigniew Korzeb

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

CZYNNIKI KREOWANIA WARTOŚCI DLA AKCJONARIUSZY W PROCESACH FUZJI I PRZEJĘĆ W POLSKIM SEKTORZE BANKOWYM

Wprowadzenie

A. Damodaran formułuje stwierdzenie, że „[...] klucz do skutecznego inwestowania i zarządzania aktywami przedsiębiorstwa tkwi nie tyle w zrozumieniu, czym jest wartość, ale przede wszystkim w odkryciu jej źródeł”¹. Celem niniejszego artykułu jest analiza czynników kreowania wartości dla akcjonariuszy w procesach fuzji i przejęć w polskim sektorze bankowym. Objęto nią sześćdziesiąt jeden transakcji fuzji i przejęć z udziałem banków komercyjnych spośród wszystkich tego typu przedsięwzięć, przeprowadzonych w latach 1992-2010 w polskim sektorze bankowym.

1. Metodologia badań

W celu określenia determinantów kreowania wartości dla akcjonariuszy w procesach fuzji i przejęć w polskim sektorze bankowym użyto modelu regresji logistycznej. Jeżeli Y oznacza zmienną dychotomiczną, która przyjmuje wartości:

- 1 – w przypadku, gdy następuje kreacja wartości dla akcjonariuszy w procesach fuzji i przejęć,
- 0 – w przeciwnym przypadku,

a zmiennymi niezależnymi (zarówno ilościowymi, jak i jakościowymi) są kategorie charakteryzujące akcjonariusza strategicznego oraz nabywany bank w polskim sektorze bankowym, to prawdopodobieństwo p_i (przyjmowania przez zmienną y_i wartości 1) jest opisywane następującą funkcją zmiennych objaśniających x_i :

¹ A. Damodaran: *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. John Wiley & Sons, New York 2002, s. 1.

$$p_i = F(x_i\beta) = \frac{1}{1 + \exp(-x_i\beta)} = \frac{\exp(x_i\beta)}{1 + \exp(x_i\beta)}$$

to znaczy:

$$Lp_i = \ln \frac{p_i}{1-p_i} = x_i\beta$$

gdzie:

- p_i – prawdopodobieństwo przyjmowania przez zmienną y_i wartości 1,
- y_i – zmienna Y dla i -tego połączenia (jeśli wartość prognozy $p(Y=1) \geq 0,5$, to wówczas wartość zmiennej Y wynosi 1, w pozostałych przypadkach 0),
- x_i – wektor (poziomy) wartości zmiennych objaśniających dla i -tego połączenia,
- β – wektor (pionowy) parametrów modelu,
- $F(\cdot)$ – funkcja dystrybucyjna rozkładu logistycznego,
- Lp_i – logit (logarytm ilorazu szans zajścia i niezajścia zdarzenia)².

Konstrukcja miernika kreowania wartości dla akcjonariuszy zostanie oparta na podobnych zasadach, na jakich jest obliczany wskaźnik TSR. Została jednak zmodyfikowana i uzupełniona o dodatkowe elementy, wynikające ze specyfiki fuzji i przejęć w polskim sektorze bankowym:

- wynik operacyjny netto na wzajemnie przeprowadzanych transakcjach ze spółką-matką (ze szczególnym uwzględnieniem transakcji z zastosowaniem kosztów transakcyjnych oraz innych transakcji odbiegających od warunków rynkowych),
- zysk osiągnięty z tytułu świadczonych usług konsultingowych prowadzonych na rzecz przejętego lub połączonego banku (np. za wdrożenie i świadczenie usług obejmujących konsultacje oraz doradztwo w zakresie zarządzania, rachunkowości i finansów, księgowości, audytu wewnętrznego, oceny zgodności prawa i podatków, marketingu i spraw publicznych, public relations, spraw pracowniczych i zasobów ludzkich, spraw administracyjnych, analizy i oceny ryzyka, know-how, korzystania z systemów informatycznych, bezpieczeństwa oraz używania nazwy i logo akcjonariusza strategicznego).

Innym elementem, który został uwzględniony w proponowanym mierniku jest pomoc uzyskana przez inwestorów od Narodowego Banku Polskiego, Bankowego Funduszu Gwarancyjnego lub z innych źródeł, która była stosowana w przypadku procesów restrukturyzacyjnych i naprawczych nabywa-

² Por. A. Stanisławski: *Przystępny kurs statystyki*. T. 2. *Modele liniowe i nieliniowe*. Statsoft Polska sp. z o.o., Kraków 2007, s. 217-226.

nych banków w polskim systemie bankowym. Z drugiej zaś strony, w kilku przypadkach otrzymanie zgody na rozpoczęcie działalności w Polsce lub objęcie większościowych udziałów w banku prowadzącym swoją działalność w Polsce przez inwestorów zagranicznych, wiązało się z koniecznością udzielenia pomocy innym bankom, zaangażowanym w procesy konsolidacyjne sektora.

Jako stopa progowa została przyjęta wyższa wartość z alternatywy:

- wymagana stopa zwrotu wyliczona przy użyciu modelu CAPM,
- średnia stopa zwrotu z kapitału własnego w sektorze bankowym (ROE_j)³.

W modelu zrezygnowano z procedur statystycznych służących wyborowi zmiennych niezależnych w analizie regresji (np. regresji krokowej), na rzecz eliminowania nieistotnych zmiennych w samym modelu (jeżeli poziomy prawdopodobieństwa p towarzyszące testom istotności okazywały się nieistotne statystycznie). Rozważano wówczas prostszy model bez zmiennych nieistotnych, które zostały z niego usunięte. Ze względu na relatywnie niewielką liczebność rozpatrywanej próby, która obejmuje siedemdziesiąt dwa banki, rozpatrywana liczba zmiennych niezależnych została ograniczona do sześciu zmiennych (tab. 1).

Tabela 1

Zmienne niezależne, konstrukcja ich obliczania, przewidywany kierunek oddziaływania na zmienna zależną

Oznaczenie zmiennej	Sposób obliczania	Przewidywany kierunek oddziaływania na zmienną zależną
1	2	3
WIELK	Iloraz aktywów banku nabywanego lub banków uczestniczących w fuzji do sumy aktywów banków komercyjnych prowadzących swoją działalność w Polsce; banki zostały podzielone na kwartyle w poszczególnych latach – każdemu z banków przyporządkowano odpowiadający mu kwartyl	Zgodnie z hipotezą siły rynkowej, nabywanie większych banków pozwala na uzyskanie efektu skali. Zgodnie z hipotezą maksymalizacji użyteczności menadżerskiej oraz teorią agencji, większe banki są bardziej narażone na działania niepożądane, mogące mieć wpływ na ostateczny rezultat przejęcia lub fuzji. Nabycie mniejszego banku stwarza z kolei możliwość szybszego uzyskania wymaganych zezwoleń i licencji od instytucji nadzorczych. Przejęcie większego banku wiąże się także z koniecznością wyasygnowania relatywnie wyższych kwot (zapewnienie finansowania przedsięwzięcia) oraz z reguły wydłużeniem okresu konsolidacji. Spodziewany kierunek wpływu – dodatni (stymulanta)

³ Szerzej: Z. Korzeb: *Teoria kreowania wartości dla akcjonariuszy w procesach fuzji i przejęć w polskim sektorze bankowym*. Difin, Warszawa 2010, s. 228-229.

cd. tabeli 1

1	2	3
RENT	Zmienna wynikająca ze stopy zwrotu ze średnich aktywów ROAA i stopy zwrotu ze średniego kapitału ROAE, obliczonych dla nabywanego banku lub banków uczestniczących w fuzji. Jej wartość wynosi 2, jeżeli oba wskaźniki były wyższe od median tych wskaźników w sektorze banków komercyjnych w poszczególnych latach; 1 jeżeli jeden ze wskaźników był wyższy od mediany w sektorze bankowym, 0 gdy oba wskaźniki były niższe lub równe medianie	Zgodnie z hipotezą synergii i hipotezą nieefektywności zarządzania, zasadne jest nabywanie akcji banków odznaczających się niską rentownością. Różnica rentowności między partnerami uczestniczącymi w transakcji jest zaliczana do istotnych czynników mających wpływ na kreację wartości. Dzięki zmianom istnieje bowiem szansa na uzyskanie synergii i poprawy wyników banku. Rentowność przejmowanego lub przyłączanego banku należy również do jednych z najbardziej istotnych czynników wpływających na poziom ceny koniecznej do zaoferowania oraz wysokość premii. Koszt nabycia jest wprost proporcjonalny do rentowności banku. Może to sugerować, iż w przypadku wysokiej rentowności banku trudniej jest uzyskać poprawę w przyszłości. Z drugiej strony stabilna i wysoka rentowność przyczynia się do wzmocnienia bazy kapitałowej banku, a tym samym umożliwia wypłatę dywidendy, wpływającej bezpośrednio na poziom kreacji wartości dla akcjonariuszy. Spodziewany kierunek wpływu – ujemny (destymulanta)
WSK	Zmienna wynikająca z trzech wskaźników: efektywności kosztowej – C/I (ilorazu sumy kosztów działania i amortyzacji do przychodów z działalności operacyjnej), marży odsetkowej – NIM (ilorazu wyniku z tytułu odsetek i średniego stanu aktywów ogółem) oraz wskaźnika pieniężnej wydajności kapitału własnego (ilorazu przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej i średniego stanu kapitału własnego). Jej wartość wynosi 3, jeżeli wskaźnik C/I w banku nabywanym lub uczestniczącym w fuzji był niższy od mediany tego wskaźnika w sektorze banków komercyjnych, a wskaźniki: NIM i wsk. pien. wyd. kapitału były wyższe, 2 jeżeli dwa wskaźniki kształtowały się korzystnie od median, 1 jeżeli jeden wskaźnik był korzystniejszy od median, 0 gdy wskaźnik C/I w banku nabywanym lub uczestniczącym w fuzji był wyższy od mediany tego wskaźnika w sektorze banków komercyjnych, a wskaźniki: NIM i wsk. pien. wyd. kapitału były niższe od median	Zgodnie z hipotezą synergii oraz hipotezą nieefektywności zarządzania, jednym z głównych determinantów podejmowania decyzji jest możliwość racjonalizacji kosztów, przejawiająca się wysokim poziomem wskaźnika koszty/dochody banku nabywanego lub przyłączonego. Innym źródłem powstania synergii może okazać się zmiana polityki w zakresie ustalania marży odsetkowej oraz podniesienie wydajności kapitału własnego. Wysoka wartość wskaźnika C/I oraz niskie wartości pozostałych wskaźników są utożsamiane z nieefektywnym dotychczasowym zarządzaniem oraz możliwością osiągnięcia znaczącej ich poprawy w przyszłości i poprawą zdolności generowania wolnych strumieni gotówkowych w ramach prowadzonej działalności. Spodziewany kierunek wpływu – ujemny (destymulanta)

cd. tabeli 1

1	2	3
EFEKT	Efektywność banku nabywanego lub uczestniczącego w fuzji, obliczona metodą <i>DEA</i> . Każdemu z banków przypisano wartość od 1 do 6	Jeżeli niska efektywność banku nabywanego lub przyłączanego jest skutkiem dotychczasowego zarządzania oraz istnieje przeświadczenie, iż nowe kierownictwo banku potrafi lepiej zarządzać zasobami takiego banku, to poprawa efektywności może okazać się kluczowym czynnikiem mającym wpływ na polepszenie uzyskiwanych wyników, a w konsekwencji na kreację wartości dla akcjonariuszy. Spodziewany kierunek wpływu – ujemny (destymulanta)
IN-WEST	Zmienna ilościowa, określająca liczbę poprzednich transakcji z udziałem inwestora w procesach konsolidacyjnych w polskim sektorze bankowym	Zgodnie z hipotezą informacji, doświadczenie inwestora w procesach konsolidacyjnych w polskim sektorze bankowym jest istotne i staje się jego istotnym atrybutem ze względu na posiadaną przez niego wiedzę w zakresie sposobu pozyskiwania, analizowania i zarządzania informacjami, uzyskiwania wymaganych pozwoleń, skuteczności negocjowania, umiejętności wykorzystywania organizacji lobbingowych i mediów oraz sprawności przeprowadzania integracji. Z drugiej jednak strony częste uczestnictwo w fuzjach i przejęciach przy jednoczesnym braku oczekiwanych rezultatów wynikających z takich przedsięwzięć może być sygnałem świadczącym o zaistnieniu hipotezy maksymalnej użyteczności menedżerskiej. Spodziewany kierunek wpływu – dodatni (stymulanta)
GEOG	Zmienna binarna, przyjmująca wartość 1 w przypadku transakcji z udziałem inwestora zagranicznego lub banków krajowych z większościowym udziałem kapitału zagranicznego, 0 w pozostałych przypadkach	Zgodnie z hipotezą dywersyfikacji ryzyka oraz hipotezą dywersyfikacji źródeł zysku, zróżnicowanie geograficzne uczestników fuzji lub przejęcia może przyczynić się do osiągnięcia kreacji wartości dla akcjonariuszy. Według paradygmatu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, przedsięwzięcia takie są przejawem racjonalnej postawy akcjonariuszy, którzy wobec niedoskonałości rynku, starają się prowadzić optymalną alokację zasobów. Spodziewany kierunek wpływu – dodatni (stymulanta)

Przyjęcie zmiennej niezależnej EFEKT przy wykorzystaniu nieparametrycznej metody DEA (Data Envelopment Analysis) wymagało redefiniowania pojęć nakładów i efektów bankowych, dlatego zaproponowano klasyfikację, opierającą się na podejściu producenta, wykorzystywanym przy analizowaniu efektywności kosztowej i odzwierciedlonym w modelach DEA zorientowanych na nakłady:

- nakłady: wartość aktywów trwałych banku (x_1), koszty działalności banku (x_2),
- wyniki: należności od banków oraz kredyty i pożyczki udzielone klientom (y_1), zobowiązania wobec innych banków oraz zobowiązania wobec klientów (y_2), wynik na działalności operacyjnej (y_3).

Obliczenia zostały przeprowadzone przy pomocy programu OnFront ver.

2.01[®] autorstwa Economic Measurement and Quality i Lund AB. Klasyfikację banków według osiągniętej efektywności technologicznej i skali wykonano na podstawie metodologii przedstawionej przez T. Kopczewskiego i M. Pawłowską⁴.

Jako punkt odniesienia oszacowania współczynników regresji logistycznej zostały przyjęte dwa okresy badawcze $t = -1$ i $t = -2$ w stosunku do momentu, w którym akcjonariusz strategiczny nabywał możliwość kierowania polityką operacyjną, finansową i inwestycyjną banku przejmowanego lub przyłączonego ($t = 0$). Dodatkowe badanie w okresie $t = -2$ wynika z zaobserwowanych działań związanych z motywami menedżerskimi, mającymi na celu uzyskanie jak najlepszej pozycji konkurencyjnej w negocjacjach integracyjnych, które w konsekwencji przyczyniały się w wielu przypadkach do zauważalnych zmian w dynamice wzrostu wartości poszczególnych pozycji bilansowych oraz składników wyniku finansowego w bankach uczestniczących w fuzji lub przejęciu.

Analiza regresji logistycznej została wykonana przy użyciu programu STATISTICA firmy StatSoft. Po wprowadzeniu danych i wykonaniu estymacji metodą Rosenbrocka i quasi-Newtona usunięto z modelu zmienne nieistotne (poziom prawdopodobieństwa p towarzyszący testom istotności $\geq 0,05$):

- zmienne RENT, WSK, EFEKT i INWEST dla okresu $t = -2$,
- zmienne RENT, EFEKT i INWEST dla okresu $t = -1$.

2. Wyniki badań

Ostateczne arkusze wyników po wyłączeniu wszystkich nieistotnych zmiennych dla okresu $t = -1$ oraz okresu $t = -2$, zostały przedstawione w tab. 2 i 3.

Tabela 2

Arkusz wyników estymacji parametrów modelu dla okresu $t = -1$

N=72	Model: Regr. logistyczna (logit) (Dane t-1) Zmn. zal: TSVA Strata: najw.wiaryg. bł.średnk.w.skal. Końc.strata 33,340135652 Chi2(3)=31,740 p=,00000			
	Stała B0	WIELK	WSK	GEOG
1	2	3	4	5
Ocena	-80,280	0,74536	0,68372	1,55512
Błąd standard.	33,692	0,31811	0,34157	0,69078
t(68)	-2,383	2,34307	2,00167	2,25125

⁴ T. Kopczewski: *Efektywność technologiczna i kosztowa banków komercyjnych w Polsce w latach 1997-2000*. Cz. I. Narodowy Bank Polski, „Materiały i Studia” listopad 2000, Zeszyt nr 113, s. 33; M. Pawłowska: *Wpływ fuzji i przejęć na efektywność w sektorze banków komercyjnych w Polsce w latach 1997-2001*. „Bank i Kredyt” luty 2003, s. 27.

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5
poziom p	0,020	0,02206	0,04931	0,02761
-95%CL	-147,511	0,11058	0,00212	0,17669
+95%CL	-13,049	1,38015	1,36532	2,93355
Chi-kwadrat Walda	5,678	5,49000	4,00669	5,06810
poziom p	0,017	0,01913	0,04533	0,02438
Iloraz szans dla jednostkowej zmiany poszczególnych parametrów	0,000	2,10721	1,98123	4,73564
-95%CL	0,000	1,11692	1,00212	1,19326
+95%CL	0,000	3,97549	3,91696	18,79420
Iloraz szans dla zmiany równej obserwowanemu zakresowi wartości analizowanych zmiennych		9,35665	7,77686	4,73564
-95%CL		1,39338	1,00638	1,19326
+95%CL		62,83049	60,09639	18,79420

Tabela 3

Arkusz wyników estymacji parametrów modelu dla okresu $t = -2$

N=72	Model: Regr. logistyczna (logit) (Dane t-2) Zmn. zal: TSVa Strata: najw.wiaryg. bł.średnkw.skala. Końc.strata 31,731377880 Chi2(2)=17,375 p=,00017		
	Stała B0	WIELK	GEOG
Ocena	-85,703	0,80318	1,95144
Błąd standard.	36,945	0,34804	0,79309
t(58)	-2,320	2,30770	2,46055
Poziom p	0,024	0,02460	0,01687
-95%CL	-159,656	0,10650	0,36389
+95%CL	-11,750	1,49986	3,53898
Chi-kwadrat Walda	5,381	5,32548	6,05430
Poziom p	0,020	0,02102	0,01388
Iloraz szans dla jednostkowej zmiany poszczególnych parametrów	0,000	2,23263	7,03879
-95%CL	0,000	1,11237	1,43892
+95%CL	0,000	4,48108	34,43170
Iloraz szans dla zmiany równej obserwowanemu zakresowi wartości analizowanych zmiennych		11,12883	7,03879
-95%CL		1,37642	1,43892
+95%CL		89,98048	34,43170

Wyliczone wartości pozwalają zapisać równania regresji logistycznej w postaci:

$$p_{t-1} = P(Y = 1) = \frac{e^{-80,280+0,74536 \text{ WIELK} + 0,68372 \text{ WSK} + 1,55512 \text{ GEOG}}}{1 + e^{-80,280+0,74536 \text{ WIELK} + 0,68372 \text{ WSK} + 1,55512 \text{ GEOG}}} ,$$

$$p_{t-2} = P(Y = 1) = \frac{e^{-85,703+0,80318 \text{ WIELK} + 1,95144 \text{ GEOG}}}{1 + e^{-85,703+0,80318 \text{ WIELK} + 1,95144 \text{ GEOG}}} .$$

Oceny parametrów, odpowiadające zmiennym WIELK i GEOG, a w okresie $t-1$ także zmiennej WSK, wskazują, iż wzrost tych kategorii zwiększa prawdopodobieństwo osiągnięcia kreacji wartości dla akcjonariuszy w procesach fuzji i przejęć w polskim sektorze bankowym.

Wyliczony jednostkowy iloraz szans dla zmiennej GEOG wynoszący 4,73564 w okresie $t-1$ oraz 7,03879 w okresie $t-2$, potwierdza, iż w przypadku transakcji z udziałem inwestora zagranicznego lub banków krajowych z większościowym udziałem kapitału zagranicznego, istnieje odpowiednio prawie pięciokrotnie lub ponad siedmiokrotnie większa szansa osiągnięcia sukcesu końcowego, niż ma to miejsce w przypadku wewnątrzkrajowych fuzji i przejęć. Wydaje się, że przyczyną aż tak dużej dywergencji jest fakt, iż przeprowadzone w polskim sektorze bankowym fuzje i przejęcia z udziałem akcjonariuszy zagranicznych były przedsięwzięciami starannie przemyślanymi i sprawnie przeprowadzonymi. Stały się więc w rzeczywistości metodą migracji kapitału z krajów wysoko rozwiniętych, w których niemożliwe byłoby osiągnięcie analogicznych stóp zwrotu z inwestycji o porównywalnym poziomie ryzyka.

Taka percepcja fuzji i przejęć w polskim sektorze bankowym wyjaśnia także inne wyniki. Wprawdzie rezultaty w zakresie wielkości przyłączanego lub nabywanego banku są koherentne z najnowszymi badaniami dotyczącymi procesów konsolidacyjnych zachodzących w sektorach bankowych różnych krajów⁵, które w przeważającej części uznają ten czynnik za kluczowy do osiągnięcia sukcesu, to jednak dosyć symptomatyczna jest istotność zmiennej WIELK, zwłaszcza w porównaniu ze zmiennymi RENT i EFEKT. Znacznie większe znaczenie odgrywa pozycja i udział banku nabywanego lub przyłączanego w sektorze bankowym z ugruntowaną bazą klientów, wielkość rynku

⁵ R. Correa: *Cross-Border Bank Acquisitions: Is there a Performance Effect?* "Journal of Financial Services Research" December 2009, 36(2); T.H. Hannan, S. J. Pilloff: *Acquisitions Targets and Motives in the Banking Industry*. "Journal of Money, Credit and Banking", September 2009, 41(6); I. Hernando, M.J. Nieto, L.D. Wall: *Determinants of Domestic and Cross-Border Bank Acquisitions in the European Union*. „Journal of Banking & Finance” June 2009, 33(6), S.S. Azofra, M.G. Olalla, B.T. Olmo: *Size, Target Performance and European Bank Mergers and Acquisitions*, "American Journal of Business" Spring 2008, 23(1); G. Lanine, R. Vander Vennet: *Microeconomic Determinants of Acquisitions of Eastern European Banks by Western European Banks*. "Economics of Transition" April 2007, 15(2).

usług bankowych w danym kraju i potencjał jego wzrostu, niż dotychczasowa efektywność i rentowność. W momencie przejęcia kontroli następuje zazwyczaj diametralna zmiana funkcjonowania banku, polegająca na jego głębokiej wewnętrznej restrukturyzacji, wdrożeniu nowych systemów zarządzania i struktury organizacyjnej, unifikacji i centralizacji poszczególnych pionów biznesowych, integracji kluczowych obszarów działalności operacyjnej, wprowadzaniu zmian w strukturze zatrudnienia, racjonalizacji kosztów itp. W związku z tym uwaga inwestorów strategicznych, przeświadczonych o skuteczności wypracowanych metod kreowania wartości, jest raczej skoncentrowana na sprawnym wprowadzeniu zmian, niż analizowaniu źródeł poprawy efektywności i rentowności w dotychczasowym sposobie funkcjonowania banku.

THE FACTORS OF SHAREHOLDER VALUE CREATION IN THE PROCESSES OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE POLISH BANKING SECTOR

Summary

The article presents an analysis the determinants of mergers and acquisitions in the Polish banking sector. The research concerned sixty one business investments of this type. In order to achieve the main objective it was necessary, first of all, to understand the essence of the category of shareholder value creation, to define the specific areas where it is created and to identify and diagnose the factors in consolidation processes that lead to it.

Grzegorz Kotliński

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ZMIANY W POSTRZEGANIU MARKETINGU W BANKOWOŚCI

Wprowadzenie

W działających w Polsce bankach marketing pojawił się w pierwszej połowie lat 90. ubiegłego wieku. W czasie minionych kilkunastu lat zmieniło się polskie społeczeństwo i gospodarka, zmieniło się otoczenie banków i one same. Powstaje pytanie: czy i w jaki sposób kilkunastoletnie głębokie przemiany zmieniły postrzeganie marketingu w bankowości? Próbę odpowiedzi na to pytanie ograniczono do analizy powszechnie dostępnych informacji dotyczących działalności marketingowej działających w Polsce banków publikowanych przez wyspecjalizowane agencje badawcze.

1. Postrzeganie marketingu w bankowości

Tak jak różnie jest postrzegany marketing¹, tak i różne są poglądy na temat marketingu bankowego. Jest „[...] to całokształt przedsięwzięć banku mających na celu rozpoznanie potrzeb rynku, pozyskanie klientów i ich zatrzymanie, jako stałych klientów poprzez dostosowywanie się do zmieniających się ich potrzeb i oczekiwań, kształtowanych przez zmieniający się rynek usług finansowych”².

Marketing, także ten bankowy, jest sferą działalności gospodarczej, która przesuwa punkt uwagi menedżerów na zmiany dokonujące się na całościowo widzianym rynku. Można formułować różne cele, jakie można stawiać działalności marketingowej. Ich konkretna treść jest uzależniona od indywidualnego oglądu sytuacji i swoistych uwarunkowań decyzyjnych. Możliwe są rozmaite konfiguracje. Przykładową, sporządzoną z uwzględnieniem zorientowania na klienta i na konkurencję przedstawia schemat 1.

¹ J. Hartmann: *Widzialna ręka rynku. Filozofia marketingu*. Wydawnictwo Aureus, Kraków 2010, s. 10-13.

² M. Capiga: *Bankowość*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2008, s. 287.

		Zorientowanie na klienta	
		Nie	Tak
Zorientowanie na konkurencję	Nie	Koncentracja na produkcie	Koncentracja na kliencie
	Tak	Koncentracja na konkurencji	Koncentracja na marketingu

Schemat 1. Podstawowe orientacje firmy (instytucji)

Źródło: *Strategie marketingowe*. Red. R. Krupski. Wydawnictwo „Leopoldinum” Fundacji dla Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998, s. 65.

Elementy wyodrębnionych na schemacie 1 kategorii bez trudu można zidentyfikować w postępowaniu pracowników znanych w Polsce banków. Są takie, które prezentują koncentrację na produkcie (usłudze bankowej³). Znajdziemy takie, które skupiają się na potrzebach klientów, na konkurencji i w końcu takie, które poszukują źródła sukcesu rynkowego w koncentracji na marketingu.

Decyzja o koncentrowaniu się na określonych orientacjach względem rynku usług jest determinowana możliwościami organizacyjnymi oraz wpływem otoczenia. Te pierwsze mają charakter nagły, te drugie zmieniają się w długim okresie. W ujęciu krótkookresowym, generalne znaczenie ma konieczność efektywnego zagospodarowania posiadanego potencjału wytwórczego. W ujęciu długookresowym, marketing wymaga koncentracji na prognozowaniu przyszłych potrzeb klientów i na kształtowaniu, pod „prognozowane zamówienie”, przyszłego potencjału operacyjnego. Przedstawiono to w sposób uproszczony na schemacie 2.

Marketing obejmuje wiele rodzajów działań. Istotny charakter mają promocja i reklama, których celem jest przekonanie klienta, aby dokonał zakupu. Aby nakłonić klienta do podjęcia decyzji, promocja i reklama muszą: przekazywać informacje o usługach bankowych, rozwijać popyt na nowe usługi, tworzyć i umacniać pozytywny wizerunek banku, wyróżniać bank na tle konkurencji.

³ W. Grzegorzcyk: *Strategie marketingowe banków*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 66-67.



Schemat 2. Dylematy działalności marketingowej w ujęciu długookresowym

Źródło: Ibid.

2. Społeczne i gospodarcze tło zmian w postrzeganiu marketingu w bankowości

Zmiany, które zaszły w polskiej bankowości, mają źródła zewnętrzne i wewnętrzne. Czynniki z obu grup podlegały wzajemnym interakcjom. Do czynników, których źródła miały charakter zewnętrzny należą zmiany:

- gospodarcze i ustrojowe, wymuszane postępem technicznym, procesami globalizacji oraz faktem przyjęcia Polski do UE,
- w strukturze społecznej klientów (styl życia, poziom wykształcenia, mobilność),
- w relacjach gospodarczych pomiędzy instytucjami państwowymi i podmiotami gospodarczymi,
- w komunikowaniu się, narzucane przez konwergencję technologii i rozwój rynku mass mediów (rosnąca rola nadawców tv, rozwój usług telefonii komórkowej),
- w funkcjonowaniu systemu bankowego w Polsce, wynikające z rozwoju przedsiębiorstw tworzących infrastrukturę informacyjną systemu bankowego.

Do wskazanych czynników zewnętrznych dołączyły czynniki wewnętrzne, do których należy zaliczyć:

- postępujący proces informatyzacji i automatyzacji działalności bankowej, co zmieniło przeznaczenie placówek operacyjnych banków,

- rozwój outsourcingu w bankowości, który pozwala na „odchudzanie” działalności bankowej⁴ i ma decydujący wpływ na strukturę grup kapitałowych tworzonych przez banki,
- równoległe toczące się procesy dezintermediacji i reintermediacji w bankowości,
- zmiany w zarządzaniu bankami zmierzające do wprowadzania nowych metod zarządzania kapitałem i ryzykiem w bankowości.

Wskazane czynniki wywarły znaczący wpływ także na zmiany w charakterze działalności marketingowej.

3. Aktualne dylematy postrzegania marketingu na tle działalności bankowej

Celem marketingu jest zapewnienie sukcesu rynkowego. Do jego pomiaru mogą być stosowane rozmaite kryteria. Przedmiotem marketingu zawsze jest poznawanie preferencji klientów i realizacja (zaspokajanie) ich potrzeb. W warunkach przewagi podaży nad popytem, celem staje się aktywne kształtowanie popytu. Może to być osiągnięte metodami, które znacznie wykraczają poza granice ekonomii, dlatego marketing wiele czerpie z socjologii, czy psychologii.

Przedmiotem zainteresowania pracowników zajmujących się marketingiem są interakcje z otoczeniem, w szczególności z klientami. To dla banków sytuacja wyjątkowa, ponieważ są to instytucje dobrze zorganizowane, gdzie zarządzający są z reguły skoncentrowani na odpowiednim sterowaniu procesami zachodzącymi wewnątrz instytucji. Stąd, w pełni naturalna jest swoista „opozycja” pozostałych działów organizacyjnych wobec komórek zajmujących się marketingiem.

Pracownicy marketingu z reguły reprezentują poglądy i interesy klientów i walczą o ich realizację. Często traktuje się ich inicjatywy z niechęcią, traktując z góry jak swoistych „ambasadorów” klientów. Pozwala to na zdobywanie ich zaufania.

Klienci powierzają swoje pieniądze i pomyślność w interesach instytucjom, którym można ufać, które nawiązują z nimi „przyjazne” relacje. Takiego komfortu nie zapewni usilnie popularyzowana w polskich bankach postawa „sprzedawcy”. Klienci wolą i chcą, aby obsługiwali ich konsultanci (doradcy), czyli osoby, które dobro klienta właśnie stawiają najwyżej. Tylko taka postawa może wzbudzić przekonanie o przyjaznym traktowaniu, od niego jest już krok do wzbudzania zaufania, ponieważ ono rodzi się poprzez powtarzanie tego rodzaju sytuacji. W ten sposób marketing zyskał nowy cel – pozyskiwanie

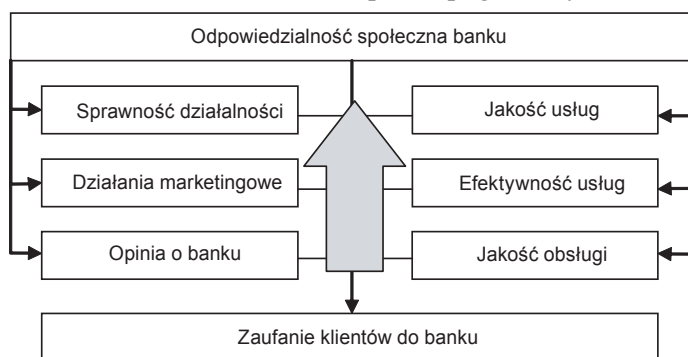
⁴ M. Capiga: *Kapitał klienta banku*. Biblioteka Bankowca, Twigger, Warszawa 2005, s. 52.

i podtrzymywanie zaufania klientów. Wydaje się, że zmiana ta nie jest istotna, że ma charakter powierzchowny. W istocie jest inaczej.

Postawienie pracownikom banku jako celu zdobywania i podtrzymywania zaufania klientów zmienia priorytety działania i zarządzania bankiem, wymuszając podporządkowanie koncepcji CSR (*corporate social responsibility*), czyli społecznej odpowiedzialności biznesu. W odróżnieniu od marketingu, który skupia uwagę na działaniach podejmowanych „na zewnątrz”, koncepcja CSR układa „nowy porządek”, nową hierarchię w procesach podejmowania decyzji, stawiając na najwyższym szczeblu konieczność utrzymywania zaufania klientów.

Marketingowi nowa idea przyporządkowuje istotną rolę – środka komunikacji, służącego nawiązywaniu właściwych relacji z otoczeniem i z klientami. W praktyce, zdejmuje to z ramion marketerów obowiązek dążenia do zwiększania sprzedaży za wszelką cenę. Pracownicy banku, jeżeli prognozują, że przewidziane procedurami działania mogą skutkować w przyszłości utratą zaufania klienta do banku, mają obowiązek od nich odstąpić. Poddanie marketingu koncepcji CSR pozwala wyzwolić go spod przymusu „pogoni” za osiągnięciem krótkoterminowych celów⁵, których realizacja może skutkować utratą zaufania. Działalność marketingowa podporządkowana takim celom staje się podstawą budowy właściwych relacji z klientami.

Pozyskanie zaufania klientów to proces złożony, który wykracza poza kompetencje osób zajmujących się tylko marketingiem. Niewątpliwie nadal pozostaje on tą sferą, która ogniskuje całościową ocenę działalności banku przez jego klientów. Przedstawia to w sposób poglądowy schemat 3.



Schemat 3. Hierarchia podporządkowania działań narzucona przez koncepcję CSR

Źródło: D. Korenik: *Odpowiedzialność społeczna banku komercyjnego. Próba syntezy*. Difin, Warszawa 2009, s. 100.

⁵ E. Kulińska-Sadłocha, G. Kotliński: *Internet jako narzędzie kształtowania świadomości zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego*. W: *Spółeczeństwo sieci. Gospodarka sieciowa w Europie Środkowej i Wschodniej*. Red. S. Patrycki. Wydawnictwo KUL, Lublin 2011, s. 527-528.

Analiza wysokości wydatków ponoszonych przez wybrane banki prowadzi do równie intrygujących wniosków. Najwięcej w roku 2011 na reklamę wydał największy działający w naszym kraju bank. W latach poprzednich jego wydatki na ten cel także były jednymi z najwyższych.

Ciekawy materiał do rozważań niesie analiza szacunkowych danych na temat wielkości i struktury wydatków banków na reklamę. Niestety nie są to wydatki na marketing. Zawiera je tab. 1.

Tabela 1

Szacunkowa struktura wydatków na reklamę wybranych banków w latach 2008-2011

Banki	2011	2010	2009	2008	Zmiana 2011/2008 (w %)
PKO BP SA	137 174 085	59 685 679	54 179 922	38 232 028	359
BZ WBK SA	98 291 319	57 083 402	26 856 969	43 481 275	226
Getin Noble Bank SA	75 535 271	b.d.	18 459 381	25 600 929	295
ING BSK SA	69 028 581	64 914 512	30 428 168	29 265 825	236
Bank Millenium SA	65 473 519	78 745 801	b.d.	b.d.	b.d.
Pozostałe banki	842 526 341	663 558 917	b.d.	b.d.	b.d.
Banki razem	1 288 029 116	918 776 129	902 057 143	812 742 857	158

Źródło: *Wydatki na reklamę branży finansowej w ubiegłym roku wyniosły 1,84 mld zł*, JAM [23.01.2012]. Rzeczpospolita, <http://www.ekonomia24.pl/galeria/705501,796633.html>, [24.01.2012, oraz <http://www.kantar-media.pl>, oficjalna witryna formy Kantar-media, [24.01.2012].

W polskich warunkach nie są upubliczniane na ten temat szczegółowe informacje, stąd analiza nie ma charakteru kompleksowego. Mimo tych wad, możliwe jest zorientowanie się w podstawowych trendach.

Dane z tab. 1 stwarzają szerokie możliwości ich interpretacji. Biorąc pod uwagę dane sumaryczne, wyraźnie jest widoczny dynamiczny wzrost wydatków. W ciągu czterech lat wzrosły one o ponad 50%. Co więcej w 2011 r. wydatki na reklamę stanowiły ponad 10% zysku netto wypracowanego przez polski system bankowy. Jest to dość zaskakujące, ponieważ jest to okres jednoznacznie identyfikowany jako kryzys. Wydatki na reklamę powinny maleć. Dzieje się odwrotnie.

Wydatki na reklamę są w każdym z analizowanych banków niestabilne. Potrafią różnić się nawet o ponad 60 mln zł, porównując rok do roku. Świadczyć to może o incydentalnym traktowaniu tej kategorii wydatków. Decyzje na ten temat są, tak się wydaje, podejmowane na bieżąco, w miarę zauważania zmian dokonujących się na rynku.

Analiza danych prezentowanych w tab. 1 nasuwa jeszcze jeden ważki wniosek. Choć teoria marketingu sugeruje traktowanie promocji i reklamy

jako instrumentów korygujących ewentualne nieścisłości w dopasowaniu oferty rynkowej do preferencji klientów, to w praktyce działających w Polsce banków wydaje się, że odgrywa ona zupełnie inną rolę. Tak jak to sugerowano na schemacie 1, wydaje się, że zarządzający bankami traktują reklamę jak swoistą formę inwestycji, licząc na odniesienie korzyści z marketingu. Są skłonni więcej wydawać, bo liczą na większe zyski. Jeżeli taki trend, zapewne syndrom naszych czasów, utrzyma się dłużej, może to zagrozić funkcjonowaniu szczególnie mniejszych banków, które nie są w stanie ponosić tak dużych wydatków.

Odrębność marketingu polega także i na tym, że jego efekty trudno jest przełożyć na język finansów. Wielkim dylematem zarządzających działającymi w Polsce bankami jest wypracowanie metod racjonalizacji wydatków w tym obszarze. Niektóre z podejmowanych działań przynoszą namacalne efekty: uatrakcyjnienie wystroju placówek, wyniki badań marketingowych, poprawa komunikacji z klientami itd. Są i takie, jak wydatki na reklamę, po których pozostają efekty w postaci przejściowego wzrostu popularności. Próbą ich racjonalizacji jest minimalizacja jednostkowych kosztów dotarcia do pojedynczych klientów. Pod tym względem prym wiodą reklamy publikowane w środkach masowego przekazu.

Reklamy zamieszczane w Internecie są relatywnie droższe⁶. Mają jeszcze dwa mankamenty. Po pierwsze, wymagają czynnego współudziału ze strony odbiorcy. Konieczne jest wplecenie w ich treść pomysłów na aktywizację internautów. Drugim mankamentem umieszczania reklam w Internecie jest możliwość skutecznego unikania ich. Każdy sprawniejszy internauta, przy pomocy odpowiednich programów potrafi je wyłączać, ponieważ jest ich w Internecie tak dużo, że powszechnie są traktowane jako spam.

Odbiór reklam publikowanych w środkach masowego przekazu ma charakter bierny, ale docierają one do dużej liczby potencjalnych klientów. Jednostkowy koszt dotarcia jest niski. Dodatkowo reklamy telewizyjne pozostają na pewien okres w swoistej pamięci zbiorowej. Jako składniki programów telewizyjnych, podlegają podobnym prawom, jak one same. Są komentowane, stają się przedmiotem żartów i żyją własnym życiem. Powoduje to wydłużanie okresu ich oddziaływania na kształtowanie opinii odbiorców. Aby te efekty zwielokrotnić, wykorzystywane są takie metody uatrakcyjniania reklam, jak tworzenie spotów epatujących humorem o wyraźnie kabaretowym charakterze, czy zatrudnianie postaci życia medialnego – celebrytów⁷. Inicjatorzy takich działań starają się bezpośrednio wpływać na kształtowanie wizerunku

⁶ D. Kaznowski: *Nowy marketing*. VFP Communications, Warszawa 2008, s. 58.

⁷ A.M. Wiśniewska, K. Liczmańska: *Wykorzystanie postaci jako instrumentu perswazji w reklamie*. W: *Rocznikach ekonomicznych Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy*. Wydawnictwo KPSW w Bydgoszczy. Zeszyt nr 4, Bydgoszcz 2011, s. 133-152.

banków poprzez narzucanie zaplanowanych skojarzeń. Jak pokazują doświadczenia, o ile publikowane spoty są przygotowane w zgodzie z regułami sztuki, to najczęściej osiągają zamierzony efekt, ponieważ ich silne oddziaływanie jest wypadkową skali (liczby odbiorców) i treści przekazu.

Obie formy reklamy w środkach masowego przekazu i w Internecie, wykorzystują zjawisko przyciągania uwagi poprzez eskalację wplatanych w przekaz bodźców. Niestety takie rozumowanie uodparnia odbiorców na przekazywane treści. Pojawia się efekt znudzenia. Aby go zwalczyć, specjaliści odwołują się do koncepcji marketingu szeptanego⁸. Koncepcja ta przesuwa granice etyki w reklamie daleko poza akceptowane do niedawna granice.

W myśl reguł tworzenia kampanii szeptanych, celowo są publikowane kontrowersyjne treści, aby zwrócić uwagę odbiorców i w ten sposób zmusić ich do czynnego odbioru przekazu. Wykorzystywane są w tej roli mechanizmy tworzenia plotki, wywoływania skandali itp. Są to rozwiązania, których ocena musi być krytyczna. Reklamy, których inicjatorami są pracownicy banków nie powinny rozsiewać wątpliwości na temat ich działalności.

Podsumowanie

Marketing wszedł do polskich banków rozumiany jako koncepcja reklamy⁹. Po latach rozwoju jest obecny w każdym obszarze bankowości. Najbardziej jest widoczny w wymiarze operacyjnym i taktycznym. W ujęciu długookresowym stosowanie marketingu jest utrudnione, ponieważ brakuje wiarygodnych metod prognozowania zmian preferencji klientów w przyszłości. Źródłem tego problemu jest deficyt wiedzy na temat zmian w dokonujących się w polskim społeczeństwie.

Pracownicy obsługujący klientów dysponują aktualnie instrukcjami obejmującymi rozpisane na etapy scenariusze postępowania z klientami. Rozwiązania tego rodzaju wspierają działania marketingowe na szczeblu operacyjnym. Czynności takie podejmuje się wobec klientów już pozyskanych przez bank.

Niestety, dla członków zarządów polskich banków, kryterium sukcesu rynkowego jest zdobywanie nowych klientów. Stosowanie nowoczesnych instrumentów wspierania sprzedaży nie gwarantuje takich sukcesów. Ograniczeniem jest bliski nasycenia poziom ubankowienia naszego społeczeństwa. W takich warunkach pozyskiwanie nowych klientów jest możliwe poprzez odbieranie ich konkurentom. Zmusza to pracowników banków do poszukiwania nowych bodźców przyciągających uwagę klientów. Wykorzystywana jest do tego celu intensywna reklama. W ujęciu krótkookresowym jest to postępowanie w pełni uzasadnione. W długim okresie musi być oceniane krytycznie.

⁸ J. Hartmann: Op. cit., s. 79-83.

⁹ B. i W. Żurawik: *Marketing usług finansowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 17.

Wydatki, jakie działające w Polsce banki ponoszą na reklamę (ponad 1 mld zł rocznie) mogą być wydatkowane na cele bardziej konstruktywne, wymagające równie obfitego finansowania. Reklam nie można traktować jak inwestycji. Nie pozostaje po nich trwalszy ślad. Klienci szybko nużą się napastliwymi reklamami. Lepszą inwestycją byłoby wydatkowanie tych środków na działania poprawiające wizerunek rynkowy banków i zaufanie do nich. Konieczne jest udowodnienie, że banki są instytucjami odpowiedzialnymi społecznie i potrafią rozsądnie dysponować powierzonymi im środkami.

CHANGES IN THE PERCEPTION OF MARKETING IN BANKING

Summary

Competition forced the employees of the banks know the rules of marketing. Have its methods to the requirements of the Polish market of bank services. Caused the change in his perception in banking. The most important became aggressive advertising in the media. It is in Polish conditions basis of success in the market. Its purpose is to highlight the advertised offer on the background of competition.

Monika Marcinkowska

Uniwersytet Łódzki

WYMOGI STAWIANE BANKOM PRZEZ ICH OTOCZENIE*

Wprowadzenie

Główną rolą banków, będących podstawowym elementem systemu finansowego, jest alokacja zasobów. Teoria formułuje podstawowe funkcje, jakie muszą być spełniane przez system finansowy w celu wypełnienia owego zadania¹; stanowią one jednocześnie kluczowe oczekiwania wobec fundamentów funkcjonowania banków. Funkcje owe są na tyle istotne, że na banki jest nakładanych wiele norm, stawiających wymogi odnośnie do zasad ich działania, co ma na celu zapewnienie bezpieczeństwa systemu i poszczególnych jego uczestników. Zarówno normy, jak i rekomendacje są pochodną określonych oczekiwań organów państwowych i gremiów międzynarodowych, kształtujących zasady funkcjonowania gospodarki. Należy ponadto wskazać na oczekiwania społeczne, na które banki także muszą być wyczulone, by móc efektywnie działać. Presja ta może być na tyle duża, że banki uwzględniają owe oczekiwania dobrowolnie w swych strategiach, co przyjmuje formę samoregulacji.

Obecnie są formułowane nowe standardy bankowości, a także próbuje się tworzyć podwaliny nowego ładu gospodarczego. Nie brak bowiem opinii, że wśród czynników, które stworzyły warunki kryzysogenne były m.in. wyolbrzymione oczekiwania właścicieli banków dotyczące stóp zwrotu z inwestycji, nadmierne oczekiwania kierownictwa co do poziomu zarobków, oczekiwania klientów (wsparte presją polityków) dotyczące zaspokojenia potrzeb finansowych bez wnikliwej analizy ryzyka, a także zaniżone wymogi stawiane przez nadzorców. Wspólną troską banków i ich interesariuszy jest określenie zdrowych zasad funkcjonowania tego sektora i jego interakcji z otoczeniem.

Celem artykułu jest przeanalizowanie w jaki sposób trendy zachodzące w otoczeniu banków zmieniają oczekiwania wobec nich oraz wskazanie w jaki sposób aktualne oczekiwania interesariuszy banków wpływają na przewartościowanie celów działania tych instytucji.

* Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki.

¹ R.C. Merton: *A Functional Perspective of Financial Intermediation*. „Financial Management”, Summer 1995, vol. 24.

1. Otoczenie banków

Otoczeniem banku są wszystkie te elementy, które nie wchodzą w jego skład, ale są z nim związane, tzn. oddziałują na stan banku lub bank oddziałuje na nie². Otoczenie wpływa na funkcjonowanie podmiotu, stwarzając szanse i zagrożenia dla jego przetrwania i rozwoju. Wyróżnia się dwa człony otoczenia organizacji:

- otoczenie bezpośrednie (bliższe) – obejmuje czynniki pozostające poza organizacją, które mają bezpośredni wpływ na jej funkcjonowanie;
- otoczenie pośrednie (dalsze) – wynikające z cech nadsystemu społecznego; warunki, w jakich działa organizacja³.

Pierwszym szczeblem wykorzystywania w zarządzaniu bankiem wpływu otoczenia jest umiejętność dostosowywania się do niego i zmian w nim zachodzących. Podkreśla się, że organizacje, by mogły przetrwać, muszą adaptować się do swego otoczenia⁴. Pozwala to na przygotowywanie się do wykorzystania szans i unikania zagrożeń. Drugim poziomem jest wywieranie wpływu na otoczenie i kształtowanie go w taki sposób, który ułatwi funkcjonowanie banku i pozwoli maksymalizować jego wartość. Rozróżnienie elementów otoczenia bliższego i dalszego jest o tyle istotne, że podmiot może wpływać na elementy otoczenia bezpośredniego, natomiast ma bardzo ograniczony (o ile w ogóle możliwy) wpływ na otoczenie ogólne.

W analizie otoczenia warto uwzględnić dwa sposoby jego segmentacji: generalną segmentację otoczenia, a także zdefiniowanie grup, organizacji i osób, które mają swój udział w funkcjonowaniu podmiotu oraz z których działaniami i presjami podmiot musi się liczyć. Grupy owe nazywa się interesariuszami (*stakeholders*), grupami interesu lub strategicznymi kibicami⁵.

2. Interesariusze i ich oczekiwania

Koncepcja interesariuszy opiera się na analizie osób i podmiotów, które mogą być zainteresowane funkcjonowaniem przedsiębiorstwa i wywieraniem nań wpływu oraz podmiotów, na które przedsiębiorstwo wywiera wpływ.

² Por.: M. Bielski: *Organizacje – istota, struktury, procesy*. Wyd. II. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997, s. 56; E. Urbanowska-Sojkin, P. Banaszyk, H. Witczak: *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*. PWE, Warszawa 2007, s. 104.

³ M. Bielski: Op. cit., s. 128.

⁴ E. Masłyk-Musiał: *Spółeczeństwo i organizacje. Socjologia organizacji i zarządzania*. Wydawnictwo UMCS, Lublin 1996, s. 44; M. Crozier, E. Friedberg: *Człowiek i system. Ograniczenia działania zespołowego*. PWE, Warszawa 1982, s. 141.

⁵ K. Oblój: *Strategia organizacji*. PWE, Warszawa 2007, s. 208.

Kształtowanie relacji z interesariuszami wymaga ich zidentyfikowania oraz poznania zależności między nimi, dostrzeżenia ich potrzeb i oczekiwań⁶, określenia ich istotności (w tym określenia potencjalnych szans i zagrożeń z nimi związanych), wyboru najważniejszych grup i ich uzasadnionych oczekiwań oraz zaangażowania ich w funkcjonowanie banku i określenia metod wpływania na nie⁷. Decyzja o uwzględnieniu oczekiwań określonych grup interesów w strategii banku jest pochodną jego wizji i misji.

Powszechnie dzieli się grupy interesów na wewnętrzne i zewnętrzne, przy czym wiele osób może należeć jednocześnie do kilku grup. W najszerszej klasyfikacji grup interesów wpływających na działalność przedsiębiorstwa, wyróżnia się podstawowych (bliższych) i drugorzędnych (dalszych) interesariuszy społecznych i pozaspółecznych⁸.

Rysunek 1 obrazuje główne kategorie interesariuszy banku (wewnętrznych oraz zewnętrznych – bliższych i dalszych) oraz ich usytuowanie w jego otoczeniu (mikro i makro).

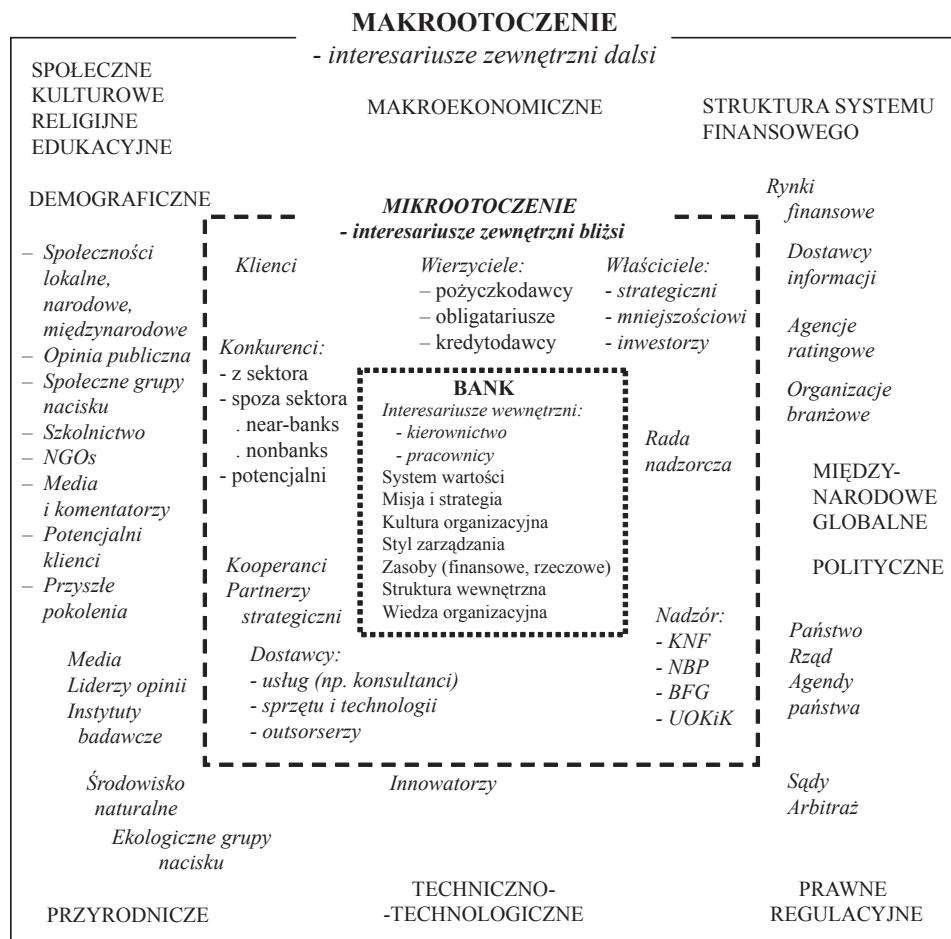
Analiza strategiczna interesariuszy – poza samą ich identyfikacją i określeniem wpływu na bank – powinna wskazać wartości kluczowych interesariuszy oraz zidentyfikować najważniejsze kwestie, jakie będą ich dotyczyły w ciągu najbliższych kilku lat i ocenić w jaki sposób te kwestie wpływają na bank i jego interesariuszy⁹. Aspekty te pozwolą antycypować jak mogą się zmieniać oczekiwania grup interesów banku, a w konsekwencji – jak mogą ewoluować jego cele.

⁶ Opis celów i oczekiwań różnych kategorii interesariuszy przedstawiają: M. Marcinkowska: *Raport roczny z działań i wyników przedsiębiorstwa*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 28-29 i D. Wędzki: *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*. Wolters Kluwer, Kraków 2006, s. 13-17.

⁷ Szerzej: G. Johnson, K. Scholes: *Exploring Corporate Strategy*. 3rd ed. Prentice Hall, New York 1993, s. 175 i nast.; R.K. Mitchell, B.R. Agle, D. J. Wood: *Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience. Defining the Principle of Who and What Really Counts*. „Academy of Management Review”. October 1997, Vol. 22, No. 4; *Shareholder Value Management in Banks*. Ed. L. Schuster. Macmillan Press, London 2000, s. 5.

⁸ D. Wheeler, M. Sillanpää: *The Stakeholder Corporation. A Blueprint for Maximizing Stakeholder Value*. Pitman Publishing, London 1997, s. 5.

⁹ Porównaj: R.E. Freeman: *Strategic Management. A Stakeholder Approach*. Cambridge University Press, Cambridge 2010, s. 92.



Rys. 1. Otoczenie i interesariusze banków

Źródło: Na podstawie: Z. Drażek, B. Niemczynowicz: *Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem*. PWE, Warszawa 2003, s. 102; M. Iwanicz-Drozdowska: *Zarządzanie finansowe bankiem*. PWE, Warszawa 2005, s. 21; M. Kieźel: *Strategie promocji detalicznych usług bankowych*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2004, s. 106; M. Pluta-Olechnik: *Marketing usług bankowych*. PWE, Warszawa 1999, s. 28.

3. Cele działania banków

Każdy bank ma określoną wiązkę celów, wynikającą z oczekiwań jego interesariuszy. Można wskazać kilka zasadniczych grup celów o charakterze uniwersalnym¹⁰.

Wśród celów na poziomie mikroekonomicznym znajdują się przede wszystkim: osiąganie zysku, rozwój czynności bankowych, zwiększenie sumy bilansowej, maksymalizacja wartości, zachowanie bezpieczeństwa banku¹¹. Cele te wyznaczają podstawowe, ogólne kierunki dążeń banków. Można wyróżnić kilka czynników, które różnicują ów pakiet aspiracji – modyfikują ogólne cele lub nakładają dodatkowe. Są nimi: forma prawna i typ własności, rodzaj właściciela i przynależność do grupy kapitałowej, respektowanie idei społecznej odpowiedzialności.

Fundamentalnym celem na poziomie mezoekonomicznym jest zadanie współtworzenia bezpieczeństwa sektora finansowego i stabilnego rozwoju gospodarki. W szerszym wymiarze można zaakcentować jeszcze bardziej doniosły cel banków: wnoszenie jak największego wkładu do dobrobytu społeczeństwa, do kształtowania się pożądanego ładu społeczno-gospodarczego¹².

Z uwagi na różnorodność oczekiwań interesariuszy i warunków otoczenia może następować kolizja celów banku. Jako bezwzględnie najważniejszy cel należy wskazać bezpieczeństwo funkcjonowania. Dalszą hierarchię ustalają właściciele i kierownictwo, w zależności od wyznawanych wartości i zapatrywań na zasadność uwzględniania określonych oczekiwań różnych grup interesariuszy.

4. Trendy w otoczeniu banków

Trendy zachodzące w otoczeniu banków wpływają na warunki ich funkcjonowania i oczekiwania formułowane przez interesariuszy względem banków. W szczególności dotyczy to otoczenia politycznego, regulacyjnego i makroekonomicznego – trendy tu zachodzące wpływają na fundamenty działania wszystkich banków. Należy podkreślić zmianę nastawienia do sprawowania nadzoru nad rynkami i instytucjami finansowymi, co łączy się z ogólnym nurtem zmian regulacyjnych dotyczących tego sektora. Nastawienie nadzorcze fluktuuje, w znacznym stopniu wiąże się to z sytuacją w gospodarce: szybki rozwój gospodarczy rodzi określone potrzeby finansowe w gospodarce, co

¹⁰ Szerzej: M. Marcinkowska: *Cele działania banku*. W: *Bankowość w Unii Europejskiej – szanse i zagrożenia*. OW SGH, Warszawa 2009, s. 231- 248.

¹¹ M. Iwanicz-Drozdowska, Wł. L. Jaworski, Z. Zawadzka: *Bankowość. Zagadnienia podstawowe*, nowe wydanie zaktualizowane. Poltext, Warszawa 2006, s. 185.

¹² D. Korenik: *Odpowiedzialność banku komercyjnego. Próba syntezy*. Difin, Warszawa 2009, s. 139.

sprzyja liberalizacji norm prawnych, natomiast w fazie recesji, a tym bardziej kryzysów finansowych, są wprowadzane bardziej restrykcyjne przepisy¹³.

Dodatkowo należy mieć na względzie kierunki zmian w otoczeniu demograficznym i społeczno-kulturowym oraz tendencje rozwoju techniczno-technologicznego.

Obecnie na przeobrażenia w sektorze bankowym wpływają przede wszystkim następujące trendy: zmiany regulacji, globalizacja i integracja międzynarodowa, konsolidacja i ekspansja geograficzna, dezintermediacja, zwiększenie liczby świadczonych usług i innowacje finansowe, wzrost konkurencji, rewolucja technologiczna, zmniejszona rentowność i wzrost presji na wyniki, rosnące koszty finansowania, wzrost ryzyka działalności¹⁴.

Badania prowadzone przez Centre for the Study of Financial Innovation i PwC wskazują na najważniejsze czynniki w otoczeniu banków, które mogą stwarzać zagrożenie dla ich działalności. Pozwala to jednocześnie analizować trendy zachodzące w sektorze bankowym i jego otoczeniu. Obecnie najistotniejszymi czynnikami ryzyka wskazanymi przez respondentów są: wpływy polityczne, ryzyko kredytowe, nadmiar regulacji, trendy makroekonomiczne, płynność, dostępność kapitału, instrumenty pochodne, jakość zarządzania ryzykiem, marże kredytowe, kapitałowe papiery wartościowe, waluty, corporate governance, oszustwa¹⁵. W porównaniu z wynikami z poprzednich lat rosną zagrożenia wynikające z ingerencji politycznych i nadmiaru regulacji oraz trendów makroekonomicznych i dostępności kapitału.

5. Wpływ zmian w otoczeniu na oczekiwania wobec banków

Zasady funkcjonowania banków zostały poluzowane do tego stopnia, że – w połączeniu z wygórowanymi żądaniami dotyczącymi ich zyskowności – w wielu przypadkach spowodowało to odejście od etycznych wzorców, dobrych praktyk postępowań biznesowych oraz standardów zarządzania ryzykiem i wartością. Próby stworzenia nowego ładu gospodarczego oraz nowych standardów i wzorców postępowania w świecie biznesu opierają się zatem znów na sugestiiach powrotu do idei odpowiedzialności, etyki biznesowej, poszanowania wartości. Jak nigdy przedtem silna staje się tendencja inkorporacji koncepcji interesariuszy do fundamentów strategii przedsiębiorstw¹⁶.

¹³ Można przyjąć założenie, że „[...] regulacja będzie nieustannie niezsynchronizowana z poglądami przypisywanymi opinii publicznej”. H. Davies, D. Green: *Globalny nadzór regulacja sektora finansowego*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 69.

¹⁴ P.S. Rose: *Zarządzanie bankiem komercyjnym*. T. 1. Związek Banków Polskich, Warszawa 1997, s. 17-20; K. Matthews, J. Thompson: *Ekonomika bankowości*. PWE, Warszawa 2007, s. 11-29; *Bankowość. Podręcznik akademicki*. Red. W.L. Jaworski, Z. Zawadzka. Poltext, Warszawa 2004, s. 67-74.

¹⁵ CSFI, PwC: *Banking Banana Skins 2010. After the 'Quake. The CSFI Survey of Bank Risk*, February 2010.

¹⁶ M. Marcinkowska: *Tworzenie wartości przedsiębiorstwa dla interesariuszy*. Uniwersytet Szczeciński, Zeszyty Naukowe nr 639, „Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia” nr 37, Szczecin 2011.

Opisane wyżej tendencje w otoczeniu banków rodzą konsekwencje zarówno dla kwestii biznesowych, jak i finansowych oraz organizacyjnych. Obserwując działania banków, można zatem dostrzec następujące zmiany:

- rozszerzenie oferty – wzrost znaczenia produktów spoza obszaru rdzennej bankowości i rozwój kanałów dystrybucji,
- orientacja na tworzenie długoterminowych relacji z klientami i wzrost znaczenia jakości,
- rozwój outsourcingu, zmiany organizacji wewnętrznej,
- zwiększenie poziomu ryzyka, zmiany w strukturze dochodów i finansowania,
- wzrost powiązań kapitałowych i transakcyjnych między instytucjami finansowymi oraz zwiększenie ryzyka systemowego.

Kryzys finansowy spowodował spadek zaufania do banków. Obnażył niedoskonałość regulacji oraz nieskuteczność nadzoru, ale przede wszystkim luki w systemie ładu korporacyjnego banków i nieumiejętność zarządzania ryzykiem. Rodzi to wiele wyzwań dla banków. Jednym z postulatów jest powrót do zasad tradycyjnej bankowości (w tym koncentracja na podstawowych usługach bankowych). Bezwzględnym wymogiem jest zmniejszenie ryzyka, jakim banki obciążają środki klientów, ograniczenie ryzyka systemowego oraz integracja procesu zarządzania ryzykiem i lepsze zabezpieczenie kapitałowe działalności, a także dostosowanie struktury finansowania.

Kolejne wyzwanie ma szerszy kontekst społeczno-ekonomiczny i wiąże się z potrzebą wzrostu „ubankowienia”. Dotyczy to w szczególności ograniczenia zagrożenia wykluczenia finansowego obserwowanego w niektórych grupach społecznych, a także szerszego wsparcia sektora MSP.

Przemiany w środowisku konkurencyjnym banków powodują zaś presję na innowacyjność i wymuszają szerszą współpracę z innymi podmiotami. W bankowości szczególnie ważna jest potrzeba wdrożenia specyficznego modelu konkurencji – uwzględniającego szeroką współpracę z konkurentami; sprzyja to bezpiecznemu rozwojowi tego sektora.

Wiele oczekiwań wobec banków jest podzielanych przez wszystkie zainteresowane strony (np. zwiększenie bezpieczeństwa), niektóre mają charakter dyskusyjny. W bardzo wielu przypadkach – nawet gdy nadrzędne cele nie budzą wątpliwości – oczekiwania mają sprzeczny charakter i prowadzą do konfliktu interesów.

Przykładem takiej sprzeczności jest choćby próba wdrożenia ostrzejszych norm kapitałowych. Istnieje zgoda co do konieczności ograniczenia ryzyka i zapewnienia lepszej adekwatności kapitałowej banków. Powoduje to, że banki muszą albo pozyskać dodatkowe fundusze, albo ograniczyć skalę prowadzonej działalności. Potrzeby gospodarki wymagają, by banki zwiększały skalę kredytowania. Powoduje to dalszy wzrost ryzyka. Z drugiej strony

barierą jest zmniejszona podaż kapitałów na rynku i znacząco ograniczona możliwość dokapitalizowania banków. Wymusza to zatem kompromis celów; skutkiem jest decyzja polityczna o odsuwaniu w czasie terminów obowiązywania zaostrzonych regulacji.

Podsumowanie

Banki funkcjonują w turbulentnym otoczeniu i są poddane presji oczekiwań zgłaszanych przez wiele grup interesów. Ich potrzeby i cele bywają skrajnie odmienne i trudno jest wskazać ich właściwą hierarchię. Konflikt oczekiwań – również tych zgłaszanych przez najbardziej „uprawnionych” interesariuszy – zwiększa trudność określenia zasad działania banków.

Aby uniknąć powtórzenia kryzysu finansowego, niezbędne jest dokonanie zmian zarówno w obszarze polityki państwa, jak i wdrożenie reform finansowych¹⁷. Analizy przyczyn kryzysu prowadzą do wskazania niedociągnięć wielu elementów systemu nadzoru nad rynkiem finansowym, a także systemu władztwa korporacyjnego¹⁸. Aktualnie wdrażane reformy mają stanowić podwalinę dla nowego ładu rynku finansowego, zatem oprócz tworzenia nowych regulacji, otoczenie banków nakłania je do dobrowolnego przyjęcia wewnętrznych norm działania, opartych przede wszystkim na idei odpowiedzialności wobec wszystkich zainteresowanych stron. To, w jakim stopniu normy owe zostaną wcielone, zależy od partykularnych celów różnych interesariuszy, którzy będą w stanie zmotywować banki do ich respektowania. To otoczenie banku – jego interesariusze – kształtują jego postawy. Reformy systemu finansowego wymagają zatem zaangażowania wszystkich zainteresowanych stron.

THE REQUIREMENTS PLACED ON BANKS BY THEIR ENVIRONMENT

Summary

The paper defines the main components of banks' environment and connects them to the stakeholder perspective (main external and internal bank stakeholders groups are identified). The necessity of inclusion of stakeholders expectations in bank's strategy formulation is stressed. Afterwards the current trends in banks' environment are discussed, showing their impact on banks performance conditions and the change of objectives and strategies of those institutions. The conflict of interest between stakeholders hampers the choice of objectives set. Therefore the need for responsibility of both: banks and their stakeholders is stressed in order to reform the financial sector.

¹⁷ M. Dewatripont, J.-C. Rochet, J. Tirole: *Balancing the Banks. Global Lessons from the Financial Crisis*. Princeton University Press, Princeton 2010, s. 47.

¹⁸ Szerzej: G. Kirkpatrick: *The Corporate Governance Lessons from the Financial Crisis*. „Financial Market Trends” September 2009, No. 96, Vol. 2009/1, s. 51-77; A. Turner: *A Regulatory Response to the Global Banking Crisis*. FSA, March 2009; D. Walker: *A Review of Corporate Governance in UK Banks and Other Financial Industry Entities*. Final Recommendations. 26 November 2009.

Ewa Miklaszewska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

DUŻE BANKI W ŚWIETLE POKRYZYSOWEJ ARCHITEKTURY REGULACYJNEJ

Wprowadzenie

Globalny kryzys finansowy 2008 r. unaoczniał, że dyscyplina rynkowa i samoregulacja, na których opierała się przedkryzysowa architektura regulacyjna (tzw. Bazylea II) nie zastąpią adekwatnych regulacji nadzorczych, szczególnie w stosunku do dużych banków. Choć w początkowej fazie kryzysu analitycy finansowi obawiali się, że źródłem dalszej niestabilności na rynku bankowym mogą być tzw. nowe kraje członkowskie UE, ponoszące skutki przedkryzysowego boomu kredytowego, jednak kraje te, szczególnie z Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polska, przeszły kryzys bez większych perturbacji, natomiast kraje wysoko rozwinięte zostały najsilniej dotknięte skutkami kryzysu. Kryzys uwidoczniał konieczność ratowania dużych instytucji ze środków publicznych, z powodu konieczności utrzymania sprawnie działającego systemu rozliczeniowego, obawy o efekt domina i problemów technicznych z prowadzeniem upadłości globalnych konglomeratów.

Z perspektywy czasu okazało się, że nie tyle szybki wzrost aktywów w okresie przedkryzysowym, ale zły model biznesowy dużych banków globalnych (wysoka dźwignia finansowa, krótkoterminowe finansowanie z rynku hurtowego, złe modele identyfikacji i zarządzania ryzykiem) i nieadekwatna kapitalizacja w stosunku do ponoszonego ryzyka w dużych bankach były głównymi przyczynami kryzysu. Europejskie kraje Unii Monetarnej, które poniosły ogromne nakłady na ratowanie banków, weszły w 2011 r. w drugą fazę kryzysu – kryzys makroekonomiczny, związany z niebezpieczeństwem niewypłacalności Grecji i ewentualnie kolejnych krajów UE¹.

Kryzys zadłużenia w strefie euro i jego konsekwencje znajdują się obecnie w centrum uwagi, gdyż może się on ponownie przenieść na problemy dużych europejskich banków, które w dużej części finansują dług publiczny. Kwestia

¹ 13.01.2012 agencja ratingowa S&P obniżyła ratingi 16 krajom Unii Monetarnej. Np. wycenę Francji i Austrii obniżono z AAA do AA+, pozostawiając najwyższą ocenę kredytową w UE tylko Finlandii, Niemcom, Luxemburgowi i Holandii. Por. *Euromoney Country Risk*, <http://www.euromoney.com>; <http://www.standardandpoors.com/ratings/sovereign-actions> [16.01.2012].

stabilności i regulacji tzw. dużych banków jest więc ponownie w centrum uwagi. Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, czy duże banki w okresie pokryzysowym niosą nadal ryzyko destabilizacji rynku finansowego i czy regulacje w tym zakresie są wystarczające.

1. Globalne instytucje finansowe

W krajach wysoko rozwiniętych rynki finansowe są zdominowane przez duże globalne banki, określane jako „zbyt duże żeby upaść” oraz firmy rynku kapitałowego, w dużej mierze niepodlegające regulacji. Wśród przyczyn globalnego kryzysu finansowego 2008 r. na czołowym miejscu wymienia się ryzyko systemowe, związane z działalnością dużych grup finansowych i ich ryzykowny model biznesowy, oparty na krótkoterminowym finansowaniu ryzykownych, globalnych aktywów oraz złożonej strukturze organizacyjnej (powiązaniach między bankowością komercyjną i inwestycyjną)². Problemy dla stabilności niesie nie tylko wielkość nominalna banku, ale też relatywna (*systemic size*) wielkość aktywów banku w stosunku do krajowego PKB. Badania CEPR pokazały, że wielkość absolutna pozwala bankowi zarządzać poziomem zysku i ryzyka, zaś wielkość relatywna powoduje tylko wzrost ryzyka, tak że duże banki w małych krajach nie przynoszą korzyści udziałowcom, za to kreują poważne problemy regulacyjne³.

W okresie przedkryzysowym w większości krajów wysoko rozwiniętych banki osiągnęły rozmiary nie tylko trudne do monitorowania, ale i niebezpieczne w stosunku do krajowych PKB. Tabela 1 pokazuje, że dla wielu banków problemem jest nie tylko sama „wielkość relatywna” (skala działalności w stosunku do krajowego PKB), ale i fakt, że działalność banków jest nakierowana na rynki zewnętrzne w krajach goszczących. Tylko nieliczne kraje, jak Norwegia czy Włochy, utrzymały przewagę bankowości nakierowanej na rynek krajowy. W innych z kolei, np. Austrii, Szwajcarii Belgii i Holandii, nastąpiło gwałtowne wycofanie się z rynków zewnętrznych po 2008 r.

Tabela 1

Aktywa zewnętrzne banków krajowych, w stosunku do krajowego PKB (w %)

Kraj	2002	2007	2009
1	2	3	4
Luksemburg	2625	2079	1975
Cypr	-	-	475
Irlandia	193	396	402

² D. Duffie: *How Big Banks Fail*. Princeton Univ. Press, Princeton 2011.

³ A. Demirgüç-Kunt, H. Huizinga: *Do we Need Big Banks? Evidence on Performance, Strategy and Market Discipline*. CEPR Discussion Paper 8276, 2011.

cd. tabeli 1

1	2	3	4
W. Brytania	156	244	249
Szwajcaria	289	354	184
Belgia	164	253	179
Holandia	100	170	133
Francja	56	108	96
Niemcy	68	107	93
Szwecja	31	74	85
Grecja	-	40	72
Portugalia	48	62	70
Dania	37	72	63
Finlandia	35	41	58
Austria	60	130	49
Włochy	20	31	28
Norwegia	9	21	28

Źródło: *Cross-Border Banking in Europe: Implications for Financial Stability and Macroeconomic Policies*. CEPR, London, 2011, s. 25.

Kryzys finansowy 2008 r. doprowadził do zmiany priorytetów regulacyjnych w monitorowaniu dużych banków. Głównym celem stały się stabilność rynkowa i internalizacja kosztów ryzyka, nawet kosztem rozwoju rynku i wspierania innowacji finansowych⁴. Oprócz wymagań kapitałowych i płynnościowych, analizuje się struktury ładu korporacyjnego oraz pracuje nad procedurami kontrolowanej upadłości dużych banków (*resolution regimes*). Powstaje jednak pytanie, czy zmiany te są wystarczające, gdyż skorygowały istniejące nieefektywności, czy też są to zmiany powierzchowne, których celem jest „walka z poprzednim kryzysem”⁵.

Mimo delewarowania oraz zaostrzonych wymogów kapitałowych, pozycja czołowych banków sprzed kryzysu, „za dużych żeby upaść”, nie została zachwiana, choć na liście największych banków globalnych pojawia się coraz więcej grup z krajów rozwijających się, przede wszystkim Chin, ale i Brazylii, Rosji czy Indii (tab. 2). Na 81 i 90 pozycji największych banków globalnych pojawiły się też polskie banki. Duże banki różnią się jednak co do poziomu ryzyka i kapitalizacji – wiele z nich, choć utrzymała wysoką rentowność, ma nadal stosunkowo niski kapitał.

⁴ T. Beck: *Regulatory Reform After the Crisis: Opportunities and Pitfalls*. CEPR Discussion Paper 7733, 2010.

⁵ M. Dewatripont, J.Ch. Rochet, J. Tirole: *Balancing the Banks: Global Lessons from the Financial Crisis*. Princeton Univ. Pres, Princeton 2010.

Tabela 2

Największe globalne banki według wartości rynkowej, 31.12.2010

	Bank	Kraj	Kapitalizacja rynkowa mld dol.	Aktywa mld dol.	Średnie ROE 2000-2010 (skumulowane wielkości)	Kapitał (Tier1/AWR)
1	Industrial and Commercial Bank of China	Chiny	219	2,042	18%	11.5%
2	HSBC	W. Brytania	178	2,455	11%	10.7%
3	China Construction Bank	Chiny	168	1,640	19%	11.3%
4	JP Morgan Chase	USA	167	2,118	8%	8.7%
5	Wells Fargo	USA	163	1,258	12%	b.d.
6	Citigroup	USA	137	1,914	9%	12%
7	Bank of America	USA	134	2,265	9%	8%
8	Agricultural Bank of China	Chiny	132	1,569	17%	7.7%
9	Bank of China	Chiny	129	1,587	15%	9.6%
10	Itau Unibanco	Brazylia	108	455	23%	10.7%
11	Banco Santander	Hiszpania	88	1,633	14%	7.7%
12	Goldman Sachs	USA	86	911	15%	14.6%
13	Commonwealth B. of Australia	Australia	80	546	17%	8.4%
14	Mitsubishi UFJ	Japonia	76	2,842	5%	8.0%
15	BNP Paribas	Francja	76	2,681	12%	10.1%
	...					
81	PKO BP	Polska	18	57	17%	b.d.
90	PeKaO SA	Polska	16	45	18%	20.4%

Źródło: *The State of Global Banking*. McKinsey, September 2011.

2. Pokryzysowa architektura regulacyjna a duże banki

Wiele analiz kryzysu finansowego wskazuje, że decyzje banków i inwestorów, które łącznie doprowadziły do kryzysu w 2008 r., były racjonalną odpowiedzią na wadliwą architekturę globalnego rynku finansowego i niewłaściwe bodźce. Zachęty do podejmowania ryzyka były nieproporcjonalne w stosunku do konsekwencji, stwarzając zagrożenia dla stabilności systemowej⁶. Powstaje pytanie, czy błędy te zostały naprawione w reregulacji pokryzysowej.

W reakcji na kryzys, w pierwszym etapie działań stabilizujących w 2010 r. uchwalono wiele fundamentalnych aktów regulacyjnych: Bazylea III (oraz implementujące ją kolejne dyrektywy kapitałowe CRD Parlamentu Europejskiego), oraz Dodd-Frank Act w USA. W UE powołano też nową architekturę

⁶ R. Rajan: *Fault Lines: How Hidden Financial Structures Threaten the World Economy*. Princeton Univ. Press, Princeton 2010.

nadzorczą, opierając się na nowych paneuropejskich instytucjach na poziomie makronadzorczym (Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego) i mikronadzorczym (EBA, ESMA, EIOPA), zaostrożając dramatycznie regulacyjne wymogi mikroostrożnościowe i nadzorcze, zwłaszcza wobec dużych banków.

Pokryzysowa architektura regulacyjna opiera się na dwóch zasadach: bardziej precyzyjnej definicji kapitału i podniesieniu wymogów kapitałowych (poziom mikroekonomiczny) oraz powołaniu wielu nowych instytucji monitorujących ryzyko systemowe (poziom makroekonomiczny). Opracowując standardy nadzorcze, ważną kwestią było dopracowanie pojęcia kapitału wymaganego na pokrycie ryzyka. Komitet Bazylejski oparł się na wskaźniku: Tier 1 (kapitał akcyjny) + Tier 2 (kapitał hybrydowy, rezerwy, dług podporządkowany) / aktywa ważone ryzykiem. Krytykowano jednak szczególnie oparcie się na kapitale drugiego stopnia (tier 2) w dużych bankach, toteż obecnie używa się częściej bardziej restrykcyjne normy kapitałowe: wskaźniki oparte w liczniku tylko na kapitale tier 1 lub wskaźnik dźwigni (kapitał regulacyjny/aktywa). European Banking Authority przeprowadzając testy warunków skrajnych opiera się głównie na kapitale tier 1.

Wymogi podwyższenia i standaryzacji kapitału i płynności na pewno przyczyniły się do uspokojenia rynku, choć ich wpływ na ryzyko podejmowane przez banki jest ciągle badany. W okresie przedkryzysowym wiele badań w literaturze przedmiotu wskazywało, że regulacje nie mają większego wpływu na podejmowane przez banki ryzyko⁷. Wzrost wymogów kapitałowych powoduje też tendencje do tworzenia wehikułów pozabilansowych, o znacznie niższych wymogach kapitałowych i mniejszej przejrzystości rynkowej. Jednak najnowsze badania 21 krajów OECD w okresie 2002-2008, gdzie analizowano wpływ regulacji bankowych i nadzorczych na ryzyko ponoszone przez banki, pokazały, że regulacje wpływają istotnie na podejmowane ryzyko przez banki charakteryzujące się ryzykowną strategią, ale nie na banki o niskim ryzyku działalności⁸.

Analitycy i regulatorzy podkreślają, że warunkiem zbudowania nowego pokryzysowego ładu jest nie tylko podniesienie wymogów regulacyjnych, ale i zerwanie z doktryną „zbyt duże by upaść”⁹. Duże banki, prowadząc czynności trudne do monitorowania zewnętrznego, tworzą bowiem inherentnie ryzyko dla stabilności systemu finansowego. W początkowej reakcji na kryzys,

⁷ Np. A. Demirgüç-Kunt, E. Detragiache, O. Merrouche: *Bank Capital: Lessons from the Financial Crisis*. IMF Working Paper WP/10/286.

⁸ J. Klomp, J. de Haan: *Banking Risk and Regulation: Does one Size Fit All?* „Journal of Banking and Finance”, 2001 (w druku).

⁹ W. Abernathy: *Status Quo? I hardly Think So*. In: *The International Financial Crisis: Have the Rules of Finance Changed*. Ed. A. Demirgüç-Kunt, D. Evanoff, G. Kaufman. „World Scientific Studies in International Economics” 2011, Vol. 14, Singapore, s. 397.

próbowano rozwiązać problem „zbyt duże by upaść” poprzez dodatkowe wymogi regulacyjne, stabilizujące duże banki. Szczyt grupy G-20 w listopadzie 2011r. w Cannes zatwierdził dodatkowe wymogi kapitałowe (kapitał tier 1) dla dużych banków z listy 29 banków przygotowanej przez FSB, określonych jako tworzące globalne ryzyko systemowe (G-SIFIs) – tab. 3. Banki te będą musiały wzmocnić kapitał dodatkowo od 1% do 2,5% w okresie 2016-2019 oraz sporządzić plany likwidacji (*resolution schemes*) do końca 2012 r.

Tabela 3

Globalne banki systemowo ważne, lista Financial Stability Board

banki amerykańskie	banki francuskie	banki brytyjskie	pozostałe banki UE	pozostałe europejskie	banki azjatyckie
Bank of America B. of NY Mellon Citigroup Goldman Sachs JP Morgan Chase Morgan Stanley Wells Fargo State Street	BPCE BNP Paribas Dexia Crédit Agricole Société Générale	Barclays HSBC Lloyds BG RBS	Commerzbank Deutsche Bank Santander ING Bank Unicredit Gr.	Credit Suisse UBS Nordea	Mitsubishi FG Mizuho FG Sumitomo-Mitsui FG Bank of China

Źródło: *Policy Measures to Address Systemically Important Institutions*. FSB, 4.11.2011

Prace nad upadłością dużych banków okazały się trudniejsze, niż przewidywano. Zwraca się przy tym uwagę, że problem upadłości banków typu SIFIs jest podobny do problemu upadłości krajów – w obu przypadkach brak adekwatnych procedur, dodatkowo występuje też problem „zarażania”. Niewypłacalność krajów na ogół pociąga redukcję długu przy wielu ograniczeniach. Problemy SIFIs były rozwiązywane poprzez nacjonalizację i wspomagane przejęcia. W konsekwencji powstają jeszcze większe i bardziej złożone instytucje, a w niektórych przypadkach ratowanie banków może powodować ryzyko bankructwa kraju (Islandia, Irlandia, Grecja). Następuje przy tym uspołecznienie strat, a prywatyzacja korzyści.

Zarówno Dodd-Frank Act w USA, jak i FSB dla rynku globalnego zaproponowały pewne rozwiązania w zakresie likwidacji dużych banków globalnych. Ewentualne działania likwidacyjne dają jednak dużą swobodę i elastyczność organom regulacyjnym, co rodzi obawę o ich skuteczność. W 2010 r. pięć największych banków w USA (JP Morgan Chase, BoA, Citibank, Wells Fargo i US Bank) miały aktywa wynoszące 7,7 bln dolarów, podczas gdy FDIC ubezpieczała depozyty całego sektora na 13,3 bln dolarów. Powstaje pytanie, czy regulatorzy amerykańscy odważyliby się doprowadzić do bankructwa któryś z tych pięciu gigantów? Jeszcze większe problemy istnieją w skali ponadnarodowej. Na rynku globalnym w 2010 r. było 24 firm finansowych z 10 krajów, każda o aktywach powyżej 1 bln dolarów. Ich ewentualne bankructwo

wymagałoby koordynacji działania organów regulacyjnych i politycznych z kilku krajów¹⁰.

3. Konglomeraty

Duże banki sprawiają problemy nadzorcze nie tylko ze względu na swoją – skalę, ryzyko systemowe, które kreują, ale też ze względu na swoją złożoność działalność konglomeratową w wielu sektorach i wielu krajach. Konglomeraty – duże grupy finansowe, łączące licencje z różnych podsektorów rynku finansowego, w szczególności ubezpieczenia z bankowością, są monitorowane od lat 90.¹¹. Dyrektywa The Financial Conglomerates Directive (FICOD), przyjęta w 2002 r., była reakcją na potrzebę dodatkowego nadzoru złożonych grup finansowych. Niedawno została ona zastąpiona nową dyrektywą, proponowaną w 2010 r. (COD 2010/0232) i przyjętą przez PE 16.11.2011 r., która dopiero wejdzie w życie. Dyrektywa ta obejmuje 69 instytucji europejskich i 6 z innych krajów (wg danych z 2009 r.) zidentyfikowanych jako konglomeraty. Nowa dyrektywa dotyczy najsilniej największych 30 europejskich konglomeratów finansowych – większość z nich zajmuje się bankowością i ubezpieczeniami, część także zarządzaniem aktywami. Aktywa 30 największych konglomeratów stanowiły w 2009 r. ponad 200% PKB UE. Dyrektywa koncentruje się na identyfikacji konglomeratów, określeniu ich właściwych nadzorów (*relevant competent authorities*) oraz metody kalkulacji kapitału zabezpieczającego na szczeblu konglomeratu. Celem jest też wzrost przejrzystości monitorowania konglomeratów ponadnarodowych. Dla sprawnego nadzoru nad konglomeratami, konieczna jest współpraca ponadnarodowa, dlatego dyrektywa precyzuje zasady koordynacji działań nadzorczych.

Typowy konglomerat ma około 400 różnych licencji sektorowych w kilku krajach. Przykładowe konglomeraty są ukazane w tab. 4.

¹⁰ J.R. Barth, G.Jr. Caprio, R. Levine: *Guardians of Finance: Making Regulators Work for Us*. MIT Press, Cambridge 2012, s. 185.

¹¹ Konglomerat jest definiowany w Dyrektywie jako grupa, która ma przynajmniej jedną licencję bankową i jedną ubezpieczeniową, a której działalność w mniejszym z tych dwóch sektorów stanowi ponad 10% aktywności grupy (i nominalnie ponad 6 mld euro), por. FCO Directive: EC Impact Assessment.

Tabela 4

Przykładowe konglomeraty finansowe na koniec 2009 r.

Grupa	Koordynujący regulator	Właściwy regulator (<i>competent authorities</i>)
RZB – UNIQA	Finanzmarktaufsichtsbehörde (Austria)	– BaFin (Niemcy) – H-FSA (Węgry), – Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di Interesse Collettivo (Włochy) – Czech National Bank
Danske Bank	Finanstilsynet (Dania)	– F-FSA (Finlandia) – Finanstilsynet (Norwegia) – FSA (WB)
BNP Paribas	Autorité de Contrôle Prudenciel (ACP, Francja)	– Banca d'Italia (Włochy) – Banking, Finance and Insurance Commission (Belgia)
Allianz	BaFin (Niemcy)	– Finanzmarktaufsichtsbehörde (Austria) – Bulgarian National Bank – ACP – H-FSA – Banca d'Italia – Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di Interesse Collettivo – De Nederlandsche Bank – Instituto de Seguros de Portugal (Portugalia) – Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP, Hiszpania) – FSA
Deutsche Bank	BaFin (Niemcy)	– FSA
Generali	Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di Interesse Collettivo (Włochy)	– Finanzmarktaufsichtsbehörde (Austria) – Czech National Bank – ACP – BaFin – H-FSA – Banca d'Italia – De Nederlandsche Bank – DGSFP
ING	De Nederlandsche Bank (Holandia)	– Banking, Finance and Insurance Commission (Belgia) – BaFin – H-FSA – P-FSA (Polska) – DGSFP – FSA

Źródło: *Joint Committee for Financial Conglomerates (JCFC)*, http://ec.europa.eu/internal_market/financialconglomerate [16.01.2012].

Podsumowanie

W pokryzysowych rozwiązaniach nadzorczych koncentrowano się początkowo na wielkości aktywów banku, zwracając uwagę na hazard moralny związany z instytucjami „zbyt duże by upaść”. Regulacje pokryzysowe starały się odpowiedzieć na główne lekcje z kryzysu: niedostateczny kapitał dla modelu biznesowego opartego na ryzyku, globalne aktywa finansowane przez krótkoterminowe źródła, ryzyko systemowe – wzajemne powiązania i złożoność operacji, brak systemowych rozwiązań prowadzenia upadłości dużych instytucji.

Wielu analityków uważa dotychczasowe rozwiązania regulacyjne za niewystarczające, pisane często pod dyktando instytucji finansowych, a nie szeroko rozumianego rynku konsumenta¹². Zwraca się też uwagę na nierozwiązany problem ryzyka systemowego, tworzonego przez duże banki, szczególnie te, które większą część działalności prowadzą poza krajem macierzystym. Duże „absolutnie” banki zazwyczaj realizują duże zyski (RoA) kosztem większego ryzyka, toteż w działaniach zarządczych i nadzorczych należy wybrać odpowiednią relację zysk/ryzyko. Banki duże „relatywnie” (skala w stosunku do PKB kraju macierzystego), mają często niższe ROA, ale niższy zwrot nie jest kompensowany niższym ryzykiem¹³. Toteż ich skala działania powinna być szczególnie monitorowana przez organy nadzorcze, ponieważ wzrost ich aktywów jest potencjalnie bardziej ryzykowny, niż korzyści, które przynosi.

Brak jest jednak poważniejszych rozwiązań regulacyjnych ograniczających ryzyko dużych banków globalnych, zwłaszcza działających w skali ponadnarodowej. FSB wymaga jedynie, aby banki z listy G_SIFIs wzmocniły kapitał, a w UE nowa dyrektywa o konglomeratach COD z 2010 r. zwiększa kompetencje nadzorcy koordynującego na szczeblu ponadnarodowym. Zapisy o ewentualnej likwidacji banków systemowo ważnych są nieprecyzyjne i pozostawiają wiele rozwiązań do decyzji organów regulacyjnych i politycznych. Są to więc rozwiązania niewspółmierne do ryzyka, jakie przynosi działalność tego typu banków.

THE POST-CRISIS REGULATORY ARCHITECTURE: CONSEQUENCES FOR LARGE BANKS

Summary

The global financial crisis of 2008 stressed the inadequacy of regulatory regimes, particularly for large banks. The crisis demonstrated the necessity to rescue large banks with public funds, to maintain payment systems and prevent “domino effect” and systemic risk. It showed

¹² Por. J.R. Barth, G.Jr. Caprio, R. Levine: Op.cit.

¹³ A. Demirgüç-Kunt, H. Huizinga: *Do we Need Big Banks? Evidence on Performance, Strategy and Market Discipline*. CEPR Discussion Paper 8276, London 2011.

clearly the inadequacy of bankruptcy procedures for global conglomerates. The crisis highlighted also problems for large banks with a wrong business model (high leverage, short-term funding from the wholesale market, inadequate identification and risk management). Thus this article aims to analyze the question whether large global banks in the post-crisis period continue to pose the risk of destabilizing the financial market and whether the post-crisis regulations in this area are sufficient.

Katarzyna Mikołajczyk

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

STABILNOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO W SEKTORACH BANKOWYCH W KRAJACH ESW

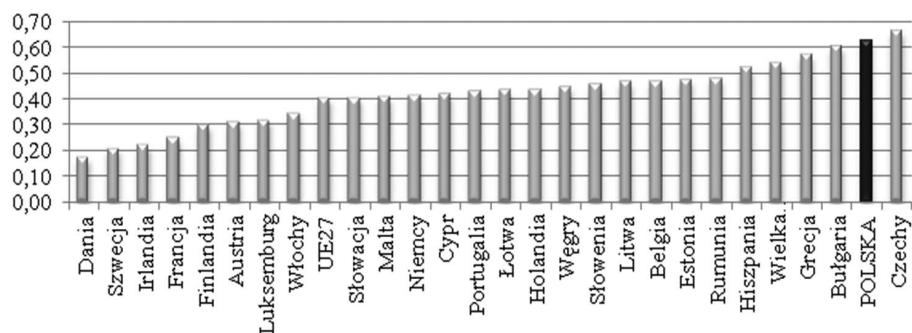
Wprowadzenie

Kryzys, który wstrząsnął w ostatnich latach rynkami finansowymi, ukazał jak fundamentalne znaczenie w finansach ma zaufanie, ale zarazem jak kruchą i trudną do odbudowania jest ono wartością. Zagrożenie wypłacalności wielu dużych amerykańskich i europejskich banków, postrzeganych dotąd jako bezpieczne, zweryfikowało poglądy na temat stabilności w sektorze bankowym. W związku z tym jednym z priorytetowych zadań było wzmocnienie osłabionego zaufania społeczeństwa do banków, niezbędne aby uniknąć paniki wśród deponentów, mogącej doprowadzić do upadłości wielu z nich w wyniku niekontrolowanego wycofywania depozytów. Już w 2008 r. większość krajów zwiększyła gwarancje depozytów, podnosząc lub nawet usuwając limity kwot gwarantowanych oraz rezygnując z koasekuracji deponentów. Działaniom tym, niewątpliwie o silnym znaczeniu psychologicznym, nie towarzyszyło jednak zwiększenie możliwości finansowych krajowych systemów gwarancji, z których żaden samodzielnie nie podołałby kosztom upadłości dużego banku. Zaufanie w systemie bankowym jest zatem podtrzymywane z jednej strony przez poczucie bezpieczeństwa wynikające z gwarancji depozytów, z drugiej zaś przez stabilność największych banków.

Banki w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (ESW) znacznie łagodniej przeszły przez kryzys, a jego wpływ odczuły głównie w formie pośredniej. W artykule podjęto problem bezpieczeństwa w sektorze bankowym w rejonie ESW-5, obejmującym pięć krajów: Polskę, Węgry, Czechy, Słowację i Słowenię. Analizie poddano zagadnienia z zakresu gwarancji depozytów, jak również stabilności i kondycji finansowej pięciu największych banków w każdym z tych krajów.

1. Gwarancja depozytów jako kotwica zaufania klientów

Pierwszy system gwarantowania depozytów (SGD) powstał w latach 30. XX w. w USA, jako element odbudowy zaufania deponentów do banków po doświadczeniach Wielkiego Kryzysu. W krajach UE obowiązek wprowadzenia SGD wynikał z dyrektywy 94/19/WE¹, która pozostawiła jednak krajom członkowskim dużą swobodę przyjętych rozwiązań, czego efektem było funkcjonowanie w państwach członkowskich niemal 40 różnych SGD. Kiedy jednak 7.10.2008 r. Rada UE zaapelowała o podniesienie limitów kwot gwarantowanych, większość krajów uczyniła to natychmiast, nie czekając na przyjęcie nowej dyrektywy i jej implementację do przepisów krajowych². Wszystkie kraje ESW-5, które we wrześniu 2008 r. posiadały limity kwot gwarantowanych na poziomie bliskim wymaganego minimum (od 22 do 27,8 tys. euro), podobnie jak inne kraje UE podniosły limit gwarancji, z czego Polska, Węgry i Czechy do poziomu 50 tys. euro, natomiast Słowacja i Słowenia wprowadziły gwarancje nielimitowane wielkością depozytów³. W krajach ESW problem gwarancji depozytów jest szczególnie istotny, ponieważ banki w znacznie większym stopniu są uzależnione od finansowania depozytowego. Udział depozytów od sektora niefinansowego w Polsce i w Czechach przekracza 60% sumy bilansowej banków, podczas gdy w UE-27 wynosi 40%, a w takich krajach, jak Francja, Irlandia, Szwecja czy Dania jest mniejszy niż 25% (rys.1). W związku z tym stabilność bazy depozytowej jest w naszym regionie szczególnie istotnym elementem stabilności sektora bankowego i wszelkie działania podtrzymujące zaufanie klientów do sektora bankowego mają ogromne znaczenie.



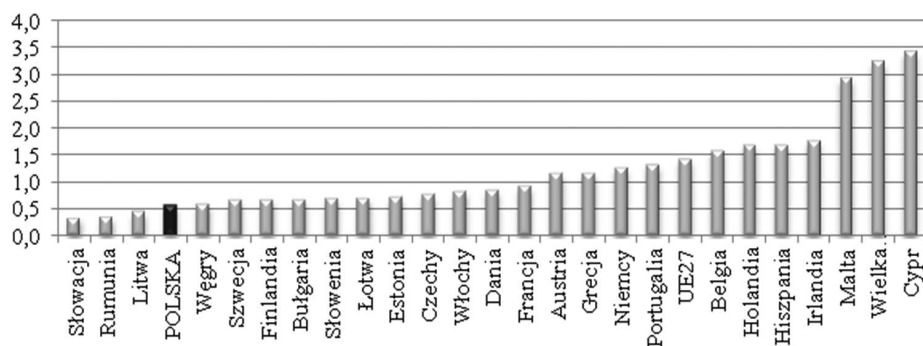
Rys. 1. Depozyty jako procent sumy bilansowej banków (2009)

Źródło: ECB: *EU Banking Structures*. Frankfurt 2010.

¹ DzU WE L 135 z 31 maja 1994 r.

² Dyrektywa 2009/14/WE (DzU WE L 68 z 13 marca 2009 r.) zwiększyła limit do minimum 50 tys. euro, a od 31.12.2010 r. do ujednoliconego dla wszystkich krajów poziomu 100 tys. euro.

³ Trzecim krajem UE, który zrezygnował w 2008 r. z limitów kwot gwarantowanych była Dania (przejęciowo także Austria).



Rys. 2. Depozyty w sektorze bankowym jako procent PKB (2009)

Źródło: ECB: *EU Banking Structures*. Frankfurt 2010 oraz Eurostat (online).

Z drugiej jednak strony wielkość banków w krajach ESW jest znacznie mniejsza niż w krajach UE-15, a w konsekwencji i wartość zgromadzonych w nich depozytów (rys. 2). Średni poziom depozytów utrzymywanych w bankach w UE-27 stanowił 1,43% PKB, dwukrotnie więcej niż w Czechach, gdzie wartość depozytów w relacji do PKB była najwyższa w rejonie ESW (w Polsce 0,55%). Pomimo zdecydowanie mniejszej skali działania banków, możliwości finansowe SGD są niewystarczające. Przykładem może być Słowacja, w której do 2007 r. SGD wykazywał deficyt, wynikający z konieczności spłaty pożyczek zaciągniętych w banku centralnym na wypłatę kwot gwarantowanych w wyniku upadłości czterech banków w latach 1999-2001. Jak ogromnym wyzwaniem jest sprostanie kosztom upadłości banku, może świadczyć też niedawny przykład z Łotwy, gdzie bankructwo dziesiątego co do wielkości banku, Krajbanku, wygenerowało dla państwa koszty oszacowane na 2,3 mld zł, częściowo sfinansowane ze środków otrzymanych z MFW i KE⁴. W Polsce wskaźnik zabezpieczenia środków gwarantowanych funduszami Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (ex ante i ex post) wynosił w 2009 r. zaledwie 2,69%, a w wyniku poszerzenia gwarancji od 2010 r. szacowano spadek jego wartości o 0,34 p.p.⁵

Pomimo iż SGD obejmują gwarancjami depozyty złożone przez klientów we wszystkich krajowych bankach, zgromadzone przez nie środki finansowe pozwoliłyby pokryć zobowiązania wynikające z upadłości co najwyżej średniej wielkości banku, jednak żaden SGD nie sprostaby wypłatom depozytów dużych banków. Symulacje KE z 2007 r. wskazały, że zaledwie 7 państw

⁴ *Afera bankowa na Litwie i Łotwie trwa. Winni nadal na wolności*, <http://wyborcza.biz/finanse> [7.01.2012 r.].

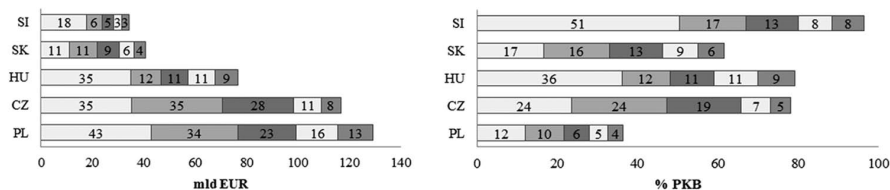
⁵ Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, przyjęte przez Rząd 19.10.2010 r., s. 8 (<http://bip.kprm.gov.pl>).

członkowskich byłoby w stanie z własnych środków sfinansować wypłaty gwarantowane średniego banku (o 0,81% udziale depozytów kwalifikujących się), natomiast żaden nie uporałoby się z upadłością dużego banku (zdefiniowanego przez udział w depozytach kwalifikujących się powyżej 3,24%)⁶. W związku z tym w większości SGD uzupełniającymi źródłami finansowania są dotacje i pożyczki od państwa, a w ostateczności także od banku centralnego.

Zaufanie w sektorze bankowym opiera się zatem z jednej strony na wiarygodnym SGD, dającym deponentom poczucie bezpieczeństwa, z drugiej zaś strony na stabilności dużych banków krajowych, których upadłość nie tylko wyczerpałaby możliwości SGD, ale także znacząco obciążyła finanse publiczne państwa.

2. Stabilność dużych banków w krajach ESW-5

Stopień koncentracji sektora bankowego w krajach ESW-5 jest zróżnicowany, a udział pięciu największych banków w aktywach sektora (wskaźnik C5) waha się od 44% w Polsce do 72% na Słowacji. Największym pod względem aktywów bankiem w tym regionie jest polski bank PKO BP, kontrolowany przez Skarb Państwa, wyprzedzający największe banki Węgier (OTP, z rozproszonym udziałem inwestorów zagranicznych i krajowych) i Czech (CSOB należący do KBC i CS kontrolowany przez Erste Bank). Podział rynku pomiędzy pięcioma największymi bankami jest podobny w Polsce, Czechach i na Słowacji (płynne zmniejszanie udziału), podczas gdy w Słowenii i na Węgrzech największy bank zdecydowanie zdominował rynek krajowy, zarządzając niemal trzykrotnie większymi aktywami niż drugi bank pod względem wielkości (rys. 3).



Rys. 3. Pięć największych banków z krajów ESW-5 (2010)

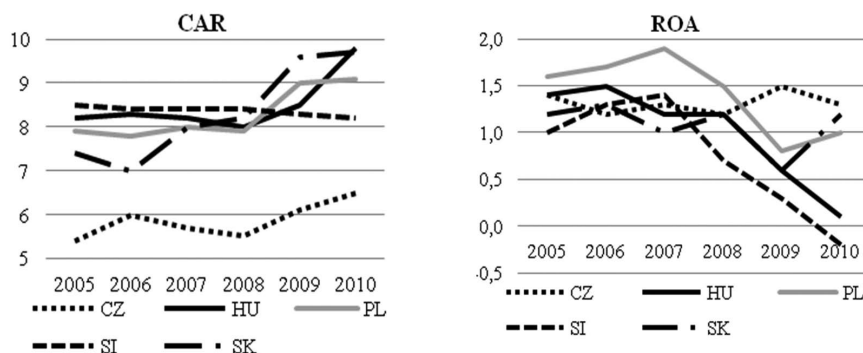
Źródło: Bazy danych *Bankscope* (dane jednostkowe) i *Eurostat* (PKB).

Jeżeli uwzględnimy wielkość gospodarki i popatrzymy na relatywną wielkość banków wyrażoną w procentach krajowego PKB, PKO BP był najmniejszym spośród krajowych liderów, największym zaś słoweński NLB z 33% udziałem państwa i 30% udziałem belgijskiego KBC w strukturze własnościowej.

⁶ EC, JRC: *Investigating the efficiency of EU Deposit Guarantee Schemes*, 2008.

W dalszej analizie uwaga zostanie skoncentrowana na największych bankach w krajach ESW (top 5, top 3, top 1), a charakteryzujące je wskaźniki zostaną przedstawione jako odchylenie od średniego poziomu ukształtowanego w krajowym sektorze bankowym (tab.1).

Sektory bankowe krajów, które przystąpiły do Unii Europejskiej po 2003 r. wyróżniały się pod względem rentowności na tle „starej” UE. Szczególnie wysoką rentowność wykazywały banki w krajach nadbałtyckich oraz w Bułgarii. W krajach ESW-5 najwyższą i najbardziej stabilną rentowność utrzymywały banki czeskie (wskaźnik ROA w latach 2005-2010 nie spadł poniżej 1,0), ale także polskie i słowackie (ROA poniżej 1,0 tylko w 2009 r.). Jednakże rentowność węgierskich i słoweńskich banków wykazała w latach 2009-2010 silną tendencję spadkową (w Słowenii ujemne ROA w 2010 r.).



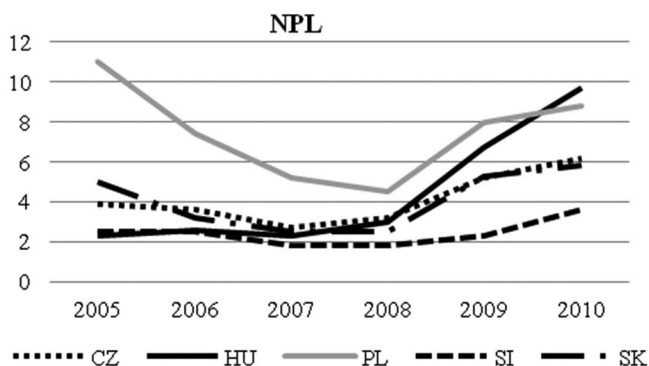
Rys. 4. Wskaźniki ROA i CAR dla sektorów bankowych w krajach ESW-5; 2005-2010

Źródło: IMF: *Global Financial Stability Report* 2010, oraz IMF: *Financial Soundness Indicators* (online).

Największe banki w Polsce (PKO BP) i na Węgrzech (OTP) miały wysoką rentowność, znacznie przekraczającą średnią w sektorze bankowym (tab. 1). W Polsce ponadprzeciętna rentowność cechowała wszystkie banki z grupy top 5, ale już na Węgrzech kolejne banki z listy największych miały w ostatnich latach coraz słabsze wyniki, w 2010 r. trzeci na liście ze wskaźnikiem ROA bliskim zero, zaś czwarty i piąty odnotowując straty (ROA odpowiednio -3,58 i -0,90). W Czechach i Słowacji największe banki uzyskały rentowność zbliżoną do średniej w sektorze bankowym, natomiast w Słowenii rentowność największych podmiotów (szczególnie banku NLB) była znacznie poniżej średniej.

Podobnie jak rentowność, także poziom kapitałów własnych w relacji do aktywów (wskaźnik CAR) w bankach ESW był w ostatnich latach znacznie wyższy niż w krajach UE-15. Spośród pięciu analizowanych krajów, cztery utrzymywały wskaźnik CAR prawie w całym okresie 2005-2010 na poziomie

powyżej 8%, natomiast Czechy w przedziale 5,5-6,⁷. W tym samym okresie wskaźnik CAR w takich krajach, jak Niemcy, Francja czy Holandia kształtował się na poziomie poniżej 5%. Tendencje w dużych bankach były podobne jak w zakresie rentowności: w Polsce, na Węgrzech i w Czechach wskaźnik CAR był znacznie powyżej średniej w krajowym sektorze bankowym (choć na Węgrzech przewaga dotyczyła głównie banku OTP), w Słowenii zaś średnia dla pięciu największych banków utrzymywała się trwale poniżej średniej (szczególnie niski wskaźnik CAR miał bank NLB). W Słowacji największe banki utrzymywały od 2008 r. relację kapitału do aktywów wyraźnie poniżej średniej, jednak należy pamiętać, że średnia dla słowackiego sektora bankowego był najwyższa w regionie ESW-5 (tab. 1).



Rys. 5. Kredyty zagrożone w bankach krajów ESW-5

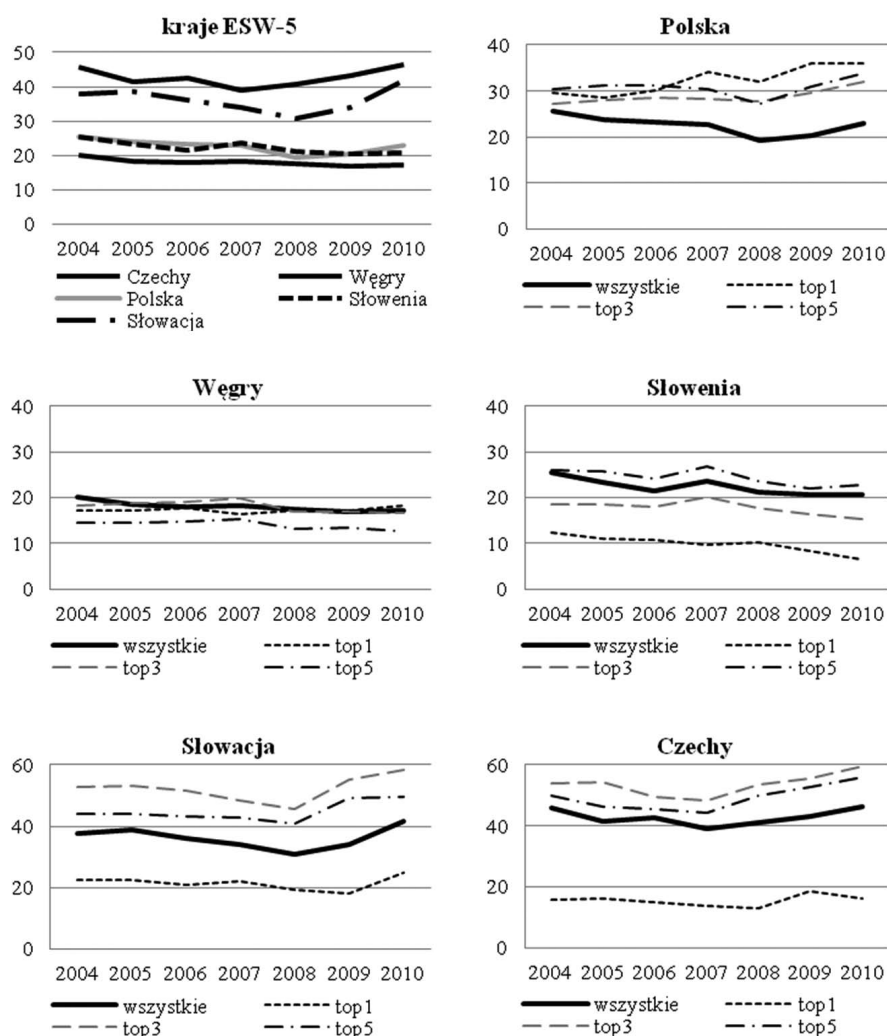
Źródło: IMF: *Global Financial Stability Report 2010* oraz IMF: *Financial Soundness Indicators* (online).

Kolejny wskaźnik (NPL) odzwierciedla jakość należności i jest liczony jako udział kredytów nieregularnych w kredytach ogółem. Wartość wskaźnika NPL, która do 2008 r. była stabilna lub wykazywała tendencję malejącą, w latach 2009-2010 gwałtownie wzrosła we wszystkich krajach ESW-5, osiągając szczególnie wysoki poziom w Polsce i na Węgrzech. Duże banki (top5) miały lepszą jakość kredytów jedynie w Polsce i w Czechach, ale odchylenie od średniej malało z czasem. Największe banki słoweńskie odnotowały natomiast wskaźnik NPL niemal 4-krotnie większy od średniej krajowej (tab. 1).

Ostatnim elementem analizy będzie porównanie wskaźnika Z-score, który jest wykorzystywany jako syntetyczna ocena stabilności banków. Na wysokość wskaźnika Z-score wpływa rentowność banku (zarówno jej poziom, jak i stabilność) oraz wielkość kapitałów własnych (wskaźnik CAR), które sta-

⁷ Dane w porównaniach międzynarodowych nie zawsze są jednak w pełni porównywalne, ze względu na różnice metodologiczne stosowane w statystykach krajowych.

nowią bufor amortyzujący ewentualne straty i chroniący przed bankructwem. Wskaźnik Z-score można zatem interpretować jako miarę bezpieczeństwa banku, gdyż informuje o dystansie do bankructwa (mierzonej odchyleniem standardowym wskaźnika ROA). Wskaźnik Z-score został w artykule wyliczony jako suma wskaźników ROA i CAR w danym roku, podzielona przez wielkość odchylenia standardowego ROA w całym analizowanym okresie 2004-2010.



Rys. 6. Wskaźnik Z-score dla banków w krajach ESW-5

Najbardziej bezpieczne, tzn. posiadające najwyższy Z-score, były banki

czeskie i słowackie. Na tak wysoki wskaźnik wpłynęła przede wszystkim najmniejsza zmienność poziomu rentowności, która jest elementem silnie kształtującym wskaźnik Z-score. W Polsce, Czechach i na Słowacji duże banki (top 3, top 5) uzyskały wyższą ocenę bezpieczeństwa (choć tylko w Polsce dotyczyło to także największego banku), natomiast słabe wyniki słoweńskiego NLB odzwierciedliły się w niebezpiecznie niskim poziomie Z-score, trzykrotnie niższym od i tak niewysokiej średniej krajowej (rys. 6). Jednak w przypadku NLB zaufanie deponentów może opierać się nie tyle na SGD, ile na strukturze własnościowej banku, w którym większościowym udziałowcem jest państwo.

Tabela 1

Wybrane wskaźniki największych banków w krajach ESW-5

KRAJ	Rentowność aktywów (w %)						Udział kapitału w aktywach (w %)						Udział kredytów nieregulowanych w kredytach ogółem (w %)					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Czechy	1,4	1,2	1,3	1,2	1,5	1,3	5,4	6,0	5,7	5,5	6,1	6,5	3,9	3,6	2,7	3,2	5,2	6,2
Węgry	1,4	1,5	1,2	1,2	0,6	0,1	8,2	8,3	8,2	8,0	8,5	9,8*	2,3	2,6	2,3	3,0	6,7	9,7
Polska	1,6	1,7	1,9	1,5	0,8	1,0	7,9	7,8	8,0	7,9	9,0	9,1	11,0	7,4	5,2	4,5	8,0	8,8
Słowenia	1,0	1,3	1,4	0,7	0,3	-0,2	8,5	8,4	8,4	8,4	8,3	8,2	2,5	2,5	1,8	1,8	2,3	3,6
Słowacja	1,2	1,3	1,0	1,2	0,6	1,2	7,4	7,0	8,0	8,2	9,6	9,7	5,0	3,2	2,5	2,5	5,3	5,8
TOP5 – wskaźniki podane w odniesieniu do krajowego sektora bankowego (sektor bankowy = 100)																		
Czechy	92,4	110,4	100,5	108,3	95,6	106,5	136,5	121,7	121,8	143,6	142,1	139,5	62,4	70,3	98,9	100,9	97,3	94,9
Węgry	114,6	102,1	127,8	104,6	99,6	x	95,8	101,4	101,5	95,5	100,4	86,0	150,0	207,5	249,6	161,5	139,7	152,6
Polska	109,0	120,7	114,0	124,0	155,0	156,1	126,0	126,8	118,8	107,8	115,0	125,4	81,2	81,0	73,3	72,4	71,8	73,2
Słowenia	91,9	67,0	69,1	77,0	87,9	x	92,7	88,4	95,2	90,0	87,7	91,2	147,4	181,0	186,0	220,1	349,8	347,6
Słowacja	105,8	98,9	148,4	121,4	94,8	84,2	103,3	108,7	99,9	92,1	103,4	101,6	112,4	160,3	141,8	161,7	129,9	116,4
TOP3 – wskaźniki podane w odniesieniu do krajowego sektora bankowego (sektor bankowy = 100)																		
Czechy	115,6	124,2	120,3	109,8	113,5	124,8	148,0	123,0	122,0	142,4	139,1	135,3	68,5	81,4	110,5	105,4	103,2	98,1
Węgry	137,6	113,9	154,5	139,0	152,4	692,0	98,0	102,0	103,3	96,3	97,7	86,5	157,2	203,3	285,4	113,3	113,5	114,6
Polska	111,3	122,1	115,3	147,4	149,7	155,2	124,9	125,2	121,1	115,8	120,0	130,2	89,9	91,8	84,9	83,7	79,3	77,9
Słowenia	96,9	78,9	76,0	47,7	34,1	x	89,4	85,5	93,0	91,0	87,2	85,5	147,4	169,1	181,5	235,2	357,2	396,2
Słowacja	121,5	116,0	147,4	118,3	142,4	107,0	107,7	109,8	91,8	81,8	89,5	95,6	113,3	160,3	152,8	184,4	138,8	106,9
TOP1 – wskaźniki podane w odniesieniu do krajowego sektora bankowego (sektor bankowy = 100)																		
Czechy	111,1	107,3	100,4	10,4	137,9	119,6	134,5	114,9	108,4	125,3	133,3	114,4	42,8	46,9	87,4	73,4	90,6	91,6
Węgry	241,1	202,6	223,4	225,3	261,8	1209,0	128,0	133,8	129,1	140,0	143,7	136,6	157,0	215,8	182,6	150,0	145,1	140,6
Polska	123,6	134,1	147,1	172,1	198,5	197,0	121,2	127,9	138,0	131,6	145,1	138,4	61,9	59,9	61,3	80,9	94,5	91,3
Słowenia	73,9	68,5	61,1	17,4	x	x	83,8	79,5	73,0	84,1	76,5	70,3	154,8	77,6	127,8	227,8	406,5	460,6
Słowacja	119,8	106,8	138,4	104,7	42,3	111,1	99,9	97,8	90,8	77,9	70,9	86,9	bd	bd	204,4	192,4	133,2	132,8

Źródło: IMF (dane dla sektora bankowego) oraz Bankscope (dane jednostkowe największych banków).

STABILITY AND SAFETY IN BANKING SECTOR IN CEE COUNTRIES

Summary

The paper is focused on safety in the banking sector in CEE-5 countries (Poland, Czech Republic, Hungary, Slovakia, and Slovenia), which is based on the one hand on the reliable and credible deposit guarantee schemes, on the other hand on the stability of large banks, which failure the national DGS would not be capable to deal with.

We discussed the importance of the credibility and effectiveness of DGS, and the problem of their inappropriate financing, resulting in insufficient funds to cope with the potential payout.

The selected financial indicators of profitability, capital strength, loans quality, and stability of the largest banks in each CEE-5 country were presented against the average level for national banking sector. Financial standing of the largest banks turned out to be better than average, particularly in Poland and Czech Republic, while in Slovenia their performance and stability were far behind the other Slovenian banks.

Adam Nosowski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

BANK JAKO ORGANIZACJA STEROWANA MODELAMI

Wprowadzenie

Rozwój cywilizacyjny i gospodarczy spowodował drastyczne zwiększenie stopnia skomplikowania funkcjonalnego i strukturalnego współczesnych podmiotów biznesowych. Również bank jako organizacja może być postrzegany funkcjonalnie (co robi i jakie funkcje pełni), jak i strukturalnie (jakie części składowe i ramy organizacyjne są do tego potrzebne). Nakładają się na to uwarunkowania wewnętrzne (np. dostępne zasoby) i zewnętrzne (np. regulacje formalno-prawne) determinujące skalę i zakres działalności oraz mechanizmy, przy pomocy których będzie ona realizowana. Poziom skomplikowania strukturalnego i funkcjonalnego oraz wynikające z niego wielowymiarowe zależności i interakcje zmuszały i wciąż zmuszają do poszukiwania metod przedstawiania zachodzących w organizacjach zjawisk oraz uzyskiwanych stanów w sposób czytelny, zrozumiały, a także umożliwiający analizę i podejmowanie decyzji. Pojawia się obszar, w którym wskazane jest stosowanie modeli, pozwalających odwzorować pewien fragment rzeczywistego świata organizacji, jego stan obecny lub przyszły. Niniejszy artykuł został poświęcony modelowaniu zorientowanemu biznesowo i zasadności jego użycia w zarządzaniu bankami.

1. Uwarunkowania modelowania współczesnych organizacji

Większość modeli stosowanych we współczesnych organizacjach to modele konceptualne, czyli takie, które przy pomocy określonego zestawu pojęć i zależności między nimi odwzorowują, zwykle z pewnym uproszczeniem, wybrany aspekt funkcjonowania organizacji, który może mieścić się w sferze biznesowej, informacyjnej, technologicznej lub na ich pograniczu¹. Mimo iż z perspektywy niniejszego artykułu najistotniejszy jest kontekst biznesowy, to we współczesnych, w pełni z informatyzowanych instytucjach to rozdzie-

¹ Pojęcie „model konceptualny” jest także stosowane w obszarze modelowania baz danych i systemów informatycznych. Ujęcie tego pojęcia przedstawione w niniejszym artykule jest szersze, ale nie sprzeczne z tamtym.

lenie obszaru biznesowego oraz technologicznego jest bardzo utrudnione i w zasadzie niewskazane, bo powoduje utratę spójności oraz generuje problemy związane z dopasowaniem wsparcia informatycznego do realizowanych strategii i podejmowanych inicjatyw. Modele konceptualne mogą być na etapie wdrożenia czy implementacji przełożone na modele aplikacyjne, uwzględniające specyfikę środowiska, w którym będą realizowane².

Modelowanie może być postrzegane w dwóch ujęciach. W węższym ujęciu modelowanie oznacza tworzenie modelu, czyli opracowanie sformalizowanej reprezentacji wybranego fragmentu lub aspektu funkcjonowania pozwalającej na dokonanie analizy np. w zakresie oceny spójności, symulacji działania, oszacowania kosztów. W szerszym ujęciu natomiast modelowanie to nie tylko samo konstruowanie modeli, ale również wszystkie działania do tego prowadzące oraz późniejsze kroki związane z próbami ich weryfikacji, oceny oraz wdrożenia³. Do istotnych elementów modelowania konceptualnego należą:

- sposób pozyskania informacji – podstawową kwestią dla wszelkich późniejszych działań związanych z modelowaniem jest pozyskanie odpowiednich informacji na temat branych pod uwagę aspektów, elementów i interakcji zachodzących między nimi. Informacje te mogą pochodzić bezpośrednio od zaangażowanych stron, z posiadanej dokumentacji, jak i ze szczegółowych analiz określonego typu (np. analiza strategiczna, analiza marketingowa, analiza ekonomiczno-finansowa);
- język modelowania i forma prezentacji – model konceptualny powinien być przedstawiony przy pomocy wybranego języka modelowania, adekwatnego do założonego celu modelowania. Mogą być wykorzystane metody modelowania ilościowego (modele matematyczne, modele statystyczne, ekonometryczne), ale większość modeli konceptualnych odnosi się do aspektów biznesowo-organizacyjnych, dla których wygodnym sposobem prezentacji są języki graficzne (notacje graficzne), pozwalające przy pomocy symboli i schematów przedstawić zależności w ramach modelowanego obszaru. Języki modelowania tego typu powinny mieć ściśle określoną i kompletną semantykę oraz syntaktykę. Zastosowanie ma także opis słowny, zwykle mocno ustrukturyzowany, umożliwiający uchwycić dodatkowe informacje;
- zasady i metodyka modelowania – stworzenie modelu wymaga zastosowania określonej, sformalizowanej metodyki określającej, w jaki sposób

² Współczesnym przykładem takiego podejścia jest implementacja funkcjonalności rozwiązań informatycznych jako tzw. usług IT, w ramach odpowiedniej infrastruktury (architektury zorientowanej usługowo – SOA). Taki sposób postrzegania wsparcia IT bardzo mocno uwypukla aspekty biznesowe i wymaga pełnej spójności z nimi.

³ *Technologie informatyczne w bankowości*. Red. A. Gospodarowicz. Wydawnictwo AE, Wrocław 2002, s. 81.

należy to zrobić. Metodyka taka może być niezależna od języka modelowania, ale zwykle jest z nim powiązana. W przypadku notacji formalnych (graficznych) są one zwykle wsparte precyzyjną metodyką obejmującą spójną terminologię, a także metamodel (zestaw koncepcji i związków definiujących spójne podstawy modelowania według określonego podejścia). Na przestrzeni lat w różnych obszarach modelowania wypracowano wiele notacji i metodyk (np. pakiet standardów modelowania rozwijany przez instytucję Object Management Group – OMG). Podejście standaryzowane do modelowania należy uznać za obowiązujące, gdyż uniezależnia użytkowników od dostawców i zapewnia większą elastyczność w zakresie wsparcia narzędziowego;

- narzędziowe wsparcie modelowania – wykorzystanie pakietów i narzędzi informatycznych wspierających modelowanie, pozwalających zapanować nad skomplikowaniem i kompleksowością tworzonych modeli, ich analizą i udostępnianiem w odpowiedniej formie zainteresowanym stronom⁴.

Użyteczność modelowania wynika z tego, że modele pozwalają na bardziej precyzyjny i czytelny sposób przedstawienia modelowanych aspektów niż opis przy pomocy języka naturalnego. Na przykład przedstawienie procesów w postaci modeli, oprócz waloru dokumentacyjnego, umożliwia m.in. wykorzystanie ich w analizach i symulacjach pozwalających przetestować nowe koncepcje biznesowe, projekty zmian i ich wpływ na funkcjonowanie organizacji.

2. Modelowanie zorientowane biznesowo

Aspekty biznesowe zostały w ramach modelowania konceptualnego uwzględnione stosunkowo niedawno, a rozkwit nastąpił w ostatnich kilkunastu latach. Przez długie lata modelowanie funkcjonowania organizacji było związane przede wszystkim z tworzeniem rozwiązań informatycznych oraz wykorzystywaniem modeli ilościowych. W przypadku modelowania na potrzeby tworzenia systemów IT bazą były oczywiście odniesienia do obiektów i relacji biznesowych, ale użycie ich przez użytkowników biznesowych poza kontekstem systemowym było marginalne lub bardzo ograniczone. Znaczący przełom nastąpił w momencie wprowadzania podejścia procesowego i związanych z tym potrzeb identyfikacji, opisu i analizy procesów biznesowych. Pojawił się wtedy wyraźny kontekst biznesowy, związany z zarządzaniem procesami, ich sprawnością czy ciągłym doskonaleniem. Drugim nurtem były działania związane z potrzebą zarządzania wiedzą i logiką biznesową w orga-

⁴ Na podst.: L. Berliński: *Modelowanie strategii biznesu*. Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2009, s. 37-38, A. Nosowski: *Zarządzanie procesami w instytucjach finansowych*. C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 37-44.

nizacji, gdzie rozwinął się obszar zarządzania regułami biznesowymi. Pewne strukturyzacje noszące cechy modeli konceptualnych pojawiały się również w obszarze zarządzania strategicznego (np. łańcuch wartości Portera).

Obszar modelowania zorientowanego biznesowo rozszerza się o nowe elementy, przy czym przede wszystkim interesujące jest tutaj identyfikowanie związków i relacji pomiędzy poszczególnymi typami modeli. W większości typologii modeli zorientowanych biznesowo wyróżnia się:

- model wizji biznesu – opisujący w formalny sposób ogólne mechanizmy kreowania wartości (model biznesu)⁵ oraz cele jakie dana organizacja zamierza osiągnąć, a także jej plany biznesowe (strategie). Przykładem standaryzowanej metodyki modelowania w tym zakresie jest np. Business Motivation Model, opracowany przez OMG (Object Management Group)⁶;
- model procesu biznesowego – formalizujący i strukturyzujący procesy w danej organizacji, pokazujący sposób realizacji określonych celów. Obecnie najpopularniejszą standaryzowaną notacją i metodyką modelowania procesów jest Business Process Model and Notation (BPMN);
- model reguł biznesowych – definiuje i formalizuje reguły biznesowe danej organizacji, często w powiązaniu z innymi modelami⁷. Przykładem rozwiązania standaryzowanego w tym zakresie może być specyfikacja Semantics of Business Vocabulary and Business Rules również opracowana przez OMG, wiążąca się również z następnym typem modeli;
- model pojęciowy – ustala terminologię (słownik pojęć) wspólny dla wszystkich modeli i kontekstów użycia, co pomaga uniknąć nieporozumień i zróżnicowanych interpretacji przez różne grupy interesariuszy;
- model strukturalno-zasobowy – model odwołujący się do struktury zasobów, w tym struktury organizacyjnej i relacji pomiędzy jej elementami (uczestnikami, procesami, zasobami informacyjnymi).

Zasadniczo modele wizji biznesu pełnią funkcję nadrzędną, definiują najważniejsze kwestie, które później zostają uszczegółowione w ramach innych modeli, przy zachowaniu spójności pojęciowej we wszystkich z nich (za co powinien odpowiadać model pojęciowy). Paradoks polega na tym, że metodyki modelowania tego zakresu pojawiły się najpóźniej. Z pozostałych modeli szczególną popularność zdobyły modele procesów oraz reguł biznesowych, co wynika z szerokiego potencjału aplikacyjnego.

Różnorodność modeli konceptualnych, których istnienie wymuszają po-

⁵ Więcej na temat bankowych modeli biznesu i ich uwarunkowań w: A. Nosowski: *Bankowe modele biznesowe – ewolucja czy innowacja*. „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, Sectio H, Oeconomia, vol XLIV, 2, Lublin 2010, s. 157-168.

⁶ Więcej na temat notacji BMM w: J. Żeliński: *Nowa specyfikacja Business Motivation Model v.1.1 i modelowanie biznesu*. Witryna internetowa IT-Consulting: <http://it-consulting.pl/blog>.

⁷ Więcej na temat reguł biznesowych w instytucjach finansowych w: A. Nosowski: *Reguły biznesowe w bankach i innych instytucjach finansowych*. W: *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki*. Bankowość. Red. A. Gospodarowicz. Wydawnictwo UE, Wrocław 2011, s. 252-261.

trzeby i oczekiwania biznesowe oraz systemowe organizacji pociąga za sobą konieczność stworzenia ich strukturyzacji zapewniającej spójność i dopasowanie między nimi. Daje to szanse na stworzenie swoistej platformy integrującej różne aspekty funkcjonowania banku, wspierane modelami. Specyficznym sposobem takiej strukturyzacji, który zyskuje na popularności wśród instytucji finansowych, jest postrzeganie zależności strukturalnych i infrastrukturalnych jako architektury korporacyjnej. Architektura korporacyjna to spójny, całościowy model organizacji, łączący jej cele strategiczne ze strukturami organizacyjnymi, procesami biznesowymi, danymi oraz systemami informacyjnymi i infrastrukturą informatyczną funkcjonującą w danej organizacji⁸. Naturą takiej architektury jest jej integracyjny charakter oraz warstwowość. Mimo zróżnicowania schematów (koncepcji ramowych) tworzenia tego typu architektur (np. rozwiązania uniwersalne jak siatka Zachmana czy metodyka TOGAF, ale także rozwiązania dedykowane sektorowi bankowemu jak HP Banking Reference Architecture), można w nich wyróżnić następujące warstwy:

- architektura biznesowa – odwzorowuje podstawy organizacyjne instytucji oraz powiązania pomiędzy nimi ze strategicznego punktu widzenia, uwzględniającego misję, wizję i system celów tej instytucji oraz model biznesowy;
- architektura procesowa – odwzorowuje sposób działania organizacji, np. tworzenia i realizowania usług, kreowania wartości dla klienta (w niektórych podejściach wchodzi w skład architektury biznesowej);
- architektura informacyjna – składa się z architektury danych (obejmującej dane niezbędne do funkcjonowania organizacji wraz z powiązaniami między tymi strukturami i ich właściwościami) oraz architektury oprogramowania (definiującej struktury systemów oprogramowania – komponenty, ich publiczne właściwości oraz wzajemne relacje pomiędzy tymi strukturami umożliwiające ich integrację);
- architektura technologiczna – odwzorowuje rozwiązania i uwarunkowania infrastruktury technologicznej danej instytucji⁹.

Modelowanie zorientowane biznesowo, jako zbiór metodyk wspierających różne aspekty zarządzania instytucjami rozwija się dynamicznie. Znajduje również coraz szersze zastosowanie wśród podmiotów rynku finansowego, o czym więcej w dalszej części niniejszego artykułu.

⁸ A. Nosowski: *Zarządzanie procesami...*, op. cit., s. 18.

⁹ Zob. R. Fischer, R. Winter: *Essential Layers, Artifacts, and Dependencies of Enterprise Architecture*. In: Proceedings of the 10th IEEE on International Enterprise Distributed Object Computing Conference Workshops, IEEE Computer Society Washington, DC, USA, 2006, s. 32.

3. Bank jako obszar modelowania

Modelowanie zorientowane biznesowo znajduje w bankach podatny grunt aplikacyjny. Wynika to z tego, że banki to duże podmioty biznesowe, szukające skutecznych i efektywnych rozwiązań w zakresie zarządzania. Banki, mimo pewnego konserwatyzmu w zakresie metod zarządzania, wynikającego z tradycji, ale też i uwarunkowań formalnych, wraz z rozwojem koncepcji zarządzania i wspierających je rozwiązań informatycznych zaczęły również stosować na szerszą skalę metody modelowania biznesowego. Wpisuje się to w dynamicznie rozwijający się trend modelowania przedsiębiorstwa (*enterprise modelling*). Dodatkowo zainteresowanie środowiska bankowego rozwiązaniami z zakresu modelowania zorientowanego biznesowo wynika ze specyfiki tego typu podmiotów, przejawiającej się m.in. w:

- naturze oferty bankowej, gdzie produkty bankowe są łatwo duplikowalne, a o odróżnieniu od konkurencji decyduje sposób ich dostarczenia, jakość obsługi i operacyjna sprawność banku. Dodatkowo bank musi reagować szybko i adekwatnie do zmian w sytuacji rynkowej i znaleźć kompromis między indywidualizacją oferty a jej masowością. Ta stawia wyzwania w zakresie łatwości modyfikacji i parametryzacji produktów bankowych oraz dopasowywania infrastruktury organizacyjno-technicznej. W tym zakresie najbardziej przydatne są modele procesów oraz modele strukturalno-zasobowe;
- wysokim stopniu sformalizowania, wynikającym z regulacji formalno-prawnych czy zaleceń środowiskowych kształtujących mechanizmy decyzyjne i sterujące funkcjonowaniem banków w wszystkich aspektach. Tym samym logika biznesowa banków jest wysoce skomplikowana, a dodatkowo zależna od czynników zewnętrznych, z którymi musi pozostawać zgodna. W tym zakresie są przydatne modele reguł biznesowych, ale także korzystające z nich modele procesów;
- silnej zależności od rozwiązań IT, wynikającej zarówno z infocentrycznej natury działalności bankowej, jak i z oczekiwań klientów w zakresie wykorzystywania współczesnych mechanizmów komunikacji i dostępu. Skuteczność rozwiązań informatycznych wdrażanych w określonych obszarach funkcjonowania banków wynika m.in. ze zrozumienia mechanizmów rządzących daną organizacją, a te można identyfikować i analizować przy pomocy metodyk modelowania.

Stosowanie mechanizmów konceptualnego modelowania zorientowanego biznesowo w zarządzaniu bankami jest też przykładem kreatywnego podejścia do industrializacji instytucji finansowych – trendu, który przejawia się w trzech głównych sferach:

- odróżnianie się od konkurencji – modelowanie umożliwia określenie i rozwijanie czynników unikatowości zarówno na poziomie modelu biznesowego, marki, produktów oraz realizowanych procesów;
- upraszczanie funkcji wewnętrznych – modelowanie sprzyja standaryzacji produktów, optymalizacji procesów oraz systemów, identyfikacji i wykorzystaniu możliwości skali oraz wydzielaniu obszarów działań;
- zapewnienie doskonałości działania – modelowanie sprzyja tworzeniu kultury i rozwiązań organizacyjnych zapewniających spójność realizowanych działań na poziomie operacyjnym z przyjętą strategią oraz systemowe zarządzanie zmianami i ryzykiem z nim związanym¹⁰.

Kluczową sprawą w modelowaniu zorientowanym biznesowo jest umiejętność strukturyzacji i dekompozycji modelowanego obszaru i jego elementów. Od tego zależy użyteczność modeli, możliwość ich zróżnicowanego i wielokrotnego zastosowania. W ramach każdego z obszarów modelowania są dostępne metodyki strukturyzacji (np. w ramach procesów zwykle wyróżnia się aktywności/działania/zadania), ale są też podejmowane próby ujęcia całościowego. Interesującą propozycją uogólnionej strukturyzacji biznesowej było zaproponowane przez IBM podejście nazwane komponentowym modelem biznesu (Component Business Model)¹¹. Pozwala ono spojrzeć na instytucję jako zestaw współpracujących ze sobą modułów dysponujących pewną elastycznością, zdolnością przystosowania i reagowania na siebie wzajemnie. Komponenty te są osadzone w ramach dwóch wymiarów: odpowiedzialności (poziom strategiczny, kontrolny i realizacyjny) i kompetencji (obszarów podejmowania działań). Tworzy to ramę analityczną pozwalającą określić, które komponenty są istotne z określonego punktu widzenia, ze szczególnym uwzględnieniem generowanej wartości. Podejście to zostało wdrożone m.in. w Allied Irish Bank czy też w szwedzkiej grupie bankowej SEB¹².

Historia stosowania modelowania zorientowanego biznesowo w bankach jest zbieżna z tym, co działo się w innych sektorach usługowych, czyli kluczowym elementem było modelowanie procesów biznesowych wyrosłe z inicjatyw zarówno biznesowych, jak i projektów informatycznych. Wiązały się z tym również projekty badawcze, jak chociażby projekt BROOM (Banking Re-engineering with Object Oriented Modelling) przeprowadzony w drugiej

¹⁰ Na podst.: M. Mikołajczyk: *Skuteczne narzędzie*. „Miesięcznik Bank”, listopad 2006, s. 52.

¹¹ Komponent biznesowy to wydzielony element struktury biznesowej pełniący określoną rolę w organizacji charakteryzowany poprzez: cel jaki realizuje, aktywności (procesy), poprzez które ów cel jest realizowany, zasoby jakie są do tego potrzebne, stosowane w jego ramach mechanizmy zarządcze oraz usługi jakie świadczy na rzecz i odbiera od innych komponentów biznesowych. Przykładem takiego komponentu w banku może być „zarządzanie kredytami”.

¹² Więcej informacji na temat CBM oraz przykładach jego wdrożenia w instytucjach finansowych można znaleźć w: P. Korsten, G. Pohle, S. Ramamurthy: *Component Business Models. Making Specialization Real*. IBM Institute for Business Value, 2005.

połowie lat 90., tworzący ramy przeprojektowywania procesów bankowych z wykorzystaniem określonego zestawu metodyk modelowania¹³. W miarę poszerzania obszaru modelowania zorientowanego biznesowo o nowe aspekty (modelowanie reguł biznesowych, modelowanie wizji biznesu) znajdowały one zastosowanie w podmiotach bankowych, a większość tego typu zastosowań ma charakter aplikacji rozwiązań uniwersalnych (np. standardów)¹⁴.

Dostrzegalny jest jednak też nurt kreowania rozwiązań dedykowanych, a przynajmniej dostosowanych lub uwzględniających specyfikę domenową bankowości. Rozwiązaniami bazowymi są zazwyczaj metodyki standaryzowane (np. notacje graficzne), z których buduje się koncepcje ramowe dedykowane sektorowi bankowemu. Wynika to ze wspomnianych wcześniej uwarunkowań instytucji bankowych (np. specyfika zakresu działalności, rodzaj świadczonych usług, terminologia bankowa) i chęci proponowania rozwiązań adekwatnych do nich. Stąd część firm ma w swojej ofercie z zakresu modelowania rozwiązania zorientowane na sektor bankowy (np. zestawy bankowych modeli referencyjnych, jak np. Oracle Industry Reference Model for Banking). Pojawiają się również inicjatywy środowiskowe, czego przykładem jest chociażby utworzona w 2008 r. organizacja Banking Industry Architecture Network, zrzeszająca kilkanaście banków, a której celem jest stworzenie swoistego standardu przemysłowego dla sektora bankowego (metamodelu) w zakresie definiowania usług w ramach architektury SOA¹⁵. Zakres tego typu ukierunkowanych rozwiązań jest oczywiście zróżnicowany i większości przypadków dotyczy zarówno aspektów biznesowych, jak i systemowych.

Podsumowanie

Banki to instytucje o wyraźnej specyfice funkcjonalnej, poddane oddziaływaniu czynników regulacyjno-nadzorczych, które pozostają przede wszystkim podmiotami biznesowymi, realizującymi oczekiwania właścicieli i innych interesariuszy. Przy znaczącym stopniu skomplikowania i konieczności identyfikowania zależności pomiędzy elementami składowymi banku (zarówno strukturalnymi, jak i funkcjonalnymi) oraz zrozumienia ich natury, niezbędne stało się stosowanie metod modelowania zorientowanego biznesowo. Daje ono szanse na zachowanie wyższej spójności w podejmowanych działaniach, zgodności z zamierzeniami strategicznymi, a jednocześnie wspiera elastyczność i zwinność biznesową oraz zapewnia adekwatność stosowanych rozwiązań z zakresu wsparcia IT.

¹³ Więcej na ten temat w: G.N. Mentzas: *Re-engineering Banking with Object Oriented Models: Towards Customer Informations Systems*. „International Journal of Information Management” 1997, Vol. 17, No. 3, s. 179-197.

¹⁴ Przykład takiego zastosowania można znaleźć w: T. Kotsilieris, G. Mpardis, *Bank Loan Processes Modelling Using BPMN*. In: *Developments in E-systems Engineering (DESE)*, 2010, s. 239-242.

¹⁵ Mimo iż jest to projekt o charakterze informatycznym, to odnosi się on do aspektów biznesowych poprzez zdefiniowanie i usystematyzowanie działalności bankowej i pojęć z nią związanych.

BANK AS A MODEL ORIENTED ORGANIZATION**Summary**

Banks are institutions with a distinct functional specificity that are subjected to strong influence of regulatory and supervisory factors. However, they are most of all business entities that operate according to the expectations of owners and other stakeholders. Because of a significant degree of complexity and the need to identify the dependencies between all components of the bank (both structural and constitutive) as well as understanding their nature, it became necessary to use a business oriented modelling methods. It gives a chance to maintain a higher consistency in the actions being taken, compliance with the strategic intentions, while supporting business flexibility and agility, and ensures the adequacy of IT support solutions. The use of a wider variety of model types (business processes, business rules, business visions and others) makes the banks model oriented organizations. Integration of these different models into a coherent platform (architecture) allowing for using them in different contexts and initiatives become the main challenge.

Ilona Romiszewska

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

UMIĘDZYNARODOWIENIE DZIAŁALNOŚCI BANKÓW W NIESTABILNYM OTOCZENIU. CASUS NIEMIEC

Wprowadzenie

Umiędzynarodowienie jest jedną z najważniejszych cech współczesnych banków. Znalazło to odzwierciedlenie zarówno w geograficznej strukturze działalności operacyjnej, uzyskiwanych przez nie dochodów, jak i w strukturze ich akcjonariatu. Można jednak przyjąć, że destabilizacja rynków finansowych, czy też szerzej gospodarek wielu państw, jaką obserwujemy od kryzysu zapoczątkowanego na amerykańskim rynku kredytów subprime, spowodowała zmiany we wszystkich tych obszarach. Przedmiotem niniejszego opracowania pozostają jednak wyłącznie zmiany, które wynikają z zaangażowania przedsiębiorstwa bankowego w działalność operacyjną poza krajem macierzystym. Na to zjawisko można spojrzeć zarówno przez pryzmat poszczególnych banków, jak i sektora bankowego wybranego kraju.

Wyniki uzyskane w badaniach wskazują, iż operacje międzynarodowe banków europejskich nie uległy drastycznemu ograniczeniu, chociaż ich rozmiary podlegały w tym okresie znaczącym wahaniom¹. Należałoby się zatem zastanowić, czy tezę tę można pozytywnie zweryfikować w odniesieniu do banków niemieckich. Analiza wydaje się interesująca z kilku powodów. Po pierwsze, jeżeli przyjąć za miarę udział inwestorów zagranicznych w aktywach sektora bankowego, to dotyczy ona najbardziej zamkniętego systemu wśród państw członkowskich Unii Europejskiej². Po drugie, refleksja dotyczy największego pod względem wielkości aktywów sektora bankowego Eurosystemu. Po trzecie, banki niemieckie są jednym z największych inwestorów w polskim systemie bankowym i zmiany strategii internacjonalizacji mogą mieć na niego wpływ.

¹ J. Schildbach: *Gestolpert, nicht gefallen: Internationales Bankgeschäft nach der Krise*. Deutsche Bank Research, Juni 2011.

² W listopadzie 2011 r. udział zagranicznych banków w sumie bilansowej sektora ukształtował się na poziomie blisko 12%.

Spośród wielu aspektów międzynarodowej działalności banków przedmiotem poniższych rozważań pozostają zaledwie trzy, tj. instytucjonalny, który można rozpatrywać w kategoriach międzynarodowego rozwoju placówek (budowy sieci), a de facto są to bezpośrednie i pośrednie³ inwestycje realizowane przez bank. Są one kierowane zarówno do banków, jak i do innych spółek powiązanych lub nie z działalnością bankową. Inwestycje zaliczone do pierwszej z wymienionych kategorii oznaczają powstanie oddziału – jednostki zależnej i w pełni zintegrowanej z bankiem, jak i samodzielnej pod względem prawnym spółki córki. Po drugie, analizie zostaną poddane zobowiązania i wierzytelności tych placówek. Po trzecie, świadczenie czynności bankowych z kraju macierzystego na rzecz klientów znajdujących się w innych państwach (nierezydentów).

Myślą przewodnią jest stwierdzenie, iż umiędzynarodowienie działalności można w pierwszej dekadzie XX w. określić jako trwałą cechę niemieckiego sektora bankowego⁴. Jednakże niestabilność światowych rynków finansowych w latach 2007-2011 znacząco ograniczyła jego zaangażowanie poza krajem macierzystym. Nadal jednak rynek krajowy postaje dla niego głównym obszarem działania.

1. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie banków niemieckich

W Niemczech tradycyjnie dominują banki uniwersalne. Osobliwością rynku pozostaje zarówno struktura własnościowa bankowości niemieckiej, w której utrzymuje się silna pozycja banków publicznoprawnych i spółdzielczych⁵, zamkniętych dla zagranicznych inwestorów⁶, jak i niska koncentracja branży, a także posiadanie sieci ogólnokrajowej jedynie przez dwa banki.

Niezależnie od formy prawnej instytucje kredytowe mogą wykonywać czynności bankowe określone w ustawie kredytowej (Kreditwesengesetz, KWG)⁷, nadto działalność niektórych z nich regulują odrębne ustawy. O ile jednak wszystkie mogą wykonywać czynności bankowe na rzecz klientów prowadzących działalność poza granicami kraju (głównie z zakresu obrotu płatniczego, obsługi transakcji handlu zagranicznego, a także działalność kredytową i doradczą), którą należy określić jako transgraniczną, to o tyle

³ Realizowane przez zagraniczne spółki córki banków niemieckich.

⁴ Warto podkreślić, że proces ten rozpoczął się dopiero w latach 70. XX w. Szczegółowo o przyczynach i przebiegu por.: I. Romiszewska: *Internacjonalizacja banków niemieckich*. Instytut Zachodni, Poznań 2004, s. 57-64.

⁵ Do banków prywatnych należy jedynie ok. 30% aktywów sektora bankowego.

⁶ Symboliczne znaczenie miało jednak nabycie w 2003 r. przez dziewięć trustów inwestycyjnych reprezentowanych przez J.C. Flowers&CoLLC udziałów w HSH Nordbank.

⁷ Kreditwesengesetz z 9 IX 1998 (Bundesgesetzblatt, BGBl. I s. 2776), ostatnia nowelizacja miała miejsce 22 XII 2011 (BGBl. I S. 3044).

odmiennie kształtuje się prawo do dokonywania przez przedsiębiorstwo bankowe zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB). Za te ostatnie uznać można zarówno te kierowane do tej samej branży (oddziały i spółki córki), jak i te realizowane w innych gałęziach gospodarki. ZIB były realizowane w okresie ich dynamicznego rozwoju, tj. w latach 90. XX w., przede wszystkim jako inwestycje we własne placówki, stopniowo jednak kierowano je do spółek pozabankowych, ale działających na rynku finansowym. Oceniając zatem bezpośrednio i pośrednio⁸ inwestycje zagraniczne banków niemieckich, należy podkreślić, że po 2007 r. znacząco się one zmniejszyły (tab. 1). Nadal jednak realizuje je większa liczba banków od posiadających zagraniczne placówki operacyjne (tab. 2).

Tabela 1

Bezpośrednie i pośrednie¹ inwestycje zagraniczne banków niemieckich w latach 1980-2009 (wielkość skonsolidowana na koniec roku w mln euro)

Rok	Inwestycje zagraniczne banków – ogółem	Liczba inwestorów	W tym inwestycje banków w banki położone poza granicami RFN		
			łącznie	Unia Europejska	USA
1980	5 996	-	5 746	4 445	-
1990	18 319	-	15 653	10 812	1 484
1995	38 134	-	36 296	24 831	3 052
2000	98 920	-	58 888	29 180	19 580
2005	108 838	-	71 388	44 873	19 286
2006	121 491	73	-	-	19 286
2007	123 404	71	66 591	39 127	19 445
2008	102 513	72	52 518	31 262	13 141
2009	104 964	64	57 334	36 267	13 689

¹ Tj. realizowane przez spółki zależne w holdingu.

Źródło: Kapitalverflechtung mit dem Ausland. Statistische Sonderveröffentlichung. Deutsche Bundesbank Oktober, 1995 i <http://www.bundesbank.de/statistik/statistik-zeitreihen> z [3.05. 2009], Deutsche Bundesbank. Eurosystem, Bestandserhebung über Direktinvestitionen, Statistische Sonderveröffentlichung 10 - April 2011.

Interesująco przedstawia się geograficzna struktura ZIB. Na obszar państw członkowskich Unii Europejskiej napływało najwięcej inwestycji – „banków w banki”, ale w coraz większym stopniu były one także dokonywane w innych krajach, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych.

⁸ Realizowane były także inwestycje pośrednie, tj. przez spółki zależne w holdingu. Obowiązek zgłoszenia dotyczy tylko inwestycji, w których banki niemieckie posiadają udziały przekraczające 20% w kapitale lub prawie głosu na Walnym Zebraniu Akcjonariuszy. Tego rodzaju inwestycje stają się coraz bardziej znaczące.

Tabela 2

Zagraniczne oddziały i spółki córki banków niemieckich w latach 1973-2011¹

Lata	Liczba banków w RFN	Liczba banków posiadających zagraniczne oddziały	Zagraniczne oddziały		Liczba banków posiadająca zagraniczne spółki córki	Zagraniczne spółki córki	
			liczba	suma bilansowa		liczba	wolumen transakcji
1973	3 784	10	23	3,7	-	-	-
1985	4 659	23	99	99,7	30	67	97,4
1995	3 622	60	156	567,5	37	117	294,9
2000	2 740	71	212	1 448,2	40	170	580,5
2005	2 089	54	211	1 626,5	43	153	713,6
2007	2 015	52	218	2 042,4	39	120	590,8
2008	1 980	56	226	1 715,5	38	116	594,9
2009	1 939	51	211	1 461,6	36	97	474,1
2010	1 919	55	212	2 226,3	37	93	495,1
2011	1 905	55	210	2 446,0	35	89	493,1

¹ Wielkości dla lat 1973-1995 przeliczone na euro, do 1998 r. tzw. wolumen transakcji, w 1990 r. nastąpiła zmiana zasad klasyfikacji zagranicznych oddziałów banku. Dla 2011 r. stan na koniec października.

Źródło: http://www.deutschebank.de/statistik/staistik_zeitreihen i Deutsche Bundesbank. Eurosystem, Bankenstatistik. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht – różne roczniki.

Jednakże kryzys subprime zmniejszył zainteresowanie inwestorów i to głównie rynkiem amerykańskim. Zauważalny jest również w tym okresie spadek liczby banków niemieckich dysponujących zagranicznymi placówkami, czego nie należy wiązać z procesem fuzji w Niemczech⁹.

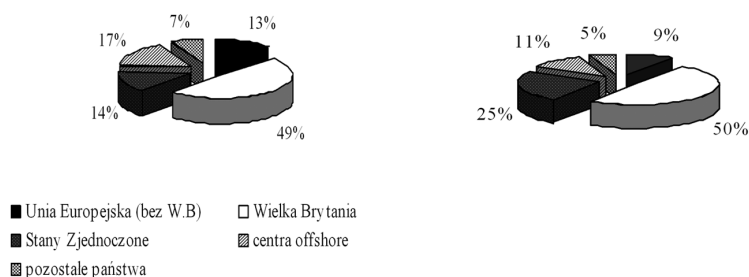
Oczywiście liczba placówek operacyjnych nie może być jedyną miarą umiędzynarodowienia działalności sektora bankowego. Istotna jest ocena wielkości realizowanych poza granicami kraju transakcji, a z punktu widzenia efektywności także uzyskiwana rentowność. Banki w Niemczech niezmiennie rzadko informują o rentowości i uzyskiwanych dochodach swoich zagranicznych placówek (a wiadomo, że jest ona bardzo zróżnicowana), stąd należy spojrzeć na umiędzynarodowienie działalności jedynie przez pryzmat należności i zobowiązań zagranicznych jednostek operacyjnych. Uwagę zwraca drastyczny spadek aktywów zarówno oddziałów (w latach 2008-2009), jak i spółek córek (gł. w 2009 r.) i stopniowa ich odbudowa począwszy od 2010 r., zwłaszcza przez oddziały. Trudno jest uznać ten trend za trwały. Pozostaje on

⁹ Ten ostatni bowiem dotyczy głównie kas oszczędnościowych i banków spółdzielczych pierwotnych, które nie prowadzą tego rodzaju aktywności.

bowiem pod wpływem m.in. sytuacji na rynku obligacji państw strefy euro, które to obligacje znajdują się w portfelach banków niemieckich, w tym także ich zagranicznych placówek oraz rozwoju gospodarczego państw i ich potrzeb kredytowych.

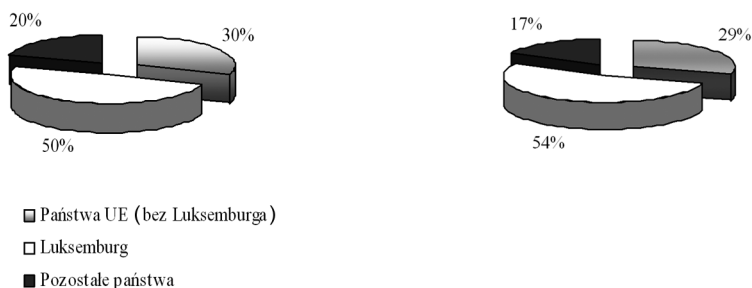
Oceniając internacjonalizację sektora bankowego wyłącznie przez pryzmat liczby oddziałów i spółek córek można odnieść mylne wrażenie, iż wszystkie w jednakowy sposób decydują o międzynarodowym zaangażowaniu banku. Tymczasem ok. połowy sumy bilansowej oddziałów banków niemieckich przypada na położone w Wielkiej Brytanii (rys. 1) i na tym samym poziomie luksemburskich spółek córek (rys. 2). Można zatem sformułować pytanie, czy o spadku zagranicznych aktywów zdecydowały transakcje realizowane tylko w tych dwóch centrach finansowych?

Porównując strukturę aktywów zagranicznych oddziałów banków niemieckich w 2009 i 2011 r. uwagę zwraca spadek i to o blisko 40% ich sumy bilansowej. Zjawisko to dotknęło wszystkie placówki, chociaż w różnym stopniu. Największy spadek dotyczył tak w wielkościach absolutnych, jak i względnych transakcji realizowanych w Stanach Zjednoczonych. Swoją dominującą pozycję utrzymały kraje Unii Europejskiej, na co miały wpływ głównie operacje brytyjskich oddziałów, których udział w aktywach zagranicznych zmniejszył się w 2011 r., nadal jednak stanowił blisko połowę. W dłuższej jednak perspektywie widoczny jest spadek znaczenia rynku europejskiego, na którym jeszcze kilkanaście lat temu realizowano ok. 2/3 wszystkich zagranicznych operacji bilansowych. Mimo iż udział aktywów zgromadzonych w centrach bankowości offshore spadł w wielkościach absolutnych, to zwiększył się ich udział w sumie bilansowej zagranicznych oddziałów (do ok. 1/4).



Rys. 1. Geograficzna struktura sumy bilansowej zagranicznych oddziałów banków niemieckich w latach 2011 i 2009

Źródło: Deutsche Bundesbank: *Bankenstatistik*. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, 11/2011, s. 92- 97.



Rys. 2. Geograficzna struktura sumy bilansowej zagranicznych spółek córek banków niemieckich w latach 2011* i 2009 * wrzesień 2011

Źródło: Ibid., s. 98-100.

Przewaga operacji dokonywanych w państwach UE, tak już widoczna w odniesieniu do oddziałów, jest jeszcze wyższa w odniesieniu do spółek córek. Należy jednak podkreślić, że relacja sumy bilansowej oddziałów w stosunku do spółek córek kształtuje się jak 3:1. W odróżnieniu od wzrastającej liczby zagranicznych oddziałów, liczba spółek córek wzrastała dynamicznie jedynie w latach 80. i 90. XX w. Jeszcze przed wybuchem kryzysu ich liczba zaczęła się gwałtownie zmniejszać.

Warto w tym momencie dokonać analizy struktury zobowiązań i należności zagranicznych oddziałów i spółek córek¹⁰, a w niej także uwzględnić podział na niemieckich i zagranicznych klientów. To z kolei pozwoli na wskazanie zarówno klientów, jak i rodzaju transakcji, które w największym stopniu przyczyniły się do ograniczenia działalności zagranicznych placówek.

Zagraniczne oddziały niemieckich instytucji kredytowych w zakresie operacji aktywnych specjalizowały się, i to jeszcze do 2004 r., w operacjach na rynku międzybankowym, a w kolejnych latach ich głównym klientem został zagraniczny sektor niebankowy. Istnieją jednak przesłanki pozwalające na stwierdzenie, iż de facto należy go utożsamiać ze spółkami pozabankowymi tworzonymi przez te banki, a wskazuje na tę właściwość wspomniany wzrost nakładów na bezpośrednie i pośrednie inwestycje. Zwraca także uwagę wzrost udziału tego sektora w całkowitej wielkości udzielonych kredytów przez zagraniczne oddziały banków niemieckich i równoczesny względny spadek kredytów udzielonych przez te oddziały MIF. Wzrastało również jego znaczenie w operacjach pasywnych banków, chociaż tu nadal utrzymywała się wyraźna przewaga transakcji realizowanych z MIF. Począwszy jednak od 2008 r.,

¹⁰ Należy jednak pamiętać, iż przypisanie transakcji oddziałowi lub spółce córce jest często umowne i uzależnione od wielu czynników, najczęściej od regulacji prawnych określonych przez kraj domicylu takiej placówki. Opracowano na podstawie danych zawartych w Deutsche Bundesbank, *Bankenstatistik*, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, różne numery.

a zwłaszcza w 2009 r. znacząco zmniejszyły się zarówno kredyty udzielone bankom, jak i instytucjom niebankowym, w tym przede wszystkim zagranicznym. Także drastycznie zmniejszyły się zarówno depozyty zagranicznych banków i instytucji niebankowych, jak i banków niemieckich. Warto również podkreślić, iż oddziały wyzbywały się również posiadanych w swoich portfelach papierów wartościowych, chociaż ich udział nie wpływa w sposób wiążący na wielkość sumy bilansowej. Uwagę zwracają także „pozostałe pozycje” po raz pierwszy w 2009 r. wykazane w bilansie. Są to instrumenty finansowe przeznaczone do obrotu (*Financial assets held for trading purposes*), a głównie derywaty finansowe¹¹.

Paru zdań komentarza wymaga również działalność operacyjna zagranicznych spółek córek banków niemieckich, których liczba, jak i wolumen realizowanych transakcji po latach dynamicznego wzrostu systematycznie zmniejsza się i to już od 2004 r. Spośród 35 banków posiadających zagraniczne spółki, aż 28 ma je w krajach Unii Europejskiej. Na tym obszarze prowadziło działalność operacyjną 50 spośród 89 spółek, do których należało ok. 80% wolumenu transakcji zagranicznych spółek córek i wielkość ta od lat utrzymuje się na zbliżonym poziomie. Jednakże równocześnie zmniejszeniu uległy ich aktywa, a w największym stopniu spółek luksemburskich. Kryzys spowodował zmniejszenie zaangażowania w stosunku do wszystkich segmentów klientów i to zarówno w Niemczech, jak i poza granicami kraju. W efekcie zmniejszyły się także wielkości kapitałów własnych. Należy podkreślić, iż w odniesieniu do samodzielnych spółek nie uwidoczniło się w bilansie zaangażowania w derywaty finansowe.

Publikowany przez Deutsche Bundesbank zintegrowany bilans sektora bankowego pozwala jedynie na udzielenie odpowiedzi na pytanie dotyczące struktury i wielkości realizowanych transakcji, a także koncentracji geograficznej zagranicznych oddziałów i spółek córek banków niemieckich. Należy również zauważyć, iż statystyka publikowana przez Deutsche Bundesbank odnośnie do czynności bankowych realizowanych przez zagraniczne placówki banków niemieckich nie informuje o transakcjach realizowanych zarówno przez innego rodzaju spółki tworzone za granicą przez banki, jak i ewentualne kolejne instytucje kredytowe tworzone przez te zagraniczne jednostki¹². Nad-

¹¹ Po raz pierwszy uwzględnione w bilansie banku na mocy Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts z 25 V 2009 r. Są to głównie handlowe papiery wartościowe, dłużne, metale szlachetne i derywaty finansowe. Oszacowanie ich wartości następuje wg metody Fair Value, tzn. na podstawie wyceny rynkowej lub wewnętrznej metody. Mogą się znaleźć w aktywach banku, a w przypadku niższej od nabycia wartości w pasywach.

¹² Te jedynie można odszukać w skonsolidowanych bilansach poszczególnych grup bankowych, ale z kolei one w niewielkim stopniu, przynajmniej jak do tej pory, zawierają informacje o rozmiarach zaangażowania w poszczególnych państwach. Te ograniczenia również nie pozwalają na przeprowadzenie pełnej analizy zagranicznej aktywności banków niemieckich.

to banki nie publikują oddzielnych informacji o rozmiarach zaangażowania w poszczególnych państwach, zwłaszcza ocena oddziału pozostaje praktycznie niemożliwa z uwagi na skonsolidowanie jego bilansu z bilansem banku macierzystego. Brak jest także wiarygodnych danych o operacjach pozabilansowych.

2. Transgraniczna działalność banków niemieckich

Liberalizacja rynku finansowego umożliwiła przedsiębiorstwom bankowym nie tylko rozwój międzynarodowej sieci, ale także wzrost operacji realizowanych przez banki na rzecz nierezydentów. Możliwe są dwie następujące sytuacje: bank pozyskuje na rynku krajowym (w tym przypadku niemieckim) środki, które służą sfinansowaniu wierzytelności wobec pożyczkobiorców na rynkach zagranicznych albo też bank wykorzystuje środki pozyskane na rynku zagranicznym do sfinansowania przedsięwzięć podejmowanych w kraju. Jeżeli tego rodzaju czynności nie są wykonywane przez zagraniczny oddział lub spółkę córkę, to w niemieckich statystykach bankowych określane są mianem *Auslandsgeschäft*¹³. O ile tworzenie poza granicami kraju zagranicznych placówek można uznać za tożsame z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi, o tyle już zagranicznych klientów krajowego banku, tj. tych, których siedziba przedsiębiorstwa lub miejsce zamieszkania znajduje się za granicą, można potraktować podobnie jak eksport przedsiębiorstwa produkcyjnego.

Z porównania wielkości transgranicznych operacji banków niemieckich z wielkością aktywów i pasywów ich zagranicznych spółek córek i oddziałów wynika, iż powstałe w ten sposób wierzytelności i zobowiązania odgrywają większą rolę w działalności banków niż te przypisane ich zagranicznym jednostkom. Tego rodzaju działalność prowadziło w początkach XXI w. blisko 2/3 wszystkich banków niemieckich.

Mimo zróżnicowanego tempa wzrostu w poszczególnych latach sumy bilansowej¹⁴ niemieckiego sektora bankowego następował stały i dynamiczny wzrost operacji realizowanych przez banki w Niemczech na rzecz klientów znajdujących się poza jego granicami (tab. 3). W rezultacie wierzytelności krajowych banków w stosunku do zagranicy wzrosły w latach 1973-2009 r. ponad osiemdziesięciokrotnie, a zobowiązania blisko pięćdziesięciokrotnie. W tym samym okresie suma bilansowa niemieckich banków powiększyła się jedynie trzynastokrotnie¹⁵.

¹³ Jeżeli realizowane jest to pomiędzy krajami członkowskimi Unii Europejskiej, wówczas nosi miano transgranicznego świadczenia usług bankowych.

¹⁴ Do końca 1998 r. wolumenu transakcji.

¹⁵ Należy jednak podkreślić, iż wielkości te uwzględniają jedynie zobowiązania i wierzytelności banków niemieckich, a to oznacza, iż wyłączone są operacje realizowane przez oddziały i spółki córki zagranicznych banków. Nadto nie obejmują i tym razem operacji pozabilansowych banków.

Podobnie jak w odniesieniu do zagranicznych oddziałów i spółek córek również banki położone w Niemczech zmniejszają od 2008 r. zaangażowanie na rynkach zagranicznych i to nie tylko w krajach Unii Europejskiej. Należy to wiązać w sposób bezpośredni z kryzysem finansowym i jego skutkiem – brakiem zaufania do zagranicznych partnerów na międzynarodowym rynku finansowym. Realizowane na nim transakcje w głównej mierze opierają się właśnie na oczekiwaniach, iż zagraniczni partnerzy wywiążą się ze swoich przyszłych zobowiązań. Główną walutą transakcji zawieranych z klientami poza granicami Niemiec pozostaje od jego wprowadzenia – euro¹⁶ i to jest kolejna cecha międzynarodowej aktywności banków niemieckich.

Tabela 3

Suma bilansowa banków w Niemczech i ich zagraniczne aktywa i pasywa w latach 1973-2011¹ (w mld euro²)

Rok	Suma bilansowa banków w RFN	Zagraniczne aktywa banków krajowych				Zagraniczne pasywa banków krajowych			
		ogółem	w tym:			ogółem	w tym :		
			Unia Europejska	USA	centra offshore ³		Unia Europejska	USA	centra offshore ³
1973	602,7	29,0	-	1,6	-	22,1	9,6	1,3	-
1983	1 473,2	106,8	41,3	8,6	13,1	79,9	37,4	3,1	2,4
1993	3 370,5	418,2	226,0	21,8	26,0	247,8	155,7	20,4	7,4
2003	6 470,9	1 417,0	976,0	145,6	77,2	899,4	610,0	88,2	32,9
2007	7 625,7	2 419,0	1 762,7	247,7	97,5	1 044,5	735,3	54,7	22,1
2008	7 956,4	2 435,8	1 790,4	228,3	77,3	993,6	678,8	73,1	24,3
2009	7 509,8	2 172,7	1 632,4	187,0	79,7	873,6	594,2	70,8	20,9
2010	8 352,3	2 011,5	1 493,7	176,3	63,6	973,8	686,0	73,6	20,4
2011	8 403,3	1 974,7	1 453,3	184,3	65,6	1 009,9	715,1	70,2	14,7

¹ listopad 2011 r.

² W różnych walutach, łącznie w euro.

³ Tylko Kajmany.

Źródło: http://www.bundesbank.de/statistik/statistik_zeitreihen [29.01.2011].

Tak jak w przypadku oddziałów i spółek córek, również i w przypadku Auslandsgeschäft analiza geograficznego zaangażowania dowodzi, iż zdecydowanie najważniejszym obszarem aktywności banków były i pozostają państwa członkowskie Unii Europejskiej. Jednakże nie jest tu widoczna aż taka przewaga rynku brytyjskiego i luksemburskiego. Głównym partnerem w tej międzynarodowej działalności banków niemieckich pozostają zagraniczne MIF (gł. banki), zwłaszcza jako kredytobiorcy, chociaż uwagę zwracają także inwestycje dokonane w zagraniczne papiery wartościowe.

¹⁶ Szczególnie wysoki jest udział w operacjach aktywnych kształtujący się na poziomie powyżej 70%, a zobowiązań – ok. 65%.

Należy także zauważyć, iż banki niemieckie koncentrują się głównie na długoterminowych wierzytelnościach i krótkoterminowych zobowiązaniach¹⁷. To oznacza, iż banki prowadziły politykę opartą na akceptacji dla finansowania długoterminowych kredytów krótkoterminowymi zobowiązaniami. Taka koncepcja zarządzania aktywami i pasywami również pomaga w lokalizacji źródeł kryzysowej sytuacji (tu: brak płynności), w jakiej znalazły, co prawda w różnym stopniu, ale praktycznie wszystkie niemieckie banki realizujące transakcje na międzynarodowym rynku. Wiele niemieckich banków nadal odczuwa straty poniesione z tytułu posiadanych papierów wartościowych (gł. islandzkich, emitowanych przez Lehman Brothers, czy też greckich obligacjach).

Zapewne interesujące są także badania, które zmierzałyby do udzielenia odpowiedzi na pytanie o przyczyny międzynarodowej ekspansji w odniesieniu do każdego z banków. Nie budzi wątpliwości stwierdzenie, iż dla niemieckiego sektora bankowego, dysponującego największą liczbą banków w Europie, a także uważanego za nadbankowy (*overbanking*), rozwój działania na większym niż krajowy rynku miał się okazać sposobem na przezwycięzenie istniejących na nim ograniczeń. Oczekiwano także, iż tego rodzaju aktywność przyczyni się do wzrostu wskaźników rentowności, kształtujących się na niższym poziomie, niż w innych państwach europejskich. Trudno je uznać za spełnione, np. w 2010 r. rentowność kapitału własnego (ROE) sektora wyniosła 5,17%, na co miała wpływ niska rentowność wielkich banków (2,8%), banków krajów federacji (-1,47%) i banków hipotecyjnych (-0,5%)¹⁸. Przyczyn tej niskiej rentowności nie należy utożsamiać wyłącznie z umiędzynarodowieniem ich działalności. Należy jednak zauważyć, iż wskaźniki te ulegają w ostatnich latach stałym zmianom, powodującym, że trudno jest nawet przypisać wyższą rentowość określonej grupie właścicielskiej. To skłania z kolei do przyjęcia założenia, iż nie ma zależności pomiędzy rozwojem zagranicznej działalności a uzyskiwaną rentowością. Innymi słowy, istnieją banki wysoce rentowne operujące wyłącznie na rynku rodzimym, jak i rodzimym i międzynarodowym, a niska rentowność może dotyczyć obydwu typu banków.

Podsumowanie

Kryzys zapoczątkowany na amerykańskim rynku kredytów subprime znacząco ograniczył międzynarodową działalność banków niemieckich. Zmniejszyła się liczba zagranicznych oddziałów i spółek córek, a przede wszystkim drastycznie spadła w latach 2008-2009 wielkość ich aktywów. Należy jednak podkreślić, iż od 2010 r. stopniowo wzrastają ich sumy bilansowe, cho-

¹⁷ Na koniec 2008 r. w aktywach jak ok. 2:1, a w pasywach 1:3.

¹⁸ Eurosystem. Deutsche Bundesbank: *Monatsbericht*, September 2011, s. 28-33.

ciaż jako trwałą tendencję należy uznać ograniczenie działalności spółek córek. Znacząco spadło także ich zaangażowanie w transakcje wykonywane na rzecz podmiotów mających siedzibę poza krajem i trend ten utrzymuje się do końca badanego okresu, tj. 2011 r. Tendencja ta objęła, choć w różnym stopniu, zarówno kraje Unii Europejskiej, jak i pozostające poza nią, a przede wszystkim rynek amerykański. Banki niemieckie znacząco zmniejszyły przede wszystkim zaangażowanie w transakcje realizowane ze swoimi głównymi partnerami tj. Monetarnymi Instytucjami Finansowymi oraz na rynku papierów wartościowych. Należy jednak oczekiwać, iż ograniczone z uwagi na możliwości rozwojowe rynku niemieckiego będą w przyszłości kontynuowały międzynarodową strategię rozwoju.

INTERNATIONALIZATION OF BANKS' ACTIVITIES IN AN UNSTABLE ENVIRONMENT. THE CASE OF GERMANY

Summary

The subject matter of the study is the international activity of German banks and development thereof after 2007. Foreign operations of banks which are reflected in the banking sector balance sheet have been analysed. They are carried out both by foreign branches and daughter companies (subsidiary) of German banks as well as by domestic bank outlets to foreign entities. Research proves that similar to European banks, the international operations of German banks were significantly reduced in the years 2008-2009, but already since 2010, their developments may be observed. However, the relatively lowest developmental dynamics can be noticed in respect of cross-border operations of German banks.

Marek Zwolankowski

Uniwersytet Szczeciński

WŁAŚCIWOŚCI BANKÓW WAŻNYCH SYSTEMOWO

Wprowadzenie

W badaniach nad naturą współczesnego kryzysu finansowego wykrystalizowała się linia rozumowania, zgodnie z którą złożoność systemów finansowych należy uznać za uogólnioną przyczynę globalnej niestabilności finansowej. W tym znaczeniu kryzys finansowy jest w znacznej części kryzysem poznania; złożone instytucje finansowe „zbyt duże by upaść” stały się nieprzejryste, a złożone aktywa finansowe (z derywatami kredytowymi jako przykładem spektakularnym) stały się trudne do wyceny¹. Spójny z taką diagnozą jest postulat byłego prezesa EBC J.C. Tricheta o potrzebie podjęcia intelektualnego wyzwania w celu stworzenia ram metodycznych (z modelami i narzędziami analitycznymi) szacowania ryzyka systemowego i systemowej stabilności finansowej². Skuteczna regulacja jest funkcją predykcji, uwarunkowaną następującym łańcuchem logicznego oglądu: przyczynowość → obserwowana regularność → predykcja → regulacja. Celem artykułu będzie analiza inicjatyw podjętych przez regulatorów w Unii Europejskiej i Stanach Zjednoczonych, zmierzających do identyfikacji regularnych właściwości banków ważnych systemowo, by stworzyć na tej podstawie system nadzoru makroostrożnościowego, ograniczającego ryzyko systemowej stabilności. Przedmiotem rozważań będą właściwości banków ważnych systemowo nawiązujące nie tylko do ich bezwzględnych rozmiarów, lecz również cech opisujących ich szczególną złożoność, ekspozycję na ryzyko oraz linie biznesowe.

1. Redefinicja doktryny „zbyt duże by upaść”

W dokumentacji przyczyn i skutków globalnego kryzysu finansowego osobne miejsce poświęcono spektakularnemu upadkowi Lehman Brothers.

¹ J.M. Lipshaw: *The Epistemology of the Financial Crisis: Complexity, Causation, Law, and Judgment*. „Southern California Interdisciplinary Law Journal” 2009, Vol. 19, No. 2, s. 299-300; O. Blanchard: *Makroekonomia*. Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 937.

² J.C. Trichet: *Intellectual Challenges to Financial Stability Analysis in the Era of Macroprudential Oversight*. „Financial Stability Review” 2011, No. 15, s. 139-140.

Bankructwo tego złożonego organizacyjnie i operacyjnie holdingu bankowego sprawiło, że rynki finansowe wkroczyły w całkiem nową fazę funkcjonowania, a instytucje finansowe uległy kryzysowi zaufania³. Krytycy takiego poglądu przestrzegają przed popełnianiem błędu sprowadzania skomplikowanego ciągu zdarzeń w systemach finansowych (kryzysu właśnie) do epizodu. „Upadek Lehman Brothers był raczej przejawem dotkliwości kryzysu niż jego przyczyną”⁴.

Siła tego sporu znacząco słabnie wraz z wytyczeniem innej płaszczyzny analizy, z rozważaniem kwestii nie tylko ekonomicznych, ale i ustrojowych. „Tak działa kapitalizm. Było naturalną sprawą pozwolić Lehmanowi upaść, ponieważ robił coś, co robi się tylko raz w życiu – pożyczył kwotę której nie był w stanie spłacić”⁵. W tym kontekście pytanie: czy upadek Lehman Brothers oznacza koniec doktryny „zbyt duże by upaść”? ma inną wagę. S.G. Cecchetti nadaje temu pytaniu rangę jedyne w swym rodzaju i fundamentalnego problemu, wynikającego z kryzysu finansowego⁶. Dodatkowo taka linia rozumowania jest spójna z tezą o luce poznania, towarzyszącej analizie rozlicznych aspektów kryzysu finansowego. Akceptowany w różnych środowiskach – regulatorów, nadzorców, bankowców – argument „zbyt duży by upaść” nie zawsze miał naukowe podstawy⁷.

Rysunek 1 ilustruje omawianą doktrynę na tle innych – alternatywnych i co najmniej równorzędnych – systemowych następstw uzyskania przez bank statusu dużej globalnej instytucji finansowej.

Ta umowna matryca nie jest zamknięta i prawdopodobnie dyskusyjna w aspekcie sugerowanej sekwencji szczególnych właściwości ważnych systemowo instytucji finansowych. Pozwala jednak zrozumieć złożoność położenia regulatorów i nadzorców wobec „złożoności wpływu” (*imact complexity*) dużych globalnych instytucji finansowych. S.C. Bair, przewodnicząca FDIC, uwzględniając powyższe uwarunkowania, przyjmuje następujące przesłanki tworzenia nowoczesnego systemu regulowania dużych instytucji finansowych:

1. Należy odbudować równowagę pomiędzy „siecią bezpieczeństwa” (zapewniającą stabilność i zaufanie publiczne), a jasno i wiarygodnie określonymi ograniczeniami uruchamiania systemu (bez negatywnego wpływu na warunki konkurencji w sektorze).
2. Uznając zaufanie publiczne, płynność rynków i stabilność finansową za dobra publiczne, reżim regulacyjny musi łączyć nadzór makroostrożnościowy ze wsparciem dyscypliny rynkowej.

³ BIS Quarterly Review, December 2008, s. 4.

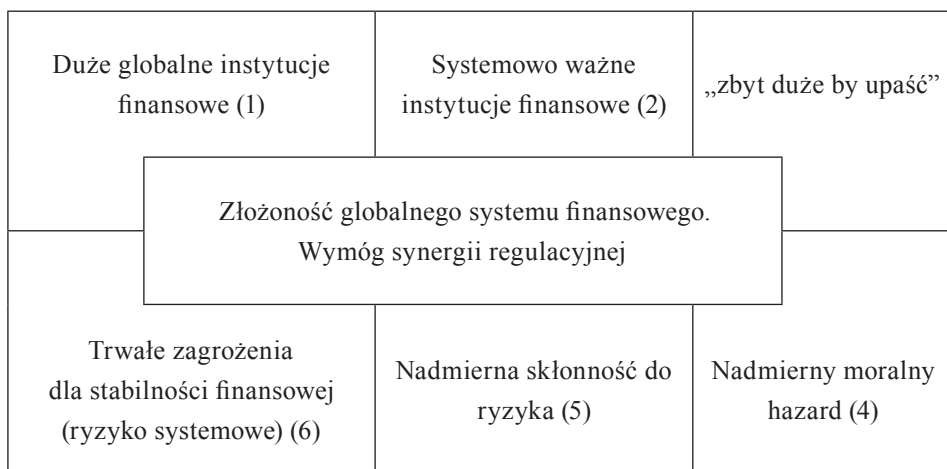
⁴ N. Roubini, S. Mihm: *Ekonomia kryzysu*. Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 134.

⁵ T. Phillips: *Spektakularne upadki wielkich firm*. Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 131.

⁶ S.G. Cecchetti: *How to Cope with the too-big-to-fail problem?* BIS Speeches, 19 October 2011, s. 1.

⁷ Ch. Zhou: *Are Banks too Big to Fail?* Measuring Systematic Importance of Financial Institution. „International of Central Banking” 2010, Vol. 6, No. 4, s. 205.

Ostatni wątek tworzy dodatkowy impuls do redefinicji doktryny „zbyt duże by upaść”.



Rys. 1. Złożoność globalnego systemu finansowego, a wymóg synergii regulacyjnej

Doświadczenia związane z kryzysem finansowym dowodzą, że duże banki mają skłonność do nadmiernego „eksploatowania” systemu sieci bezpieczeństwa; są zbyt duże, by można je poddać adekwatnej (do ekspozycji na ryzyko) dyscyplinie rynkowej⁸. Dodatkowo z raportu ekonomistów Międzynarodowego Funduszu Walutowego wynika, że istnieje związek między tym, ile banki wydają na lobbing, a podejmowanym ryzykiem. „Zdaniem ekonomistów przeprowadzona przez nich analiza demonstruje, iż fakt, że sektor finansowy wywiera nacisk na politykę, może być źródłem ryzyka systemowego”⁹. Reasumując, można postawić tezę o potrzebie synergii regulacyjnej w odpowiedzi na zagrożenia systemowe, kreowane przez globalne, duże instytucje finansowe, uwzględniając następujące fakty:

1. Upadek Lehman Brothers wprowadził siłę argumentu „zbyt duże by upaść”, lecz nie uwolnił regulatorów od szczególnego monitorowania dużych banków (jako zbyt złożonych czy zbyt ważnych systemowo, lecz również zbyt trudnych do efektywnego zarządzania).
2. Proces regulacyjny musi być uzupełniany przez dyscyplinę rynkową.
3. Nadzór makroostrożnościowy i mikroostrożnościowy to dwa komplementarne elementy systemu regulacji.
4. Oprócz „twardych elementów” regulacyjnych, obserwacją muszą być objęte „elementy miękkie” (monitorowanie lobbingu).

⁸ J.O.S. Wilsen, B. Casu, C. Girardone, P. Molyneux: *Emerging themes in Banking: Recent Literature and Directions for Future Research*. „The British Accounting Review” 2010, No. 42, s. 156.

⁹ T. Phillips: Op. cit., s. 77.

2. Banki ważne systemowo a ryzyko systemowe

Istnieje alternatywa w definiowaniu ważnych systemowo instytucji finansowych¹⁰ w kontekście ryzyka systemowego:

1. Definicja „negatywna” eksponuje potencjał destrukcji tych instytucji, czyli siłę oraz zakres zagrożeń przez nie kreowanych dla systemowej stabilności.
2. Definicja „pozytywna” nawiązuje do więzi pomiędzy dobrą kondycją ekonomiczną tych instytucji a gładkim funkcjonowaniem systemu finansowego.

Celom regulatorów odpowiada oczywiście inne podejście, spójne – w metodologii badań naukowych – z definiowaniem operacyjnym. Definicja tego rodzaju pozwoli na identyfikowanie banków ważnych systemowo „[...] poprzez zaprojektowanie procedur pomiarowych, dostarczających empirycznych kryteriów stosowania danego pojęcia w sposób naukowy”¹¹. W tym świetle proces identyfikowania banków ważnych systemowo i proces ich nadzorowania muszą być wpisane we wspólne ramy proceduralne. Praktyczne rozpoznanie systemowej ważności umożliwi nadzorcom dyscyplinowanie banków oraz sformułowanie przesłanek kreowania systemu regulacji na podstawie zdiagnozowanych związków przyczynowo-skutkowych pomiędzy strategiami banków ważnych systemowo a ryzykiem systemowym¹².

Takie atrybuty posiada dokument Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego¹³, zawierający metodologię szacowania negatywnych efektów zewnętrznych, kreowanych przez globalne, systemowo ważne banki. W treści dokumentu zarekomendowano ilościowe i jakościowe wyróżniki, identyfikujące te szczególne instytucje finansowe. Ogłoszono pięć równorzędnych kategorii wymiarowania ważnych systemowo banków:

1. Aktywność w obszarach nakładających się na siebie jurysdykcji różnych państw (*cross-jurisdictional activity*).
2. Wielkość, mierzona łączną ekspozycją na ryzyko, zdefiniowana za pomocą wskaźnika dźwigni finansowej (*size*).
3. Powiązanie (współzależność), obserwowane przykładowo na rynkach globalnego, hurtowego finansowania się banków (*interconnectendess*).
4. Mała podatność na zastąpienie przez inne instytucje finansowe, ze względu na rolę w kształtowaniu powszechnych systemów rozliczeń pieniężnych, czy z powodu skali zaangażowania w proces gwarantowania na rynku długu (*substitutability*).

¹⁰ Deutsche Bank Research: *Identifying Systemically Important Financial Institutions (SIFIS)*, August 11, 2011.

¹¹ Ch. Frankfort-Nachmias, D. Nachmias: *Metody badawcze w warunkach społecznych*. Zys i S-ka, Poznań 2001, s. 47.

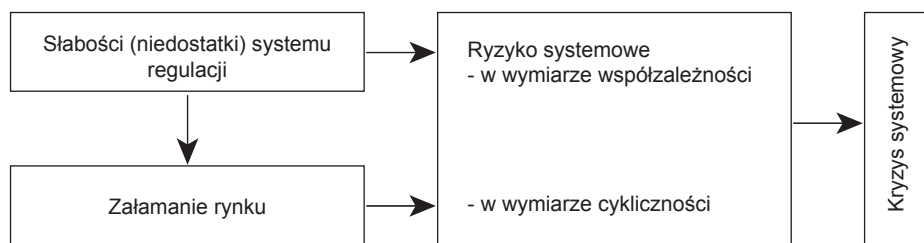
¹² J.B. Thomson: *On Systemically Important Financial Institutions and Progressive Systemic Mitigation*. Federal Bank of Cleveland, Policy Discussion Paper, No. 27, August 2009, s. 1.

¹³ Basel Committee on Banking Supervision, *Global systemically important banks: assesment methodology and the additional loss absorbency requirement*. Rules text, November 2011, Bank for International Settlement.

5. Złożoność, przykładowo ze względu na skalę udziału w operacjach na rynkach derywatów typu OTC (*complexity*)¹⁴.

W amerykańskim dokumencie regulacyjnym (Dodd-Frank Act of 2010), jak stwierdził B. Bernanke, stworzono podstawy do skutecznego monitorowania systemowo ważnych instytucji finansowych¹⁵. Oprócz wielkości, uznanej za parametr najbardziej prosty, ale i potencjalnie wadliwy, przyjęto cztery adekwatne kryteria do zidentyfikowania tych instytucji. Układają się one w umowną formułę 4xC: *contagion, correlation, concentration, condition*.

Wspólną przesłanką regulatorów europejskich i amerykańskich był zamiar stworzenia ram dla systemu wiążącego nadzór mikroostrożnościowy z nadzorem makroostrożnościowym. Rdzeniem takiego reżimu regulacyjnego jest ograniczanie zagrożeń ze strony dużych, złożonych konglomeratów dla stabilności systemowej. Na rys. 2 przedstawiono mechanizm rozwoju ryzyka systemowego i kryzysu systemowego z założeniem, że „[...] powstrzymywanie ryzyka systemowego jest pierwotnym operacyjnym zadaniem polityki makroostrożnościowej”¹⁶.



Rys. 2. Źródła ryzyka systemowego, a kryzys systemowy

Załamanie się rynku finansowego zostało pogłębione przez słabości systemu regulacji, w tym poprzez brak, de facto, nadzoru makroostrożnościowego. Wykreowane w takich warunkach ryzyko systemowe miało dwa wymiary:

1. Współzależność dużych banków (powiązania na rynku finansowania hurtowego, podobieństwo strategii, niemal identyczna ekspozycja na ryzyko).
2. Procykliczność (nadmierna skłonność do ryzyka, moralny hazard).

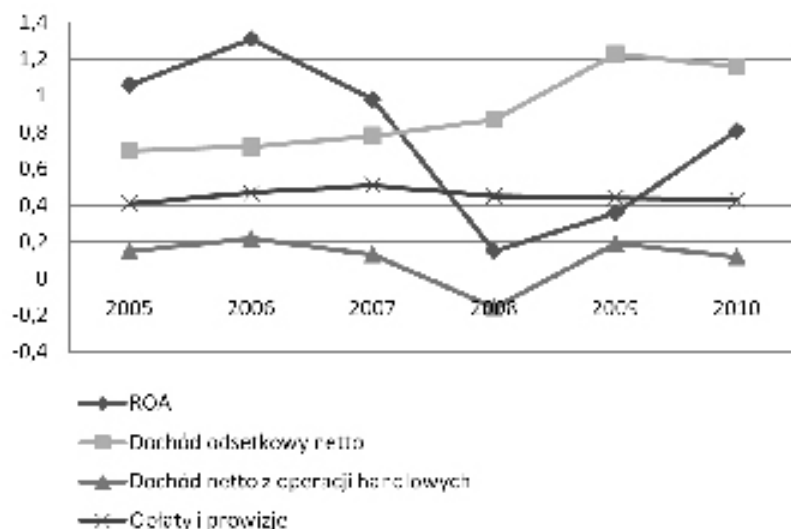
3. Profil ekonomiczny banków ważnych systemowo

Przywołanie strategii i ryzyka dużych banków w kontekście kryzysu systemowego skłania do naszkicowania ich profilu ekonomicznego. Na rys. 3a i 3b przedstawiono zwrot z aktywów ważonych ryzykiem 20 dużych i złożonych grup bankowych krajów strefy euro.

¹⁴ Ibid., s. 3-10.

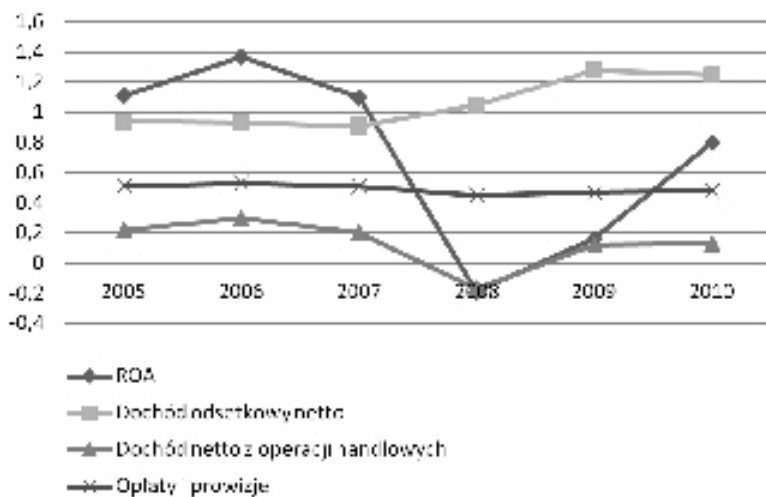
¹⁵ B. Bernake: *The Dood-Frank Act*. Testimony before the Committee an Banking, Housing, and Urban Affairs US Senate, Washington DC, 21 July 2011, s. 1-2.

¹⁶ Deutsche Bundesbank: „Financial Stability Review”, December 2004, s. 76-77.



Rys. 3a. Zwrot z aktywów ważonych ryzykiem i jego podstawowe determinanty (wg mediany)

Źródło: Na podstawie: Financial Stability Review ECB, June 2011.



Rys. 3b. Zwrot z aktywów ważonych ryzykiem i jego podstawowe determinanty (wg średniej arytmetycznej)

Źródło: Na podstawie: Ibid.

Łatwo zauważyć, że spadek efektywności aktywów w latach 2007-2008 był spowodowany spadkiem dochodów netto z operacji handlowych banków. W rozwinięciu tego spostrzeżenia warto przybliżyć strategię zarobkowe dużych banków, wnikając w strukturę ich aktywów. W tab. 1 zamieszczono dane o udziale derywatów i papierów wartościowych (księga handlowa) w aktywach 10 ważnych systemowo, globalnych grup bankowych w latach 2005-2010.

Tabela 1

Udział derywatów i papierów wartościowych w aktywach wybranych banków ważnych systemowo w latach 2005- 2010.

Nazwa banku (grupy kapitałowej)	Udział w aktywach: 1. Derywatów 2. Papierów wartościowych	2005	2006	2007	2008	2009	2010
UBS AG	1. (w %)	16,2	12,5	18,8	42,4	31,5	30,5
	2. (w %)	32,3	38,1	34,9	16,4	24,3	23,8
ING Groep NV	1. (w %)	3,3	2,6	2,8	6,7	4,6	0,9
	2. (w %)	28,2	30,1	36,1	27,0	25,0	29,7
Credit Suisse Group	1. (w %)	4,1	4,6	7,2	9,0	5,3	4,6
	2. (w %)	38,3	34,6	35,0	23,6	30,0	29,0
Danske Bank A/S	1. (w %)	6,1	5,5	6,7	16,2	10,1	10,4
	2. (w %)	13,4	13,5	13,9	12,1	13,8	13,3
Dexia	1. (w %)	6,0	4,3	4,8	9,1	7,7	9,0
	2. (w %)	39,2	33,2	42,8	21,8	20,0	17,1
HSBC Holdinds Plc	1. (w %)	4,9	5,6	8,0	19,6	10,6	10,6
	2. (w %)	30,0	30,9	33,8	31,0	36,3	34,2
Barclays Plc	1. (w %)	14,8	13,9	20,2	48,0	30,2	28,2
	2. (w %)	24,1	26,3	23,9	14,9	18,1	18,4
Royal Bank of Scotland Plc	1. (w %)	12,3	13,4	17,8	41,3	26,0	29,4
	2. (w %)	17,5	16,8	18,3	12,2	16,9	16,5
BNP Paribas	1. (w %)	15,4	11,4	14,1	27,5	17,9	17,7
	2. (w %)	49,3	48,5	48,7	37,2	34,3	36,2
KBC Group	1. (w %)	5,8	5,1	6,2	11,0	6,6	5,1
	2. (w %)	39,7	38,0	32,3	27,4	33,6	31,0

Źródło: Obliczenia na podstawie danych Bankscope.

Wybór grup bankowych do badania jest pochodną sugestii, że spektakularnym przykładem banków systemowych, działających „z przyzwoleniem” doktryny „zbyt duże by upaść”, są banki o sumie zobowiązań przekraczających wartość PKB kraju macierzystego¹⁷. W każdym z badanych banków zaangażowanie w derywaty osiągnęło apogeum w roku 2008, a w ślad za załamaniem się rynku derywatów podążyła erozja zwrotu z aktywów. Przytłaczająca większość banków realizowała również w latach 2005-2007 strategię

¹⁷ A. Demircuc-Kunt, H. Huizinga: *Are Bank too Big to Fail or too Big to Save?* International Evidence from Equity Prices and CDS Spreads, The World Bank. Policy Research Working Paper 5360, July 2010, s. 3, 7-8.

aktywności na rynkach papierów wartościowych, z rozbudowaną ekspozycją na ryzyko zmienności cen tych walorów. Z tym wnioskiem koresponduje także skala utraty giełdowej wartości akcji badanych banków w roku 2008 (tab. 2).

Tabela 2

Giełdowe kursy wybranych banków ważnych systemowo w latach 2004-2011

Nazwa banku (grupy kapita- łowej)	1. Cena akcji 2. Zmiana kursu (r/r)	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
UBS AG	1. CHF 2. %	47,7 .	62,55 31,2	74,05 18,4	52,40 -41,3	14,84 -71,7	16,05 11,9	15,35 -4,4	11,18 -27,2
ING Groep NV	1. EUR 2. %	22,3 .	29,30 31,6	33,59 48,8	26,75 -20,4	7,33 -72,6	6,90 -5,9	7,28 5,5	5,56 -23,6
Credit Suisse Group	1. CHF 2. %	47,8 .	67,00 40,2	85,25 27,2	68,10 -20,1	28,50 -58,1	51,20 79,6	37,67 -26,4	22,07 -41,4
Danske Bank A/S	1. DKK 2. %	167,8 .	222,0 32,3	251,0 13,1	199,8 -20,4	52,00 -74,0	118,00 126,9	143,0 21,2	72,95 -49,0
Delia	1. EUR 2. %	15,3 .	17,62 15,2	18,76 6,5	15,58 -17,0	2,89 -81,5	4,03 39,4	2,46 -39,0	0,30 -87,8
HSBC Holdin- ds Plc	1. GBP 2. %	8,8 .	9,33 6,1	9,31 -0,002	8,42 -9,6	6,62 -21,4	7,09 7,1	6,51 -8,2	4,91 -24,6
Barclays Plc	1. GBP 2. %	5,9 .	6,11 4,3	7,30 19,5	5,04 -31,0	1,53 -69,6	2,76 80,4	2,62 -5,1	1,76 -32,8
Royal Bank of Scotland Plc	1. GBP 2. %	5,8 .	5,85 0,002	6,64 13,5	4,44 -33,1	0,49 -89,0	0,29 -40,8	0,39 34,5	0,20 -48,7
BNP Paribas	1. EUR 2. %	52,9 .	67,82 28,2	82,65 21,9	74,22 -10,2	30,25 -59,2	55,90 85,0	47,61 -14,8	30,35 -36,3
KBC Group	1. EUR 2. %	56,5 .	78,65 39,2	92,90 18,1	96,20 3,6	21,45 -77,7	30,38 36,5	25,50 -16,1	9,73 -61,8

Źródło: Obliczenia na podstawie danych Bankscope.

Podsumowanie

Kryzys finansowy ujawnił słabości systemu regulacji banków ważnych systemowo jako instytucji z potencjałem destrukcji dla globalnej stabilności finansowej. Regulatorzy stanęli przed wyzwaniem redefinicji doktryny „zbyt duże by upaść”, nadzorcy zaś przed zadaniem operacyjnej identyfikacji banków ważnych systemowo. Wymiarowanie tych dużych i złożonych instytucji finansowych jest wstępnym warunkiem skutecznego monitorowania ich zachowań. Sprzyja także stworzeniu spójnego (z nadzorami makro- i mikroostrożnościowymi jako komponentami) reżimu regulacyjnego.

CHARACTERISTICS OF SYSTEMICALLY IMPORTANT BANKS**Summary**

The financial crisis of 2007-2009 has revealed faults of cognition relating to structure and dynamics of global financial system. Regulators are facing a challenge of identifying characteristics of systemically important financial institutions, which are large and complex financial entities with a potentially destructive effect on systemic stability. The aim of this article is to present „morphological“ characteristics of systemically important banks and to analyse regulatory initiatives in the EU and the US, aiming to merge macro- and microprudential supervision. The analysis of financial profiles of systemically important banks indicates their strong interconnectedness on wholesale funding markets, but also important similarities of their investment strategies, resulting in a common risk exposure.

Translated by Dorota Skała

NIESTABILNOŚĆ W BANKACH SPÓŁDZIELCZYCH

Tamara Anna Galbarczyk

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

EMISJA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH JAKO FORMA POWIĘKSZANIA FUNDUSZY WŁASNYCH BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH

Wprowadzenie

Efektem kryzysu finansowego ostatnich lat są działania podjęte w zakresie aktualizacji regulacji ostrożnościowych. Źródłem zmian są prace nad pakietem CRD IV i Bazylea III, których główne kierunki dotyczą podniesienia wymogów kapitałowych i zaostrzenia oceny ryzyka¹. Planowane zmiany wymuszają konieczność rewizji dotychczasowych strategii i podjęcie starań w zakresie budowy stabilnej bazy kapitałowej. Już dzisiaj, zgodnie z zaleceniami KNF, banki powinny zwiększać fundusze własne i dążyć do uzyskania współczynnika wypłacalności powyżej 10% przy jednoczesnym osiągnięciu Tier 1 w wysokości 8%². W związku z tym istotne wydają się działania banków spółdzielczych w tym zakresie, które stały się przedmiotem analizy w niniejszym artykule. Celem artykułu jest prezentacja możliwości powiększania funduszy własnych ze szczególnym uwzględnieniem emisji papierów wartościowych i analiza skali tych działań podejmowanych w sektorze banków spółdzielczych.

1. Istota i zakres działania banków spółdzielczych

Banki spółdzielcze są jednocześnie bankami i spółdzielniami, co wywiera decydujący wpływ na ich działalność. Definicję banku zawiera ustawa Prawo bankowe³, a spółdzielni – Prawo spółdzielcze⁴. Zgodnie z nią oraz zasadami określonymi przez Międzynarodowy Kongres Spółdzielczy, podstawowym celem działania banków spółdzielczych powinno być finansowe wspieranie członków, przez świadczenie im wielostronnej pomocy i wysokiej jakości

¹ Szerzej J. Zombirt: *Bazylea III. Czy to wystarczy?*, „Bank” 2011, nr 2, s. 18–22.

² A. Szafran: *Pozyskanie kapitałów jest priorytetem*. „Bank wspólnych sił” 2010, nr 5, s. 7.

³ Ustawa z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. 2002, Nr 72, poz. 665 z późn. zm., art. 2.

⁴ H. Cioch: *Prawo spółdzielcze*. Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 47.

usług po korzystnych cenach⁵. Nie wyklucza to dążenia do osiągnięcia zysku, tym bardziej, że ze względu na konkurencję banki spółdzielcze są zmuszone rozszerzać krąg klientów.

1.1. Zakres działania terytorialny i przedmiotowy

Ustawa regulująca działalność banków spółdzielczych przewiduje ograniczenia terytorialne i przedmiotowe, nakładając jednocześnie obowiązek zrzeszania się⁶. Banki spółdzielcze mogą prowadzić działalność na terenie województwa, w którym znajduje się ich siedziba oraz na terenie powiatów, w których znajdują się ich placówki, a za zgodą banku zrzeszającego, również na terenie powiatów sąsiadujących⁷.

Po uzyskaniu zezwolenia KNF, mogą one realizować niemalże wszystkie czynności z art. 5 ustawy Prawo bankowe, przy czym niektóre z nich mogą wykonywać z klientami zamieszkującymi, prowadzącymi przedsiębiorstwo, mającymi siedzibę lub jednostki organizacyjne na terenie działania banku. Udzielanie i potwierdzanie gwarancji oraz poręczeń może być dokonywane w zakresie i trybie uzgodnionym z bankiem zrzeszającym, a wykonywanie niektórych czynności z art. 5 i wszystkich z art. 6 ust. 1 ustawy Prawo bankowe wymaga jego zgody⁸.

W stosunku do ustawy Prawo bankowe, banki spółdzielcze nie mogą: wykonywać samodzielnie terminowych operacji finansowych, operacji, których przedmiotem są warranty, otwierać i potwierdzać akredytyw oraz wydawać instrumentów pieniądza elektronicznego (ale mogą wykonywać czynności polegające na jego rozliczaniu i umarzaniu)⁹. Najpóźniej umożliwiono im emitowanie bankowych papierów wartościowych i zaciąganie zobowiązań z tytułu emisji papierów wartościowych za zgodą banku zrzeszającego¹⁰.

1.2. Emisja papierów wartościowych przez banki spółdzielcze

Banki spółdzielcze mogą emitować obligacje, bankowe papiery wartościowe i certyfikaty depozytowe.

⁵ T. Orzeszko: *Banki spółdzielcze w Polsce. Ekonomiczne i finansowe warunki rozwoju*. WSB, Poznań 1998, s. 17.

⁶ Ustawa z dnia 7.12.2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, Dz.U. Nr 119, poz. 1252 z późn. zm., art. 4 i 16 ust. 2–3. Z wyjątkiem banków posiadających kapitały własne na poziomie minimum 5 mln euro, które mogą działać na terenie całego kraju i wykonywać wszystkie czynności bankowe.

⁷ Ibid., art. 5. Zakres ustalony ustawą z dnia 27.06.2003 r. o zmianie ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających oraz ustawy o NBP, Dz.U. Nr 137, poz. 1303.

⁸ Ustawa z dnia 7.12.2000 r. o funkcjonowaniu..., op. cit., art. 6 ust. 1-3 i art. 7-8.

⁹ Ibid., art. 6-8 oraz ustawa z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe..., op. cit., art. 5.

¹⁰ Ustawa z dnia 1.07.2009 r. o zmianie ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, Dz.U. Nr 127, poz. 1050, art. 1 pkt 1-2.

Emitent obligacji potwierdza zaciągnięcie pożyczki, zobowiązuje się do jej zwrotu w ustalonym terminie oraz do zapłaty odsetek. W warunkach emisji bank nie musi określać celu, dlatego uzyskanymi środkami może swobodnie dysponować. Może ponadto wprowadzić zakaz lub ograniczenie zbywania obligacji imiennych¹¹. „Bankowe papiery wartościowe muszą zawierać w treści określone elementy, mogą nie mieć formy dokumentu, a bank nie może kredytować zakupu papierów wyemitowanych przez siebie. O zamierzonej emisji, jej warunkach i wartości, informowany jest NBP”¹².

Certyfikaty depozytowe potwierdzają złożenie depozytu o określonej wielkości na oznaczony czas. Dla banku ich emisja jest formą atrakcyjniejszą niż lokata międzybankowa ze względu na płynność. Muszą to być jednak papiery podlegające swobodnemu obrotowi na rynku wtórnym. Posiadacz zamiast zrywać lokatę może sprzedać certyfikat¹³.

Omówione papiery mają charakter dłużny i ich emisja wiąże się w zasadzie z powiększaniem kapitałów obcych. Istnieją jednak możliwości zakwalifikowania zobowiązań z tego tytułu do funduszy uzupełniających banku, o czym będzie mowa dalej.

2. Fundusze własne i ich rola w finansowaniu działalności banków spółdzielczych

Fundusze własne pełnią funkcję założycielską, a w trakcie prowadzenia działalności muszą być utrzymywane na wymaganym poziomie¹⁴. Ich wysokość ma znaczenie przy określaniu terytorialnego i przedmiotowego zakresu działania oraz determinuje możliwość zwiększania zaangażowania w finansowanie innych podmiotów.

2.1. Elementy funduszy własnych banków spółdzielczych

Fundusze własne obejmują fundusze podstawowe i uzupełniające (w kwocie nieprzekraczającej funduszy podstawowych). Ich elementy zaprezentowano w tab. 1.

Zasadniczymi funduszami własnymi banku spółdzielczego są:

- fundusz udziałowy powstający z wpłat udziałów członkowskich, odpisów na udziały z podziału nadwyżki bilansowej lub innych źródeł;
- fundusz zasobowy powstający z wpłat przez członków wpisowego, części

¹¹ Ustawa z dnia 29.06.1995 r. o obligacjach; Dz.U. 2001, Nr 120, poz. 1300 z późn. zm., art. 8 ust. 1, art. 20, 22 i 28 ust. 2.

¹² Ustawa z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe..., op. cit., art. 89 ust. 2, art. 90-91.

¹³ *System finansowy w Polsce*. Red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 253.

¹⁴ Ustawa z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe..., op. cit., art. 32 ust. 1-2 i art. 128, ust. 1-2.

nadwyżki bilansowej lub innych źródeł; jeżeli nie osiąga wysokości wniesionych udziałów obowiązkowych, na jego powiększenie przeznaczają się co najmniej 5% nadwyżki bilansowej¹⁵.

Tabela 1

Elementy funduszy własnych banku spółdzielczego

Fundusze podstawowe	Fundusze uzupełniające
1. Fundusze zasadnicze: wpłacony fundusz udziałowy oraz fundusz zasobowy i rezerwowy. 2. Pozycje dodatkowe funduszy podstawowych: – fundusz ogólnego ryzyka na niezidentyfikowane ryzyko działalności bankowej, – niepodzielony zysk z lat ubiegłych, zysk w trakcie zatwierdzania oraz zysk netto bieżącego okresu sprawozdawczego, – obliczone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, pomniejszone o przewidywane obciążenia i dywidendy, w kwotach nie większych niż kwoty zysku zweryfikowane przez biegłych rewidentów, – inne pozycje bilansu banku określone przez KNF, np. obligacje długoterminowe wyemitowane na podstawie uchwały KNF Nr 314/2009 (par. 3.1.), która od 2011, straciła moc na podstawie uchwały KNF Nr 434/2010. 3. Pozycje pomniejszające fundusze podstawowe, które stanowią: – wartości niematerialne i prawne wycenione wg wartości bilansowej, – strata z lat ubiegłych, strata w trakcie zatwierdzania, strata netto bieżącego okresu, – inne pomniejszenia funduszy podstawowych określone przez KNF w uchwale Nr 381/2008 (par. 2.1) zmienionej uchwałą Nr 367/2010 od 1.01.2011 r., a aktualnie (od 1.01.2012 r.) w uchwale Nr 325/2011 (par. 3.1)	1. Fundusz z aktualizacji wyceny rzeczowych aktywów trwałych. 2. Za zgodą KNF: – określona część (max. 50%) dodatkowej kwoty odpowiedzialności członków, o której mowa w ustawie z dnia 7.12.2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (art. 10, ust.2), spełniające określone w ustawie z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe (art. 127, ust. 3, pkt 2, lit. b-d) warunki: – zobowiązania podporządkowane, – fundusze tworzone ze środków własnych lub obcych, – zobowiązania z tytułu papierów wartościowych o nieokreślonym terminie wykupu oraz inne instrumenty o podobnym charakterze. 3. Inne pozycje określone przez KNF – w uchwale Nr 381/2008 (par. 3.1) zmienionej uchwałą Nr 367/2010 od 1.01.2011 r., a aktualnie (od 1.01.2012 r.) w uchwale Nr 325/2011 (par. 4.1) – w celu bezpiecznego prowadzenia działalności bankowej i prawidłowego zarządzania ryzykiem. 4. Pomniejszenia funduszy uzupełniających, określone przez KNF w uchwale Nr 381/2008 (par. 4.1) zmienionej uchwałą Nr 367/2010 od 1.01.2011 r., a aktualnie (od 1.01.2012 r.) w uchwale Nr 325/2011 (par. 5.1)

Źródło: Na podstawie ustawy z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. 2002, Nr 72 poz. 665 z późn. zm., art. 127 i uchwały KNF.

Wniesienie udziałów daje prawo do dywidendy, gdy bank jest dochodowy. W przypadku ponoszenia strat fundusz udziałowy jest jednym ze źródeł ich pokrycia. Z jego tworzeniem wiąże się jednak ryzyko nieplanowanego obniżenia wysokości, ponieważ każdy członek spółdzielni może udziały wycofać.

¹⁵ Ustawa z dnia 16.09.1982 r. Prawo spółdzielcze, Dz.U. 2003, Nr 188 poz. 1848, z późn. zm., art. 76 i 78 par. 1.

Ten brak stabilności jest przyczyną planowanych zmian w zakresie ujmowania go w funduszach podstawowych¹⁶.

W strukturze funduszy podstawowych fundusz udziałowy zajmuje drugie miejsce po funduszu zasobowym, który łącznie z rezerwą rewaluacyjną jest głównym źródłem finansowania majątku trwałego i udziałów kapitałowych w bankach zrzeszających. Niewielki udział ma natomiast fundusz rezerwowy, tworzony z zysku netto z przeznaczeniem na finansowanie strat¹⁷.

Konieczność posiadania odpowiedniej bazy kapitałowej i presja konkurencji wymusza na bankach spółdzielczych dążenie do ciągłego poszukiwania potencjalnych źródeł powiększania funduszy własnych. Najpowszechniejszym źródłem wewnętrznym jest wypracowany zysk. Trzeba jednak pamiętać, że jego część powinna finansować wypłatę dywidendy, ponieważ zdolność do budowania funduszy udziałowych, w sytuacji braku jakichkolwiek udogodnień dla członków, zależy przede wszystkim od możliwości zaoferowania zadowalającego oprocentowania udziałów. W takim przypadku bardziej konkurencyjny może stać się jednak koszt pozyskania kapitału, np. w drodze emisji obligacji, zwłaszcza że w tym przypadku pozyskuje się kapitały stabilne¹⁸.

Podstawową zewnętrzną formą pozyskiwania kapitału przez banki spółdzielcze są wpłaty wpisowego i udziałów. Jednakże, szczególnie w okresie kryzysu, napotykają one na niechęć do podwyższania zadeklarowanych udziałów i mogą mieć problemy z pozyskaniem nowych członków. Korzystnie na poziom funduszy własnych może natomiast wpłynąć podniesienie kwoty odpowiedzialności członków, której część można zaliczyć do funduszy uzupełniających. Ważną pozycją są także zobowiązania podporządkowane, które w kwocie i na zasadach ustalonych w decyzji KNF, mogą być ujęte w funduszach uzupełniających. Dotychczas były to głównie pożyczki – zaciągane w bankach zrzeszających i innych podmiotach¹⁹. Aktualnie mogą je też stanowić zobowiązania związane z emisją papierów wartościowych.

Do funduszy własnych mogą być również zaliczane pozycje dodatkowe określone przez KNF. Takimi elementami funduszy podstawowych banku spółdzielczego za zgodą KNF mogły być obligacje długoterminowe, „amortyzowane” w ciągu ostatnich 10 lat przed wykupem z tych funduszy. Mogły być zaliczone do funduszy podstawowych do 35% ich wysokości i po spełnieniu

¹⁶ B. Kublik: *Czy warto emitować obligacje i zaliczać je do funduszy uzupełniających?* „Bank wspólnych sił” 2011, nr 4, s. 15. H. Banaśkiewicz: *Bankowość spółdzielcza a prace nad pakietem CRD IV*. „Bank wspólnych sił” 2011, nr 9, s. 33.

¹⁷ *Zarządzanie bankiem spółdzielczym*. Red. J. Szambelańczyk. WSB, Poznań 1997, s. 96.

¹⁸ B. Kublik: *Op. cit.*, s. 15.

¹⁹ *Ibid.*

warunków określonych w uchwale²⁰. Została ona uchylona, ale środki z emisji zaliczone do funduszy podstawowych według stanu na 31 grudnia 2010 r., po tym dniu mogą być do nich nadal zaliczane w ustalonych kwotach do 31 grudnia 2040 r.²¹.

W przypadku emisji papierów dłużnych przeprowadzanych aktualnie przez banki spółdzielcze, uzyskane środki mogą powiększać kapitały obce, albo – po spełnieniu określonych warunków i za zgodą KNF – mogą być zaliczone do funduszy uzupełniających.

2.2. Emisja obligacji spółdzielczych jako forma powiększania funduszy własnych

30 września 2009 r. zaczął działać w Polsce rynek Catalyst, na którym przedmiotem obrotu są instrumenty dłużne. 28 lipca 2010 r. zadebiutowały na nim niezabezpieczone obligacje spółdzielcze o wartości nominalnej 1000 zł i zmiennym oprocentowaniu ustalonym dla półrocznych okresów odsetkowych, wyemitowane przez 5 banków²². Aktualnie na rynku notowane są 24 serie tych obligacji o łącznej wartości nominalnej 381,3 mln zł, które scharakteryzowano w tab. 2.

Tabela 2

Obligacje sektora banków spółdzielczych notowane na Catalyst
według stanu na 31.12.2011 r.

Emitent	Nazwa	Kupon	Wartość emisji (w mln zł)	Wykup
1	2	3	4	5
Bank Polskiej Spółdzielczości S.A.	BPS0720	WIBOR 6M+3,5–5,5 p.p.	80,0	12.07.2020
	BPS0718	WIBOR 6 M+3 p.p.	100,0	15.07.2018
Podkarpacki Bank Spółdzielczy w Sanoku	PBS0720	WIBOR 6M+4 p.p.	25,0	2.07.2020
	PBS1021	WIBOR 6M+3,2 p.p.	23,0	6.10.2021
Bank Spółdzielczy w Ostrowii Mazowieckiej	BOM0221	WIBOR 6 M+3,5–4 p.p.	10,0	11.02.2021
Spółdzielczy Bank Rozwoju w Szepietowie	SBR0325	WIBOR 6 M+3,5 p.p.	2,0	12.03.2025
	SBR0725	WIBOR 6 M+3,5 p.p.	5,0	16.07.2025

²⁰ Uchwała nr 314/2009 KNF z dnia 14.10.2009 r. w sprawie innych pozycji bilansu banku zaliczanych do funduszy podstawowych banku, ich wysokości, zakresu i warunków zaliczania do funduszy podstawowych banku, Dz. Urz. KNF Nr 1 poz.8, par. 2 ust. 1 i 3 oraz par. 3-4.

²¹ Uchwała nr 434/2010 KNF z dnia 20.12.2010 r. w sprawie innych pozycji bilansu banku zaliczanych do funduszy podstawowych banku, ich wysokości, zakresu i warunków ich zaliczania do funduszy podstawowych banku, Dz.Urz. KNF Nr 1 poz.1, par. 2-3.

²² www.egospodarka.pl [28.12.2011].

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5
Krakowski Bank Spółdzielczy	SBK1020	WIBOR 6 M+4 p.p.	20,685	29.10.2020
Bank Spółdzielczy w Białej Rawskiej	BRB0425	WIBOR 6 M+3,5 p.p.	10,0	9.04.2025
Spółdzielczy Bank Rzemiosła i Rolnictwa w Wołominie	BSW0721	WIBOR 6 M+3,2 p.p.	10,0	8.07.2021
Polski Bank Spółdzielczy Bank w Ciechanowie	BSC0621	WIBOR 6 M+3 p.p.	8,0	22.06.2021
	BSC0620	WIBOR 6 M+3 p.p.	10,0	18.06.2020
Warszawski Bank Spółdzielczy	WBS0521	WIBOR 6 M+3,2 p.p.	7,0	27.05.2021
Bank Spółdzielczy w Skierniewicach	BSS0418	WIBOR 6 M+3,5 p.p.	8,0	1.04.2018
Mazowiecki Bank Spółdzielczy w Łomiankach	MBS0720	WIBOR 6 M+3,2 p.p.	8,0	23.07.2020
Podlasko – Mazurski Bank Spółdzielczy w Zabłudowie	PMS0624	WIBOR 6 M+3 p.p.	5,0	18.06.2024
Bank Spółdzielczy w Limanowej	BSL0521	WIBOR 6 M+3,2 p.p.	10,0	13.05.2021
Bank Spółdzielczy w Piątnicy	BPT0620	WIBOR 6 M+3,2 p.p.	4,0	11.06.2020
ESBANK Bank Spółdzielczy w Radomsku	ESB0725	WIBOR 6 M+3 p.p.	5,0	16.07.2025
Bałtycki Bank Spółdzielczy w Darłowie	BBS1226	WIBOR 6 M+3 p.p.	2,9	24.12.2026
Bank Spółdzielczy w Piasecznie	BSP0620	WIBOR 6 M+3 p.p.	5,0	25.06.2020
Orzesko – Knurowski Bank Spółdzielczy w Knurowie	OKB0520	WIBOR 6 M+3 p.p.	7,0	28.05.2020
Bank Spółdzielczy w Płońsku	BPL0421	WIBOR 6 M+3–3,5 p.p.	7,0	15.04.2021
Gospodarczy Bank Spółdzielczy w Barlinku	GBS0621	WIBOR 6 M+2,8 p.p.	8,75	10.06.2021

Źródło: www.gpwcatalyst.pl [3.01.2011].

Oprocentowanie obligacji jest obliczane na podstawie stawki WIBOR 6M. Charakteryzują się one stosunkowo małym ryzykiem, jak na dochód, który przynoszą. Przeciętna rentowność (YTM) wynosi 7,72% i jest wyższa o 2,7–2,8 p.p. od średniego oprocentowania lokat bankowych²³. Nie licząc BPS S.A., średnia wartość emisji oscylowała około 10 mln zł. Największymi emitentami byli BPS S.A., PBS w Sanoku i KBS. Dwie emisje miały charakter publiczny (BPS0718 i PBS1021) oraz były kierowane do inwestorów, z których każ-

²³ M. Sadrak: *Obligacje banku zamiast lokaty*. „Bank wspólnych sił” 2011, nr 7, s. 22.

dy zamierzał nabyć obligacje o wartości nominalnej co najmniej 250 tys. zł. W przypadku obligacji PBS1021, wartość nominalna jednej obligacji wynosiła po raz pierwszy 100 zł²⁴.

Według stanu na koniec 2011 r. w obrocie znajdowały się obligacje wyemitowane przez 19 banków spółdzielczych, co oznacza, że w stosunku do funkcjonujących na koniec roku 574 banków spółdzielczych emitenci stanowili niecałe 3,3% ich ogólnej liczby. Z kolei w stosunku do posiadanych przez banki spółdzielcze funduszy własnych (7751,9 mln zł), środki z emisji (201,3 mln zł) stanowiły 2,6%. Wyliczone udziały nie są wysokie, ale należy pamiętać, że możliwość emisji pojawiła się dopiero 28 sierpnia 2009 r., czyli są one efektem działań podjętych w ciągu 2 lat (2010 i 2011). Stosując uproszczone rozumowanie, można ponadto oszacować, że dzięki dokonaniu emisji długoterminowych obligacji (zaliczonych do funduszy podstawowych lub uzupełniających) banki spółdzielcze uzyskały możliwość zwiększenia akcji kredytowej o około 2,5 mld zł²⁵. W stosunku do kredytów i pożyczek udzielonych przez nie na koniec 2011 r. (64,2 mld zł) stanowiłoby to z kolei niespełna 4% (3,9%). Czynnikiem uniemożliwiającym dynamiczny wzrost w sytuacji nadwyżki bazy depozytowej jest niski poziom funduszy własnych i konieczność przestrzegania obowiązujących limitów koncentracji zaangażowania.

2.3. Wielkość funduszy własnych banków spółdzielczych

W latach 2005-2009 fundusze własne banków spółdzielczych zwiększyły się niemalże dwukrotnie, z 3,2 do 6,1 mld zł. W całym okresie rosły zarówno fundusze ogółem, jak i fundusze zasadnicze, w tym fundusz udziałowy oraz zasobowy. Na koniec 2010 r. fundusze własne wyniosły prawie 7 mld zł, a 2011 r. – 7,8 mld zł. Udział funduszy zasadniczych w funduszach ogółem obniżył się z 93,2% w 2005 r. do 88,3% w 2009 r., zaś udział funduszu udziałowego spadł odpowiednio z 16,3% do 11,1%. Fundusz zasobowy stanowił około 75% funduszy własnych²⁶.

Tabela 3

Adekwatność kapitałowa banków spółdzielczych

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
I. Fundusze własne w mln zł., w tym:	3182,9	3727,7	4460,0	5160,5	6081,7	6950,9	7751,9
1. Fundusze podstawowe							
– w mln zł	3129,7	3648,2	4241,3	4878,7	5739,5	6571,4	7324,9
– udział w funduszach własnych w %	98,3	97,9	95,1	94,5	94,4	94,5	94,5
– stosunek do aktywów w %	9,2	8,8	8,7	8,6	9,3	9,3	9,3

²⁴ www.pbsbank.pl [3.01.2011].

²⁵ Obliczenia dotyczą tylko banków spółdzielczych, bez BPS SA. Por. K. Artyszuk: *Rynek Catalyst. Obligacje spółdzielcze*. „Bank wspólnych sił” 2012, nr 2, s. 27.

²⁶ Na podstawie Raportów o sytuacji banków w latach 2007-2010, www.knf.gov.pl.

cd. tabeli 3

2. Fundusze uzupełniające w mln zł	148,1	153,4	266,9	337,2	394,1	436,1	487,7
3. Pomniejszenia sumy funduszy podstawowych i uzupełniających w mln zł	94,9	73,9	48,2	55,4	51,8	56,6	60,7
II. Całkowity wymóg kapitałowy							
– w mln zł	1731,3	2130,3	2583,6	3151,5	3635,2	4109,0	4615,6
– stosunek do funduszy własnych w %	54,4	57,1	57,9	61,1	59,8	58,9	59,5
III. Współczynnik wypłacalności w %	14,7	14,0	13,8	13,1	13,4	13,6	13,6

Źródło Raporty o sytuacji banków w latach 2007–2010, UKNF, Warszawa 2008–2011 oraz dane miesięczne (marzec 2012), www.knf.gov.pl.

W tabeli 3 przedstawiono rachunek adekwatności kapitałowej banków spółdzielczych. W całym okresie posiadane przez nie fundusze własne przewyższały całkowity wymóg kapitałowy, a współczynnik wypłacalności utrzymywany był na wymaganym poziomie. W ciągu 7 lat banki powiększyły ponadto prawie dwuipółkrotnie wysokość funduszy podstawowych i prawie trzyipółkrotnie wysokość funduszy uzupełniających.

Sytuację sektora banków spółdzielczych w zakresie bazy kapitałowej należy ocenić jako dobrą. Fundusze własne, w tym fundusze podstawowe i uzupełniające, w analizowanym okresie sukcesywnie rosły, a po przejściowym spadku zwiększył się również współczynnik wypłacalności. Wszystkie banki na koniec 2010 r. spełniały wymogi minimalnych funduszy i minimalnego współczynnika wypłacalności. Współczynnik wypłacalności dla grupy banków spółdzielczych osiągnął zalecany przez KNF poziom (powyżej 10%), a Tier 1 w okresie grudzień 2009 r. – grudzień 2011 r. kształtował się powyżej 12,5%²⁷ (wobec zalecanych 8%). Pomimo tego konieczne jest nie tylko utrzymanie, ale wręcz wzrost stabilnej bazy kapitałowej we wszystkich bankach spółdzielczych, szczególnie w sytuacji planowanych zmian regulacji nadzorczych.

Podsumowanie

Banki spółdzielcze są podmiotami stabilnymi, utrzymującymi wymagany poziom adekwatności kapitałowej, wysokość współczynnika wypłacalności i nienaruszającymi norm płynności²⁸. W ostatnich latach musiały one sprostać m.in. konieczności powiększenia funduszy własnych do poziomu 1 mln euro i przejścia na nową sprawozdawczość. Przed nimi kolejne wyzwania związane z Bazyleą III i CRD IV, wśród których największe będą stanowić:

- redefinicja funduszy własnych (wyłączenie funduszu udziałowego z funduszy podstawowych),

²⁷ Dane miesięczne (marzec 2012), www.knf.gov.pl.

²⁸ Według informacji KNF zdarzają się nieliczne przypadki naruszenia tych norm, ale mają one marginalne znaczenie.

- nieuwzględnianie funduszu udziałowego i zobowiązań podporządkowanych przy wyliczaniu wskaźnika Tier 1,
- zmiany regulacji nadzorczych w zakresie norm płynności,
- ograniczenia w rozdysponowaniu zysków po wdrożeniu buforów kapitałowych²⁹.

Pierwsze dwie zmiany mogą spowodować trudności w osiągnięciu wymaganego wskaźnika Tier 1 i innych norm opartych na funduszach własnych. W związku z niezaliczeniem lokat deponowanych przez banki spółdzielcze w bankach zrzeszających do środków płynnych, mogą mieć one trudności z utrzymaniem wskaźnika LCR na wymaganym poziomie. Z kolei banki zrzeszające mogą mieć problemy ze wskaźnikiem NSFR, ponieważ środki pozyskane przez nie od banków spółdzielczych nie będą traktowane jako środki stabilne. Jeśli chodzi o ograniczenia w rozdysponowaniu zysków, mają one znaczenie marginalne, ponieważ akurat sektor bankowości spółdzielczej w ostatnich latach przeznaczał na fundusze własne większość zysków. Bez tego niemożliwe byłoby zapewne osiągnięcie wymaganych progów kapitałowych.

Chociaż emisja papierów dłużnych nie będzie miała wpływu na fundusze podstawowe, banki będą z pewnością nadal jej dokonywać, zaliczając środki z emisji do funduszy uzupełniających jako zobowiązania podporządkowane. Będą także zmuszone zwiększyć fundusze podstawowe, ale proces ten ma być rozłożony w czasie.

THE ISSUANCE OF SECURITIES AS A FORM OF INCREASING OWN CAPITAL BY COOPERATIVE BANKS

Summary

The activities of cooperative banks are limited both in territorial and objective terms. In the process of reaching the target level of capital this scope was broadened, the latest to be introduced being the possibility of issuing bank securities and contracting obligations on account of issuance of securities. Hence the banks use this opportunity of taking into consideration obligations (liabilities) arising from the issuance of bonds in the form of subordinated liabilities in supplementary funds, with the consent of the Polish Financial Supervision Authority. In the future, on account of the planned changes within the Basel III and CRD IV, cooperative banks will still be interested in enlarging their own capital, especially that of category I.

²⁹ Por. H. Banaśkiewicz: Op. cit., s. 32.

Maria Magdalena Golec

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

DETERMINANTY ZMIAN STÓP PROCENTOWYCH W BANKACH SPÓŁDZIELCZYCH

Wprowadzenie

W warunkach kontynentalnego systemu finansowego stopy procentowe banków stanowiące cenę udostępnienia środków pieniężnych mają zasadnicze znaczenie nie tylko dla podmiotów je współtworzących, ale również dla innych uczestników rynku, zachęcając lub zniechęcając do podejmowania działań inwestycyjnych. Banki jako pośrednicy finansowi są podmiotami w największym stopniu wpływającymi na stopy procentowe, a także nieustannie dostosowującymi się w tym zakresie do warunków rynkowych. Zmiany rynkowych stóp procentowych są jedną z kluczowych niestabilności nieodłącznie związanych z prowadzeniem działalności bankowej, z drugiej jednak strony stopy procentowe są elementem autonomicznej polityki każdej instytucji. Pojedynczy bank samodzielnie prowadzi politykę cenową oferowanych produktów finansowych i, w związku z tym, różne mogą być bezpośrednie przesłanki wprowadzanych zmian w tabelach oprocentowania.

Rozważania dotyczące zmienności stóp procentowych prowadzone będą w sektorze banków spółdzielczych – najliczniejszej grupie instytucji kredytowych na polskim rynku bankowym¹. W bankach spółdzielczych jako mniejszych (najczęściej lokalnych) instytucjach finansowych, działających w zrzeszeniach (z wyjątkiem Krakowskiego Banku Spółdzielczego), posiadających odmienne, w porównaniu do banków komercyjnych, regulacje prawne, mogą występować specyficzne czynniki zmian stóp procentowych.

Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja determinant zmian stóp procentowych w bankach spółdzielczych w Polsce, przeprowadzona na podstawie literatury przedmiotu oraz badania ankietowego. W związku z faktem, iż decyzje finansowe w bankach spółdzielczych nie są podejmowane na podstawie jednej przesłanki, ale na skutek większej ich liczby, na podstawie badania

¹ Na koniec października 2011 r. w Polsce działało 574 banków spółdzielczych wobec 48 banków komercyjnych.

empirycznego zostanie przeprowadzona również ich hierarchizacja – uporządkowanie zdiagnozowanych czynników według znaczenia w procesach decyzyjnych.

1. Potencjalne czynniki zmian stóp procentowych w bankach spółdzielczych

Stopy procentowe stanowiące obok prowizji i opłat istotny składnik ceny usług finansowych odgrywają kluczowe znaczenie zarówno bezpośrednio dla instytucji bankowych, jak i ich klientów, a także innych uczestników rynku finansowego. Dla banku są narzędziem pozyskiwania nowych klientów, wchodzenia na nowe rynki, zwiększania skali działalności, poprawy wskaźników rentowności czy kształtowania zachowań klientów w zakresie korzystania z określonych produktów lub kanałów dystrybucji². Na efekty finansowe działalności polskich banków spółdzielczych w znacznym stopniu wpływają wyniki odsetkowe, w mniejszym stopniu wynik finansowy tych instytucji powstaje jako dochód z tytułu różnych opłat i prowizji. O ile w bankach komercyjnych udział dochodu odsetkowego w wyniku z działalności bankowej wyniósł 57,6% w 2010 r. (51,9% w 2009 r.), o tyle dla banków spółdzielczych wskaźnik ten osiągnął wartość 72,4% w 2010 r. (70,7% w 2009 r.). Ponadto wysokość marży odsetkowej jest znacznie wyższa (w 2010 r. wyniosła 4,1%) niż w całym sektorze bankowym (w 2010 r. – 2,8%)³. Racjonalność decyzji w zakresie stóp procentowych dokonywanych w bankach spółdzielczych ma więc z punktu widzenia generowanego wyniku finansowego większe znaczenie niż w bankach komercyjnych.

W literaturze przedmiotu wskazuje się trzy metody (strategie), na podstawie których kształtowane są ceny usług bankowych: metodę bazującą na popycie na dane usługi; metodę opartą na kosztach oraz metodę porównywania cen usług konkurencyjnych⁴. W praktyce jednak banki powinny brać pod uwagę elementy wszystkich powyższych metod (tj. popyt, koszty własne, ceny konkurencji), traktując je jako swoiste uwarunkowania kształtowania cen, gdyż brak uwzględnienia jakiegokolwiek z nich może prowadzić do niepowodzenia

² P. Stodulny: *Determinanty kształtowania cen na rynku usług bankowych*. W: *Współczesne problemy rynku pieniężnego i kapitałowego. Teoria i praktyka*. Red. K. Gabryelczyk, E. Gruszczyńska-Brożbar. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu nr 113, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2009, s. 75, 78-79.

³ M. Zygierewicz, J. Tylińska, T. Pawlonka: *Raport o sytuacji ekonomicznej banków Banki 2010*. Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 2011, s. 150-151.

⁴ W.L. Jaworski: *Strategia marketingowa banków komercyjnych*. W: *Bankowość. Zagadnienia podstawowe*. M. Iwanicz-Drozdowska, W.L. Jaworski, Z. Zawadzka. Poltext, Warszawa 2007, s. 203.

prowadzonej działalności gospodarczej⁵. Stosowanie elementów wszystkich powyższych metod znajduje również potwierdzenie w wynikach badań. Dla przykładu w badaniu ankietowym przeprowadzonym wśród ekspertów bankowych na przełomie lat 2007/2008 stwierdzono konieczność wykorzystywania wszystkich powyżej wymienionych metod cenotwórstwa, z nieznaczną przewagą znaczenia metody porównywania cen z cenami usług konkurencyjnych (z postulowanym udziałem 36,7% w procesie kształtowania cen bankowych)⁶.

Stanowiąc jeden z elementów ceny usługi bankowej, stopa procentowa podlega zatem także różnym, zmiennym uwarunkowaniom, pomiędzy którymi mogą występować sprzężenia zwrotne⁷. Przykładowy podział czynników wywołujących zmiany stóp procentowych w bankach przedstawiono w tab. 1.

W procesach podejmowania decyzji będą uwzględniane jedynie te spośród wskazywanych uwarunkowań, które są przez pojedynczych decydentów uznane za najważniejsze, stanowiące determinanty (łac. *determinantis* – określające, wyznaczające, czynniki wpływające w zasadniczy sposób) polityki stóp procentowych określonego banku.

Tabela 1

Podział uwarunkowań zmian stóp procentowych w bankach

Kryterium	Podział uwarunkowań i ich przykłady	
1	2	
Możliwość wpływania przez pojedynczy bank	Egzogeniczne (zewnętrzne) – poza kontrolą banku, np. aktualna i oczekiwana inflacja, aktualny i oczekiwany poziom bazowych stóp procentowych NBP, aktualny i oczekiwany poziom rynkowych stóp procentowych	Edogeniczne (wewnętrzne) – wynikające z polityki danego banku; np. zakładana rentowność banku, realizowanie strategii marketingowej dla określonej usługi banku
Zakres bezpośredniego kształtowania stóp procentowych banku	Pośrednie – oddziaływanie poprzez kształtowanie uwarunkowań decyzji banku, np. aktualny i oczekiwany poziom inflacji, poziom stopy rezerwy obowiązkowej, aktualna i oczekiwana rentowność skarbowych papierów wartościowych	Bezpośrednie – występujące wówczas gdy bank definiuje stopę procentową usługi na podstawie określonej zewnętrznej stopy referencyjnej, np. stopa procentowa kredytów definiowana jako WIBOR 3M plus określona marża banku (lub LIBOR, EURIBOR itd.)

⁵ Wskazywane jest również ustalenie metody podstawowej oraz uzupełniającej w procesie kształtowania cen. P. Chwirot-Zakrzewska: *Praktyczne zastosowanie metod kształtowania cen w bankach komercyjnych działających w Polsce*. „e-Finanse” 2010, nr 1, s. 4.

⁶ Szerzej w: Ibid., s. 5-7.

⁷ P. Stodulny: Op. cit., s. 80-92; M. Szyszko: *Analiza związku zmian stóp procentowych NBP i oprocentowania depozytów bankowych*. W: *Problemy rynku usług inwestycyjnych dla klienta indywidualnego w Polsce*. Red. J. Szambelańczyk, M. Szyszko. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu 2010, nr 30, s. 89; S. Szydło: *Stopy procentowe w bankach komercyjnych*. „Bank i Kredyt” 2004, nr 8, s. 46; J. Grzywacz: *Marketing banku*. Difin, Warszawa 2010, s. 56.

cd. tabeli 1

1	2	
Rzeczywiste wystąpienie określonych czynników	Faktyczne uwarunkowania, np. poziom inflacji	Oczekiwane (prognozowane) uwarunkowania, np. oczekiwany poziom inflacji
Mierzalność	Ilościowe (mierzalne) uwarunkowania; np. stopy procentowe banku centralnego	Jakościowe (niemierzalne) uwarunkowania; np. preferencje konsumentów, regulacyjne, realizowanie strategii marketingowej dla określonej kategorii klientów
Perspektywa rozważań	Makroekonomiczne np. koniunktura gospodarcza, inflacja, polityka banku centralnego	Mikroekonomiczne , np. oferta banków konkurencyjnych na rynku lokalnym

W bankach spółdzielczych, oprócz uwarunkowań wewnętrznych związanych z koniecznością przewyższania wartości progowych dla banku⁸ oraz makroekonomicznych, związanych przede wszystkim z polityką pieniężną banku centralnego⁹ w znacznym zakresie na stopy procentowe będzie oddziaływała konkurencja cenowa na rynku lokalnym. W praktyce zaś, z racji oligopolistycznych cech rynku bankowego¹⁰, czyli determinowania działań na rynku przez największe jednostki, może pojawić się efekt naśladownictwa cenowego większych podmiotów rynku przez banki spółdzielcze, a także dominacja procesów dostosowawczych (w odróżnieniu od możliwych działań antycypacyjnych ze strony największych podmiotów rynku prowadzonych na podstawie prognozowanych warunków rynkowych). Ponadto, obok czynników makro- i mikroekonomicznych można wyodrębnić dodatkowo uwarunkowania mezoekonomiczne, wynikające m.in. z możliwości refinansowania działalności przez banki spółdzielcze w ramach struktur zrzeszeniowych. W praktyce polityka stóp procentowych banku zrzeszającego może odgrywać znaczną rolę, z uwagi na powszechne korzystanie przez banki spółdzielcze z możliwości lokowania nadwyżek pozyskiwanych, a nie zainwestowanych w formie kredytów środków pieniężnych¹¹. Nietożsama, w porównaniu do banków komercyj-

⁸ R. Mikołajczak: *Metodyka ustalania kosztów i cen wybranych usług bankowych*. W: *Ekonomika banku spółdzielczego*. Red. J. Szambelańczyk. Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1999, s. 133.

⁹ Według badań w Polsce kanał kredytowy transmisji polityki pieniężnej działa silniej właśnie w odniesieniu do małych banków, w tym spółdzielczych. P. Marszałek: *Kredytowy kanał transmisji impulsów polityki pieniężnej. Przypadek Polski*. W: *Problemy polskiego systemu bankowego*. Red. A. Janc, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu 2008, nr 111, s. 71.

¹⁰ H. Balicka: *Stopień zaawansowania oferty internetowej a konkurencyjność banku*. „Bank i Kredyt” 2008, nr 6, s. 40.

¹¹ Należy jednak mieć na uwadze, iż sektor banków spółdzielczych jest wewnętrznie zróżnicowany. W tej kategorii instytucji wyróżnia się zarówno banki spółdzielcze „kredytowe” – udzielające więcej kredytów oraz „depozytowe” – przyjmujące więcej depozytów. Stąd też różny charakter ma refinansowe wsparcie ze strony banków zrzeszających. Udział należności sektora finansowego w sumie bilansowej w grupie banków spółdzielczych w 2010 r. wyniósł 31,1% (4-krotnie więcej niż w całym sektorze bankowym), podczas gdy zobowiązania wobec sektora finansowego jedynie 2,5%.

nych, lista uwarunkowań zmian stóp procentowych w bankach spółdzielczych może wynikać również z ograniczonej oferty usługowej. Dla przykładu, brak w ofercie usługowej niektórych instytucji produktów walutowych powoduje wyeliminowanie z listy czynników rynkowych stóp referencyjnych dla innych walut (jak np. LIBOR dla CHF, USD, EUR czy EURIBOR). Dostosowując listę czynników zmian stóp procentowych do specyfiki banków spółdzielczych, warto również zwrócić uwagę na charakterystyczne bezpośrednie czynniki zmian stóp procentowych kredytów. Jako że część portfela kredytowego banków spółdzielczych (choć różna, biorąc pod uwagę poszczególne instytucje) stanowią kredyty preferencyjne dla rolnictwa, ich oprocentowanie związane jest bezpośrednio ze stopami NBP. W procesie przygotowywania potencjalnej listy czynników zmian stóp procentowych dla banków spółdzielczych należy zwrócić również uwagę na wewnętrzne zróżnicowanie tego sektora, uwzględniając teren działania, skalę działalności, a także jej profil (np. rolniczo-detaliczny lub biznesowy) w odniesieniu do pojedynczych instytucji. Rzeczywiste uwarunkowania zmian cen będą zatem obejmować specyficzną organizację sektora banków spółdzielczych oraz atrybuty indywidualnych organizacji.

2. Determinanty zmian stóp procentowych w opiniach banków spółdzielczych

W celu identyfikacji kluczowych czynników zmian stóp procentowych z punktu widzenia mezoskali – sektora banków spółdzielczych, a także rozpoznania procesów decyzyjnych w ujęciu polityki stóp procentowych przeprowadzono badanie ankietowe¹². Na pytania kierowane do prezesów banków spółdzielczych odpowiedziały 54 instytucje, co stanowi jedynie 9,4% wszystkich ankietowanych. Banki te stanowią zróżnicowaną grupę podmiotów, przy nieznacznym wyższym udziale większych instytucji sektora banków spółdzielczych¹³.

W procesach decyzyjnych badanych banków najczęściej wskazywanych czynnikiem zmian stóp procentowych były ceny usług u podmiotów stanowiących bezpośrednią konkurencję na rynku lokalnym – czynnik ten uznało za kluczowy ponad 80% ankietowanych¹⁴. Jedynie nieznacznie mniejsza gru-

¹² Zostało ono przeprowadzone w październiku 2011 r. w formie wysyłki drogą pocztową kierowaną do wszystkich banków spółdzielczych w Polsce.

¹³ Badane banki reprezentują 19% sumy bilansowej sektora banków spółdzielczych. Grupa badanych instytucji była dość zróżnicowana, od bardzo małych podmiotów z funduszami własnymi na poziomie minimalnym, jedną placówką, trzema udziałowcami i zatrudnieniem 9-osobowym, do bardzo dużych instytucji.

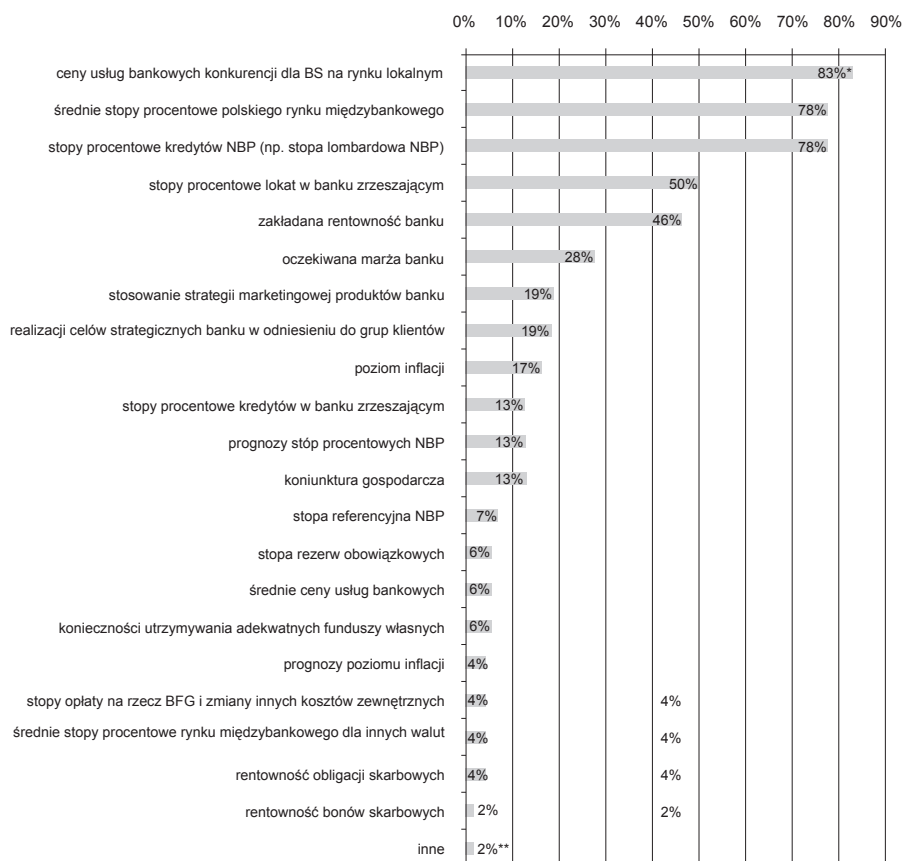
¹⁴ Ankietowani zostali poproszeni o zaznaczenie najistotniejszych czynników w procesie podejmowania decyzji, jednak liczba wskazań nie mogła być mniejsza niż 3 i nie większa niż 7. Lista potencjalnych uwarunkowań obejmowała ponadto: stopę depozytową NBP, rentowność obligacji na rynku oraz hossę/bessę na giełdzie.

pa banków uznała za determinanty stóp procentowych średnie stopy procentowe rynku międzybankowego oraz bazowe stopy procentowe kredytów NBP. Dla połowy badanych banków spółdzielczych istotne w procesie podejmowania decyzji w zakresie stóp procentowych są specyficzne dla tej grupy banków stopy procentowe lokat w banku zrzeszającym. Kolejne wskazywane uwarunkowania wynikają z polityki poszczególnych instytucji (są to m.in. zakładana rentowność banku, oczekiwana marża banku czy realizowanie strategii marketingowej lub celów strategicznych banku – tab. 1).

Badane banki zostały poproszone o uszeregowanie wybranych czynników według ich znaczenia w procesach decyzyjnych¹⁵. Lista rankingowa, w której przedstawiono trzy najważniejsze determinanty (tab. 2) zasadniczo potwierdza wyżej omawiane wyniki. Mianowicie te czynniki, które zaznaczono, najczęściej stały się również kryteriami, jakie wskazywano jako mające największe znaczenie w procesach decyzyjnych. Spośród wyodrębnionych w kwestionariuszu ankiety 24 czynników, jako najbardziej istotne uznano jedynie 14. Dodatkowo, należy zauważyć, że znaczna liczba wskazań koncentrowała się jedynie wokół sześciu czynników¹⁶.

¹⁵ W pytaniach kwestionariusza ankiety dokonano również różnicowania odpowiedzi w zależności od kierunków zmian rynkowych oraz rodzajów produktów bankowych. W odniesieniu do kierunków zmian uzyskiwane wyniki były tożsame, natomiast biorąc pod uwagę rodzaje usług, dostrzeżono szybszą reakcję na zmiany rynkowe kredytów, wolniejszą zaś depozytów.

¹⁶ Pominęto te, które łącznie wybierane były jako najważniejsze uwarunkowania (na miejscach od 1 do 3 w rankingu) przez nie więcej niż 5 banków.



* W ujęciu procentowym liczba podmiotów wskazująca określony czynnik do liczby udzielających odpowiedzi.

** Innym, podanym przez jeden z banków, powodem zmian stóp procentowych jest konieczność utrzymania wskaźników płynności na określonym poziomie.

Rys. 1. Uwarunkowania zmian stóp procentowych w bankach spółdzielczych wskazywane w badaniu ankietowym

Źródło: Badanie ankietowe.

Tabela 2

Najważniejsze czynniki zmian stóp procentowych w banku spółdzielczym
w opinii ankietowanych banków

Czynniki	Czynnik najważniejszy		Drugi czynnik w rankingu		Trzeci czynnik w rankingu	
	Liczba odpowiedzi	Udział	Liczba odpowiedzi	Udział	Liczba odpowiedzi	Udział
Stopy procentowe kredytów NBP (stopa lombardowa NBP, stopa redyskontowa NBP itd.)	24	43,6%	8	15,1%	5	9,4%
Ceny usług bankowych banków stanowiących bezpośrednią konkurencję dla BS na rynku lokalnym	15	27,3%	10	18,9%	9	17,0%
Średnie stopy procentowe polskiego rynku międzybankowego – WIBOR, WIBID	10	18,2%	15	28,3%	6	11,3%
Zakładana rentowność banku	3	5,5%	4	7,5%	6	11,3%
Stopy procentowe lokat w banku zrzeszającym	1	1,8%	3	5,7%	9	17,0%
Oczekiwana marża banku	1	1,8%	1	1,9%	8	15,1%
Poziom inflacji	1	1,8%	2	3,8%	1	1,9%
Pozostałe czynniki	0	0,0%	10*	18,9%	9*	17,1%

* Wskazania miały charakter rozproszony.

Źródło: Badanie ankietowe.

Na podstawie wyników badania należy stwierdzić, że kluczowe znaczenie ogrywają trzy czynniki – stopy procentowe kredytów NBP, ceny usług konkurencji oraz średnie stopy procentowe na rynku międzybankowym.

Uzasadnieniem zasadniczego znaczenia stóp procentowych NBP jest m.in. bezpośrednio skład portfela kredytowego banków spółdzielczych, w którym oprocentowanie części kredytów – kredytów preferencyjnych dla rolnictwa, zmienia się wraz ze zmianami stopy redyskontowej NBP¹⁷, a także pośrednio oddziaływanie kanałów transmisji polityki pieniężnej banku centralnego. Wśród kluczowych determinant polityki stóp procentowych występują również ceny usług w bankach konkurencyjnych, gdyż banki spółdzielcze z racji

¹⁷ Również stopa procentowa innych rodzajów zobowiązań klientów banków – stopa maksymalna – jest z racji regulacji antylichwiarskich automatycznie powiązana ze stopą lombardową NBP.

najczęściej mniejszej skali działalności, rzadziej odgrywają rolę liderów cenowych, raczej dostosowując ofertę do warunków występujących na rynku lokalnym. Specyfika banków spółdzielczych znajduje odzwierciedlenie we włączeniu przez badane instytucje do wiązki determinant polityki cenowej stóp procentowych lokat banku zrzeszającego (jako uwarunkowanie kluczowe drugiego wyboru).

Podsumowanie

Banki spółdzielcze, będąc instytucjami wrażliwymi na niestabilności otoczenia w podejmowanych decyzjach dotyczących wysokości stóp procentowych, kierują się nie tylko uwarunkowaniami endogenicznymi, ale również w znacznym zakresie czynnikami od nich niezależnymi. Nietożsama lista uwarunkowań zmian stóp procentowych banków spółdzielczych w porównaniu do banków komercyjnych wynika przede wszystkim z: braku niektórych uwarunkowań z racji mniejszego zakresu oferty usługowej (np. braku kredytów w denominowanych w walutach obcych), większego znaczenia zmian cen instytucji konkurencyjnych, a także możliwości inwestowania i refinansowania działalności w banku zrzeszającym.

Wyniki rozważań literaturowych znalazły potwierdzenie w badaniu ankietowym. W ocenie prezesów banków spółdzielczych można zidentyfikować sześć kluczowych determinant zmian stóp procentowych w spółdzielniach kredytowych, a trzy z nich – stopy procentowe kredytów NBP, ceny usług na rynku konkurencyjnym oraz stopy procentowe na polskim rynku międzybankowym – mają charakter czynników pierwszego wyboru, natomiast trzy kolejne – zakładana rentowność banku, stopy procentowe lokat w banku zrzeszającym oraz oczekiwana marża banku – jako kluczowe choć drugiego wyboru potwierdzają specyfikę sektora oraz konieczność uwzględniania kosztów w ustalaniu cen usług banków.

Problem zmienności stóp procentowych banków jest często rozpatrywany w kontekście „reakcji” stóp procentowych poszczególnych instytucji (ale także całego rynku) na politykę prowadzoną przez bank centralny. Działania NBP w tym zakresie w istotny sposób wpływają również na stopy procentowe spółdzielni kredytowych, zarówno bezpośrednio (np. poprzez stopy procentowe kredytów preferencyjnych), jak i w znacznym zakresie pośrednio (poprzez stopy procentowe większych banków oraz banku zrzeszającego), co może wydłużać proces transmisji impulsów prowadzonej polityki pieniężnej. W grupie badanych banków spółdzielczych dominuje podejście dostosowawcze do zmieniających się warunków otoczenia. Banki te sporadycznie kierują się w procesach decyzyjnych prognozowanymi zmianami inflacji czy stóp procentowych NBP.

W założeniu prowadzonego badania dla wyeliminowania czynników o charakterze jednostkowym, krótkookresowym przyjęto z góry określony poziom uogólnienia prowadzonych rozważań, co mogło również wpłynąć na uzyskane wyniki. Biorąc pod uwagę, że przedmiotem badań stały się zmiany stóp procentowych (nie zaś wprost cena), częściej deklarowanymi czynnikami zmian mogły być uwarunkowania zewnętrzne. W praktyce, faktyczne czynniki zmian będą zależeć również m. in. od: strategii banku względem określonego produktu (np. różnicowania cen), polityki promocyjnej banku, krótkookresowej polityki cenowej banku (np. strategia penetracji rynku) itd¹⁸.

DETERMINANTS OF CHANGES IN INTEREST RATES IN COOPERATIVE BANKS

Summary

The aim of the article was the identification of determinants of interest rate changes in the sector of cooperative banks in Poland, by adjusting the overall list of conditions of to the specific activity of this group of institutions. Based on the survey were distinguished the indicated by the executives of cooperative banks factors of interest rate changes. Test results confirm the crucial importance of central bank interest rates, average interest rates on the interbank market and the prices of competing institutions.

¹⁸ J. Grzywacz: Op. cit., s. 56-57; L. Mazurkiewicz: *Marketing bankowy*. Difin, Warszawa 2002, s. 172-178.

Michał Buszko
Bożena Kołosowska

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

OBLIGACJE BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W POLSCE NA PRZYKŁADZIE INSTRUMENTÓW NOTOWANYCH NA RYNKU CATALYST

Wprowadzenie

Powstanie w 2009 r. pierwszego zorganizowanego rynku dłużnych instrumentów pod nazwą Catalyst stworzyło w Polsce nowe warunki emisji oraz obrotu obligacjami nieskarbowymi. Utworzenie czterech nowych platform przeznaczonych zarówno do handlu detalicznego, obsługiwanego przez GPW SA, jak i hurtowego, obsługiwanego przez Bondspot SA, miało z jednej strony zachęcić nowe grupy podmiotów do stosowania obligacji, z drugiej zaś przyciągnąć coraz większe grono inwestorów poszukujących podwyższonej rentowności przy umiarkowanym poziomie ryzyka. W szczególności utworzenie rynku Catalyst miało za zadanie zwiększyć atrakcyjność pozyskania kapitału w formie obligacji oraz inwestowania w nie w Polsce, a przy okazji zmniejszyć dominację skarbowych papierów wartościowych, historycznie wypierających z rynku długu podmioty prywatne. Stworzenie nowoczesnej infrastruktury przeznaczonej specjalnie do obrotu instrumentami dłużnymi dało możliwość zaistnienia na rynku kapitałowym podmiotom małym i średnim, które do 2009 r. mogły finansować się na giełdzie wyłącznie poprzez emisję akcji. Powołanie do życia rynku Catalyst dało szansę długoterminowego pozyskania środków w formie dłużnej zarówno przedsiębiorstwom, samorządom terytorialnym, jak i bankom. W wymienionym rynku zaczęły pojawiać się banki spółdzielcze, które ze względu na formę prawną nie mogły wcześniej finansować się poprzez emisję akcji, np. na platformie NewConnect. Dla wymienionych podmiotów Catalyst stał się miejscem, które w warunkach podwyższonej zmienności i ryzyka finansowego pozwoliło pozyskać dodatkowe środki na rozwój oraz utrzymanie konkurencyjności, a tym samym sprostać coraz większym wymaganiom klientów. Emisja, a następnie notowanie obligacji banków spółdzielczych na rynku Catalyst, stały się także formą certyfikacji ich statusu instytucji bezpiecznych, stabilnych o przejrzystych finansach i umiarkowanej ekspozycji na ryzyko.

Celem niniejszego artykułu jest scharakteryzowanie istoty, uwarunkowań, celów oraz ryzyka wynikającego z emisji i inwestowania w obligacje banków spółdzielczych w Polsce. Zostaną również przedstawione parametry finansowe obligacji spółdzielczych, dostępnych na rynku Catalyst oraz przegląd dotychczasowego rozwoju tego rynku.

1. Działalność banków spółdzielczych a emisja obligacji

Banki spółdzielcze są podmiotami prowadzącymi obsługę bankową przede wszystkim na rynku lokalnym lub regionalnym (np. wojewódzkim)¹. Jednostki te zasadniczo obsługują klientów prywatnych, gospodarstwa rolne, małe i średnie przedsiębiorstwa, a także jednostki samorządu terytorialnego. Zazwyczaj są mniejsze od banków komercyjnych, posiadają zwykle niższe fundusze własne oraz mniej rozbudowane sieci placówek. Niemniej w warunkach podwyższonej zmienności oraz wzrastającego ryzyka na rynkach finansowych podmioty te stają wobec podobnych problemów i wyzwań, jak banki duże, w tym z udziałem kapitału zagranicznego. Ze względu na pogarszające się możliwości zarabiania w sektorze finansowym, w okresie 2009-2010 banki spółdzielcze zaczęły zmagać się z coraz silniejszą konkurencją podmiotów o charakterze komercyjnym oraz niebankowych instytucji finansowych. Do segmentu tradycyjnie obsługiwanego przez podmioty spółdzielcze, zaczęły wchodzić banki będące spółkami akcyjnymi, a także oddziały instytucji kredytowych. Usługi bankowe są relatywnie jednorodne i generalnie nie różnią się znacząco pomiędzy świadczeniodawcami, dlatego też ich głównym wyróżnikiem konkurencyjnym staje się cena lub jakość obsługi. W warunkach zawirowań na rynkach finansowych lub w okresie kryzysu banki nie są skłonne istotnie obniżać cen swoich produktów ze względu na konieczność pokrywania dodatkowych kosztów ryzyka. Ograniczony zakres konkurowania ceną sprawia, że banki starają się coraz częściej pozyskać oraz utrzymać klientów innymi sposobami, takimi jak forma i jakość obsługi. Tendencja ta dotyczy również banków spółdzielczych, które muszą dopasowywać się coraz lepiej do potrzeb klientów, oferować coraz bardziej zróżnicowane produkty oraz stosować innowacyjne rozwiązania (np. obsługę przez Internet lub telefon komórkowy, biometrię lub innowacyjne karty płatnicze). Konieczność utrzymania konkurencyjności przy jednoczesnym podtrzymaniu wzrostu portfela aktywów stwarza w wymienionych podmiotach coraz większą presję w poszukiwaniu źródeł stabilnego, długoterminowego finansowania. Jest to szczególnie ważne w warunkach wystawienia banków spółdzielczych na wysokie ryzyko

¹ Na koniec listopada 2011 r. w Polsce działały 574 banki spółdzielcze, posiadające ok. 6% udziału w aktywach oraz 6% udziału w kapitałach całego sektora bankowego. Zob. www.knf.gov.pl.

nagłego wycofania zarówno depozytów, jak i udziałów członkowskich. Konieczność stabilizacji finansowania wymienionych banków za pomocą emisji obligacji wpisuje się ściśle w filozofię działania polskiej spółdzielczości, która w odróżnieniu od banków komercyjnych nastawiona jest nie na maksymalizację zysków, ale na osiąganie umiarkowanych korzyści przy wysokim poziomie stabilności finansowej². Ponieważ banki spółdzielcze zwłaszcza w warunkach kryzysowych koncentrują się na zapewnieniu bezpieczeństwa działalności, a nie zyskach spekulacyjnych, wydaje się, iż emisja obligacji powinna znacząco im w tym pomagać, gwarantując przy tym długoterminowe, trwałe finansowanie o ograniczonej możliwości przedterminowego wycofania.

2. Emisja obligacji a fundusze własne banków spółdzielczych

Czynnikiem, który istotnie determinuje działalność banków spółdzielczych, a zwłaszcza warunkuje możliwość realizacji przez nie inwestycji infrastrukturalnych bądź ekspansji kredytowej, przekładającej się na wzrost zysku, jest dostęp do środków finansowych. W odróżnieniu od banków komercyjnych, zwłaszcza będących własnością inwestorów zagranicznych i notowanych na GPW w Warszawie, banki spółdzielcze mają trudniejszy dostęp do kapitałów powierzanych im zarówno w formie depozytów, jak i funduszy własnych. Podmioty te na ogół nie są w stanie jednorazowo zebrać kapitałów o strategicznym znaczeniu, tak jak robią to banki komercyjne poprzez emisję akcji. Pozyskanie przez spółdzielnie bankowe środków finansowych z rynku kapitałowego, a więc o długim terminie zwrotu, możliwe jest w Polsce właściwie jedynie dzięki emisji obligacji³.

Emisje obligacji przez banki sektora spółdzielczego regulowane są bezpośrednio ustawą o obligacjach, a pośrednio także prawem bankowym oraz ustawą o funkcjonowaniu banków spółdzielczych ich zrzeszaniu się i o bankach zrzeszających⁴. Pierwsza z ustaw uprawnia spółdzielnie do emitowania obligacji w formie materialnej lub niematerialnej, nie nakładając przy tym szczególnych warunków w zakresie parametrów finansowych emitenta, jak i emitowanych papierów. Pozostałe dwa akty prawne określają ogólne ramy

² Tym samym banki spółdzielcze będą ograniczały zaangażowanie w projekty duże i ryzykowne, w obsługę korporacji oraz w prowadzenie dużych kampanii marketingowych. Budowa ich wizerunku będzie odbywała się najczęściej poprzez finansowe lub pozafinansowe uczestnictwo w życiu społeczności lokalnej, odwołanie do historii oraz konserwatyizmu działalności, a przy tym podkreślanie bezpieczeństwa finansowego.

³ Zwiększenie funduszy własnych banku spółdzielczego może nastąpić przez podział zysku, zwiększenie udziałów członkowskich, zaliczenie do funduszy własnych części dodatkowej kwoty odpowiedzialności członków banku, zaciągnięcia pożyczki podporządkowanej i emisji obligacji.

⁴ Ustawa z dnia 29 czerwca 1995 r. o obligacjach, Dz.U. 1995, Nr 83, poz. 420, z późniejszymi zmianami oraz Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych ich zrzeszaniu się i o bankach zrzeszających, Dz.U. 2000, Nr 119, poz. 1252, z późn. zm.

oraz warunki tworzenia funduszy własnych i możliwości kwalifikowania do nich wyemitowanych obligacji. W następstwie kryzysu finansowego w latach 2008-2009 w Polsce przyjęto szczegółowe rozwiązania dotyczące możliwości zaliczenia obligacji do funduszy podstawowych banków, zezwalając na traktowanie ich jako elementu funduszy własnych ze wszystkimi tego konsekwencjami⁵. Rozwiązania te zawarto w uchwale KNF Nr 314/2009 z dnia 14 października 2009 r. w sprawie innych pozycji bilansu banku zaliczanych do funduszy podstawowych banku, ich wysokości, zakresu i warunków ich zaliczania do funduszy podstawowych banku⁶. Powyższe przepisy stały się początkiem procesu wykorzystywania obligacji spółdzielczych jako źródła zabezpieczenia kapitałowego, stabilizacji działalności oraz finansowania rozwoju. Właściwie dzięki nim udało się rozpocząć tworzenie całego segmentu obligacji spółdzielczych rynku Catalyst. W dniu 20 grudnia 2010 r. KNF przyjął kolejną uchwałę (434/2010) w sprawie innych pozycji bilansu banku zaliczanych do funduszy podstawowych, która zniosła uchwałę z 14 października 2009 r., ale jednocześnie przedłużyła możliwość zaliczania do funduszy podstawowych środków z obligacji wyemitowanych na bazie przepisów z 2009 r.⁷. Według obecnych przepisów banki spółdzielcze mogą zaliczać emisję obligacji do funduszy uzupełniających tworzonych na podstawie przepisów art. 127, ust. 3, pkt b ustawy Prawo bankowe z dnia 29 sierpnia 1997 r.

3. Cele emisji obligacji przez banki spółdzielcze

Obligacje banków spółdzielczych mogą być zasadniczo emitowane na potrzeby bieżącej działalności statutowej (rozwój akcji kredytowej), realizację inwestycji w sieć placówek lub innowacyjne rozwiązania techniczne, restrukturyzację/dywersyfikację źródeł finansowania, restrukturyzację terminów zapadalności pasywów, restrukturyzację terminów przeszacowania pasywów, wzrost wartości kapitału regulacyjnego. W pierwszych dwóch przypadkach emisja obligacji jest relatywnie najbardziej pożądana z punktu widzenia obligatariuszy. Środki pochodzące z emisji będą wykorzystane do działalności zarobkowej banku. Pozostałe cztery cele będą wiązały się z procesem zarządzania ryzykiem stóp procentowych oraz płynności płatniczej banku i nie

⁵ Aby obligacje mogły być były zaliczone do w.w. funduszy, muszą być spełnione następujące warunki: uzyskanie przez bank zgody KNF, posiadanie przez obligacje terminu wykupu powyżej 10 lat, posiadanie możliwości wstrzymania obsługi odsetek lub przesunięcie terminu wykupu, zaspokajanie roszczeń obligatariuszy dopiero w ostatniej kolejności, posiadanie limitu koncentracji w funduszach podstawowych do 35%.

⁶ Dz. Urz. KNF z 2010 r., Nr 1, poz. 8.

⁷ Uchwała ta określa (redukuje) limit zaliczenia środków z emisji obligacji do funduszy podstawowych w trzech okresach: 35% do 31.12.2020 r., 20% do 31.12.2030 r. oraz 10% do 31.12.2040. Środki z emisji obligacji nie będą zaliczane do funduszy podstawowych po 31.12.2040 r.

muszą przekładać się bezpośrednio na poprawę efektywności działalności. Cel wzrostu wartości kapitału regulacyjnego będzie z kolei oznaczał wykorzystanie obligacji do powiększenia funduszy podstawowych lub uzupełniających emitenta. Jego wymiernym efektem jest możliwość rozwinięcia akcji kredytowej ze środków pozyskanych z innych źródeł (np. depozytów), a także wzrost zaangażowania banku w operacje obciążone innymi rodzajami ryzyka (np. walutowego, rynkowego, operacyjnego). Oprócz wymienionych celów, emisja obligacji daje korzyści marketingowe oraz wizerunkowe, podkreślając ich bezpieczeństwo i transparentność.

4. Ryzyko związane z obligacjami banków spółdzielczych

Od strony inwestycyjnej obligacje banków spółdzielczych będą charakteryzowały się większością rodzajów ryzyka obciążającego obligacje korporacyjne. Przede wszystkim będą one podatne na ryzyko upadłości emitenta (banku), ryzyko zmiany stóp procentowych, ryzyko płynności obrotu czy ryzyko zmiany ceny rynkowej obligacji. Niemniej w odniesieniu do obligacji spółdzielczych, które na mocy decyzji KNF zostały zakwalifikowane do kapitałów podstawowych, pojawi się kilka dodatkowych rodzajów ryzyka występujących zwłaszcza w momencie pogorszenia sytuacji ekonomicznej, upadłości bądź likwidacji banku. W przypadku istotnego pogorszenia kondycji finansowej emitenta, wypłata odsetek lub wykup obligacji stanowiących kapitał podstawowy mogą zostać odroczone. W sytuacji upadłości lub likwidacji emitenta roszczenia obligatariuszy będą zaspokajane dopiero w ostatniej kolejności. Również przedterminowy wykup tych obligacji nie będzie mógł być dokonany wcześniej niż po 10 latach od momentu zamknięcia emisji. Podobne czynniki ryzyka inwestycyjnego pojawiają się w przypadku emisji obligacji zaliczanych do funduszy uzupełniających, gdzie kapitał z tytułu obligacji nie będzie mógł być zwrócony w okresie krótszym niż 5 lat, roszczenia obligatariuszy będą zaspokajane dopiero po innych wierzycielach, a obligacje nie będą mogły być zabezpieczone bezpośrednio lub pośrednio.

Oceniając inwestowanie w obligacje spółdzielcze wyemitowane w okresie obowiązywania uchwały KNF 314/2009, należy podkreślić, iż ze względu na brak zabezpieczenia wymienionych papierów oraz bardzo długi termin wykupu, instrumenty te będą wystawiały inwestorów na realne ryzyko w wieloletnim horyzoncie. Z powodu przedstawionego ograniczenia docelową grupą nabywającą papiery banków spółdzielczych, przynajmniej w początkowym stadium rozwoju polskiego rynku długu prywatnego, będą tzw. inwestorzy kwalifikowani, instytucje finansowe lub specjalne fundusze inwestycyjne. Aby oferta obligacji spółdzielczych była dla nich atrakcyjna, muszą mieć

przy tym zagwarantowaną możliwość relatywnie łatwego, szybkiego i taniego upłynnienia walorów na rynku wtórnym. Rynek Catalyst będzie tym samym docelowym miejscem wymiany dla nich.

5. Charakterystyka obligacji spółdzielczych na rynku Catalyst

Rynek obligacji Catalyst rozpoczął działalność 30 września 2009 r. i funkcjonuje na dwóch platformach transakcyjnych Giełdy Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie oraz dwóch platformach transakcyjnych BondSpot⁸ (dawniej: MTS CeTO). Obie spółki prowadzą go w formule rynku regulowanego i Alternatywnego Systemu Obrotu (ASO). Na rynku regulowanym dokonuje się obrotu dłużnymi papierami wartościowymi, które zostały dopuszczone do obrotu na podstawie prospektu emisyjnego i których emisja została skierowana do co najmniej 100 podmiotów lub do nieoznaczonego adresata. Zasady obrotu obligacjami na nim określa Regulamin Giełdy⁹. Na rynku ASO przedmiotem obrotu są papiery wartościowe wprowadzone do obrotu na podstawie bardziej uproszczonego dokumentu informacyjnego. Zasady działania tego rynku określa Regulamin ASO¹⁰. Przedmiotem obrotu mogą być na nim wyłącznie instrumenty finansowe w rozumieniu Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi¹¹. Wszystkie wymienione platformy przeznaczone są przede wszystkim dla nieskarbowych instrumentów dłużnych – obligacji komunalnych, spółdzielczych, korporacyjnych oraz listów zastawnych¹². Tak stworzona architektura Catalyst sprawia, że rynek ten jest dostosowany do emisji o różnych wielkościach i różnej charakterystyce, a także do potrzeb różnych inwestorów – hurtowych i detalicznych, instytucjonalnych i indywidualnych¹³. W przypadku banków spółdzielczych, obligacje wprowadzone na rynek Catalyst są przedmiotem obrotu jedynie na platformie GPW ASO, podlegają więc

⁸ Zasady działania określa Regulamin Alternatywnego Systemu Obrotu organizowanego przez BondSpot SA, Uchwała Nr 103/09 Zarządu BondSpot SA z dnia 4 listopada 2009 r. zatwierdzonego Uchwałą Nr 27/O/09 Rady Nadzorczej BondSpot SA z dnia 5 listopada 2009 r. wraz z późn. zm. Stan prawny na dzień 1 kwietnia 2011 r.

⁹ Uchwała Nr 1/1110/2006 Rady Giełdy z dnia 4 stycznia 2006 r. wraz z późn. zm., tekst ujednolicony według stanu prawnego na dzień 18 lutego 2011 r.

http://www.gpw.pl/uchwaly_rady_gpw/28290/?ph_tresc_glowna_start=show [23.01.2012].

¹⁰ Uchwała Nr 1/O/06 Rady Nadzorczej z dnia 3 stycznia 2006 r. z uwzględnieniem zmian wprowadzonych kolejnymi Uchwałami Rady Nadzorczej BondSpot SA. Tekst ujednolicony według stanu prawnego na dzień 1 kwietnia 2011 r.

¹¹ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U., Nr 183, poz. 1538 z 2005, z późn.zm.

¹² I. Gontarek, A. Dorosz: *Przewodnik dla potencjalnych emitentów. Obligacje spółdzielcze na Catalyst. Giełda Papierów Wartościowych*, Warszawa 2011, s. 26.

¹³ <http://gpwcatalyst.pl/> [21.01.2012].

bardziej uproszczonej formule handlu i prezentacji danych – bez opracowywania prospektu emisyjnego, ale tym samym generują większe ryzyko inwestycyjne.

Na dzień 27 stycznia 2012 r. łączna nominalna wartość obligacji spółdzielczych na rynku Catalyst osiągnęła wartość 0,38 mld PLN. Jest to relatywnie niedużo na tle emisji innych grup podmiotów i z pewnością świadczy o wczesnym etapie stosowania instrumentów dłużnych rynku kapitałowego wśród rozważanych banków (tab. 1).

Tabela 1

Instrumenty dłużne notowane na rynku Catalyst – nominowane w PLN
(stan na 24 stycznia 2012 r.)

	Korporacyjne*	Spółdzielcze	Komunalne	Skarbowe**	Razem
Liczba emitentów	75	20	11	1	107
Liczba serii	173	24	24	36	257
Wartość emisji (w mld PLN)	34.04	0.38	2.2	491.33	527.95

* wraz z listami zastawnymi.

** Uchwałą Nr 225/2011 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 17 lutego 2011 r. wprowadzono do obrotu giełdowego na Catalyst obligacje skarbowe o oprocentowaniu zmiennym i terminie wykupu w dniu 25 stycznia 2015 r. <http://finanse.wp.pl/kat,7070,title,GPW-Wprowadzenie-na-Catalyst-obligacji-skarbowych,wid,13322362,wiadomosc.html> (27 stycznia 2012).

Źródło: http://gpwcatalyst.pl/podstawowe_statystyki [27.01.2012].

Wszystkie emisje obligacji banków spółdzielczych przeprowadzono według identycznych procedur i rozwiązań, co może wynikać z faktu, iż animatorem dla nich był Dom Maklerski BPS SA, a w wielu przypadkach pełnił on także funkcję agenta emisji. Podmioty należące do zrzeszenia BPS SA były też najczęściej emitentami¹⁴.

Okresy wykupu obligacji banków spółdzielczych są bardzo długie i wynoszą od nieco ponad dziewięciu do prawie piętnastu lat. Wszystkie papiery wartościowe posiadają jednostkową wartość nominalną na poziomie 1000 zł, zmienne oprocentowanie wypłacane w okresach półrocznych oraz oprocentowanie indeksowane stopą referencyjną WIBOR 6M powiększoną o stałą marżę (od 3% do 4%). Na koniec 2010 r., najwyższe oprocentowanie obligacji oferowały: BS PBS w Sanoku (8,00%), BS w Białej Rawskiej (7,54%) oraz

¹⁴ Banki spółdzielcze zrzeszone z Bankiem Polskiej Spółdzielczości S.A. stanowią około 62,33 proc. wszystkich banków spółdzielczych działających w kraju. Grupę BPS tworzy 366 zrzeszonych banków spółdzielczych oraz Bank BPS jako bank zrzeszający. <http://www.grupabps.pl/o-grupie-bps/> [27.01. 2012].

BS SBR w Szepietowie (7,50%). Z kolei w 2011 r. najwyższe oprocentowanie zapewniały: KBS Kraków (8,92%), BS Sanok (8,75%), BS Skierniewice (8,36%). Jednocześnie oba wymienione na pierwszym miejscu banki zaoferowały najwyższą marżę odsetkową na poziomie 400 punktów bazowych (p.b.). Z kolei najniższą marżę w wymienionym okresie (280 p.b.) oferował Gospodarczy Bank Spółdzielczy w Barlinku. Marże pozostałych banków mieściły się w przedziale (300-350 p.b.). Oceniając rentowność obligacji spółdzielczych, należy wskazać przede wszystkim na fakt, iż różnica pomiędzy poszczególnymi podmiotami nie przekracza zwykle 100 p.b., co wskazuje, iż stanowią one w miarę jednorodną grupę aktywów. Ponadto poziom ich rentowności jest zasadniczo niższy od rentowności obligacji korporacyjnych (ich oprocentowanie w momencie emisji zwykle mieści się w przedziale 8%-15%)¹⁵.

W 2010 r. na rynku Catalyst dostępnych było 12 serii obligacji 10 banków spółdzielczych. Średnia wartość emisji (z wyłączeniem BPS w Warszawie) wyniosła 7,89 mln zł, a mediana 5 mln zł. Największą emisję o wartości 25 mln zł przeprowadził przy tym BS PBS w Sanoku, a najmniejszą o wartości 2 mln zł – BS SBR w Szepietowie¹⁶. Wszystkie obligacje zostały wprowadzone na platformę GPW ASO. Wolumen obrotu obligacjami wynosił w rozważanym roku w zależności od banku od 0 do 34,999 szt., a wartość obrotu od 0 do 71,7 mln zł. Najwyższy wynik osiągnął przy tym BS PBS w Sanoku, co dało mu trzeci rezultat wśród transakcji sesyjnych na całym rynku. Z kolei w 2011 r. na Catalyst dostępne były już 24 serie obligacji wyemitowane przez 20 banków spółdzielczych. Średnia wartość emisji (z wyłączeniem BPS w Warszawie) wzrosła do 9,34 mln zł, a mediana do 7 mln zł. Największą emisję przeprowadził, podobnie jak w poprzednim roku, BS PBS w Sanoku, tym razem na nieco mniejszą kwotę 23 mln zł. Z kolei najniższą emisję o wartości 2,9 mln zł zrealizował BS BBS Darłowo. W wymienionym roku, podobnie jak w roku poprzednim, wszystkie obligacje były przedmiotem handlu na platformie GPW ASO (z wyjątkiem jednej serii banku BPS notowanej również w systemie BondSpot ASO). W 2011 r. wolumen obrotu obligacjami wahał się od 0 do 16,518 szt., a wartość obrotu – od 0 do 17,2 mln zł. Najwyższy obrót został osiągnięty w tym czasie na obligacjach BS KBS w Krakowie, co stanowiło czwarty rezultat wśród transakcji sesyjnych rynku Catalyst bez uwzględnienia papierów skarbowych. Oceniając obrót obligacjami banków spółdzielczych na tle innych emitentów, można stwierdzić, iż te pierwsze nadal są rzadziej kupo-

¹⁵ Zob.: *Oferty publiczne obligacji*, <http://www.corporatebonds.pl/category/oferty/oferty-publiczne>; *Oferty niepubliczne obligacji*, <http://www.corporatebonds.pl/category/oferty/oferty-niepubliczne>.

¹⁶ Bez uwzględnienia emisji BPS Warszawa, która wyniosła 80 mln zł. Należy mieć na uwadze, iż Bank Polskiej Spółdzielczości w Warszawie jest podmiotem o statusie banku zrzeszającego oraz funkcjonuje w formie prawnej spółki akcyjnej. Jego porównanie do pojedynczych banków spółdzielczych jest niemiarodajne.

wane i sprzedawane na tle papierów korporacyjnych, ale jednocześnie są bardziej popularne niż obligacje komunalne oraz listy zastawne¹⁷. Jednocześnie w segmencie spółdzielczym widoczna jest duża aktywność handlu w transakcjach pakietowych, co może świadczyć o tym, iż instrumenty te nabywane są zwłaszcza przez inwestorów instytucjonalnych.

Podsumowanie

Obligacje spółdzielcze w Polsce stanowią stosunkowo nowy obszar pozyskania środków finansowych przez banki. Niewątpliwie możliwość zaliczenia ich do funduszy własnych oraz ograniczenie możliwości dochodzenia roszczeń przez inwestorów czynią z nich atrakcyjny instrument długoterminowego finansowania działalności bankowej. Jest to o tyle istotny fakt, iż banki spółdzielcze, ze względu na swoją wielkość i niewielki zasięg obsługi klientów, mają obecnie bardzo ograniczone możliwości pozyskania funduszy własnych. Z pewnością pierwsze pozytywne doświadczenia banków w tym zakresie będą zachęcały kolejne podmioty do skorzystania z tego źródła. Długi termin finansowania stabilnym kapitałem niewątpliwie będzie sprzyjał rozwojowi polskiej spółdzielczości bankowej, w tym wzrostowi ich portfela kredytów oraz zysków. Rozwój rynku Catalyst, na którym będą pojawiały się kolejne banki spółdzielcze, będzie czynnikiem dodatkowo wspomagającym to zjawisko.

COOPERATIVE BANKS' BONDS – AN EXAMPLE OF INSTRUMENTS LISTED AT CATALYST MARKET

Summary

This paper presents the issues of using of bonds by cooperatives bonds in Poland. In particular, there are described problems of functioning and developing of mentioned banks, sources of their financing and hedging against the liquidity risk. In the paper, there is also presented a question of nature, goals, advantages and limits of using cooperative bonds. Also, there is described a development of Catalyst – Polish debt market in part of cooperative bonds after 2 years of its functioning.

¹⁷ W 2011 r. wartość obrotu obligacjami korporacyjnymi wyniosła 304,8 mln zł, obligacjami banków spółdzielczych 116,3 mln zł, obligacjami samorządowymi 41,8 mln zł, listami zastawnymi 23,6 mln zł.

Tomasz Pawlonka

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

EMISJA OBLIGACJI PRZEZ BANKI SPÓŁDZIELCZE – DOŚWIADCZENIA Z OBECNOŚCI NA RYNKU CATALYST

Wprowadzenie

Rynek obligacji Catalyst rozpoczął działalność 30 września 2009 r., inicjując jednocześnie znaczący rozwój obligacji jako formy pozyskania kapitału. Od początku swojego istnienia prowadzony był na platformach transakcyjnych Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie i BondSpot¹. Architektura Catalyst sprawia, że jest on dostosowany do emisji o różnych wielkościach oraz różnej charakterystyce, a także do potrzeb różnych inwestorów – hurtowych i detalicznych, instytucjonalnych i indywidualnych².

1. Cele badawcze

Spośród banków spółdzielczych (BS), które do 13 stycznia 2012 r. zadebiutowały na rynku Catalyst, 20 BS zadeklarowało, że głównym celem emisji obligacji jest pozyskanie środków z emisji obligacji, które następnie za zgodą KNF zostaną zaliczone do funduszy własnych. Aż 19 BS zadeklarowało, że emisja obligacji ma na celu zintensyfikowanie akcji kredytowej³. Wśród motywów przemawiających za słuszością obecności BS na rynku Catalyst wskazywano również: budowę prestiżu, wzmocnienie na tle sektora bankowości spółdzielczej, wzmocnienie na tle sektora bankowego, większe bezpieczeństwo, budowanie wizerunku BS jako nowoczesnego banku oraz dywersyfikację źródeł finansowania. BS zwracały również uwagę na konieczność poprawy adekwatności kapitałowej banków, która poprzez zwiększenie współczynników wypłacalności umożliwi większą ekspansję kredytową a w konsekwencji –

¹ I. Gontarek, A. Dorosz: *Przewodnik dla potencjalnych emitentów – obligacje spółdzielcze na Catalyst*. Oficjalne Wydawnictwo Giełdy Papierów Wartościowych, Warszawa 2011, s. 10.

² S. Antkiewicz: *Polski rynek obligacji i innych papierów wartościowych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011, s. 141; D. Czechowska: *Instrumenty dłużne w gospodarce*. CeDeWu, Warszawa 2010, s. 116.

³ K. Szostak: *Nowoczesny Bank Spółdzielczy*. „Pomost do kapitału” 10/2010. Wydawnictwo Centrum Prawa Bankowego i Informacji, s. 11.

możliwość pozyskania nowych klientów i realną konkurencję z bankami komercyjnymi⁴. Celami artykułu są:

- ocena realizacji założonego przez banki spółdzielcze celu w postaci zwiększenia kapitałów własnych dzięki emisji obligacji;
- ocena realizacji założonego przez banki spółdzielcze celu w postaci zwiększenia akcji kredytowej dzięki emisji obligacji.

2. Hipotezy badawcze

W celu zrealizowania głównych zamierzeń badawczych przyjęto następujące hipotezy:

- H1: Emisja obligacji na rynku Catalyst przez BS umożliwiła zwiększenie kapitałów własnych w stopniu większym niż średni przyrost kapitałów własnych sektora banków spółdzielczych w okresie 31.12.2009 r. – 30.06.2011 r.;
- H2: Emisja obligacji na rynku Catalyst przez BS umożliwiła zwiększenie akcji kredytowej w stopniu większym niż średni przyrost depozytów w sektorze banków spółdzielczych.

3. Materiał badawczy

Jednym z atutów rynku Catalyst jest obowiązek spełnienia przez emitentów obligacji wysokich wymogów informacyjnych, które w założeniu organizatorów rynku Catalyst, mają za zadanie zapewnić przejrzystość, transparentność oraz dostępność kluczowych informacji o podmiotach notowanych na rynku Catalyst. W celu przeprowadzenia badania posłużono się raportami rocznymi, półrocznymi i bieżącymi zamieszczonymi na stronie internetowej Catalyst w sekcji „Raporty emitentów”.

4. Znaczenie emisji obligacji na rynku Catalyst dla banków spółdzielczych

Nowelizacja ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających umożliwiła bankom spółdzielczym emitowanie bankowych papierów wartościowych oraz zaciąganie zobowiązań z tytułu emisji tychże papierów. Ustawa ta weszła w życie 29 sierpnia 2009 r.⁵.

⁴ J. Orłowski: *Trzeba mieć pomysł na biznes – rozmowa z dr Mariuszem Zygierewiczem, dyrektorem w Związku Banków Polskich*. Internetowy Serwis Bankowości Spółdzielczej [22.01.2012 r.].

⁵ Ustawa o zmianie ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, Dz. U. 2009, nr 127, poz. 1050, 01.07.2009 r.

W obliczu akumulacji kapitału przez banki spółdzielcze⁶ szczególnie istotna była Uchwała Nr 314/2009 Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), która umożliwiała po uzyskaniu zgody KNF zaliczenie pozyskanych z emisji środków do funduszy podstawowych. Zapis ten utracił swą moc z dniem 31 grudnia 2010 r.⁷, a skorzystało z niego 12 BS. Spośród banków spółdzielczych, które zdecydowały się na emisję obligacji na rynku Catalyst, z wyjątkiem BS, które zaliczyły środki pozyskane z emisji obligacji do funduszy podstawowych, osiem skorzystało z art. 127 ust. 3 pkt. 2 lit. b ustawy Prawo bankowe, umożliwiającego, za zgodą KNF, zaliczenie środków pozyskanych z emisji dłużnych papierów wartościowych w postaci zobowiązania podporządkowanego do funduszy uzupełniających⁸, co zaprezentowano w tab. 1.

Tabela 1

Zestawienie emisji obligacji spółdzielczych notowanych na rynku Catalyst

Nazwa banku	Wartość emisji [mln PLN]	Zapadalność [lata]	Rodzaj wzmocnienia kapitałowego	Stopa nominalna wg stanu na 12.01.2012 r. [%]
1	2	3	4	5
BS-GBS BANK BARLINEK	6,75	9,88	F. UZUPEŁ	7,79
BS-WBS BANK WARSZAWA	7,00	9,84	F. UZUPEŁ	8,16
BS-SK BANK WOŁOMIN	10,00	9,95	F. UZUPEŁ / oczekiwanie na zgodę KNF	8,2
BS SKIERNIEWICE	8,00	6,84	F. UZUPEŁ	8,36
BS PŁOŃSK	7,00	9,88	F. UZUPEŁ	7,86
BS LIMANOWA	10,00	9,96	F. UZUPEŁ	8,14
BS OSTRÓW MAZOWIECKA	10,00	9,96	F. UZUPEŁ	8,32
BS-KBS KRAKÓW	20,69	9,67	F. PODST	8,92
BS-MBS ŁOMIANKI	6,00	9,41	F. PODST	7,98
BS-ESBANK	5,00	14,64	F. PODST	7,76
BS-HEXA BANK	4,00	9,54	F. PODST	8,19
BS-PMBS ZABŁUDÓW	5,00	13,73	F. PODST	7,99
BS PIASECZNO	5,00	9,75	F. PODST	8,00
BS-PBS CIECHANÓW	10,00	9,73	F. PODST	7,99
BPS WARSZAWA	80,00	9,98	F. UZUPEŁ	8,5
BS-PBS SANOK	25,00	9,94	F. PODST	8,99
BS-OK BANK KNURÓW	7,00	9,85	F. PODST	7,99
BS BIAŁA RAWSKA	10,00	14,72	F. PODST	8,36
BS-SBR SZEPIETOWO	2,00	14,63	F. PODST	8,35

⁶ T. Pawlonka: *Systemowe bariery rozwojowe banków spółdzielczych w latach 2000-2010*. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 2011, nr 91, s. 141-152.

⁷ Uchwała nr 314/2009 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 14 października 2009 r. w sprawie innych pozycji bilansu banku zaliczanych do funduszy podstawowych banku, ich wysokości, zakresu i warunków ich zaliczania do funduszy podstawowych banku.

⁸ Ustawa Prawo bankowe, Dz. U. 2002, nr 72, poz. 665, 29.08.1997 z późn. zm., art. 127 ust. 3 pkt. 2 lit. b.

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5
BS-SBR SZEPIETOWO	5,00	14,64	F. PODST	8,26
BS-BBS DARŁOWO	2,90	14,69	F. PODST	8
BPS WARSZAWA	100,00	6,97	–	7,77
BPS WARSZAWA	100,00	6,97	–	7,77
BS-PBS CIECHANÓW	8,00	9,95	–	8,00
BS-PBS SANOK	23,00	9,86	F. UZUPEŁ	8,06

Źródło: Witryna internetowa Catalyst, www.gpwcatalyst.pl, [13.01.2012], M. Osiecki: *Oferta obligacji banków spółdzielczych na rynku Catalyst*. StockWatch.pl [23.03.2011].

Możliwość zaliczenia wyemitowanych i objętych przez inwestorów obligacji do funduszy własnych stanowiła dla BS istotną motywację skłaniającą je do tej formy pozyskania dodatkowych kapitałów⁹.

Emisja obligacji przez BS, a następnie uzyskanie zgody na zaliczenie ich do kapitałów własnych, miało dla banków również istotne strategicznie znaczenie z perspektywy dostosowania się do wymogów związanych z wdrożeniem dyrektywy CRD IV stanowiącej implementację zeuropeizowanej tzw. Bazylei III. Przeprowadzone przez Związek Banków Polskich oraz PricewaterhouseCooper badanie wskazało na symptomy świadczące o możliwych trudnościach w zakresie wdrażania nowej regulacji w polskich warunkach. Minimalne wymogi kapitałowe – zwiększone o bufor ochrony kapitału oraz maksymalny bufor antycykliczny – wskazały na niespełnienie kryterium całkowitego współczynnika wypłacalności przez 8 z 10 BS, co sugeruje istotne braki kapitałowe BS. W tej sytuacji zwiększenie kapitałów własnych stanowiło dla BS istotny bodziec do emisji obligacji na rynku Catalyst. Również konstrukcja wskaźnika dźwigni stanowiła dla BS istotne wyzwanie. Spośród badanych banków 2 BS nie spełniły minimalnego wymogu w zakresie poziomu wskaźnika pokrycia płynności (LCR). Analogicznie w przypadku wskaźnika stabilnego finansowania (NSFR), spośród badanych BS, 4 banki o sumie bilansowej stanowiącej 49,4% sumy bilansowej próby badawczej, nie spełniły minimalnego wymogu w zakresie poziomu wskaźnika NSFR¹⁰.

5. Wyniki badań

Dnia 31 grudnia 2009 r. suma bilansowa BS, które wyemitowały obligacje do 30 czerwca 2011 r., wynosiła 21,61 mld PLN i stanowiła około 35% sumy bilansowej sektora bankowości spółdzielczej. Dnia 30 czerwca 2011 r. te same

⁹ G. Andrusiewicz: *Kapitały banków spółdzielczych*. Katolicki Uniwersytet Lubelski, <http://www.bs.net.pl/?masta=00016&strona=00150> [27.01.2012]

¹⁰ Podsumowanie wyników ilościowego badania wpływu Bazylei III na polski sektor bankowy, PricewaterhouseCoopers i Związek Banków Polskich, Warszawa, grudzień 2011, witryna internetowe ZBP, [27.01.2012]

banki wykazywały sumę bilansową na poziomie 27,55 mld PLN, która stanowiła 37,32% sumy bilansowej sektora spółdzielczego. BS, które wyemitowały obligacje na rynku Catalyst zwiększyły zatem swój udział w sumie bilansowej sektora, a dynamika przyrostu sumy bilansowej wyniosła 27,5%. Jednocześnie w przypadku średniej dynamiki przyrostu sumy bilansowej dla ogółu banków spółdzielczych wartość ta wyniosła 19,61%¹¹. Przedstawione obliczenia wskazują na istotną korzyść płynącą z emisji dłużnych papierów wartościowych w postaci zdynamizowania rozwoju określanego przyrostem sumy bilansowej.

BS, które wyemitowały obligacje na rynku Catalyst między 1 stycznia 2010 r. a 30 czerwca 2011 r. zwiększyły swój udział w kapitałach własnych sektora spółdzielczego z 18,11% na początku okresu badawczego do 19,44% (przy braku uwzględnienia wyemitowanych obligacji do kapitałów własnych). Dynamika wzrostu kapitałów własnych sektora bankowości spółdzielczej przyjęła poziom 17,93%, podczas gdy BS obecne na rynku Catalyst odnotowały dynamikę wzrostu kapitałów własnych, bez uwzględnienia środków pozyskanych z emisji obligacji, na poziomie 26,56%. Jedynie 2 BS spośród banków wchodzących w skład próby badawczej osiągnęły dynamikę wzrostu kapitałów własnych na poziomie niższym niż średnia wartość wzrostu dla ogółu sektora bankowego. Uwzględnienie w kapitałach własnych BS środków pochodzących z emisji obligacji, które uzyskały zgodę KNF na zaliczenie do kapitałów własnych, dodatkowo znacząco zwiększyło dysproporcję między BS obecnymi na rynku Catalyst a ogółem sektora bankowości spółdzielczej, co przedstawiono w tab. 2.

Tabela 2

Zestawienie kapitałów własnych sektora bankowości spółdzielczej z bankami spółdzielczymi, które wyemitowały obligacje na rynku Catalyst, przy uwzględnieniu zgód KNF na zaliczenie pozyskanych z emisji środków do kapitałów własnych

Kategoria	Sektor bankowości spółdzielczej	Banki spółdzielcze obecne na rynku Catalyst
1	2	3
Kapitały własne [PLN] 31.12.2009 r.	6 220 652 743	1 127 016 477
Kapitały własne [PLN] 30.06.2011 r.	7 596 263 068	1 686 395 278
Dynamika kapitałów własnych [%]	22,11	49,63
Udział w kapitałach własnych sektora bankowości spółdzielczej 30.06.2011 r. [%]	100	22,20

¹¹ M. Zygierewicz, J. Tylińska, T. Pawlonka: *Raport o sytuacji ekonomicznej banków BANKI 2010*. Związek Banków Polskich, kwiecień 2011 r., s. 133-157.

cd. tabeli 2

1	2	3
Kapitały własne [PLN] 30.06.2011 r. (hipotetyczne zaliczenie 100% wyemitowanych papierów dłużnych do kapitałów własnych)	7 816 586 285	1 906 718 495
Dynamika [%]	25,66	69,18
Udział w kapitałach własnych sektora bankowości spółdzielczej 30.06.2011 r. [%]	100	24,39

Źródło: Badania własne.

BS obecne na rynku Catalyst zwiększyły kapitały własne, a proces ten przebiegał dynamiczniej niż w przypadku ogółu sektora. Należy więc uznać hipotezę H1 za zweryfikowaną pozytywnie.

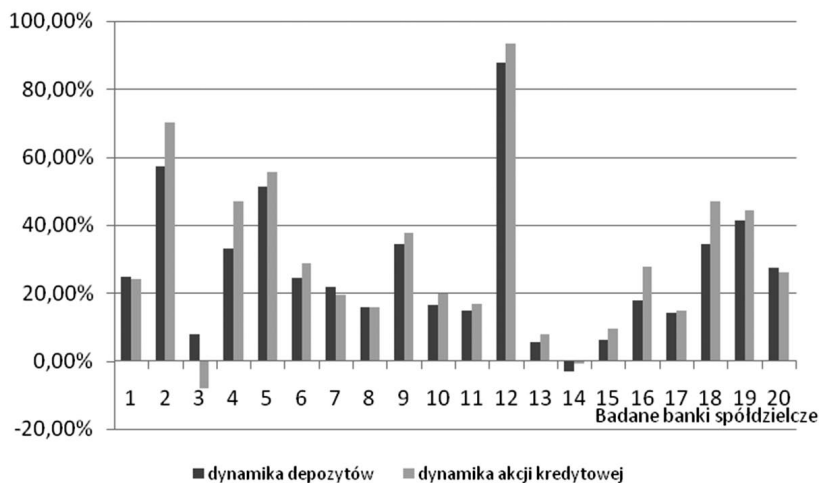
Zarówno 31 grudnia 2009 r., jak i 30 czerwca 2011 r. wszystkie BS wchodzące w skład próby badawczej posiadały współczynnik wypłacalności powyżej 8%. Średni poziom współczynnika na początku okresu badawczego wynosił 10,81%, podczas gdy 30 czerwca 2011 r. wzrósł do 11,25%. Spośród badanych przez Związek Banków Polskich i PricewaterhouseCoopers banków spółdzielczych, minimalny wymóg kapitałowy powiększony o bufor ochrony kapitału oraz maksymalny poziom bufora antycyklicznego określony w tzw. Bazylei III, został spełniony przez dwa banki spółdzielcze według stanu na dzień 30 czerwca 2011r.

Drugim z zadeklarowanych przez BS debiutujące na rynku Catalyst celów było zwiększenie akcji kredytowej. Należności od sektora finansowego, od sektora niefinansowego oraz od sektora budżetowego badanej grupy banków stanowiły według stanu na 31 grudnia 2009 r. 27% ogółu należności sektora bankowości spółdzielczej. Dnia 30 czerwca 2011 r. obiekty wchodzące w skład próby badawczej zwiększyły udział w należnościach sektora spółdzielczego do poziomu 29%. Dynamika wzrostu akcji kredytowej sektora spółdzielczego w badanych latach wyniosła 21%, podczas gdy BS obecna na rynku Catalyst odnotowały dynamikę wzrostu akcji kredytowej na poziomie 30%. Główną składową wzrostu akcji kredytowej BS emitujących obligacje na rynku Catalyst była wysoka dynamika wzrostu należności od sektora niefinansowego, która w badanych latach wynosiła 33% i umożliwiła zwiększenie udziału tych należności w akcji kredytowej ogółem z poziomu 74% do 77%. Spośród badanych 20 banków jedynie 2 banki odnotowały zmniejszenie akcji kredytowej. Były to banki, które w badanym czasie na skutek poniesionych strat zanotowały również zmniejszenie poziomu kapitałów własnych.

Cechą charakterystyczną polskich BS jest finansowanie działalności w głównym stopniu depozytami pozyskanymi z rynku – głównie od sektora niefinansowego¹². Ocena wzrostu akcji kredytowej BS wymaga zatem analizy

¹² J. Pruski: Forum Liderów Banków Spółdzielczych 2011, <http://www.zbp.pl/site.php?s=MTMzMjIwNjM> [19.12.2011].

dynamiki wzrostu pozyskiwanych przez badane banki spółdzielcze depozytów. Badane BS zanotowały wzrost pozyskanych depozytów o ponad 5 mld PLN, co umożliwiło im zwiększenie swojego udziału w depozytach sektora bankowości spółdzielczej z 36% do 38%. Badane banki zanotowały zatem wyższą dynamikę wzrostu depozytów, która wynosiła 26% wobec 20% dynamiki depozytów ogółu sektora. Relacja należności do zgromadzonych depozytów badanych banków wyniosła 67,40% na początku okresu badawczego oraz 68,31% na koniec okresu badawczego. Przedstawione obliczenia wskazują na konserwatywną strategię badanych BS w zakresie finansowania swojej działalności. Średnia wartość relacji należności do depozytów dla ogółu sektora bankowości spółdzielczej wynosiła około 90%, co wskazuje na występowanie tendencji stosunkowo niewielkiego, w relacji do zgromadzonych depozytów, zaangażowania BS w akcję kredytową. Nieznaczny wzrost wskaźnika relacji należności do depozytów badanych banków miał również odzwierciedlenie w dynamice wzrostu tych kategorii. Średnia dynamika wzrostu depozytów badanych BS wynosiła około 27%, podczas gdy dynamika wzrostu należności wynosiła około 30%. Przedstawione badania pozwalają na przyjęcie hipotezy H2 mówiącej, iż akcja kredytowa banków spółdzielczych, które wyemitowały obligacje na rynku Catalyst rozwijała się dynamiczniej niż akcja kredytowa ogółu sektora spółdzielczego. Odniesienie dynamiki wzrostu akcji kredytowej badanych banków do dynamiki wzrostu depozytów, wskazało jednak na trwanie BS w konserwatywnym modelu biznesu, co zaprezentowano na rys. 1.



Rys. 1. Dynamika wzrostu depozytów oraz akcji kredytowej badanych banków

Źródło: Badania własne.

Podsumowanie

1. Banki spółdzielcze, które wyemitowały obligacje na rynku Catalyst zwiększyły kapitały własne, co jest zgodne z założonymi podczas debiutów banków spółdzielczych na rynku Catalyst celami. Zatem hipotezę H1 zweryfikowano pozytywnie.
2. Banki spółdzielcze, które wyemitowały obligacje na rynku Catalyst zwiększyły średnio akcję kredytową oraz zwiększyły relację należności do zgromadzonych depozytów, co jest zgodne z założonymi podczas debiutów banków spółdzielczych na rynku Catalyst celami. Hipotezę H2 należy uznać za zweryfikowaną pozytywnie.
3. Dynamika wzrostu akcji kredytowej badanych banków spółdzielczych była znacząco niższa niż dynamika wzrostu kapitałów własnych. Może to oznaczać, iż motywem emisji obligacji spółdzielczych na rynku Catalyst, wbrew zakładanym celom, było zwiększenie kapitałów własnych, np. w celu spełnienia wymogów regulacyjnych związanych z implementacją CRD IV. Przypuszczenia te może potwierdzać wzrost współczynnika wypłacalności badanych banków.
4. Emisja obligacji na rynku Catalyst umożliwiła badanym bankom bardziej dynamiczny wzrost sumy bilansowej niż ogółowi sektora bankowości spółdzielczej.
5. Wysokie wymogi informacyjne związane z obecnością podmiotów na platformie Catalyst umożliwiają, zdaniem autora, rzetelną ocenę kondycji finansowej badanych banków.
6. Niektóre spośród badanych banków spółdzielczych nie przekazywały potencjalnym inwestorom strategicznych i ważnych z punktu widzenia wysokich wymogów informacyjnych oraz przejrzystości podmiotów emitujących obligacje na rynku Catalyst informacji. Dotyczyły one przede wszystkim uzyskania zgody Komisji Nadzoru Finansowego na zaliczenie środków uzyskanych z emisji obligacji do kapitałów podstawowych czy też do kapitałów uzupełniających.

ISSUANCE OF BONDS BY THE COOPERATIVE BANKS – EXPERIENCE WITH PRESENCE IN THE CATALYST MARKET

Summary

Catalyst bond market was launched on 30 September 2009, initiating a significant development of bonds as a form of raising capital. Amendment to the Law on the Functioning of Cooperative Banks, their Affiliation and Affiliating Banks allowed the cooperative banks issuing banking securities and liabilities arising from those securities. Entries in the Banking Law and resolution of Financial Supervision Authority allowed the inclusion of the outstanding bonds to equity. Cooperative banks declared during their debuts on the floor of Catalyst market, the primary goal is to increase the bond issue equity and acceleration of lending. This article aims to verify the benefits of a two-year-presence of cooperative banks in the Catalyst market.

Anna Rosa

Politechnika Koszalińska

AKTYWNOŚĆ BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W POLSCE NA TLE WYBRANYCH EUROPEJSKICH SPÓŁDZIELCZYCH GRUP BANKOWYCH*

Wprowadzenie

Początki bankowości spółdzielczej w Europie Zachodniej sięgają połowy XIX w. Na kształt i profil spółdzielczości bankowej wpłynęli Franz Herman Schultze z Delitzsch oraz Friedrich Wilhelm Raiffeisen, których uważa się za prekursorów europejskiego ruchu spółdzielczego¹. Ze względu na przepisy oraz uregulowania prawne, a także tradycje narodowe i specyfikę funkcjonowania poszczególnych państw, model bankowości spółdzielczej rozwinął się w inny sposób w różnych krajach. Mimo występowania różnic zarówno w organizacji, jak i w zasadach funkcjonowania bankowości spółdzielczej, należy podkreślić, że wszystkie jej struktury rozpoczynały swoją działalność od obsługi wsi oraz rolnictwa, a działalność gospodarczą zawsze prowadziły i prowadzą w interesie swoich członków.

Obecnie banki spółdzielcze są trwałym elementem funkcjonującego rynku finansowego (nie tylko w skali poszczególnych krajów, ale również na rynkach międzynarodowych), stanowiąc ważny element europejskiego systemu bankowego². Europejskie spółdzielcze grupy bankowe mogą przyjmować formę struktury dwuszczeblowej (np. w Holandii, Danii, Hiszpanii) oraz trójszczeblowej, która występuje m.in. w Austrii, Włoszech i Francji³.

Można stwierdzić, że w krajach europejskich sektor bankowości spółdzielczej należy do najlepiej rozwiniętych sektorów bankowych⁴ i cieszy się

* Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki.

¹ T.W. Guinnane: *Regional Organizations in German Cooperative Banking System in the Late 19th Century*. „Research in Economics” September 1997, Vol. 51, Iss. 3, s. 251-274.

² A. Alińska: *Bankowość spółdzielcza w krajach Unii Europejskiej*. Twigger, Warszawa 2002, s. 11-37.

³ W. Fonteyne: *Cooperative Banks in Europe – Policy Issues*. IMF Working paper, WP/07/159. International Monetary Fund, Washington 2007, s. 1-68.

⁴ M. Desrochers, K. Fischer: *The Power of Networks: Integration and Financial Cooperative Performance*. „Annals of Public and Cooperative Economics” 2005, Vol. 76 (3), s. 307-354.

większym zaufaniem społeczeństwa Unii Europejskiej niż sektor banków komercyjnych⁵.

Potwierdzeniem znaczącej pozycji bankowości spółdzielczej w Europie jest jej średnio 20-proc. udział w rynku usług bankowych⁶. Ten rodzaj bankowości największe znaczenie ma w takich krajach, jak: Francja, Niemcy, Austria czy Holandia.

W Polsce bankowość spółdzielcza ma długie, bo ponad 150-letnie tradycje, a powstała z potrzeby wspierania tanim kredytem miejscowych chłopów, kupców i rzemieślników. Do 1960 r. banki spółdzielcze stosowały różne nazwy, takie jak: kasy kredytowe, spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe, gminne kasy oszczędnościowe, banki ludowe, a obecnie są jedną z prawnych form działalności banku, którą obok spółki akcyjnej i przedsiębiorstwa państwowe go przewiduje polskie Prawo bankowe⁷.

Celem artykułu jest przedstawienie sektora banków spółdzielczych w Polsce na tle wybranych europejskich grup bankowości spółdzielczej. W pracy przedmiotem analizy jest liczba oraz udział grup banków spółdzielczych w rynku depozytów i kredytów całego sektora w wybranych krajach europejskich. Źródłem materiałów empirycznych były dane statystyczne Europejskiego Stowarzyszenia Banków Spółdzielczych (EACB). W artykule materiał badawczy poddano analizie liczbowej i opisowej, a zakres czasowy analizy obejmował lata 2004-2009.

1. Sektor bankowości spółdzielczej w Polsce

Sektor bankowości spółdzielczej jest trwałym elementem polskiego systemu finansowego i wykazuje ogromną zdolność przystosowywania się do zmieniających się warunków gospodarczych⁸. Jeszcze w 1989 r. funkcjonowało w Polsce 1662 banków spółdzielczych zrzeszających w sumie 2577 tys. członków. Liczba ta uległa jednak w przeciągu ostatnich dwudziestu lat zmniejszeniu wskutek zmian zachodzących na rynku (procesów likwidacyjnych oraz fuzji i przejęć). Atutem tego sektora w Polsce jest fakt, że dysponuje on najliczniejszą siecią banków w Polsce – 576 bankami, które posiadają około 1 mln udziałowców i 2,5 mln klientów⁹.

⁵ M. Zalewska: *Banki spółdzielcze w okresie turbulencji na rynkach finansowych*. „Głos Banków Spółdzielczych” 2009, nr 2, s. 15-17.

⁶ O. Wyman: *Cooperative bank: Customer Champion*, 2008, s. 1.

⁷ A. Rosa: *Efektywność spółdzielczego sektora bankowego w Polsce w latach 1999-2009*. W: *Bankowość a kryzys na rynkach finansowych*. Red. A. Janc, Zeszyty Naukowe nr 140. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2010, s. 198-207.

⁸ J. Szambelańczyk: *Banki spółdzielcze w Polsce w procesach zmian systemowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2006.

⁹ *Raport o sytuacji banków w 2010 roku*. Red. A. Kotowicz. Urząd Komisji Nadzoru finansowego, Warszawa 2011, s. 73.

Tabela 1

Udział banków spółdzielczych w podstawowych wielkościach sektora bankowego
[%] w latach 2004-2009

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Udział w rynku w:						
aktywach	5,3	5,8	6,2	6,2	5,5	5,8
kredytach dla sektora niefinansowego	7,8	7,2	7	6,5	6,5	5,6
depozytach sektora niefinansowego	7	7,7	8,6	8,8	8,8	8,1
funduszach własnych	5,6	7	7,3	7,2	7,2	6,8

Źródło: Na podstawie raportów NBP i KNF o sytuacji banków w latach 2004-2009;
<http://www.knf.gov.pl>.

Wyniki przedstawione w tab. 1 świadczą o stabilności spółdzielczego sektora bankowego w systemie bankowym w Polsce. W analizowanym okresie banki te posiadają wyższy udział w kredytach dla sektora niefinansowego, niż udział w aktywach sektora bankowego. Ich udział na koniec 2009 r. w rynku depozytów wyniósł 8,1%, natomiast 5,6% to udział w rynku kredytów dla sektora niefinansowego. Biorąc pod uwagę pozycję banków spółdzielczych zarówno m.in. w Austrii, jak i w Niemczech, można założyć, że nie jest to punkt graniczny bankowości spółdzielczej w Polsce.

Co prawda wyniki osiągane przez banki spółdzielcze są niższe od tych, które są osiągane przez banki komercyjne, jednakże należy pamiętać o tym, że banki spółdzielcze mają typowo regionalny zasięg działania. Ich oddziały zlokalizowane są głównie w małych miejscowościach, gdzie często placówka banku spółdzielczego jest jedyną placówką bankową¹⁰. Stwarza to szansę na indywidualne podejście do klienta oraz umiejętność zbudowania relacji, w której klient jest rozpoznawany niemalże imiennie, i tak obsługiwany.

Podmiotem wspierającym funkcjonowanie oraz rozwój sektora bankowości spółdzielczej w Polsce jest Krajowy Związek Banków Spółdzielczych (KZBS)¹¹. Jego statutowym celem funkcjonowania jest reprezentowanie i ochrona interesów gospodarczych swoich członków, w szczególności wobec organów państwowych, oraz wspieranie działań na rzecz gospodarczego rozwoju sektora spółdzielczości bankowej.

¹⁰ Do lokalizacji oddziałów banków pośrednio przyczyniły się ograniczenia podmiotowe i terytorialne banków spółdzielczych, które wynikają z Ustawy z dnia 7 grudnia 2000 roku o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających. (Dz.U. z dnia 28 grudnia 2000 r.). Należy jednak zauważyć, że obecnie banki spółdzielcze otwierają swoje placówki również w dużych miastach, takich jak: Warszawa, Kraków czy Poznań.

¹¹ KZBS zrzesza banki spółdzielcze na zasadach dobrowolności.

KZBS ponadto:

- reprezentuje banki spółdzielcze przed Parlamentem, Rządem RP i innymi organami Państwa poprzez uczestnictwo w przygotowaniu i wyrażaniu opinii o projektach aktów prawnych odnoszących się do funkcjonowania bankowości spółdzielczej i rynku finansowego;
- wspiera rozwój sektora banków spółdzielczych m.in. poprzez kładzenie nacisku na wzmocnienie kapitałowe i produktowe;
- kształtuje i upowszechnia zasady etyki zawodowej w działalności gospodarczej swoich Członków;
- prowadzi działalność informacyjną, szkoleniową i marketingową (tworzy pozytywny wizerunek spółdzielczości bankowej w kraju i za granicą);
- organizuje działalność popularnonaukową¹².

Poprzez członkostwo w Europejskim Stowarzyszeniu Banków Spółdzielczych (European Association of Cooperative Banks – EACB) oraz Międzynarodowym Stowarzyszeniu Bankowości Spółdzielczej (International Cooperative Banking Association – ICBA), aktywnie uczestniczy w pracach nad przyszłym kształtem spółdzielczego sektora bankowego w skali międzynarodowej.

2. Bankowość spółdzielcza w Polsce na tle wybranych europejskich grup banków spółdzielczych

Europejska bankowość spółdzielcza charakteryzuje się silną integracją i konsolidacją, dąży do maksymalizacji efektów skali w prowadzonej działalności bankowej, a stosowana przez poszczególne grupy spółdzielcze strategia rynkowa ogranicza wewnętrzną konkurencję¹³. Jednakże mimo ograniczenia wewnętrznej konkurencji, banki spółdzielcze działają i będą działać w warunkach silnej konkurencji zewnętrznej – rynkowej¹⁴. W związku z tym, by dalej się rozwijać i z powodzeniem konkurować na rynku usług finansowych z innymi podmiotami, banki te łączą się, tworząc struktury regionalne, krajowe oraz międzynarodowe. KZBS stanowi spółdzielczą grupę bankową na szczeblu krajowym, natomiast na szczeblu europejskim i międzynarodowym funkcjonuje m.in. Międzynarodowe Stowarzyszenie Bankowości Spółdzielczej oraz Europejskie Stowarzyszenie Banków Spółdzielczych. EACB wspiera i chroni wspólne interesy swoich 28 członków, ale również działa dla dobra całego sektora bankowości spółdzielczej już od 1970 r.¹⁵

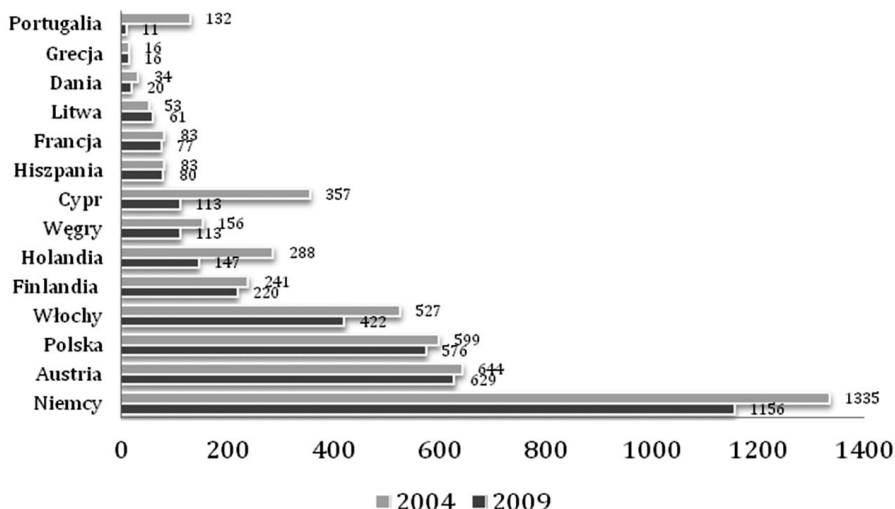
¹² www.kzbs.org.

¹³ T. Wyszomirski: *Tendencje przeobrażeń strukturalnych polskiej spółdzielczości bankowej*. „Bank i Kredyt” 1992, nr 3, s. 2-5.

¹⁴ Z. Miętki: *Wybrane aspekty restrukturyzacji bankowego sektora spółdzielczego*. „Bank i Kredyt” 2000, nr 6.

¹⁵ www.eurocoopbanks.coop.

Znaczenie bankowości spółdzielczej jest zróżnicowane w poszczególnych krajach Europy. Tendencje w zmianach liczby banków spółdzielczych w wybranych krajach europejskich przedstawiono na rys. 1.



Rys. 1. Liczba banków spółdzielczych w wybranych krajach europejskich w latach 2004 i 2009

Źródło: www.eurocoopbanks.coop.

Najwięcej banków spółdzielczych na koniec 2009 r. funkcjonowało w Niemczech, Austrii oraz w Polsce. Natomiast w Portugalii, Grecji czy też Danii liczba banków spółdzielczych nie przekraczała 20. Analizując ogólną liczbę banków w latach 2004-2009, można zaobserwować jej spadek, czego głównym powodem były procesy konsolidacyjne. Wyjątkiem jest Litwa (liczba banków wzrosła tam o 9) oraz Grecja (liczba banków pozostała na tym samym poziomie). Polska, biorąc pod uwagę liczbę działających banków spółdzielczych, z 579 bankami, zajmuje trzecie miejsce.

Analizując dane ekonomiczne wybranych grup banków spółdzielczych w latach 2004-2009, można stwierdzić, że prawie we wszystkich przypadkach nastąpił wzrost sumy bilansowej, wartości udzielonych kredytów i zgromadzonych depozytów, co świadczy o systematycznym rozwoju banków spółdzielczych na rynku finansowym. Wielkość sumy bilansowej w polskim sektorze banków spółdzielczych wzrosła z 7039 (2004 r.) do 15 785 euro milionów na koniec 2009 r. Udział grup spółdzielczych w rynku pod względem wartości depozytów i kredytów przedstawiono w tab. 2 i 3.

Tabela 2

Udział grup banków spółdzielczych w rynku finansowym pod względem wartości depozytów [%] w latach 2004-2009

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Cypr	26,27	26,37	22,81	20	19	22
Dania	bd	0,5	0,5	bd	0,6	0,1
Niemcy	18,5	11,7	15,8	18,3	18,6	19,3
Hiszpania	5	5,4	5,03	5	5	6,62
Francja	50,2	52,5	43,6	53	42,71	42,5
Grecja	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8
Włochy	29,1	28,9	30,3	33,7	34,3	33,3
Luksemburg	10	10	10	10	10	11
Litwa	0,8	0,9	1,2	1,4	1,4	2
Węgry	10,1	11,5	9,88	9,1	8,26	10,5
Holandia	39	39	39	41	43	40
Austria	32,18	33,21	34,88	35,8	36,6	37,4
Polska	9,44	10,55	12,28	8,8	8,8	8,2
Portugalia	5	5	5	5,5	4,8	4,7
Finlandia	32,3	32	32,7	32,3	33,8	33,2
Wielka Brytania	2	1,1	1	1	1	1,3

Źródło: www.eurocoopbanks.coop.

Tabela 3

Udział grup banków spółdzielczych w rynku finansowym pod względem wartości kredytów [%] w latach 2004-2009

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7
Cypr	26,06	26,37	21,7	22	16	19,5
Dania	bd	0,5	0,5	bd	0,5	0,1
Niemcy	11,6	11,7	11,8	16	16	16,8
Hiszpania	5,3	5,44	5,24	5,2	5,2	5,26
Francja	53,7	52,5	45,9	45,3	46,45	46,5
Grecja	1	1	1	1	1,1	1,1
Włochy	25,9	26,5	26,7	29,5	30,3	30,7
Luksemburg	10	10	10	10	10	11
Litwa	0,75	0,74	0,77	0,8	0,8	1

cd. tabeli 3

1	2	3	4	5	6	7
Węgry	4,2	4	3,6	3,1	2,68	4,2
Holandia	25	23	25,5	28	30	30
Austria	27,95	28,92	31,12	31,3	32,1	32,5
Polska	8,83	8,58	8,23	6,5	6,5	5,8
Portugalia	3	3	3	3,2	2,7	3
Finlandia	30,5	30,5	31,1	31,1	32	32,7
Wielka Brytania	2	0,7	0,65	3	3	1,4

Źródło: Ibid.

Analizując dane grup banków spółdzielczych w Unii Europejskiej w latach 2004-2009, należy stwierdzić, że największy udział w rynku kredytów i depozytów mają banki spółdzielcze w Finlandii, Austrii, Holandii, Francji i Włoszech. Ich udziały przekraczają 30%. Na uwagę zasługuje również niemiecka grupa bankowości spółdzielczej (German Cooperative Banking Group), która posiada ponad 16-proc. udział w rynku finansowym pod względem kredytów i 19,3-proc. udział pod względem wartości depozytów. W pozostałych europejskich grupach banków spółdzielczych udział ten w badanym okresie nie przekroczył 11%. Udział banków spółdzielczych z Litwy, Dani, Grecji i Wielkiej Brytanii oscyluje wokół 1-2%, co powoduje, że mają one marginalne znaczenia na rynku finansowym.

Podsumowanie

Sektor bankowości spółdzielczej to ten obszar spółdzielczości, który w ostatnich latach bardzo się rozwinął i posiada ogromny potencjał kapitałowy. Procesy konsolidacyjne zachodzące w tym sektorze spowodowały zmianę liczby banków spółdzielczych funkcjonujących nie tylko w Polsce, ale również w innych krajach europejskich.

Na podstawie udziału wybranych europejskich grup banków spółdzielczych w rynku finansowym można stwierdzić, że banki te mają duże znaczenie w systemie finansowym, czego potwierdzeniem są wysokie pozycje w światowych rankingach instytucji finansowych takich banków, jak: Credit Agricole, Credit Mutuel, Dz Bank¹⁶. Ponadto Rabobank Nederland jako jedyna działająca grupa spółdzielcza na świecie posiada ocenę wypłacalności AAA w oce-

¹⁶ T. Siudek: *Bankowość spółdzielcza w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej – wymiar ekonomiczny, organizacyjny i społeczny*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2011, s. 109.

nie trzech najbardziej renomowanych agencji ratingowych¹⁷. Doświadczenia funkcjonowania europejskich grup bankowości spółdzielczej nie dostarczają co prawda gotowych rozwiązań, ale z pewnością mogą stać się źródłem inspiracji w określeniu docelowego modelu funkcjonowania polskiej bankowości spółdzielczej¹⁸.

POLISH COOPERATIVE BANKING SECTOR IN THE UE

Summary

Co-operative banks are an important element of the European banking system. To be able to compete in the market for financial services with other entities, cooperative banks combine to form of regional, national and international the structure. National Association of Cooperative Banks is the co-operative banking group at national level. At the European level operates the European Association of Cooperative Banks - EACB) International Cooperative Banking Association – ICBA.

The paper presents the cooperative banking sector in Poland compared to selected countries of the European Union. The study included a market share of deposits and credits the cooperative sector in selected European countries. The source materials were empirical statistics of the European Association of Cooperative Banks (EACB). Time range of analysis covered the years 2004-2009.

¹⁷ M. Ziolo: *Bankowość spółdzielcza w Polsce na tle systemów bankowych w wybranych krajach Unii Europejskiej*. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Tom X, Zeszyt 2 (2008), s. 299.

¹⁸ M. Sulmicka: *Bankowe grupy spółdzielcze na zjednoczonym rynku Europy*. „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2004, nr 9, s. 15-17.

**REGULACJE BANKOWE.
SKUTKI NIESTABILNOŚCI OTOCZENIA**

Dariusz Garczyński

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

BION JAKO ELEMENT NADZORU BANKOWEGO

Wprowadzenie

Wydarzenia ostatnich lat na rynkach finansowych wskazują na bardzo dużą rolę spójnego i efektywnego nadzoru finansowego. Instytucje nadzoru doskonalały posiadane instrumenty oraz procedury w celu zapewnienia stabilności sektora finansowego. Jednym z takich instrumentów, stosunkowo nowym na polskim rynku finansowym, jest metodyka Badania i Oceny Nadzorczej (BION) opracowana przez Komisję Nadzoru Finansowego. Metodyka ta jest oparta na analizie ryzyka instytucji finansowej i pozwala na stosowanie jej do różnych sektorów z uwzględnieniem ich specyfiki.

Prezentowany artykuł zawiera charakterystykę metodyki BION w zakresie sektora bankowego oraz uwagi autora w odniesieniu do stosowania jej w sektorze bankowości spółdzielczej.

1. Proces Badania i Oceny Nadzorczej (BION) w banku

Badanie i ocena nadzorcza dotyczy wielkości ryzyka, na które bank jest narażony, jakości procesu zarządzania ryzykiem, poziomu kapitału pokrywającego ryzyko wynikające z działalności banku oraz zgodności z przepisami prawa¹. Jest to proces całościowy, wykorzystujący informacje o banku posiadane przez nadzór bankowy, w tym uzyskane w wyniku czynności związanych z licencjonowaniem, analizy z za biurka, wizyt nadzorczych i czynności kontrolnych na miejscu w banku oraz kwestionariusza BION, który zawiera szczegółowe pytania związane z prowadzoną przez bank działalnością². Badanie to ma na celu przede wszystkim:

- ocenę ryzyka banku,
- ocenę jakości procesu oceny i utrzymywania kapitału wewnętrznego (ICAAP),
- identyfikację nieprawidłowości w prowadzonej przez bank działalności.

¹ par. 22 Uchwały nr 2/2008 KNF.

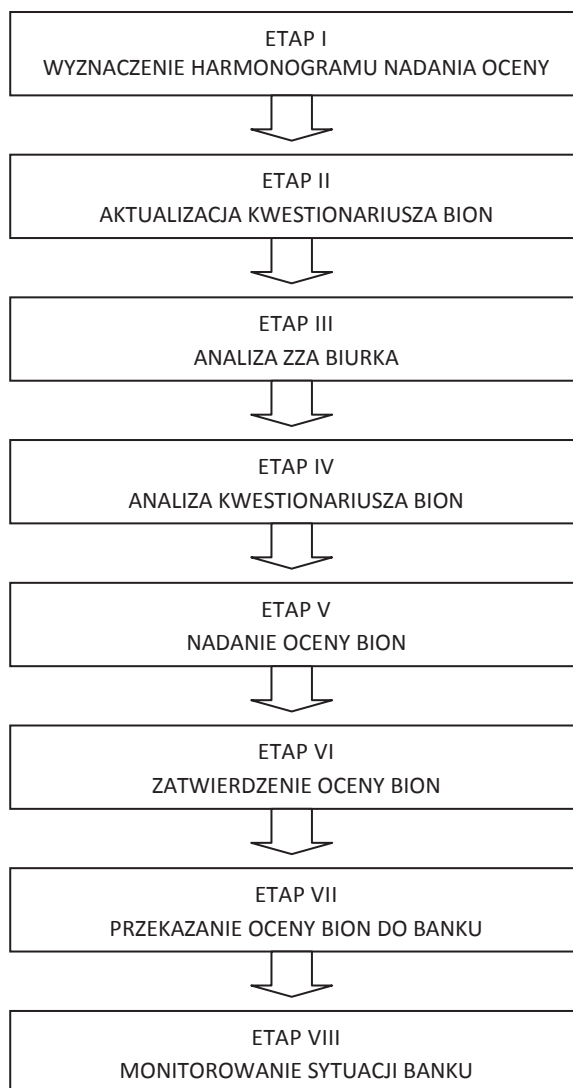
² A. Stopeczyński: *Proces Badania i Oceny Nadzorczej BION*. KNF, styczeń 2012, www.knf.gov.pl.

Zgodnie z Uchwałą nr 2/2008 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 7 stycznia 2008 r. w sprawie trybu wykonywania nadzoru bankowego, w procesie badania oraz oceny nadzorczej uwzględnia się w szczególności:

- profil ryzyka banku;
- wyniki testów warunków skrajnych;
- stopień narażenia banku na ryzyko koncentracji zaangażowań, w tym dużych zaangażowań;
- stopień narażenia banku na ryzyko związane ze zmianą stóp procentowych, w tym ustalenie, czy równoległa zmiana poziomu stóp procentowych o 200 punktów bazowych spowoduje zmniejszenie wartości ekonomicznej banku o ponad 20% funduszy własnych;
- ryzyko utraty płynności;
- wpływ efektu dywersyfikacji ryzyka;
- prawidłowość aktualizacji wartości instrumentów finansowych zaliczanych do portfela handlowego;
- dopasowanie oraz sposób zastosowania zasad i procedur wprowadzonych przez bank w celu zarządzania ryzykiem rezydualnym związanym z użyciem uznanych technik ograniczania ryzyka kredytowego;
- proces zarządzania ryzykiem wynikającym z działalności banku, w tym metody identyfikacji, pomiaru, monitorowania i kontroli ryzyka oraz narzędzia jego ograniczania;
- adekwatność funduszy własnych banku w stosunku do należności, które zostały poddane sekurytyzacji, ze względu na istotę ekonomiczną transakcji i stopień zrealizowanego transferu ryzyka;
- adekwatność kapitału wynikającego z wymogów kapitałowych w stosunku do ryzyka wynikającego z działalności banku;
- proces szacowania i utrzymywania kapitału wewnętrznego w odniesieniu do profilu ryzyka banku;
- zgodność działania banku z przepisami prawa regulującymi działalność banków, statutem i decyzją o wydaniu zezwolenia na utworzenie;
- prawidłowość zakresu oraz sposobu ogłaszania przez banki informacji o charakterze jakościowym i ilościowym dotyczących adekwatności kapitałowej oraz zakresu informacji podlegających ogłaszaniu.

Badanie przeprowadza się przynajmniej raz w roku, przy zachowaniu zasady proporcjonalności, uwzględniając przy tym wyniki wcześniejszych inspekcji oraz poprzedniego badania i oceny nadzorczej. Składa się ono z kilku etapów (rys. 1.) i kończy się przyznaniem bankowi oceny, od 1,0 (ocena najlepsza) do 4,0 (ocena najgorsza). Efektem BION są także zalecenia i decyzje KNF skierowane do banków, mające na celu poprawę jakości zarządzania bankiem. Proces realizowany jest z uwzględnieniem dialogu z bankiem.

Dialog ten obejmuje wyjaśnianie ewentualnych wątpliwości związanych z nadawaną oceną nadzorczą, a następnie przekazanie wyników BION do banku. W przypadku niskiej oceny adekwatności kapitałowej, w konsekwencji nadanej oceny nadzorczej, bank może otrzymać zalecenie podwyższenia kapitału wewnętrznego, funduszy własnych lub mogą zostać podjęte inne działania nadzorcze, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.



Rys. 1. Etapy nadawania oceny BION

Źródło: *Podręcznik Metodyka BION*. KNF, 2011.

Nadanie oceny BION dokonywane jest na podstawie rezultatów analizy i oceny informacji dostarczonych przez bank, przede wszystkim na podstawie Kwestionariusza BION oraz inspekcji na miejscu oraz innych czynności nadzorczych. Ocena końcowa uwzględnia trzy elementy:

1. Ryzyko Netto (RN);
2. Adekwatność Kapitałową (AK);
3. Zarządzanie Bankiem (ZB);

według wzoru

$$\mathbf{BION = 0,5 * RN + 0,3 * AK + 0,2 * ZB}$$

Dwa pierwsze elementy – Ryzyko Netto oraz Adekwatność Kapitałowa oceniane są ze względu na poziom wielkości (ryzyka lub kapitału) oraz jakość zarządzania daną kategorią. Trzeci z elementów – Zarządzanie Bankiem, jest oceniany tylko ze względu na jakość zarządzania.

Ocena Ryzyka Netto banku jest dokonywana przez agregację poszczególnych rodzajów ryzyka, wskazanych przez Metodykę BION, przy uwzględnieniu ich wag (zamieszczonych w tab. 1), przy czym oceny poszczególnych typów ryzyka dokonywane są ze względu na poziom i jakość zarządzania danym rodzajem ryzyka (tab. 2).

Tabela 1

Poziomy istotności poszczególnych rodzajów ryzyka

Typ ryzyka	Poziom istotności (%)	
	Bez dodatkowych rodzajów ryzyka mierzalnych uznanych przez bank	Z dodatkowymi rodzajami ryzyka mierzalnymi uznanymi przez bank
Ryzyko kredytowe	30	30
Ryzyko rynkowe	15	15
Ryzyko operacyjne	15	10
Ryzyko płynności	25	25
Ryzyko biznesowe	10	10
Ryzyko modeli	5	5
Inne ryzyka mierzalne (razem)	0	5

Źródło: *Podręcznik Metodyka BION*. KNF, 2011.

Tabela 2

Macierz wyznaczania oceny „Ryzyko Netto”

Ocena cząstkowa czynników kontrolnych i systemowych (zarządzanie/mechanizmy kontrolne)	Ocena cząstkowa poziomu ryzyka (ryzyko brutto)			
	1 „niski”	2 „umiarkowany”	3 „podwyższony”	4 „wysoki”
1 – „dobra”	1,0	1,5	1,8	2,0
2 – „poprawna”	1,8	2,2	2,5	2,8
3 – „budząca zastrzeżenia”	2,5	2,8	3,2	3,5
4 – „niedostateczna”	3,2	3,5	3,8	4,0

Źródło: Ibid.

Poszczególne rodzaje ryzyka – ich poziom oraz jakość zarządzania są oceniane według szczegółowych kryteriów zawartych w Metodocy BION w skali od 1 do 4.

Drugi z elementów oceny BION – Adekwatność Kapitałowa (AK) wyznaczany jest według wzoru:

$$AK = 0,3 * \text{ocena poziomu kapitału} + 0,7 * \text{ocena jakości zarządzania kapitałem}$$

przy czym ocenę poziomu kapitału oraz ocenę jakości zarządzania kapitałem wyznacza się w podobny sposób, jak oceny poziomów ryzyka i oceny jakości zarządzania ryzykami, zgodnie z Metodką BION w skali od 1,0 do 4,0.

Ocena trzeciego elementu – jakości Zarządzania Bankiem (ZB), dokonywana jest bezpośrednio na podstawie kryteriów, związanych z takimi obszarami, jak: system zarządzania, zasady ładu korporacyjnego, kompetencje zarządu, organizacja banku, polityka kadrowa, compliance, system informacji zarządczej, system kontroli wewnętrznej oraz ocena zarządzania ryzykami trudno mierzalnymi. Ocena ta przybiera również wartości od 1,0 do 4,0.

2. BION w praktyce banków spółdzielczych

Proces Badania i Oceny Nadzorczej pozwala na stwierdzenie nieprawidłowości w funkcjonowaniu banku. Realizowany jest zarówno w dużych bankach komercyjnych, jak i w mniejszych bankach, w tym bankach spółdzielczych. Analizując *Metodykę BION* oraz *Kwestionariusze BION*, można zauważyć niewielkie zróżnicowanie podejścia do sektora bankowego w zależności od wielkości banku. Wydaje się, że procedury oceny opracowane przez KNF przeznaczone są przede wszystkim do banków komercyjnych, stawia-

jąc sektor bankowości spółdzielczej w trudnej sytuacji³. Banki spółdzielcze charakteryzują się bowiem stosunkowo niewielkim, w porównaniu do banków komercyjnych, zakresem prowadzonej działalności, prostotą produktów oraz ekspozycją na ryzyko. Dodatkowym problemem jest często kadra niewystarczająco wykwalifikowana w obszarze zarządzania ryzykiem i kapitałem.

Inspekcje prowadzone od wielu lat przez nadzór bankowy wskazują na nieprawidłowości w funkcjonowaniu banków spółdzielczych w zakresie zarządzania ryzykiem bankowym. Nieprawidłowości te są związane przede wszystkim z niedostosowaniem systemu zarządzania ryzykiem bankowym do profilu prowadzonej działalności, brakiem rozdzielenia funkcji decyzyjnych od wykonawczych oraz brakiem odpowiedzialnych za zarządzanie rodzajami ryzyka. Niektóre banki spółdzielcze nie posiadają odpowiednich procedur zarządzania rodzajami ryzyka lub nie przestrzegają posiadanych. Ogólnie można zauważyć niską świadomość istotności ryzyka oraz zarządzania ryzykiem wśród banków spółdzielczych. Opinia ta wyrażona jest nie tylko przez KNF⁴, ale również w raportach⁵ przekazywanych przez jeden z banków zrzeszających swojej grupie bankowej. Raporty te w sposób zagregowany gromadzą uwagi i zalecenia pokontrolne banków poddanych kontroli KNF lub ZRBS. Do najważniejszych uchybień zalicza się tam m.in. niewłaściwą organizację systemu zarządzania ryzykiem oraz błędy w procedurach identyfikacji i pomiaru ważniejszych ryzyk bankowych, a szczególnie:

- brak odpowiedniego sformalizowania sprawowanego nadzoru nad obszarami ryzyka;
- brak odzwierciedlenia w regulacjach wewnętrznych i zakresach czynności pracowników stosowanych w praktyce rozwiązań organizacyjnych w zakresie pomiaru, monitorowania oraz zarządzania ryzykiem;
- łączenie funkcji pomiaru, monitorowania i kontrolowania ryzyka z działalnością operacyjną, z której wynikało podejmowanie ryzyka przez bank;
- brak zapewnienia niezależności w zakresie wewnętrznego przeglądu należyłości;
- zbyt szerokie uprawnienia do pracy w systemie informatycznym nadane pracownikom oraz brak weryfikacji nadanych uprawnień.

³ Ciekawą analizę BION w tym zakresie przedstawia W. Żółtkowski w artykule: *NUK w banku spółdzielczym. Kwestionariusz BION*. Nowoczesny Bank Spółdzielczy 2009, nr 4.

⁴ D. Szramel-Rutowicz: *Czynności kontrolne w bankach spółdzielczych*. KNF, luty 2012, www.knf.gov.pl.

⁵ Autor miał możliwość zapoznania się z tymi informacjami oraz wykorzystania ich bez podawania źródła.

Podsumowanie

Przedstawiona powyżej procedura Badania i Oceny Nadzorczej opracowana przez KNF ma na celu ujednolicenie podejścia do nadzorowanych instytucji finansowych oraz stworzenie narzędzia pozwalającego na pomiar nie tylko poziomu ryzyka w nadzorowanych instytucjach, ale także jakości systemów zarządzania. Oceny uzyskane w trakcie procedury BION stanowią wskaźnik jakości instytucji finansowej, nie tylko dla nadzoru i innych instytucji sektora, ale także, a może przede wszystkim dla samej instytucji finansowej, pozwalając na określenie słabych i mocnych stron w obszarze zarządzania bankiem.

Procedura BION jest adresowana do wszystkich banków działających w Polsce. Problematyczne jest jednak jej stosowanie w postaci tak szczegółowej, jak obecnie, w sektorze bankowości spółdzielczej. Nie spotykają one bowiem w ramach prowadzonej działalności wszystkich aspektów poruszanych w Kwestionariuszu BION, a wypełnienie go stanowi często duże obciążenie dla pracowników banków spółdzielczych.

BION AS AN ELEMENT OF BANK SUPERVISION

Summary

The situation on financial markets last years shows the importance of cohesive and effective financial supervision. Supervising institutions improves their instruments and procedures to provide the stability of financial sector. One of such instruments, relatively new on the Polish financial market, is a methodology of the Examination and the Supervisory Assessment (BION) worked out by the Komisja Nadzoru Finansowego – Polish National Financial Supervision Authority. This methodology is based on the risk analysis of a financial institution and it permits its applying to different sectors considering their specificity.

The presented article contains the description of BION methodology in the scope of the bank sector and Author's remarks on its influence to the sector of the cooperative banking in Poland.

Stanisław Kasiewicz

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

PRAKTYCZNE ASPEKTY WYKORZYSTANIA METOD OCENY WPŁYWU REGULACJI NA FUNKCJONOWANIE SEKTORA BANKOWEGO

Wprowadzenie

W 2011 r. duży zespół badawczy z inicjatywy Związku Banków Polskich podjął się analizy najważniejszych regulacji w sektorze bankowym w latach 2010–2011. Powstał w wyniku tych prac obszerny raport „Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego” i jednocześnie zrodziła się refleksja, aby dokonać syntetycznej oceny stosowanych w praktyce metod oceny skutków rozpatrywanych regulacji. Referat odzwierciedla najważniejsze przemyślenia i dokonuje oceny, jaki jest stan zaawansowania krajowej praktyki w porównaniu do dostępnych w literaturze metod oceny skutków aktów normatywnych. Referat składa się z czterech części. W pierwszej omawia się rolę regulacji jako czynnika konkurowania w sektorze finansowym; następnie dokonuje się przeglądu najważniejszych obszarów regulacji pokryzysowej sektora bankowego. W trzeciej części referatu omawia się najważniejsze metodyki oceny skutków regulacji, tj. Ocena Skutków Regulacji – OSR (ang. *Regulatory Impact Assessment*), Analiza Korzyści i Kosztów – AKK (ang. *Benefit – Cost Analysis*). W ostatniej części referatu uwaga jest skoncentrowana na uwypukleniu najsłabszych elementów metodycznych, jakie towarzyszą ocenie przygotowywanych i wdrażanych regulacji.

1. Rosnąca rola regulacji w sektorze bankowym

W XX w. w sektorze finansowym dokonano olbrzymiego skoku w wymiarze wzrostu ilościowego i jakościowego oraz uzyskano istotny wpływ na rozwój gospodarki światowej. Zmieniała się też rola instrumentów oddziaływania instytucji regulacyjnych oraz nadzorczych na jego funkcjonowanie. Okresy regulacji i deregulacji zmieniały się według „reguły wahadła”, czyli po okresach regulacji następowała fala deregulacji. W okresach regulacji akcentowano niedoskonałości mechanizmu rynkowego jako skutecznego

i efektywnego systemu alokacji dostępnych zasobów. Stąd podejmowanie działań wynikających ze słabej pozycji klientów, stosowania zbyt wysokich marż, niedostatecznego dostępu do kredytów, narzucanie jednostronnych warunków umów, nierównomiernego rozwoju gospodarczego wybranych regionów. Z kolei w innych okresach następowała krytyka rządu jako regulatora rynku finansowego i podkreślano jednocześnie zalety mechanizmu rynkowego. Zatem w poczynaniach władz gospodarczych i nadzorców dominowały takie działania, jak liberalizacja licznych przepisów oraz prywatyzacja państwowych banków, które miały na celu stworzenie jak najbardziej dogodnych warunków do nieskrępowanego wzrostu instytucji finansowych. Uznaje się, że w latach 60. XX w. dominował „duch regulacji”, natomiast w latach 70. XX w. aż do kryzysu finansowego „sub-prime” w latach 2007-2008 utrzymywała się moda lub przychylny klimat na deregulację sektora finansowego¹. Dlatego aktualnie władze gospodarcze oraz wiele instytucji regulacyjnych i nadzorczych realizuje politykę regulacji jako wyraz nieskuteczności mechanizmów rynkowych, które doprowadziły do tak długo utrzymującego się i poważnego w skutkach kryzysu finansowego.

Na rosnącą rolę regulacji wpływają dwa kluczowe czynniki. Po pierwsze, występują trzy niezależne poziomy regulacji: na poziomie globalnym, europejskim (międzynarodowym) i krajowym, które oddziałują na konkurencję instytucji finansowych w zależności od zasięgu ich terytorialnego działania. Opracowywane oraz implementowane regulacje nie prowadzą do: formułowania identycznych celów, wymagań i działań w stosunku do instytucji finansowych ze względu na odmienne przesłanki ich tworzenia oraz uwarunkowania funkcjonowania tych instytucji. Po drugie, przeprowadzone badania determinant konkurencyjności instytucji finansowych wskazują, że regulacje stają się coraz ważniejszym czynnikiem uzyskiwania przewagi konkurencyjnej². Nie chodzi tutaj tylko o to, czy instytucje finansowe potrafią wykorzystać efekt arbitrażu konkurencyjnego, ale bardziej o zdolności (umiejętności) szybkiej adaptacji do tych regulacji, które zgodne są z perspektywami rozwoju rynku finansowego. Wygrywają te instytucje finansowe, które potrafią trafnie przewidzieć kierunki rozwoju rynku, a następnie możliwie aktywnie oddziaływać na uchwalenie regulacji sprzyjających rozwojowi rynku regulacji i przystąpić jak najwcześniej do dostosowania ich strategii oraz narzędzi

¹ J. Stiglitz: *Regulation and Failure*. W: *New Perspectives on Regulation*. Eds. David Moss & John Cisternino, Cambridge, MA; The Tobin Project, 2009, s. 11–24.

² D. Nachyła, M. Kamiński: *Klucz do sukcesu w regulowanych branżach*. „Harvard Business Review Polska” czerwiec 2005; S.S. Beardsley, L. Enriquez, R. Nuttall: *Managing in New Era*. „The McKinsey Quarterly” 2009, No. 1; K. Karpińska-Białek, S. Kasiewicz: *Szansa efektywnego konkurowania*. „Nowe Życie Gospodarcze” 2010, nr 1; W. Szpringer, *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna. Ujęcie instytucjonalne*. Poltext, Warszawa 2010.

zarządzania do tych nowych regulacji. Umiejętności analityczne w tym obszarze, w połączeniu z racjonalnymi, spójnymi i konsekwentnymi decyzjami zarządu, generują przewagę tak działających firm nad konkurentami.

2. Podejście do regulacji w okresie kryzysu finansowego w latach 2007-2008

Nie ulega wątpliwości, że zakres i skala regulacji sektora bankowego wynika z dotkliwości kryzysu finansowego i z nurtu krytycznej dyskusji, debat oraz konferencji poświęconych źródłom aktualnego kryzysu finansowego. Lista tych podmiotów, które przyczyniły się do wywołania kryzysu jest wyjątkowo długa. W związku z tym nastąpiła fala różnych regulacji sektora bankowego, tak że można z dużym uproszczeniem stwierdzić, iż nie ma takich obszarów działalności bankowej, na które bezpośrednio czy pośrednio nie wpływały przyjmowane regulacje.

Fala nowych regulacji określana też jako „biegunka regulacyjna” nie tylko wpływa na przyszłe warunki konkurowania banków, ale także znajduje odzwierciedlenie w bieżących obciążeniach menedżerów różnymi zadaniami w całym okresie przygotowania ustaw aż do ich pełnego wdrożenia (kwestia opiniowania ogólnych koncepcji, próby dokonywania wstępnych ocen skutków, wypracowania taktyki czy strategii regulacyjnej banku), co niewątpliwie zabiera czas kosztem właściwego zarządzania bankami. Jeśli liczba tych regulacji jest wystarczająco duża i każda z nich zawiera pojemne kategorie przedmiotowe i podmiotowe, jak np. Bazylea III, to wówczas regulacje tworzą ważny problem dla skutecznego i efektywnego działania banków.

Do najważniejszych obszarów, które były przedmiotem regulacji antykryzysowych, należy zaliczyć m.in.: nadzór makroekonomiczny, nadzór mikroostrożnościowy, Bazylea III, legislację podatkową, w tym podatek bankowy (opłata ostrożnościowa), rekomendacje T i S, kredyt konsumencki, system gwarantowania depozytów, rozwiązanie „resolution regime”, system wynagrodzeń.

3. Metody oceny skutków regulacji w sektorze bankowym

Występują różne podejścia do oceny skutków regulacji w zależności od przyjęcia zakresu przedmiotowego regulacji (wąskie ograniczające się tylko do aktów normatywnych, czy szerokie ujęcie regulacji obejmujące wszelkie działania rządu), rodzaju branży czy stopnia uniwersalności stosowanych metod (np. metodyki i cząstkowe metody). Na podstawie kryterium uniwersalności metod można wyróżnić dwie najbardziej znane metodyki oceny skutków

regulacji: Analizę Korzyści i Kosztów – AKK (*Benefit – Cost Analysis*) oraz Ocenę Skutków Regulacji – OSR (*Regulatory Impact Assessment*). Istnieją między tymi dwiema metodykami liczne podobieństwa i różnice. AKK ma bardzo rozwinięte obszary dotyczące przeprowadzania kwantyfikacji korzyści i kosztów społecznych w długim okresie, natomiast OSR koncentruje się na zasadach oraz procedurach dokonywania ocen skutków regulacji oraz jakości przygotowywanych i wdrażanych regulacji.

Metoda OSR jest dość szczegółowo opisana w wielu opracowaniach krajowych³ i zagranicznych⁴, jej szczegółowy opis znajduje się na stronach portalu Ministerstwa Gospodarki⁵, dlatego w artykule ograniczono się tylko do kilku informacji i stwierdzeń. OSR jako formalny proces oceny skutków regulacji rządów został wprowadzony w latach 70. XX w., najpierw w administracji amerykańskiej. Obejmuje ocenę najważniejszych skutków pozytywnych i negatywnych, jakie wynikają z implementacji danej regulacji, której towarzyszą wypracowane procedury postępowania. Dąży do kompleksowego ujęcia wszystkich korzyści i kosztów oraz ich kwantyfikacji w jednolitych jednostkach. Uwzględnia wpływ danej regulacji na kluczowych interesariuszy, a także na takie sfery, jak: finanse publiczne, konkurencyjność, rynek pracy, rozwój regionalny, środowisko naturalne i społeczeństwo. W ten sposób powstają warunki do jednoznacznej oceny czy dana regulacja generuje wyższe korzyści społeczne od kosztów. Zasady OSR zostały wprowadzone w Polsce w 2002 r. Do rozkwitu metodyki OSR przyczyniły się publikacje oraz liczne działania promocyjne i organizowane konferencje przez OECD oraz Unię Europejską. Jest to metodyka, która rozwija się w dość szybkim tempie w wyniku masowych szkoleń, dostępności coraz nowych narzędzi i promowaniu dobrych praktyk oceny przygotowywanych oraz wdrażanych regulacji.

Do słabości metodyki OSR zaliczyć można m.in. takie własności, jak to, że: generuje relatywnie wysokie koszty ze względu na pracochłonność, wymaga zaangażowania liczego interdyscyplinarnego zespołu, łączy się z dużym zapotrzebowaniem na informacje, szacunki i prognozy z różnych dyscyplin naukowych, wymaga posiadania wysokich umiejętności analitycznych niemal od wszystkich członków zespołu. Warto podkreślić, że jest to jednak metodyka przydatna głównie do oceny skutków ekonomiczno-społecznych jednostkowych regulacji, a nie portfela (zbioru różnych regulacji).

³ Zob. S. Kasiewicz, W. Rogowski: *Inwestycje hybrydowe – nowe ujęcie oceny efektywności*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, rozdział 5; K. Karpińska-Białek, *Ekonomiczna ocena skutków regulacji w ochronie zdrowia*, rozdział 3, praca doktorska niepublikowana Warszawa 2011; *Ocena skutków regulacji: poradnik OSR, doświadczenia, perspektywy*. Red. W. Szpringer, W. Rogowski. C.H. Beck, Warszawa 2007.

⁴ ob. publikacje w formie książek, artykułów i referatów podanych w zasobach instytucji *Centre for Regulation and Competition*, która została założona na Uniwersytecie Manchester, Wielka Brytania w 2000 r.

⁵ Zob. Platforma Elektroniczna OSR na stronach Ministerstwa Gospodarki.

Geneza powstania metodyki AKK wiąże się z publikacją J. Dupuit (1844), a pierwsze zastosowanie w praktyce nastąpiło w latach 30. XX w. Nie ma takiego obszaru działalności gospodarczej, w której pełna koncepcja AKK lub jej elementy nie byłyby wykorzystane w ocenie efektywności projektów o charakterze inwestycyjnym⁶. Wykorzystanie analizy AKK w obszarze regulacyjnym znajduje, obok uznania wielu ekonomistów, także dezaprobatę lub spotyka się w praktyce z krytycznymi opiniami w całym okresie jej wykorzystania. Istotą AKK jest dostarczenie racjonalnej i ilościowej oceny, na ile dana regulacja dostarcza wartości w jednolitych jednostkach (z reguły pieniężnych) dla maksymalizacji dobrobytu społeczeństwa. Z jednej strony dokonuje się wyceny tak trudno mierzalnych kategorii korzyści, jak: uratowanie życia ludzkiego w wyniku ograniczenia palenia, zapobieganie chorobom, poprawa stanu środowiska czy korzyści wynikające z obniżenia nierówności społecznych. Z drugiej strony uwzględnia wszystkie koszty społeczne niezbędne dla uzyskania celów regulacyjnych, np. wydatki inwestycyjne wynikające z zakazu prowadzenia palenia w miejscach publicznych, monitorowanie stanu zanieczyszczenia środowiska czy negatywne skutki pogorszenia stanu (ekonomicznego, zdrowotnego, statusu społecznego) niektórych interesariuszy. Wycena kategorii kosztów społecznych wcale nie jest zadaniem łatwiejszym. Stąd kluczowym elementem krytycznym metodyki AKK jest to, że opiera się na wielu nieweryfikowalnych i kontrowersyjnych założeniach przed wprowadzeniem analizowanej regulacji, a nie dokonuje się weryfikacyjnej analizy efektywności tej regulacji *ex post*. Z reguły przypisuje się nadmierną wiarygodność wynikom tego typu analiz⁷.

Przy ocenie skutków regulacji można też posiłkować się jakościowymi kryteriami. Jedną z udanych propozycji, która znalazła zastosowanie w praktyce jest tzw. zasada Hamptona⁸.

⁶ A.E. Boardman, D.H. Greenberg et al.: *Cost – Benefit Analysis. Concepts and Practice*. Prentice Hall 2001; A. Drobnik: *Zastosowanie analizy kosztów i korzyści w ocenie projektach publicznych*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice, 2002; Idem: *Ocena projektów publicznych*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2005; S. Kasiewicz, W. Rogowski: Op. cit.

⁷ M. Greenstone: *Toward a Culture of Persistent Regulatory Experimentation and Evaluation*. W: *New Perspectives on Regulation...* op. cit., s. 113-114.

⁸ *Effective inspection and enforcement: Implementing the Hampton vision in the Financial Services Authority: Implementation Hampton Vision*. Better Regulation Executive, London, March 2008; P. Hampton: *Reducing Administrative Burdens: Effective Inspection and Enforcement*. HM Treasury, March 2005; *IA Toolkit How to do an Impact Assessment*. HM Government, Department for Business, Innovation and Skills, London 2011.

4. Słabości dotychczasowej praktyki regulacji sektora bankowego w Polsce

Część metodyczna przygotowywanych i wdrożonych regulacji do sektora bankowego w Polsce stanowi najsłabsze ogniwo procesu legislacyjnego. Na taką ocenę składa się wiele istotnych faktów. Przede wszystkim wyjątkowe były przypadki, aby regulacje były poddane kompleksowej ocenie według metodyki OSR czy AKK. Z reguły dostępne raporty lub prezentowane uzasadnienia są dość lakoniczne, brakuje efektów wyrażonych wartościowo, czasami określa się tylko korzyści, z reguły pomija się koszty administracyjnych obciążeń oraz koszty dostosowań banków do nowych regulacji. Zdecydowanie zawężony jest krąg interesariuszy, który ogranicza się tylko do sektora bankowego, pomija się skutki oddziaływania na inne branże lub rynki, np. finansowy. W małym stopniu ocenia się całościowy wpływ regulacji na gospodarkę, inwestycje, rynek pracy, a często także na budżet. Oceny regulacji są fragmentaryczne i przygotowywane pod wielką presją czasu, akcentuje się najczęściej te aspekty, które przemawiają za ich przyjęciem. Nie podaje się, jakie były zastrzeżenia do danej regulacji i dlaczego przyjęto takie, a nie inne rozwiązania.

W wyniku takiego podejścia do interesariuszy, zawęża się na ogół skromną liczbę zwolenników danej regulacji, redukuje ich stopień zaangażowania w wypracowanie najlepszej alternatywy regulacyjnej, tworzy się mniej lub bardziej zniekształcony obraz faktycznych intencji regulatorów. Jednym słowem nie buduje się trwałych relacji z interesariuszami, które tworzyłyby silne fundamenty dla stanowienia coraz lepszego prawa.

Czynnikiem, który zdecydowanie negatywnie wpływa na ocenę jakości efektywności regulacji jest statyczny charakter badania wpływu regulacji na jednostki lub podmioty regulowane. Charakter normatywny tych regulacji sprawia, że będą one w wyjściowym lub nieco zmienionym kształcie funkcjonować przez wiele lat. Trudno jest przyjąć bez zastrzeżeń założenie, że układ uwarunkowań gospodarczych, sytuacji finansowej i rynkowej banków, postaw klientów indywidualnych oraz korporacyjnych będzie taki jak przyjęto w okresie, w którym przygotowywano daną regulację. Co ważniejsze, nie ma żadnych informacji, aby dokonywano w sposób metodyczny systematycznej corocznej oceny skutków regulacji *ex post*. Taka praktyka w procesie tworzenia regulacji powoduje, że regulatorzy są narażeni na popełnianie stale tych samych błędów. Powstaje zatem naturalne i szerokie pole do traktowania aktów prawnych, nawet o strategicznym znaczeniu, jako narzędzi, które mogą być w każdej chwili zmienione oraz dostosowane do bieżących warunków oraz zmiennych oczekiwań regulatorów lub lobbystycznych grup nacisku, niezależnie od skutków, jakie powoduje ich wprowadzenie.

W praktyce oceny skutków regulacji nie wykorzystuje się modeli statystyczno-ekonometrycznych, w jednym tylko przypadku udało się natknąć na informację, że skutki Bazylei III dla krajowego sektora bankowego były oceniane za pomocą ujęć modelowych⁹ i to praktycznie z opóźnieniem. Takie postępowanie nie ma żadnego uzasadnienia merytorycznego, tym bardziej że poszczególne regulacje nakładają się na siebie z punktu widzenia ich oddziaływania. Jedynie wspomniane wyżej modele (w sposób ograniczony) mogą uwzględniać współzależności między różnymi regulacjami, opóźnienia wynikające z czasu ich wdrożenia i ujawniać wystąpienie potencjalnych efektów. Modele te pozwalają ocenić stopień ich korelacji (czy skutki wdrażanych regulacji będą się wzajemnie wzmacniać, kompensować czy też będą ujawniać się całkowicie niezależnie). Dotkliwym oraz odczuwanym brakiem praktyki oceny regulacji jest niedostrzeganie wszelkich pozytywnych efektów związanych z wykorzystaniem metod symulacyjnych i metod eksperymentalnych. Pozwalają one uchwycić postawy, zachowania bezpośrednich i pośrednich interesariuszy na projektowaną regulację. Występują dość częste przypadki, że regulacje, których zapisy wydają się logiczne i intuicyjnie poprawne, a ich wdrożenie powinno przynosić pożądane efekty, w praktyce okazują się chybione. Przyczyną tego stanu jest to, że postawy, zachowania i decyzje jednostek regulowanych całkowicie odbiegają od założeń, jakie przyjęto w procesie przygotowania regulacji.

Słabości metodyczne praktyki regulacyjnej dają o sobie znać szczególnie w sytuacji wdrażania globalnych propozycji czy europejskich dyrektyw. W mojej ocenie wdraża się je często w sposób mało krytyczny. Te dyrektywy opierają się na modelach i danych, które dotyczą rynków dojrzałych i w związku z tym nie mogą być adekwatne do stanu rozwoju rynku bankowego w Polsce oraz parametrów, jakie by uzyskano, gdyby identyczne lub zbliżone modele zostały oszacowane na danych krajowych. Na przykład przy ocenie efektów wprowadzenia podatku od transakcji finansowych (FTT) Komisja Europejska wykorzystwała model DSGE (*Dynamic Stochastic General Equilibrium Model*). Problem jest w tym, że klasa modeli DSGE jest dość pojemna i nie wiadomo, jaka wersja modelu była użyta do badania skutków¹⁰. Są więc dwa najprostsze wyjścia – albo uzyskać możliwość testowania modelu wykorzystanego przez Komisję Europejską, albo zbudować własny model tej klasy.

Zaskakujące jest to, że nie natrafiono w analizie skutków regulacji sektora bankowego w Polsce na informację, że dokonywano prób oceny zastosowania innych instrumentów niż regulacje, np. różne formy *quasi* regulacji.

⁹ P. Wdowiński: *Makroekonomiczne skutki wyższych standardów kapitałowych: Analiza symulacyjna dla Polski*. Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2011.

¹⁰ J. Fernández-Villaverde: *The Econometrics of DSGE Models*. NBER WORKING PAPER SERIES, Working Paper 14677, Cambridge, January 2009.

Jest to niepokojący sygnał, gdyż światowa praktyka wskazuje, że często efekty, jakie zamierza się osiągnąć za pomocą regulacji, można uzyskać szybciej i taniej poprzez wykorzystanie innych alternatywnych instrumentów. Oznacza to też pośrednio, że nie dokonuje się kwantyfikacji skutków projektowanych regulacji, a cały wysiłek koncentruje się na jednym podstawowym wariancie regulacji.

Warto też wspomnieć, że w zasadzie nie natrafiono w praktyce dokonywania oceny skutków regulacji w sektorze bankowym na ocenę ryzyka regulacyjnego, pokazującego jakie są szanse realizacji celów wyspecyfikowanych w tych regulacjach.

Reasumując, można stwierdzić, że implementowane w praktyce regulacje nie mają silnych, merytorycznych podstaw, iż będą generować korzyści społeczne przewyższające społeczne koszty i pozwolą osiągnąć zamierzone cele regulacji. Są wyrazem nieuprawomocnionego przekonania regulatorów, że wiara w potrzebę ich wprowadzenia, zaufanie swemu doświadczeniu, a także tryb przygotowania przyjmowanych regulacji jest, jeśli nie optymalnym, to dostatecznie uzasadnionym rozwiązaniem. Przypomina to strzały łuczników oddawane w ciemności, z nadzieją, że trafią w zamierzone cele. Konsekwencją słabości metodycznych jest to, że aplikujemy regulacje, w tym szczególnie opracowane przez międzynarodowe czy europejskie gremia, które generują wysokie ryzyko dla krajowego systemu bankowego i jednocześnie nie mamy możliwości prezentacji silnych kontrargumentów, szczególnie liczbowych, że skutki ekonomiczno-społeczne tych regulacji będą niekorzystne dla polskiej gospodarki oraz społeczeństwa.

Podsumowanie

Praca kilkunastoosobowego zespołu nad raportem zatytułowanym „Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego” pozwoliła na zbadanie wykorzystania metod oceny skutków wprowadzonych i przygotowywanych regulacji w latach 2010-2011. Obraz działań metodycznych, jaki wyłania się z tych analiz, jest wysoce niezadowolający, chociaż byłoby niesprawiedliwe nie docenić istotnego postępu dokonanego w procesach legislacyjnych w Polsce w okresie ostatnich 20 lat. Referat wskazuje na najgorsze elementy wykorzystywania znanych metodyk oceny skutków regulacji, tj. OSR i AKK. Zalicza się do nich m.in. fragmentaryczność oceny, ograniczenie analizy skutków tylko do sektora bankowego, statyczny charakter analiz, brak modelowych ujęć statystyczno-ekonometrycznych, rezygnacja z metod eksperymentalnych i alternatywnych podejść do regulacji. W związku z tym można sformułować czytelny wniosek, że implementowane w dużej liczbie regulacje do sektora bankowego mogą generować duże ryzyko i osłabiać jego konkurencyjność oraz hamować rozwój polskiej gospodarki.

**METHODS OF REGULATORY IMPACT ASSESSMENT IN BANKING INDUSTRY
– PRACTICAL CONTEXT****Summary**

Recently published report “The impact of the regulatory shock on competitiveness and development of the banking sector” allows to analyze the quality and scope of regulatory impact assessment (RIA) used for banking regulations prepared after the first stage of financial crisis. Methodical attitude presented by regulators is rather negative, although it would be unfair not to notice some progress made in the legislative process in Poland during the last 20 years. The paper indicates the weakest elements of implementation of Regulatory Impact Assessment (RIA) and Cost – Benefit Analysis (CBA) methodologies. Observations are related to fragmentary character, narrow research limited only to the banking sector, the static nature of the analysis, the lack of statistical-econometric modeling approaches, resignation from the experimental methods, ignoring of alternative solutions and finally absence of controlling/monitoring tools. Therefore it is possible to formulate a clear conclusion that implementation of many regulations in the banking sector can generate larger risk itself, weakening bank’s competitiveness and decreasing ability for further development of the Polish economy.

REKOMENDACJE KNF JAKO NARZĘDZIE NADZORU NAD SEKTOREM BANKOWYM. REKOMENDACJE T I S

Wprowadzenie

W Polsce Komisja Nadzoru Finansowego jest organem sprawującym nadzór nad sektorem bankowym, działającym na podstawie Prawa bankowego oraz Ustawy z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym. Jej pozycja w strukturach państwowych budzi jednak pewne wątpliwości. KNF nie uzyskała ustawowego przymiotu centralnego organu administracji rządowej. Również Trybunał Konstytucyjny w swoim wyroku z dnia 15 czerwca 2011 r. przychylił się do opinii o specjalnej pozycji KNF w administracji państwowej¹, ale niestety niedookreślonej. Niezależnie od tej sytuacji prawnej, powszechnie przyjmuje się, że do jej kompetencji należy wydawanie regulacji ostrożnościowych, czyli aktów normatywnych obok licencjonowania działalności bankowej, przeprowadzania inspekcji nadzorczych i działań restrykcyjnych².

Według opinii samej KNF, swoją funkcję regulacyjną wykonuje ona poprzez uchwalanie, przygotowywanie lub opiniowanie aktów prawnych. Nie dysponuje inicjatywą ustawodawczą, może jedynie wspomagać Ministerstwo Finansów, zarówno w odniesieniu do projektów ustaw, jak i rozporządzeń. Samodzielne regulacje (uchwały) wydawane są na podstawie delegacji ustawowej. Upoważnienie to daje przede wszystkim Prawo bankowe, w szczególności w zakresie ustalania norm dotyczących płynności i zarządzania ryzykiem, jednakże katalog aktów prawnych oraz organów uprawnionych do ich wydawania, zawarty w Konstytucji, nie wymienia KNF. Ponadto ustawa powołująca tę instytucję nie upoważnia do wydawania przepisów prawnych o charakterze wewnętrznym. Wątpliwości co do statusu, co prawda Komisji Nadzoru Bankowego, czyli poprzedniczki KNF, zgłosił już Sąd Najwyższy w swoim orzeczeniu z dnia 7 grudnia 1999 r. Wskazał, że uchwał KNB nie można traktować jako powszechnie obowiązującego prawa. Wprost wyrażono to

¹ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 15 czerwca 2011 r. Sygn. Akt K 2/09.

² M. Zaleska: *Współczesna bankowość*. Difin, 2007, s. 60.

w stwierdzeniu, że „[...] Komisja Nadzoru Bankowego nie jest organem konstytucyjnie wyposażonym w uprawnienia prawotwórcze”³. Również raport MFW z maja 2011 r. zwrócił uwagę na słabe umocowanie prawne KNF i wskazał na konieczność wzmocnienia jej pozycji oraz funkcji regulacyjnej⁴.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wątpliwości formalno-prawnych związanych z rekomendacjami KNF, jako faktycznych aktów normatywnych dla banków z jednej strony, a z drugiej wykazanie dużego ich ekonomicznego znaczenia zarówno w ujęciu mikro, jak i dla całego sektora bankowego. W dalszej kolejności kluczową rolę ma podkreślenie wagi metody oceny skutków regulacji *ex post* i *ex ante* w stosunku do wszystkich przejawów kodyfikacyjnej aktywności regulatora.

1. Funkcja regulacyjna KNF – rekomendacje

W opisanych powyżej warunkach prawnych, do specyficznej formy oddziaływania na sektor bankowy należą rekomendacje KNF. Tytuł do wydawania tego typu zaleceń wynika z art. 137 pkt. 5 Prawa bankowego, mówiącego o możliwości ogłaszania i zalecania dobrych praktyk ostrożnego oraz stabilnego zarządzania bankami⁵. Zwyczajowa, opisowa ich nazwa oraz brzmienie ustawy wydają się wskazywać, że są one sugestią, a nie twardą regulacją. Jednakże w myśl obecnie obowiązującej wykładni KNF, byłyby to jednak mylna interpretacja. Ostatnie rekomendacje, regulator imperatywnie wprowadził jako *de facto* obowiązujące banki normy, choć z formalnym zastrzeżeniem, że nie stanowią one przepisów prawnych i nie mają mocy wiążącej. Z drugiej strony wyraził stanowisko, że: „W przypadku, gdy bank nie stosuje się do określonych zapisów rekomendacji i jednocześnie nie ma żadnego uzasadnienia dla takiego stanu rzeczy, może stanowić to zagrożenie dla interesów posiadaczy rachunków bankowych lub uczestników obrotu instrumentami finansowymi [...], w którym to przypadku ustawa dopuszcza zastosowanie przez KNF szeregu działań nadzorczych (m.in. zawieszenie w czynnościach członków zarządu banku, ograniczenie zakresu działalności banku, kary finansowe itd.). Zatem ciężko wyobrazić sobie sytuację, w której bank w swojej działalności nie przestrzegałby kluczowych zaleceń rekomendacji”⁶.

³ P. Pelc: *Rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego w polskim systemie prawnym*, <http://pawel-pelc.nowyekran.pl/post/17552,rekomendacje-komisji-nadzoru-finansowego-w-polskim-systemie-prawnym> [23.12.2011].

⁴ E. Glapiak: *MFW uważa, że trzeba wzmocnić KNF*. „Parkiet” 14.05.2011.

⁵ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665).

⁶ Odpowiedź UKNF na zapytanie z dnia 01.03.2011 r. dotyczące charakteru prawnego rekomendacji, sposobu ich uchwalania, okresu stosowania oraz istotności na tle innych działań nadzorczych.

Formalny status rekomendacji wzbudził ożywione dyskusje, zwłaszcza w związku z wydaniem Rekomendacji T i S. W poprzednich przypadkach kwestie te nie były tak szeroko nagłaśniane, gdyż dotychczasowe rekomendacje nie wprowadzały sztywnych norm, przede wszystkim o charakterze ilościowym i uważane były za miękkie narzędzia nadzorowania systemu bankowego. Obecne regulacje T i S mają jednoznacznie charakter twardy. Rekomendacje KNF dotyczą tylko banków krajowych, a już nie oddziałów zagranicznych instytucji kredytowych. Jest to ewidentny przykład arbitrażu regulacyjnego, dotyczący także innych instytucji niebankowych (np. SKOK-ów, firm pożyczkowych etc.).

Pierwsze regulacje o charakterze ostrożnościowym to zalecenia Prezesa NBP dla sektora bankowego, np. w sprawie monitorowania płynności finansowej banków. W 1987 r. Prezes NBP wydał kolejnych pięć dokumentów, nazwanych już wprost rekomendacjami. Powołana w tym samym, roku Komisja Nadzoru Bankowego uchwaliła następnych 10 rekomendacji, oraz znowelizowała 4 poprzednie. Po utworzeniu KNF pojawiła się Rekomendacja T oraz zmieniono 6 dotychczasowych, w tym jedną dwukrotnie⁷. Rekomendacje obejmują znaczny zakres funkcjonowania banków i stanowią istotny czynnik polityki regulacyjnej, a wraz z uchwałami KNF należą do głównych narzędzi wpływu na sektor bankowy. Skuteczne zakwestionowanie obowiązku przestrzegania tych regulacji stanowiłoby poważne osłabienie funkcji regulacyjnej i nadzorczej KNF.

2. Uwarunkowania wprowadzenia i założenia Rekomendacji T i S

Na szczególną uwagę zasługują dwie Rekomendacje T i S. Pierwsza dotyczy zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych z lutego 2010 r.⁸, a druga odnosi się do zarządzania ekspozycjami kredytowymi finansującymi nieruchomości ze stycznia 2011 r. (nowelizacja poprzedniej z 2006 r., zmodyfikowanej w 2008 r. – S II)⁹. Oba dokumenty niewątpliwie mają bardzo ważne znaczenie dla funkcjonowania i rozwoju sektora bankowego.

Wprowadzenie obu Rekomendacji działało się na tle bardzo dynamicznie rozwijających się kredytów detalicznych, m.in. ich wpływu na rynek nieru-

⁷ W okresie od 1997 do 2011 r. łącznie wydano 16 rekomendacji (od A do T), a w wielu z nich dokonano istotnych modyfikacji. Dotyczą one przede wszystkim zarządzania różnymi rodzajami ryzyka w banku. Zob. <http://www.knf.gov.pl/regulacje/praktyka/rekomendacje/rekomendacje.html>.

⁸ *Rekomendacja T – dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych*. KNF, Warszawa, luty 2010.

⁹ *Rekomendacja S – dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi finansującymi nieruchomości oraz zabezpieczonymi hipotecznie*. KNF, Warszawa, styczeń 2011.

chomości. Agresywne akcje kredytowe banków przyczyniały się do wysokiego tempa wzrostu cen nieruchomości. W połączeniu z łagodzeniem oczekiwań wobec kredytobiorców pojawiło się zagrożenie zarówno dla całego sektora bankowego, jak i poszczególnych banków. Konkurencja powodowała coraz większy apetyt na ryzyko. Dotyczyło to kredytów hipotecznych i konsumpcyjnych. Banki, ścigając się w procesach akwizycji klientów, obniżały marże i prowizje, wydłużały okres spłaty, promowały kredyty w walutach obcych, oraz akceptowały finansowanie na poziomie, zbliżonym do wartości nieruchomości. Na koniec 2010 r. jedna czwarta kredytów mieszkaniowych miała LtV powyżej 90%, a dla kredytów w CHF aż 15% przekraczało 110%¹⁰. Nie ulega wątpliwości, że nadzorca mógł i może nadal traktować te wielkości jako alarmujące.

Głównym założeniem wprowadzenia Rekomendacji T i S było ograniczenie ekspozycji sektora bankowego na ryzyko kredytowe oraz wyznaczenie standardów udzielania kredytów detalicznych, w tym w walutach innych niż złoty. Restrykcyjnie sprecyzowane zasady analizy zdolności kredytowej miały w sposób kontrolowany eliminować przypadki nadmiernego zadłużenia się kredytobiorców. Ze strategicznego punktu widzenia regulator postanowił wymusić na bankach wprowadzenie enumeratywnie wymienionych elementów zarządzania ryzykiem, które nie we wszystkich instytucjach były dostatecznie uregulowane. W sytuacji gdy udział należności banków wobec gospodarstw domowych w należnościach wobec całego sektora niefinansowego sięgnął 66%¹¹, zasady dotyczące udzielania kredytów konsumpcyjnych i hipotecznych stały się kluczowym czynnikiem mającym wpływ na poziom bezpieczeństwa banków w Polsce. Regulator postanowił nie dopuścić do powstania zagrożenia o charakterze systemowym i nadać przejrzystość procesowi zarządzania ryzykiem oraz zabezpieczyć osoby z niską zdolnością kredytową przed zbyt dużym zadłużeniem¹².

Uwaga została skierowana na identyfikację, pomiar i akceptację ryzyka. Zalecenia obejmują m.in. konieczność ustalania limitów dotyczących wyliczania dochodu klienta i wszelkich jego zobowiązań, w sposób zapewniający spłatę kredytu. W tym celu zalecono przeprowadzanie stres testów (kredyty walutowe), podając wartości symulacyjne dotyczące wzrostu stóp procentowych i spadku kursu walutowego. Zwrócono uwagę na ostrożność oraz krytycyzm w odniesieniu do oświadczeń klientów, które powinny być szczegółowo sprawdzane, co w zasadzie eliminuje udzielanie tzw. kredytów na dowód osobisty. Podkreślono również wagę wewnętrznych i zewnętrznych baz danych,

¹⁰ Wynik ankiety na temat kredytów mieszkaniowych gospodarstw domowych. UKNF, Warszawa 2011, s. 7.

¹¹ Raport o sytuacji banków w 2009 r. KNF, Warszawa 2010, s. 25.

¹² L. Kurkliński: *Działalność regulacyjna KNF (Rekomendacje T i S)*. W: *Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego*. Red. S. Kasiewicz, L. Kurkliński. WIB, Warszawa 2012.

służących do weryfikacji klientów. Największemu zaostreniu poddano proces udzielania kredytów walutowych, wprowadzając ostre kryteria tworzące bufor bezpieczeństwa, w postaci symulacyjnego podwyższania kalkulowanej raty i kapitału, obniżania maksymalnego okresu spłaty oraz obniżania limitu LtV. Ważnym obszarem było nałożenie na banki konkretnych obowiązków informacyjnych dotyczących relacji z klientami. O szczegółowości Rekomendacji T i S świadczy ich zawartość: 25 cząstkowych wytycznych przedstawionych na 41 stronach w pierwszym przypadku, a w drugim 21 zaleceń na 35 stronach¹³.

Reasumując, według założeń regulatora, oba dokumenty miały przyczynić się do stabilizacji sektora bankowego, dbając równocześnie o interesy klienta detalicznego, który z reguły nie posiada nawet podstawowej wiedzy ekonomicznej i powinien być objęty wyższym stopieniem ochrony. Wybrano metodę polegającą na określeniu szczegółowych wytycznych do metodyki obliczania zdolności kredytowej, weryfikacji zabezpieczeń oraz wprowadzono konieczność stosowania szerokiego zbioru procedur wewnętrznych dotyczących obszaru finansowania klienta indywidualnego.

3. Ocena skutków Rekomendacji T i S

Zakres i drobiazgowość Rekomendacji sprowokowały szeroką dyskusję. ZBP przedstawił szacunki groźby obniżenia akcji kredytowej skutkującej spadkiem tempa wzrostu gospodarczego (PKB) o 0,2%-0,3%¹⁴, wynikającego m.in. z nałożenia się restrykcyjności nowych regulacji na naturalną skłonność banków do zaostrenia polityki kredytowej w warunkach kryzysowych. Również firma Deloitte wskazała na możliwość ograniczenia, a nawet utracenia dostępu do kredytów gotówkowych i ratalnych przez ok. 3 miliony potencjalnych klientów o najniższych miesięcznych dochodach¹⁵.

Znaczny wpływ Rekomendacji T na portfele kredytów gotówkowych oraz kart kredytowych podkreśliła również ekspertyza Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych. Zbiorczo szacunki wyliczone na podstawie zebranych danych ankietowych i odpowiednio zbudowanego modelu, przewidywały koszty wprowadzenia Rekomendacji T na poziomie sięgającym nawet 3 mld złotych, co miało wynikać z kosztów bezpośrednich oraz utraconych korzyści zarówno dla sektora finansowego, jak i gospodarstw domowych¹⁶.

¹³ Rekomendacja T..., op. cit.; Rekomendacja S..., op. cit.

¹⁴ M. Kuk, M. Kwiatkowska: *Kluza: Rekomendacja T ma obowiązywać od 2011 roku*. Dziennik Gazeta Prawna [online], http://forsal.pl/artykuly/383049,kluza_rekomendacja_t_ma_obowiazrywac_od_2011_roku.html [15.01.2012].

¹⁵ B. Tomaszewicz: *3 mln osób nie dostanie żadnego kredytu*. Obserwator Finansowy [online], <http://www.obserwatorfinansowy.pl/2010/03/19/3-mln-osob-nie-dostanie-zadnego-kredytu> [24.01.2012].

¹⁶ P. Białowski: *Ocena skutków ekonomicznych wprowadzenia Rekomendacji T*. KPF, Warszawa 2010, materiał niepublikowany.

Na tym tle interesująco wygląda symulacja z 2011 r. zastosowania Rekomendacji T wobec istniejącego już portfela kredytów gotówkowych jednego ze specjalistycznych w tej dziedzinie banków. Pokazuje ona, że ściśle trzymanie się Rekomendacji (odniesienie się do wskaźnika Dtl – stosunek zadłużenia do dochodu) oznaczałoby redukcję udzielania kredytów gotówkowych o ponad połowę (52%). Ponadto 27% symulacyjnie odrzuconych kredytów według Rekomendacji T wykazywało lepszą jakość (kryterium *vintage* 90+¹⁷ obliczanego w 12 miesiącu) niż akceptowanych przez wymogi tej regulacji¹⁸.

W odniesieniu do rynku kredytów hipotecznych pojawiła się większa rozbieżność w ocenie skutków nowych Rekomendacji. Dla przykładu, analitycy Deloitte'a przewidywali najdalej idące konsekwencje w tym segmencie, sygnalizując, że kredytobiorcy będą musieli wykazywać się dochodami średnio większymi nawet o 44%, aby uzyskać dotychczas otrzymywane kwoty¹⁹. KPF była w swoim raporcie bardziej ostrożna, zwracając uwagę, że lekkie podniesienie marż na kredyty hipoteczne oraz zaostrzanie wymogów przy ocenie zdolności kredytowej nie przełoży się na znaczące ograniczenie popytu w tej dziedzinie.

Pod koniec 2011 r. można spojrzeć z pewnej, ale ograniczonej perspektywy czasowej. Wprowadzone Rekomendacje nie załamały dynamiki przyrostu kredytów hipotecznych (wzrost miesięczny średnio o ok. 0,8% po oczyszczeniu ze zmian kursowych, tj. ok. 11% w ujęciu rok do roku)²⁰. W przekroju waluty (złoty) też nie widać drastycznych zmian. Prawdopodobnie brak większego efektu odchodzenia od kredytów walutowych wpłynął na decyzję KNF o podwyższeniu od połowy 2012 r. wagi ryzyka dla tych ekspozycji kredytowych z poziomu 75% do 100%²¹. Zastosowano dodatkowy czynnik „zniechęcający” przy jednoczesnym zwiększeniu bufora bezpieczeństwa dla tego rodzaju aktywów.

Zdecydowanie większe skutki Rekomendacja T wywołała dla rynku kredytów konsumpcyjnych, gdzie już w 2008 r. pojawiły się negatywne tendencje, a od drugiej połowy 2009 r. wystąpiło poważne załamanie, z lekkim odbiciem od lipca 2011 r. Opinię tę potwierdza badanie rynku przeprowadzane przez Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH, wskazujące na skutki regulacyjnego

¹⁷ Metoda „vintage” polega na ocenie jakości portfela kredytowego oddzielnie dla poszczególnych przedziałów czasowych ich udzielania, np. 3M udzielone przed 3 miesiącami, ale nie starsze niż 4 miesiące, natomiast 90+ w 12 miesiącu życia pokazuje portfel kredytowy, nieobsługiwany przez 90 i więcej dni po roku od udzielenia.

¹⁸ Dane banku detalicznego, specjalizującego się w rynku *consumer finance*.

¹⁹ *Czy Rekomendacja T zburzy równowagę konkurencyjną na rynku bankowym?* Deloitte, Warszawa 2010, s. 5.

²⁰ Stan do września 2011 r. KNF, http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html [18.01.2012].

²¹ Uchwała Nr 153/2011 KNF z dnia 7 czerwca 2011 r., http://www.knf.gov.pl/Images/U_153_2011_tcm75-26622.pdf.

ograniczenia dostępu do kredytów oraz niską dynamikę dochodów gospodarstw domowych²².

Posiadane już dane pozwalają na wstępne szacunki wpływu Rekomendacji na działalność kredytową, chociażby od strony dynamiki ich udzielania. Pierwotne analizy UKNF wskazywały na 5-proc. spadek kredytów mieszkaniowych oraz 10-proc. kredytów konsumpcyjnych²³. Jak do tej pory założenia dotyczące pierwszej grupy, co najmniej początkowo, nie sprawdzają się (wzrost zamiast spadku), a w przypadku drugiej można spodziewać się drastyczniejszych konsekwencji. Nie wolno jednak zapominać o skutkach długookresowych, które dopiero nas czekają.

Pojawił się też problem zagrożenia równowagi konkurencyjnej pomiędzy bankami a instytucjami finansowymi nieobjętymi nadzorem ostrożnościowym (kwestia arbitrażu regulacyjnego). W Wielkiej Brytanii, gdzie zastosowano podobne rozwiązania, aż 37% popytu na kredyty detaliczne przeniosło się do firm pożyczkowych²⁴. Także w Polsce już teraz obserwuje się wzrost aktywności tego typu podmiotów. Powstaje niekontrolowany rynek, dodatkowo odseparowany od głównej platformy wymiany informacji kredytowej – BIK SA, ze wszystkimi tego konsekwencjami²⁵.

Podsumowanie

Zaproponowane rozwiązania w Rekomendacjach T i S wywołały ostrą różnicę zdań pomiędzy KNF a bankami i innymi beneficjentami liberalnej polityki udzielania kredytów detalicznych (w tym hipotecznych). Reakcją regulatora było m.in. opublikowanie dokumentu *Mity związane z rekomendacją T*²⁶. Niestety, niezależnie od racji stron, sytuacja ta pokazała słabość komunikacji z podmiotami rynku finansowego. Do podstawowych zasad stanowienia dobrego prawa określonych przez P. Hamptona zalicza się właśnie łatwość dostępu interesariuszy do regulatora i jego służebna rola doradczo-wyjaśniająca²⁷. W tym przypadku tak nie było. Niemniej wobec częstej praktyki zupełnego pomijania konsultacji społecznych w trakcie stanowienia nowych regulacji, takowe się jednak odbyły. Dyskusja na ten temat wpłynęła na KNF i ostateczny ich kształt uległ zmianie.

²² *Finanse gospodarstw domowych w IV kw. 2011*, <http://www.egospodarka.pl/73263,Finanse-gospodarstw-domowych-w-IV-kw-2011,1,39,1.html>.

²³ *Mity związane z Rekomendacją T*. KNF, Warszawa 2010.

²⁴ *Czy Rekomendacja T...*, op. cit., s. 9.

²⁵ L. Kurkliński: *Działalność regulacyjna KNF...*, op. cit.

²⁶ *Mity związane z...*, op. cit.

²⁷ *Regulatory Impact Assessment*, <http://www.bis.gov.uk/bre> [23.01.2012].

W sytuacji gdy rekomendacje stały się *de facto* prawie „pełnokrwistymi” aktami normatywnymi, to główna uwaga powinna się skupiać nie na polemice z ich umocowaniem formalnoprawnym (czego jednak całkowicie pomijać nie wolno), ale przestrzeganiem reguł stosowania dobrego prawa. Niewątpliwie należy do nich metoda oceny skutków regulacji (OSR). Obejmuje ona obok wspomnianych konsultacji społecznych również m.in. badania ilościowe i jakościowe wpływu na finanse publiczne, całą gospodarkę, społeczeństwo oraz poszczególne grupy interesariuszy.

Z dzisiejszego punktu widzenia, wprowadzenie regulacji dotyczących zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych miało swoje uzasadnienie. Pozostaje jednak otwarta kwestia pogłębionej analizy ich konsekwencji. W przypadku Rekomendacji T i S szczególnie ważny jest moment wdrożenia, przypadający na okres globalnego kryzysu. W tych warunkach należałoby rekomendować przeprowadzenie oceny skutków regulacji (OSR) w ujęciu *ex post* i podobnie też postępować ze wszystkimi innymi ważnymi aktami normatywnymi, wobec których nie ma tego wymogu formalnego.

POLISH FSA RECOMMENDATION AS A TOOL FOR SUPERVISING OF THE BANKING SECTOR. RECOMMENDATIONS T AND S

Summary

Recommendations of Financial Services Authority belong to the key tools for the supervision of the Polish banking system. The formal and actual status of these regulations raises some doubts. This problem has gathered around Recommendations T and S, related to risk management in the area of retail banking. This example shows how important is assessment of socio-economic effects after implementation of regulations, even those not covered by the obligation of preparing *Regulatory Impact Assessment* in the Polish legislative system. This category includes FSA recommendations, particularly the two mentioned, because they actually contain the mandatory obligations imposed on banks. The significantly important circumstances were justifying regulator action to clarify rules for risk management. But it is still open question, whether the scope and used method were adjusted to the shape of the Polish banking industry. Actually, the main attention should be focused on *ex post* analysis of the effects of T and S Recommendations.

Agnieszka Ostalecka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

RYZIKO SYSTEMOWE I JEGO OGRANICZANIE. ROLA NADZORU MAKROOSTROŻNOŚCIOWEGO

Wprowadzenie

Ostatni kryzys finansowy obnażył wiele słabości regulacyjnych i nieefektywność nadzoru sprawowanego nad rynkiem finansowym, który nie był w stanie zapobiec nagromadzeniu się rodzajów ryzyka w systemie finansowym. Ułatwiło to bezprecedensowe „rozlewanie się” kryzysu na systemy finansowe i gospodarki realne wielu krajów, przeobrażając się w kryzys o zasięgu globalnym. Mechanizmem torującym drogę wzajemnemu zarażaniu w kryzysach finansowych jest ryzyko systemowe występujące w systemie finansowym (w szczególności bankowym). W związku ze skalą kryzysu, a także rozmiarem jego negatywnych następstw, jednym z najważniejszych wyzwań pokryzysowych była reforma systemu finansowego i wprowadzenie rozwiązań, które zapobiegną lub przynajmniej zminimalizują ryzyko wystąpienia zaburzeń o podobnej skali w przyszłości.

Celem artykułu jest ukazanie istoty i znaczenia ryzyka systemowego na współczesnych rynkach finansowych, a także roli nadzoru makroostrożnościowego w procesie jego ograniczania.

1. Istota ryzyka systemowego i zagrożenia z niego płynące

Stabilność rynku finansowego nie jest zjawiskiem trwałym z uwagi na możliwość występowania zjawisk, które zaburzają jego bezpieczne funkcjonowanie. Biorąc pod uwagę skalę możliwych negatywnych następstw, jednym z ważniejszych zagrożeń dla stabilnego funkcjonowania rynku finansowego jest występowanie ryzyka systemowego.

Nie ma jednej, powszechnie akceptowanej definicji ryzyka systemowego. Według G.G. Kaufmana ryzyko systemowe może być definiowane na poziomie

makro i mikro¹. W pierwszym ujęciu odnosi się ono do znaczących szoków lub makroszoków, które powodują niemal równocześnie następujące, istotne negatywne efekty dla wszystkich lub większości podmiotów funkcjonujących w danym systemie. W tym ujęciu „systemowe” odnosi się do zdarzeń mających wpływ na cały system bankowy, finansowy czy gospodarczy, a nie na jedną czy kilka instytucji. Podobne ujęcie proponuje Mishkin², definiując ryzyko systemowe jako nagłe, zwykle nieprzewidziane zdarzenie, które zakłóca przepływ informacji na rynkach finansowych, powodując, że rynki przestają być zdolne do transferowania funduszy do tych podmiotów, które są w stanie je najefektywniej wykorzystać.

Definicje ryzyka systemowego w ujęciu mikro będą natomiast odnosiły się do sytuacji transmisji szoków z jednego podmiotu na drugi. Jak wskazuje Kaufman, w tym ujęciu, obrazowo rzecz ujmując, ryzyko systemowe będzie przypominać łańcuchową reakcję przewracania się kostek domina, co może zaburzyć sprawne funkcjonowanie systemu finansowego. Podobne ujęcie ryzyka systemowego, akcentujące reakcję łańcuchową powodującą przenoszenie się rodzajów ryzyka na inne podmioty, prezentuje Bank Rozrachunków Międzynarodowych³, według którego jest to ryzyko wynikające z tego, że niedotrzymanie zobowiązań przez jeden podmiot może prowadzić do łańcuchowej reakcji powodującej niedotrzymanie zobowiązań przez innych uczestników rynku przyczyniając się do rozlewania się kryzysów finansowych.

W literaturze można się spotkać z jeszcze innym ujęciem ryzyka systemowego, prowadzącym do wyróżnienia czterech jego form⁴. Pierwsza z nich to efekt zarażania (*contagion*), w której problemy pojedynczego banku niosą za sobą zmianę oczekiwań i wzrost niepewności, generując tym samym zjawiska paniki bankowej oraz runu na wypłacalne banki. Druga forma ryzyka systemowego to przenoszenie się niestabilności finansowej przez bezpośrednie powiązania banków (*direct linkages*), w których ekspozycja poprzez rynek pożyczek międzybankowych, depozytów i instrumentów pochodnych może powodować transmisję problemów jednego banku na inne, zdrowe banki. Wynika to z faktu istnienia silnych powiązań pomiędzy bankami, w tym głównie poprzez rynek międzybankowy, który jest jednym z ważniejszych kanałów rozprzestrzeniania się kryzysów finansowych, głównie za sprawą odcięcia od źródeł płynności. Inną formą ryzyka systemowego jest rozprzestrzenia-

¹ G.G. Kaufman, K.E. Scott: *What Is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard or Contribute to It?* The Independent Review, v. VII, n. 3, Winter 2003, s. 377.

² F. Mishkin: *Comment on Systemic Risk*. In: *Research in Financial Services: Banking, Financial Markets, and Systemic Risk*. Vol. 7. Ed. G. Kaufman, 31-45. Greenwich 1995, s. 32.

³ Bank for International Settlements. *64th Annual Report*, Basel 1994, s. 177.

⁴ J. Dow: *What Is Systemic Risk? Moral Hazard, Initial Shocks and Propagation*. „Monetary and Economic Studies” 2000, 18(2), s. 1-24.

nie się zaburzeń na podstawie teorii egzogenicznych cen (*exogenous prices*), co polega na tym, że problemy pojedynczego banku lub grupy banków mogą prowadzić do zmian cen aktywów, co może oddziaływać negatywnie na pozostałe, pierwotnie niezagrożone banki. Ostatnią wyróżnioną odmianą ryzyka systemowego są wspólne dla systemu bankowego szoki zewnętrzne (*common shocks*), w obliczu których znaczna część instytucji sektora bankowego może zostać osłabiona w sytuacji napotkania podobnych rodzajów ryzyka (przykładem może być silna deprecjacja waluty i wynikające z niej problemy z obsługą kredytów walutowych)⁵. Trzy pierwsze formy ryzyka systemowego odpowiadają ujęciu mikro ryzyka systemowego prezentowanego przez Kaufmana, odnoszącego się do przenoszenia się problemów pojedynczych podmiotów na inne. Ostatnia odpowiada zaś ujęciu makro i akcentuje pojawianie się szoków wspólnych dla całego systemu finansowego oraz związanego z tym zagrożenia bezpieczeństwa ich działalności.

Komisja Europejska w dokumencie tworzącym Europejską Radę ds. Ryzyka Systemowego definiuje ryzyko systemowe jako ryzyko zakłócenia systemu finansowego, które może wywołać poważne negatywne skutki dla rynku wewnętrznego i dla realnej gospodarki⁶.

Niezależnie od różnic występujących w definiowaniu tego zjawiska, bezsprzeczny pozostaje fakt, iż pojawienie się ryzyka systemowego w systemie finansowym powoduje ogromne zagrożenie dla stabilności finansowej, powodując rozlewanie się występujących zaburzeń (w tym kryzysów finansowych) na inne podmioty, rynki czy kraje. Toruje to drogę rozprzestrzenianiu się kryzysów finansowych, które coraz częściej wykraczają daleko poza kraj, w którym się pojawiły, stając się kryzysami o zasięgu regionalnym czy wręcz globalnym. Kryzysy te powodują wiele negatywnych skutków nie tylko dla systemów finansowych, ale także dla gospodarek realnych krajów nimi dotkniętych.

Najważniejszymi drogami przenoszenia się ryzyka systemowego są: rynek międzybankowy, system płatniczy, kanał informacyjny i kanał psychologiczny⁷. Mogą one jednak wystąpić łącznie, w różnych konfiguracjach.

⁵ R. Cifuentes: *Banking Concentration: Implications for Systemic Risk and Safety Net Design*. „Central Bank of Chile Working Papers” 2003, No. 231, s. 9.

⁶ Art. 2 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1092/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie unijnego nadzoru makroostrożnościowego nad systemem finansowym i ustanowienia Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego (Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej 15.12.2010, L 331/I).

⁷ R.M. Lastra: *Legal Foundation of International Monetary Stability*. Oxford-New York 2006, s. 141
za: A. Jurkowska-Zeidler: *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*. Wolters Kluwer, Warszawa 2008, s. 180.

2. Nadzór makroostrożnościowy jako narzędzie ograniczania ryzyka systemowego

Wystąpienie kryzysu subprime ujawniło wiele słabości w zakresie organizacji i zasad funkcjonowania systemu finansowego, w szczególności w zakresie regulacji oraz nadzoru nad rynkiem finansowym. Aby dokonać dogłębnej identyfikacji tych słabości, a także określić kierunki reformy systemu finansowego, w listopadzie 2008 r. Komisja Europejska zleciła grupie wysokiego szczebla pod przewodnictwem Jacques'a de Larosièrè'a („grupa de Larosièrè'a”) opracowanie zaleceń w sprawie wzmocnienia europejskich rozwiązań w zakresie nadzoru, aby lepiej chronić obywateli i odbudować zaufanie do systemu finansowego.

Jedną ze słabości, wskazaną w raporcie Larosièrè'a, które leżały u podłoża ostatniego kryzysu finansowego, było nadmierne koncentrowanie się na mikroostrożnościowym nadzorze nad poszczególnymi instytucjami finansowymi oraz poświęcanie niedostatecznej uwagi monitorowaniu ryzyk makro o charakterze systemowym, w tym w szczególności ryzyka szerzenia się szoków, które mogły zaburzyć stabilność całego systemu finansowego. Celem nadzoru mikroostrożnościowego jest nadzorowanie i ograniczanie rodzajów ryzyka podejmowanych przez poszczególne instytucje finansowe, a tym samym ochrona klientów tych instytucji. Koncentracja uwagi nadzorców na ryzyku pojedynczych instytucji finansowych spychała na dalszy plan obserwację rodzajów ryzyka, wspólnych dla całego rynku finansowego, wynikających m.in. ze wzrostu ich wzajemnych powiązań i współzależności.

Oczywiście bezsprzeczny pozostaje fakt, że ograniczanie ryzyka pojedynczych instytucji ma pozytywny wpływ na zmniejszenie ryzyka dla systemu finansowego jako całości, niemniej jednak w dobie silnego powiązania instytucji, instrumentów i rynków finansowych taka forma nadzoru była niewystarczająca.

Zdaniem J. Stark'a, byłego członka Zarządu Europejskiego Banku Centralnego, dość powszechny jest pogląd, że gdyby w przeszłości bardziej koncentrowano się na nadzorze makroostrożnościowym, efektywnie wykorzystując jego narzędzia, to koszty społeczne i ekonomiczne ostatniego kryzysu byłyby mniejsze⁸. Stworzyłyby to bowiem szanse na wcześniejsze dostrzeżenie zagrożeń dla stabilności międzynarodowych rynków finansowych i dało więcej czasu na wdrożenie rozwiązań ograniczających skalę kryzysu finansowego.

⁸ J. Stark: *Macro-Prudential Supervision and Financial Integration – The ESRB at 1*. Diner speech by Jürgen Stark, Member of the Executive Board of the ECB, Berlin, 8 November 2011 (dokument dostępny na www.ecb.europa.eu).

W raporcie końcowym grupy de Larosièrè⁹, przedstawionym w dniu 25 lutego 2009 r., jednym z postulowanych założeń reformy systemu nadzoru w UE było utworzenie organu, którego celem byłoby sprawowanie nadzoru makroostrożnościowego, tj. monitorowanie rodzajów ryzyka zagrażających stabilności systemu finansowego jako całości.

Realizując postanowienia raportu grupy Larosièrè'a w ramach reformy systemu nadzoru nad rynkiem finansowym, podjęto decyzję o utworzeniu organu nadzorującego stabilność całego systemu finansowego – Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego (ERRS). Akty prawne ustanawiające ERRS weszły w życie 16 grudnia 2010 r.

Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego jest częścią Europejskiego Systemu Nadzoru Bankowego, sprawującego nadzór nad unijnymi rynkami finansowymi, który poza ERRS składa się z:

- Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego;
- Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych;
- Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych;
- Wspólnego Komitetu Europejskich Urzędów Nadzoru;
- właściwych organów państw członkowskich lub ich organów nadzorczych określonych w aktach prawnych ustanawiających trzy Europejskie Urzędy Nadzoru¹⁰.

W art. 3 rozporządzenia w sprawie ustanowienia Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego¹¹, precyzującym jej misję, cele i zadania określone jest, że „[...] ERRS jest odpowiedzialna za sprawowanie nadzoru makroostrożnościowego nad systemem finansowym w Unii w celu przyczyniania się do przeciwdziałania ryzykom systemowym dla stabilności finansowej w Unii, które pojawiają się w związku z wydarzeniami w obrębie systemu finansowego, lub ograniczania tych ryzyk, z uwzględnieniem zmian natury makroekonomicznej, tak aby zapobiegać okresom rozpowszechnionego występowania trudności finansowych. ERRS przyczynia się do sprawnego funkcjonowania rynku wewnętrznego i tym samym zapewnia trwały wkład sektora finansowego we wzrost gospodarczy”.

Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego zbiera i analizuje dane w celu identyfikacji ryzyka systemowego, wydaje ostrzeżenia, gdy ryzyko to jest uznane za znaczące, a także formułuje zalecenia w sprawie działań zaradczych dotyczących zidentyfikowanego ryzyka oraz monitoruje działania podjęte w następstwie wydanych ostrzeżeń i zaleceń. ERRS ściśle współpracuje

⁹ J. de Larosièrè: *The High-Level Group on Financial Supervision in the UE. Report*, 25 lutego 2009 r., Bruksela.

¹⁰ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1092/2010, op. cit.

¹¹ Ibid.

ze wszystkimi organami Europejskiego Systemu Nadzoru Finansowego (ESNF), a w stosownych wypadkach udostępnia Europejskim Urzędowi Nadzoru informacje na temat ryzyka systemowego, potrzebne do realizacji ich zadań, jak również – na poziomie bardziej szczegółowym – opracowuje, we współpracy z Europejskimi Urzędami Nadzoru, jednolity zestaw wskaźników ilościowych i jakościowych do identyfikacji i pomiaru ryzyka systemowego.

Rada jest więc odpowiedzialna za monitoring i ocenę ewentualnych zagrożeń dla stabilności systemu finansowego, które wynikają z sytuacji rynkowej, oraz ostrzeganie w przypadku narastającego ryzyka w europejskiej gospodarce. Różne poziomy ryzyka oznaczane będą odpowiednimi kolorami, którymi Rada będzie się posługiwać w rekomendacjach i ocenach narastającego ryzyka rynkowego¹².

Z uwagi na kluczową rolę makronadzoru, a także jego międzynarodową oraz wewnętrzną wiarygodność, zgodnie z raportem grupy Larosière'a przewodniczącym ERRS został Prezes EBC. Ponadto, aby ocena ryzyka makroostrożnościowego opierała się na pełnych i prawidłowych informacjach dotyczących zmian w systemie finansowym, niezbędne staje się zaangażowanie organów nadzoru mikroostrożnościowego w prace ERRS. W związku z powyższym przewodniczący europejskich organów nadzoru są członkami ERRS z prawem głosu.

Bieżący monitoring ryzyka systemowego daje szanse na jego ograniczanie poprzez podjęcie działań prewencyjnych mających na celu zapobieżenie realizacji tego ryzyka lub przynajmniej ograniczenie jego skali i potencjalnych skutków. Nadzór makroostrożnościowy stanowi więc swoisty system wczesnego ostrzegania, który dzięki wczesnemu zdiagnozowaniu zagrożeń oraz słabości systemu finansowego, daje możliwość podjęcia odpowiednich działań w kierunku ich ograniczenia i pozwala minimalizować ryzyko wystąpienia poważnych zaburzeń, w tym kryzysów finansowych.

Podsumowanie

Doświadczenia kryzysu subprime pokazują, że koncentrowanie uwagi na nadzorze mikroostrożnościowym nie jest w stanie zapewnić stabilności systemu finansowego. Aby chronić system finansowy przed wystąpieniem ryzyka systemowego zagrażającego jego stabilności, niezbędne staje się stworzenie instytucji odpowiedzialnej za nadzór makroostrożnościowy. Taką instytucją w Unii Europejskiej stała się działająca od stycznia 2011 r. Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego. Istota jej działania polega na stałym monitoringu

¹² Parlament Europejski, *Nowa architektura nadzoru finansowego*, Komunikat prasowy, Posiedzenie plenarne. Sprawy gospodarcze i walutowe 22.09.2010.

rodzajów ryzyka o charakterze systemowym oraz wydawaniu ostrzeżeń i rekomendacji w przypadku ich identyfikacji, tak aby zapobiec lub przynajmniej ograniczyć ich realizację.

Ze względu na krótki okres działania, trudno jest dzisiaj ocenić faktyczny wpływ tej instytucji na stabilność finansową. Niemniej jednak w dobie globalizacji i integracji rynków finansowych, ze względu na łatwość transmisji szoków oraz kryzysów finansowych, istnienie instytucji monitorującej ryzyko systemowe wydaje się niezbędnym elementem współczesnych rynków finansowych.

W zakresie ograniczania występowania ryzyka systemowego w systemie finansowym przed nadzorem makroostrożnościowym stoją, według J.C. Tricheta¹³, dwa zasadnicze wyzwania. Pierwsze z nich to umiejętność gromadzenia informacji, które pozwolą z wyprzedzeniem zidentyfikować możliwość wystąpienia ryzyka systemowego. Wymaga to umiejętnego połączenia i analizy danych mikroekonomicznych z zagregowanymi danymi dotyczącymi wszystkich komponentów systemu finansowego. Oznacza to włączenie do analiz różnych rodzajów pośredników finansowych i kluczowych rynków, a także wymaga doskonałej znajomości wszystkich segmentów systemu finansowego oraz mechanizmów występujących w efekcie zarażania i transmisji makroszoków.

Drugim wyzwaniem dla nadzoru makroostrożnościowego według Tricheta jest fakt, że stosowane obecnie modele ekonomiczne nie uwzględniają wszystkich czynników wpływających na możliwość wystąpienia ryzyka systemowego, co oznacza konieczność ich modyfikacji i bieżącego dostosowywania do zmieniających się warunków rynkowych.

Ponadto niezbędnym warunkiem efektywnego funkcjonowania nadzoru makroostrożnościowego wydaje się także dobra współpraca oraz wymiana informacji z organami nadzoru mikroostrożnościowego. Tylko taka współpraca bowiem jest w stanie zapewnić właściwą identyfikację rodzajów ryzyka o charakterze systemowym. Wobec powyższego należy pozytywnie ocenić fakt zaangażowania organów nadzoru mikroostrożnościowego w prace Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego.

¹³ J.-C. Trichet: *Systemic Risk*. Clare Distinguished Lecture in Economics and Public Policy by Jean-Claude Trichet, President of the ECB organised by the Clare College, University of Cambridge, Cambridge, 10 December 2009.

SYSTEMIC RISK AND ITS LIMITING. THE ROLE OF MACROPRUDENTIAL SUPERVISION**Summary**

Systemic risk is nowadays one of the main threats for financial system safety because it enables spilling over financial distortions and crises. One of the lessons from subprime crisis is that micro-prudential supervision become insufficient for ensuring financial system stability. Nowadays financial systems requires also macro-prudential supervision concentrated on permanent monitoring of systemic risk, which allows undertaken activities aimed at preventing or at least limiting these risks. Taking into account these challenge, as a part of EU financial system reform, there was established European Systemic Risk Board in order to monitoring and warning against systemic risk.

Bogusław Póttorak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ANALIZA ADEKWATNOŚCI KAPITAŁOWEJ W POLSKIM SEKTORZE BANKOWYM W ŚWIETLE REGULACJI NADZORCZYCH

Wprowadzenie

W miarę zmian zachodzących w sektorze finansowym i wzrostu znaczenia takich zjawisk, jak globalizacja, internalizacja działalności, specjalizacja czy też sekurytyzacja, postępowała relatywna liberalizacja zasad związanych ze znaczną innowacyjnością uczestników rynków finansowych, w tym sektora bankowego. Brak kompatybilnych dla rynków rozwiązań regulacyjnych stał się przyczyną mało elastycznego i nieefektywnego działania nadzoru finansowego, co w konsekwencji doprowadziło, poprzez kanał innowacji finansowych, do globalnej eskalacji skutków kryzysu finansowego w latach 2006-2008¹.

Można założyć, że przyczynowość inadequatej i nadmiernej liberalizacji regulacji dla wzmocnienia zjawisk kryzysowych jest wynikiem braku odzwierciedlenia rzeczywistych norm oraz zwyczajów rynkowych, zinternalizowanych przez uczestników systemu finansowego, co w warunkach silnej innowacyjności rynków finansowych doprowadza do rozdzwień zasad i stanu rynku. W takich okolicznościach w miarę procesu uczenia rynków w poszczególnych fazach kryzysu, kolejne dostosowania regulacyjne powinny w coraz precyzyjniejszy sposób oddziaływać na zmniejszenie procykliczności działania sektora finansowego, które potęgowane były poprzez błędnie stosowane metody ilościowej kontroli ryzyka bankowego².

Po kryzysie w 2009 r. taką instytucjonalizację norm i zasad rynkowych można zauważyć w ramach polskiego sektora bankowego, szczególnie w zakresie działalności kredytowej dla gospodarstw domowych. Rosnące znaczenie portfela kredytów konsumpcyjnych i w drugiej fazie rozwoju sektora –

¹ Commission Communication on Financial Stability – Frequently Asked Questions, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/08/123&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en> [27.02.2008].

² *The high-level group on financial supervision in EU – raport*. Red. J. de Larosiére. Bruksela 2009, s. 19.

kredytów hipotecznych, staje się perspektywicznym wyzwaniem dla stabilności i bezpieczeństwa sektora bankowego ciągle transformującej się gospodarki polskiej³.

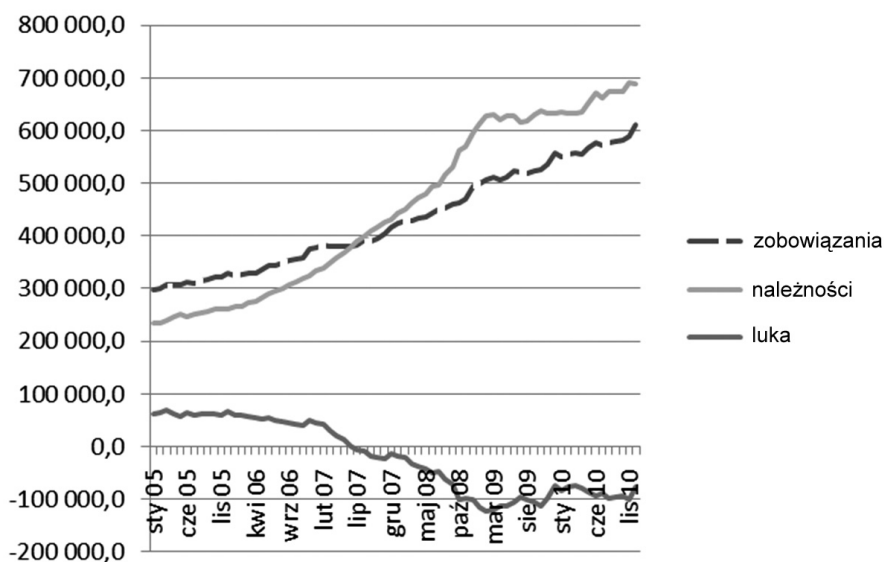
Celem artykułu jest podjęcie próby identyfikacji zakresu adekwatności kapitałowej podmiotów polskiego sektora bankowego w kontekście zmian i adaptowalności regulacji nadzoru finansowego, szczególnie w warunkach ekspansji kredytowej oraz zmian efektywności banków. Podstawową tezą artykułu jest stwierdzenie, że w warunkach innowacyjności podmiotów sektora finansowego oraz dużej zmienności warunków i czynników ryzyka bankowego, istnieje konieczność dostosowywania norm nadzorczych w taki sposób, aby podmioty kontrolujące wykazywały bardziej aktywną postawę wobec tych zjawisk, w tym w zakresie restryktywności wymogów kapitałowych. Jednocześnie w mechanizm regulacyjny powinny być wbudowane zasady, które stanowią finansowy odpowiednik makroekonomicznych stabilizatorów gospodarki, przede wszystkim w zakresie stabilności i bezpieczeństwa sektora finansowego⁴.

1. Źródła finansowania akcji kredytowej

Zakres finansowania polskiego sektora bankowego w toku rozwoju działalności po 1989 r. zawierał się w modelu pośrednictwa depozytowo-kredytowego. W okolicznościach zmniejszających się stóp procentowych i stabilizacji warunków makroekonomicznych, szczególnie po 2004 r. doszło do silnej ekspansji kredytowej. Banki komercyjne rozwijały szczególnie akcję kredytową na rynku kredytów konsumpcyjnych i długoterminowych kredytów mieszkaniowych. Finansowanie działalności bankowej ze źródeł krótkoterminowych depozytywów sektora finansowego był uzupełniany w znacznej mierze poprzez finansowanie zagraniczne. Banki komercyjne działające w Polsce korzystały z finansowania zewnętrznego, korzystając z rosnącej opłacalności *carry trade* środków ze strefy euro i Szwajcarii.

³ W strategiach aktywności globalnych instytucji finansowych gospodarka polska traktowana jest ciągle jako gospodarka wschodząca. Por. J. Czuryło: *I jak interwencja*. <http://www.ekonomia24.pl/arttykul/706247,716492-I-jak-interwencja.html> [13.09.2011].

⁴ J.H. de Soto: *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*. ILM, Warszawa 2009, s. 301 i n.

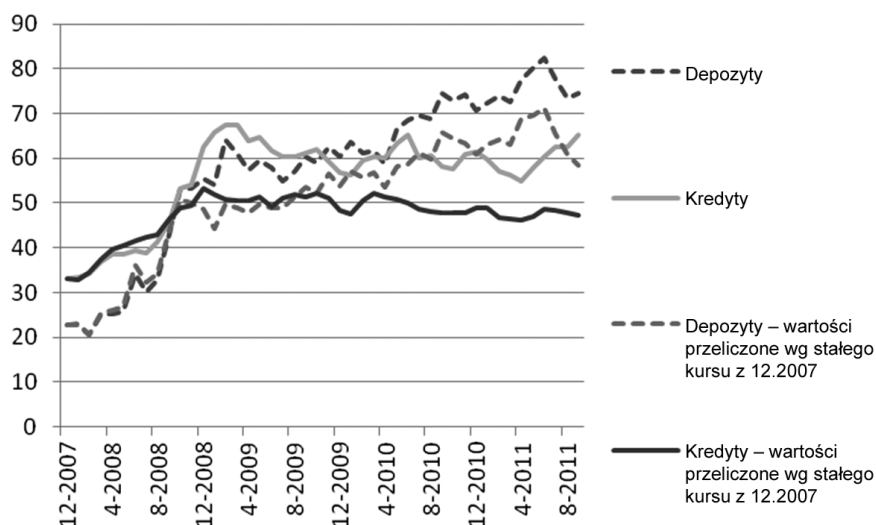


Rys. 1. Zobowiązania i należności banków komercyjnych wobec sektora niefinansowego (mld zł)

Źródło: Na podstawie danych NBP, <http://www.nbp.pl/systemfinansowy/rsf122011.pdf>.

Luka finansowania (rys. 1) w przypadku depozytów sektora niefinansowego powoduje, że banki bez zaplecza kapitałowego w postaci zagranicznych grup kapitałowych, do których należą, napotkały na ograniczenie ciągłości rozwoju akcji kredytowej. Zmniejszenie się luki finansowania było związane w 2009 r. z eskalacją skutków kryzysu finansowego oraz rosnącą awersją do ryzyka na rynku międzybankowym, w którym uczestniczące banki były bardziej skłonne do zachowywania podwyższonej płynności niż do wzajemnego pożyczania sobie środków⁵.

⁵ *Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008-2009*. KNF, Warszawa 2010, s. 8.



Rys. 2. Kredyty i depozyty od banków zagranicznych w polskim sektorze bankowym (mld zł)

Źródło: Ibid.

2. Regulacje nadzorcze w zakresie wymogów kapitałowych

Działalność bankowa podlega wielu ograniczeniom nadzorczym wynikającym z zapisów prawa bankowego. Minimalna wysokość funduszy własnych wynika nie tylko z wymagań w zakresie utrzymania wymaganego minimalnego poziomu kapitału regulacyjnego⁶, ale też takiej formy jego określenia, aby odpowiadał on rzeczywistemu zapotrzebowaniu na wewnętrzny kapitał ekonomiczny w danym banku. Chodzi o bank, który realizuje określoną strategię rynkową w danych okolicznościach rynkowych obejmujących istotne czynniki ryzyka działalności oraz ryzyka makroekonomicznego.

W świetle zapisów prawa bankowego, bank jest obowiązany utrzymywać⁷:

1. Fundusze własne na poziomie nie niższym niż równowartość w złotych kwoty 5 mln euro, a w przypadku banków spółdzielczych będących członkami zrzeszenia, kwoty 1 mln euro, przy założeniu, że wkłady niepieniężne nie mogą przekroczyć 15% funduszy zasadniczych banku;

⁶ Kapitał regulacyjny rozumiany jest jako fundusze właścicieli banku, którzy ponoszą ryzyko, że bank nie osiągnie przewidywanej stopy zwrotu z kapitału, w który został wyposażony, nawet do utraty swoich funduszy w przypadku bankructwa. Kapitał regulacyjny może przyjąć formę kapitału podstawowego i uzupełniającego. Por. W. Jaworski, Z. Krzyżykiewicz, B. Kosiński: *Banki, rynek, operacje, polityka*. Poltext, Warszawa 2000, s. 254.

⁷ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. z 2002 r., nr 72, poz. 665 z późn. zm. art. 128.

2. Sumę funduszy własnych i dodatkowych pozycji bilansu banku określonych przez Komisję Nadzoru Finansowego na poziomie nie niższym niż wyższa z następujących wartości:
 - a) suma wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka oraz wymogów kapitałowych z tytułu przekroczenia limitów i naruszenia innych norm określonych w ustawie,
 - b) oszacowana przez bank kwota, niezbędna do pokrycia wszystkich zidentyfikowanych: istotnych rodzajów ryzyka występujących w działalności banku oraz zmian otoczenia gospodarczego, uwzględniająca przewidywany poziom ryzyka (kapitał wewnętrzny);
3. Współczynnik wypłacalności na poziomie co najmniej 8%, a bank rozpoczynający działalność operacyjną na poziomie co najmniej 15% przez pierwsze 12 miesięcy działalności, a przez następne 12 miesięcy działalności – co najmniej 12%.

W specjalnych, uzasadnionych okolicznościach rynkowych Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) może podjąć decyzję o zalecaniu wskaźników na poziomach bardziej restrykcyjnych, co przybrało formę zalecenia nie wypłacania dywidendy w bankach, których współczynnik wypłacalności na przełomie lat 2011 i 2012 był niższy od 12%⁸. Banki zobowiązane są w świetle przepisów do dokonywania regularnych przeglądów procesu szacowania i utrzymywania kapitału wewnętrznego w celu zapewnienia, że proces ten jest kompleksowy i odpowiedni do charakteru, skali i złożoności działalności banku, co w sytuacji niestabilnych warunków rynkowych może powodować, że banki zmuszone są do bardziej ostrożnego szacowania ryzyka oraz wymaganego poziomu kapitałów.

Do kolejnych regulacji wynikających z prawa bankowego należy limit zaangażowań i koncentracji ekspozycji kredytowych. Zgodnie z zapisami prawa bankowego⁹ suma wierzytelności banku, udzielonych przez bank zobowiązań pozabilansowych oraz posiadanych przez bank bezpośrednio lub pośrednio akcji lub udziałów w innym podmiocie, wniesionych dopłat w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością lub też wkładów albo sum komandytowych – w zależności od tego, która z tych kwot jest większa – w spółce komandytowej lub komandytowo-akcyjnej (zaangażowanie), obciążonych ryzykiem jednego podmiotu lub podmiotów powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie nie może przekroczyć limitu koncentracji zaangażowań, który wynosi 25% funduszy własnych banku.

⁸ Pismo przewodniczącego Komisji Nadzoru Finansowego http://www.knf.gov.pl/Images/polityka_dywidendowa_bankow_tcm75-28917.pdf [29.12.2011].

⁹ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r., op. cit., art. 71.

Zaangażowanie banku wobec innego banku krajowego, instytucji kredytowej, banku zagranicznego lub grupy podmiotów powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie, składających się co najmniej z jednego banku krajowego, instytucji kredytowej lub banku zagranicznego, nie może przekroczyć 25% funduszy własnych banku albo równowartości 150 mln euro, a suma zaangażowań wobec wszystkich powiązanych podmiotów należących do tej grupy, niebędących bankiem krajowym, instytucją kredytową lub bankiem zagranicznym, nie może przekroczyć 25% funduszy własnych banku. Jeżeli kwota 150 mln euro, o której mowa wyżej, jest większa niż 25% funduszy własnych banku, wartość zaangażowania nie może przekroczyć limitu określonego przez zarząd banku w odniesieniu do funduszy własnych banku. O wysokości ustalonego limitu powinna być poinformowana Komisja Nadzoru Finansowego. Z zasady limit nie może przekroczyć 100% funduszy własnych banku. Przepisów dotyczących limitów zaangażowań nie stosuje się dla określonych przez Komisję Nadzoru Finansowego zaangażowań niezagrażających bezpiecznemu prowadzeniu działalności bankowej i prawidłowemu zarządzaniu ryzykiem w banku.

W bankach oprócz zachowania właściwych wymogów kapitałowych ważnym elementem równowagi ekonomicznej, kapitałowej i finansowej, jest system rezerw celowych oraz ogólnych w ujęciu efektywności i bezpieczeństwa banku¹⁰. Wysoki poziom kapitału sam w sobie nie zawsze stanowi jednak o dobrej kondycji finansowej banku. W praktyce banki (np. część banków amerykańskich), które zbudowały strukturę kapitału wpływającą na wysoki poziom wskaźników finansowych, nie zawsze mogą liczyć na wysokie oceny ratingowe. Wpływ na to może mieć ich zbyt wysokie ryzyko kredytowe oraz sposób prowadzenia ich polityki kredytowej¹¹.

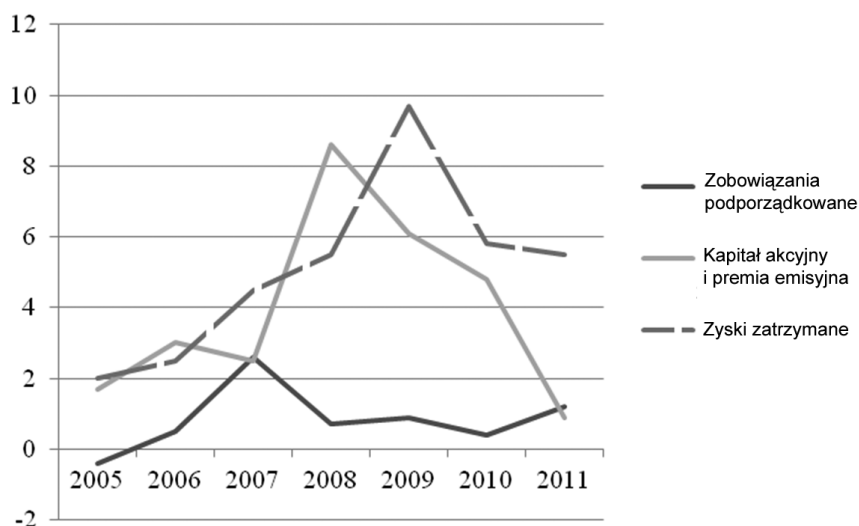
3. Źródła funduszy własnych w polskim sektorze bankowym

Akumulowanie bazy kapitału własnego, który jest podstawowym składnikiem funduszy własnych w warunkach ich tworzenia uzupełniane jest przez inne formy kapitału. W warunkach wzrostu ryzyka systemowego, które było konsekwencją globalnego kryzysu finansowego zarówno europejski, jak i krajowy nadzór finansowy zaczął przykładać większą wagę do formy źródeł uzupełniających fundusze własne (np. emisji długu podporządkowanego) i zakresu dokapitalizowania w warunkach rosnącego ryzyka płynności banków (rys. 3). Sposób reklasyfikacji kapitału podporządkowanego ustaliła ustawa

¹⁰ Podstawy zarządzania finansami banku komercyjnego. Red. E. Bogacka-Kisiel. AE, Wrocław 1998, s. 124.

¹¹ C. Matten: *Zarządzanie kapitałem bankowym*. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2000, s. 28.

z dnia 12 lutego 2010 r. o rekapitalizacji niektórych instytucji finansowych¹². Przed wejściem w życie ustawy wobec negatywnych zjawisk globalnych regulator poszerzył kategorię źródeł funduszy własnych banków. Do funduszy własnych zaliczone zostały w 2009 r. obligacje zamienne i obligacje długo-terminowe nominowane w złotych, euro, dolarze amerykańskim lub franku szwajcarskim. Obligacje zamienne mogą być zaliczone do funduszy podstawowych, jeśli zostały wyemitowane w czasie obowiązywania regulacji, nie dłużej jednak niż do 31 grudnia 2040 r. i zachowaniem limitów określonych w uchwale z dnia 20 grudnia 2010 r.¹³



Rys. 3. Zmiany składowych funduszy własnych w polskim sektorze bankowym (mld zł)
Źródło: Ibid.

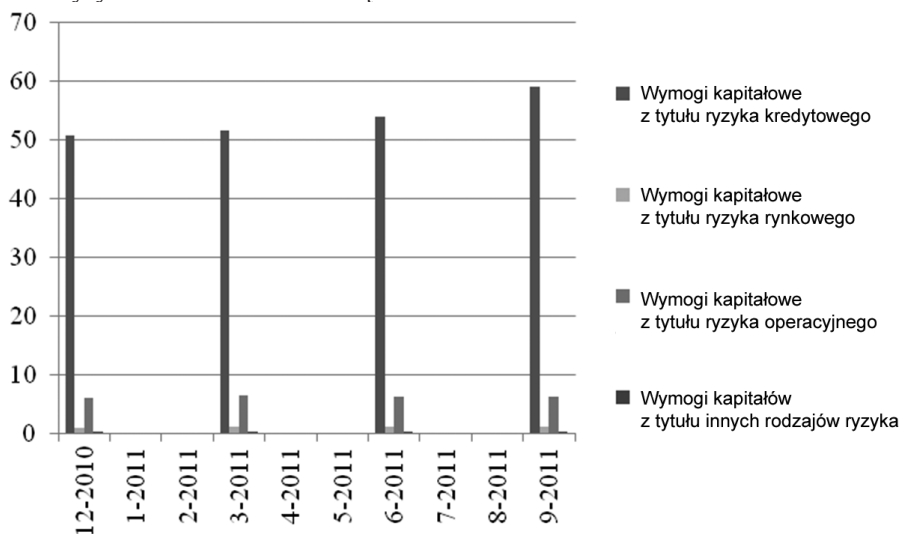
Zgodnie z zaleceniami KNF banki w fazie eskalacji kryzysu w latach 2008 i 2009 zwiększały poziom zysków zatrzymanych, a także w efekcie prowadzonych programów naprawczych w części banków komercyjnych rosło dokapitalizowanie¹⁴. W tym samym czasie ograniczeniu uległy zobowiązania podporządkowane głównie w konsekwencji zmniejszania zaangażowania spół-

¹² Ustawa z dnia 12 lutego 2010 roku o rekapitalizacji niektórych instytucji finansowych, Dz.U. Nr 40, poz. 226.

¹³ Uchwała Nr 314/2009 w sprawie w sprawie innych pozycji bilansu banku zaliczanych do funduszy podstawowych banku, ich wysokości, zakresu i warunków ich zaliczania do funduszy podstawowych banku Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 14 października 2009 r., która została uchylona uchwałą Nr 434/2010 w sprawie w sprawie innych pozycji bilansu banku zaliczanych do funduszy podstawowych banku ich wysokości, zakresu i warunków ich zaliczania do funduszy podstawowych banku Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 20 grudnia 2010 r.

¹⁴ http://www.knf.gov.pl/Images/Programy_naprawcze_informacja_l6_10_tcm75-12149.pdf [16.10.2009].

łek-matek w polskich spółkach-córkach oraz substytucji funduszy własnych przez wyżej podane formy. W ujęciu sektorowym poziom funduszy własnych podstawowych sięgnął w 2011 r. niemal 100 mld zł. Zobowiązania podporządkowane były niższe niemal dziesięciokrotnie.

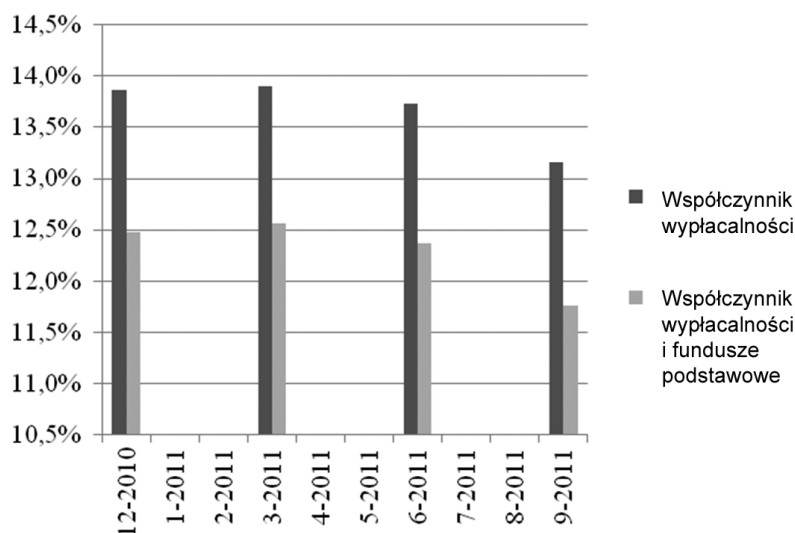


Rys. 4. Wymogi kapitałowe w polskim sektorze bankowym w podziale na rodzaje ryzyka (mld zł)

Źródło: Ibid.

W ujęciu tytułów i rodzajów ryzyka obciążającego fundusze własne największe znaczenie posiadało ryzyko kredytowe. Z punktu widzenia sytuacji rynkowej niewystarczające w wymiarze ekonomicznym mogły być wymogi w zakresie ryzyka rynkowego, w tym przede wszystkim z tytułu ryzyka walutowego. Istotny udział w portfelu kredytów denominowanych w walutach obcych, który istotnie zwiększył ekspozycję z tytułu ryzyka rynkowego w 2009 r., w latach 2010 i 2011 ulegał zmniejszeniu w efekcie ograniczenia akcji kredytowej denominowanej w walutach obcych. Negatywne efekty wysokiej zmienności kursu złotego dla kredytobiorców i sektora bankowego odbijały się równolegle we wzroście kosztów ryzyka kredytowego z uwagi na większą dynamikę przyrostu kredytów nieregularnych niż w przypadku kredytów złotych¹⁵.

¹⁵ W analizie należy zwrócić uwagę na fakt, że w chwili postawienia kredytu denominowanego w walucie obcej w stan wymagalności przez bank, zostaje on przeliczony według aktualnego kursu walutowego na złote, co zwiększa wartości nieregularnych pozycji złotych.

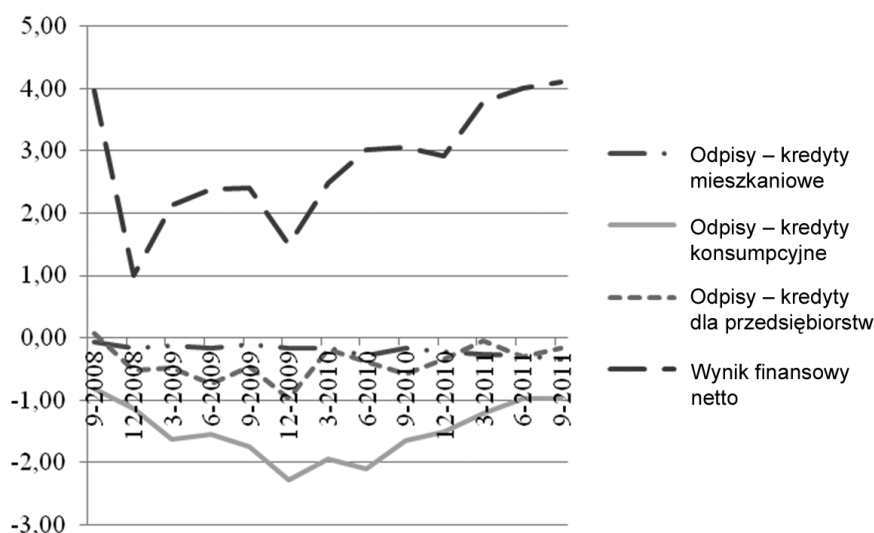


Rys. 5. Współczynnik wypłacalności w polskim sektorze bankowym (mld zł)

Źródło: Ibid.

4. Wpływ na wynik finansowy odpisów w ujęciu adekwatności kapitałowej w polskim sektorze bankowym

Analiza wyników finansowych polskim sektorze bankowym wskazuje na silny związek pomiędzy jakością portfela kredytowego a zdolnością do osiągania zysków w warunkach zmiennej koniunktury rynkowej. Negatywny wpływ odpisów na wynik finansowy najbardziej widoczny był w 2009 r. (rys. 6). Największym obciążeniem dla banków były odpisy związane z pogorszeniem jakości krótkoterminowych kredytów konsumpcyjnych z zaostreżeniem zasad udzielania kredytów konsumpcyjnych i restrukturyzacją portfeli kredytowych.

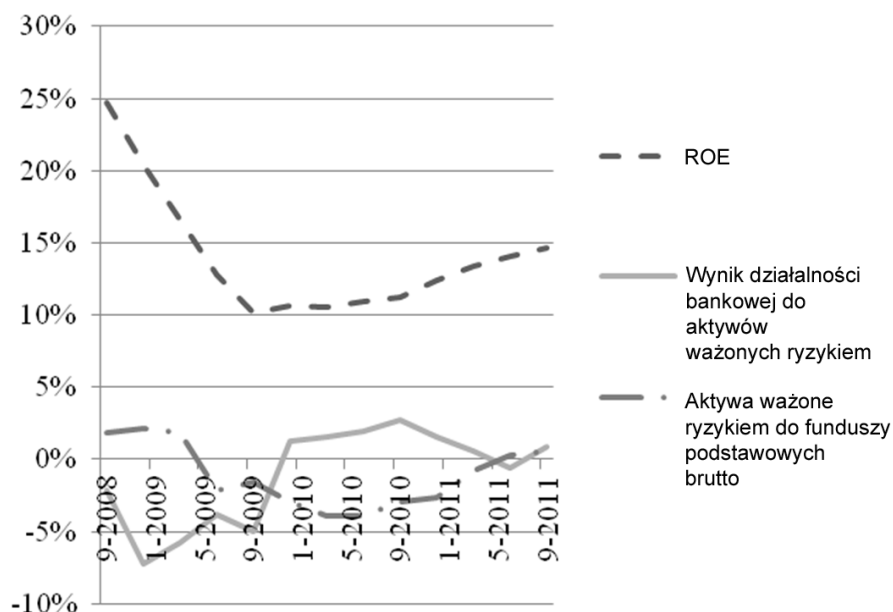


Rys. 6. Wyniki finansowe netto sektora bankowego w odniesieniu do składowych pomniejszających (mld zł)

Źródło: Ibid.

Istotny wpływ na wyniki finansowe odpisów z tytułu strat w poszczególnych grupach pomniejszających potwierdza analiza wskaźnika ROE (rys. 7). Zmiana efektywności finansowej w sektorze bankowym nastąpiła w efekcie strat ponoszonych w portfelach kredytowych, ale również wzrostu kosztów finansowania akcji kredytowej. Brak płynności finansowej na rynku międzybankowym zmuszał banki do podejmowania walki o deponentów poprzez agresywne strategie marketingowe i cenowe. Zjawisko to szczególnie oddziaływało na koszty finansowania działalności bankowej w 2009 r. Wyższe koszty finansowania i jednocześnie koszty kredytów straconych pogorszyły warunki dla poprawy wyników finansowych w horyzoncie średnioterminowym, szczególnie wobec zmiany warunków otoczenia, utrzymywaniu się ciągle dużej awersji do ryzyka na rynkach finansowych oraz wzrostowi znaczenia nadzoru finansowego jako podmiotu stymulującego politykę gospodarczą w zakresie stabilizowania warunków makroekonomicznych¹⁶.

¹⁶ A. Sławiński: *Makroekonomia a nadzór bankowy*. http://www.rp.pl/arttykul/19423,447653_Makroekonomia__a_nadzor__bankowy.html [16.03.2010].



Rys. 7. Wskaźnik ROE w polskim sektorze bankowym wraz z dekompozycją czynników zmian (%)

Źródło: Ibid.

Podsumowanie

Realizacja celów banku w zmiennych okolicznościach rynkowych wymaga zapewnienia odpowiedniej adekwatności kapitału nie tylko w literalnym ujęciu regulacyjnym, ale również z realnym uwzględnieniem warunków wewnętrznych równowagi kapitałowej banku. W zależności od strategii realizowanej przez władze banku: agresywnej, naśladowczej lub konserwatywnej, inna będzie perspektywa dla działań związanych z optymalizacją poziomu wymogów kapitałowych. W warunkach dużej zmienności czynników ryzyka, czy niepewności lub długoterminowych zaangażowań, oczekiwaną formą strategii zarówno przez nadzór finansowy, jak i właścicieli będzie bardziej strategia konserwatywna w rozumieniu rezerw i zachowania wymaganego poziomu kapitałów własnych.

W warunkach szczególnych, które pojawiają się w trakcie kryzysu finansowego, ważnym czynnikiem ryzyka działalności bankowej obok możliwej niewypłacalności kontrahentów, staje się bierne ryzyko kredytowe wynikające z rosnącej awersji do ryzyka uczestników detalicznego i hurtowego rynku pieniędzy. Zapewnienie stabilności oraz bezpieczeństwa instytucji bankowej

będzie wymagać większego kapitału wewnętrznego i zapewnienia rezerw płynnościowych, niż wynika to z poziomów regulacyjnych dla danego zakresu działalności bankowej w określonych sytuacjach rynkowych. Zachowanie właściwej proporcji kapitałów, płynności oraz zarządzanie ryzykiem wymaga utrzymywania dużo wyższej adekwatności kapitału rzeczywistego niż regulacyjnego przez bank, przy jednocześniej wysokiej płynności. Taki stan rzeczy może jednak w okresach poprawy koniunktury skutkować krótkoterminowym pogorszeniem wyniku finansowego i obniżeniem konkurencyjności banku.

THE ANALYSIS OF CAPITAL ADEQUACY IN POLISH BANKING SECTOR IN REGULATION PERSPECTIVE

Summary

Traditional banking activities subject to strict regulation. Principles of management of assets and liabilities of banks should primarily protect the safety of deposits. Making a profit by banking entities requires the simultaneous behavior of the adequacy of own funds. Excessive capital, obviously not conducive to the efficiency of the bank, but in the medium and long term, too much leverage capital may be a result of excessive financial burden through increased charges to bank risk. This article aims to determine the relationship between regulatory capital requirements and actual requirements in the conditions of the Polish banking market. The test result can be stated that banks implementing a strategy to moderate implement better financial results than banks pursuing an aggressive strategy of development lending.

KRYZYS FINANSOWY W SYSTEMIE BANKOWYM

Jerzy Gwizdała

Uniwersytet Gdański

RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH W WARUNKACH ŚWIATOWEGO KRYZYSU FINANSOWEGO

Wprowadzenie

Rynek mieszkaniowy ze względu na rolę, jaką pełni w społeczeństwie, jest jedną z najważniejszych dziedzin polityki społecznej i gospodarczej. Transformacja gospodarki pierwotnie wpłynęła na sposób dostarczania zasobów mieszkaniowych. Stan i perspektywy rozwoju mieszkalnictwa są w dużej mierze uzależnione od polityki państwa i samorządów oraz stopnia rozwoju i rozwiązań funkcjonowania systemu jego finansowania. W artykule skoncentrowano się głównie na rozwoju rynku kredytów finansujących budownictwo mieszkaniowe, a w szczególności na kredycie hipotecznym jako podstawowym dostępnym źródle finansowania inwestycji mieszkaniowych.

System finansowania mieszkalnictwa wywiera znaczący wpływ na obecną sytuację rynku mieszkaniowego. W Polsce wciąż istnieją problemy z dostępnością mieszkań, co stanowi w pewnym sensie istotną podstawę do kreowania wysokiego popytu na kredyt mieszkaniowy, oraz dynamicznie rosnącymi cenami w relacji do dochodów gospodarstw domowych, które sztucznie podnoszą bariery po stronie podażowej. Efektem wzrostu cen na rynku nieruchomości i liberalizacji polityki kredytowej banków jest silny mechanizm ekspansji kredytowej.

Ponadto system finansowania nieruchomości mieszkaniowych w Polsce ukształtowany w ciągu ostatnich lat wymaga znaczących zmian, zarówno ze względu na wnioski wypływające z kryzysu finansowego, jak i w aspekcie refinansowania długoterminowych kredytów hipotecznych na inwestycje mieszkaniowe. Skutkiem tego są ograniczenia w dostępie do możliwie łatwego pozyskania środków na finansowanie inwestycji mieszkaniowych, które dotychczas głównie pochodziły z depozytów. W konsekwencji powyższych uwarunkowań banki są zmuszone poszukiwać innych instrumentów finansowych, co powoduje zmianę przepisów w zakresie ryzyka płynności oraz ryzyka kredytowego.

Zasadniczym celem opracowania jest przedstawienie istoty finansowania polskiego sektora mieszkaniowego kredytem hipotecznym w warunkach światowego kryzysu finansowego.

1. Wpływ globalnego kryzysu finansowego na rozwój rynku kredytów hipotecznych

Upadek banku inwestycyjnego Lehman Brothers jednoznacznie określa się jako najpoważniejszy globalny kryzys finansowy po II wojnie światowej. Nastąpiło po nim załamanie zaufania na międzynarodowych rynkach finansowych, które sprawiło m.in. paraliż rynków międzybankowych. Choć kryzys ten dotyczył również rynku polskiego, nie doszło w naszym kraju do zdarzeń, które wymagałyby zaangażowania środków publicznych. W wyniku podjętych skutecznych środków przeciwdziałających kryzysowi przez najistotniejsze instytucje dla polskiego rynku finansowego, doszło do uspokojenia się sytuacji na rynku i utrzymania stabilności systemu finansowego¹.

Prądródłem obecnego globalnego kryzysu finansowego był mechanizm ekspansji bankowości hipotecznej generujący błędne przesłanki dla zarządzania ryzykiem, głównie w wyniku przewartościowania zabezpieczeń. Największym zagrożeniem dla długookresowej stabilności polskiego sektora finansowego okazał się mechanizm ekspansji kredytowej. W mechanizmie tym szybki wzrost kredytów hipotecznych był napędzany m.in. przez wzrastającą dostępność kredytu, niskie stopy procentowe oraz rosnące ceny nieruchomości.

Niska cena kredytu hipotecznego i związany z tym wzrost akcji kredytowej banków powodują wzrost popytu na mieszkania oraz wzrost cen nieruchomości. Wzrost cen nieruchomości, czyli wartości zabezpieczeń kredytów hipotecznych pozwala bankom na liberalizację polityki kredytowej i wzrost dostępności kredytu. To z kolei skutkuje wzrostem popytu na mieszkania i wzrostem ich ceny. Wzrost cen nieruchomości stymuluje dodatkowo popyt na kredyt, ponieważ kredytobiorcy są pod presją inflacji na rynku mieszkaniowym i każde opóźnienie decyzji dotyczącej zakupu mieszkania skutkuje wymiernymi stratami dla budżetów domowych².

Sytuacja, w której bez większych formalności można było zaciągnąć kredyt hipoteczny, spowodowała ogromny wzrost liczby transakcji na rynku nieruchomości, a tym samym wzrost cen na tym rynku aż do jego przeszacowania. Klienci banków bardzo chętnie zaciągali łatwo dostępne kredyty. Większość z nich nie przewidywała pogorszenia sytuacji i nie zastanawiała się, co będzie, gdy nie będzie ich już stać na spłacanie kredytu³.

¹ *Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008-2009*. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa, maj 2010, s. 3.

² L. Pawłowicz: *Kryzys na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych – lekcja dla Polski*, http://www.rf.edu.pl/uploads/media/L_Pawlowicz2.pdf, [21.02.2011].

³ A. Szelańska: *Współczesna bankowość hipoteczna*. CeDeWu, Warszawa 2010, s. 22.

Cechą charakterystyczną w mechanizmie ekspansji kredytowej w procesie udzielania kredytu jest właśnie unikanie ryzyka kredytowego przez większość uczestników rynku finansowego. Banki z roli instytucji zarządzających ryzykiem przeszły do roli pośredników transferujących ryzyko do innych uczestników. Nasilająca się konkurencja stymuluje kredytodawców do oferowania kredytów hipotecznych, bez należytego zabezpieczenia i w tym momencie kredytobiorca, bez tzw. wkładu własnego nie ponosi ryzyka. Sprzedawca kredytu, którym jest pośrednik lub pracownik banku, również nie ponosi ryzyka, gdyż w tym momencie obciąża kredytodawcę i ewentualnego ubezpieczyciela. Kredytodawcy z kolei wykorzystując sekurytyzację, transferują ryzyko, w którym opłaty pobierają spółki celowe, agencje ratingowe i banki inwestycyjne, które również unikają ryzyka. W efekcie koszty ryzyka kredytowego spadają na inwestorów, którzy nabyli pochodne instrumenty kredytowe, a w przypadku braku sekurytyzacji – na banki i deponentów.

Obecny kryzys finansowy przerodził się w kryzys utraty zaufania między instytucjami finansowymi. Oznacza on trudności ze sfinansowaniem luki między wartością udzielonych kredytów i zebranych depozytów. Luka ta wynosi w polskim sektorze bankowym ponad 80 mld złotych, przy czym jest bardzo duża rozpiętość między poszczególnymi bankami. Ponadto brak zaufania na rynku międzybankowym i emocjonalne zachowania deponentów stymulują banki w kierunku zwiększania kapitału buforowego niwelującego ryzyko braku płynności. Dodatkowo skutkuje to załamaniem wzrostu PKB, zwiększeniem deficytu budżetowego i wzrostu potrzeb pożyczkowych Skarbu Państwa. Koszty zarządzania kryzysowego są zawsze nieporównywalnie wyższe niż koszty działań prewencyjnych. Nie należy więc zakładać, że tempo wzrostu kredytów hipotecznych będzie w najbliższych 2-3 latach wyższe niż tempo wzrostu depozytów⁴.

Ważnym wymiarem kryzysu finansowego jest to, że rozpoczęła się w Polsce ożywiona dyskusja na temat roli bezpieczeństwa i udziału w jego zapewnieniu takich instytucji, jak m.in.: Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Finansów, Komisja Nadzoru Finansowego i Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Jednocześnie wydaje się, że roli niektórych instytucji jako istotnego filara sieci bezpieczeństwa, np. Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, nie docenia się dostatecznie. Tymczasem Fundusz ma przypisane ustawowo cele, które bez wątpienia przyczyniają się do zwiększenia stabilności finansowej, tzn. gwarantuje środki zgromadzone w bankach w postaci depozytów, pomaga finansowo bankom, które przeżywają trudności finansowe oraz opracowuje analizy, w tym identyfikuje banki, którym grozi upadłość. Bankowy Fundusz Gwaran-

⁴ L. Pawłowicz: *Rynek kredytów hipotecznych w Polsce w warunkach globalnego kryzysu*. „Finansowanie nieruchomości”, ZBP, czerwiec 2009, s. 3-4.

cyjny, oprócz Ministerstwa Finansów, Narodowego Banku Polskiego i Komisji Nadzoru Finansowego, powinien tworzyć Komitet Stabilności Finansowej, którego funkcjonowanie jest wymagane w każdym kraju unijnym⁵. Tabela 1 przedstawia inicjatywy instytucji państwowych istotne ze względu na przebieg kryzysu finansowego w Polsce.

Tabela 1

Inicjatywy instytucji państwowych podczas kryzysu w Polsce

KNF
– przyjęcie uchwały płynnościowej, – ograniczanie dynamiki portfela kredytów indeksowanych w walutach obcych, – monitorowanie transakcji wewnątrzgrupowych, – zaostrenie limitów koncentracji dla banków, – ograniczanie ryzyka koncentracji lokat zakładów ubezpieczeń, – zatrzymanie zysku w bankach, – ograniczenie roli pożyczek podporządkowanych w kapitałach banków, – wprowadzenie mechanizmu zaliczania obligacji do kapitałów banków, – oszacowanie łącznej pozycji i wyceny opcji, – zaostrenie rekomendacji dla banków wykorzystujących instrumenty pochodne
NBP
– wprowadzenie w życie „Pakietu zaufania”: operacje repo, swapy walutowe, ułatwienia w dostępie do kredytu lombardowego, wcześniejszy wykup własnych obligacji, zmniejszenie stopy rezerwy obowiązkowej, – wprowadzenie w życie „Paktu na rzecz rozwoju akcji kredytowej” – kredyt dyskontowy, – opracowanie raportów dotyczących stabilności systemu bankowego
Ministerstwo Finansów
– ogłoszenie „Planu stabilności i rozwoju”: podniesienie poziomu gwarancji depozytów bankowych, stworzenie mechanizmu wsparcia instytucji finansowych, wprowadzenie mechanizmu dekapitalizacji zagrożonych instytucji finansowych, rozszerzenie systemu gwarancji rządowych.

Źródło: *Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008-2009*. Urząd KNF, maj 2010, s. 15-16.

Analiza i monitorowanie stabilności finansowej, w szczególności stabilności systemu bankowego jest z pewnością podstawowym zadaniem, które powinno być realizowane w celu zminimalizowania skutków kryzysu. K. Jajuga do zadań mających na celu zwiększenie stabilności systemu finansowego zaliczył:

- wprowadzenie regulacji ostrożnościowych na poziomie całego systemu bankowego,
- wprowadzenie regulacji w odniesieniu do pośredników finansowych,
- wprowadzenie obowiązku zintegrowanego zarządzania ryzykiem,
- zmianę systemu motywacyjnego tak, aby uczestnicy ponosili odpowiedzialność finansową za swoje działania,

⁵ M. Zaleska: *Przyczyny i skutki kryzysu subprime w świetle stabilności systemu bankowego*. „Finansowanie nieruchomości”. ZBP, czerwiec 2008, s. 45.

- zwiększenie transparentności sprawozdań finansowych,
- zwiększenie formalnego znaczenia kryterium stabilności finansowej w polityce pieniężnej banków centralnych⁶.

Dla Polski ważną lekcją z obecnego kryzysu na rynku amerykańskim jest konieczność partycypacji w kosztach ryzyka kredytowego wszystkich uczestników rynku kredytowego inicjujących proces kredytowy. Przede wszystkim dla kredytobiorców oznaczałoby to brak możliwości zaciągania kredytów bez wkładu własnego. Dla brokerów i sprzedawców wiązałoby się to z koniecznością wykorzystania systemów wynagrodzeń opartych na tzw. bankach premii. Doświadczenia innych krajów pokazują także dużą rolę kodeksów dobrych praktyk w ograniczaniu ryzyka utraty reputacji przez pośredników kredytowych i banki. Z drugiej strony znane jest jednak powszechnie stwierdzenie G. Hegla, że „[...] ludzie i rządy nigdy niczego nie uczą się z historii, ani nie działają na zasadach z niej wyniesionych”⁷.

2. Prognozy rozwoju rynku kredytów hipotecznych w Polsce

Rynek kredytów mieszkaniowych jest najszybciej rozwijającym się w Polsce segmentem kredytów finansującym rynek nieruchomości. Cechą charakterystyczną tego rynku jest począwszy od początku lat 90. nieprzerwany rozwój i wysoki przyrost portfela kredytów mieszkaniowych na poziomie kilkudziesięciu procent rocznie, w szczególności dla nabywców mieszkań.

Na przyszły rozwój rynku kredytów hipotecznych znaczący wpływ będzie miał także rosnący popyt na mieszkania w Polsce, który wiąże się z:

- dostępnością i wciąż wysokim oprocentowaniem kredytów hipotecznych (udział kredytów hipotecznych w relacji do PKB w Polsce wciąż jest niewielki – 10%, średni w UE – 50%),
- inwestycyjnym charakterem kupowanych mieszkań przez nabywców krajowych i zagranicznych,
- prognozą dalszego, choć wolniejszego niż do tej pory, wzrostu cen mieszkań w najbliższych latach,
- wchodzeniem w dorosłe życie pokolenia wyżu demograficznego,
- poprawą sytuacji finansowej gospodarstw domowych⁸.

⁶ K. Jajuga: *Pomiar stabilności i zarządzania ryzykiem systemu bankowego*. W: *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*. Red. J. Szambelańczyk. ZBP, Warszawa 2009, s. 30.

⁷ M. Zaleska: Op. cit., s. 45.

⁸ K. Czerkas: *Finansowanie nieruchomości komercyjnych w Polsce*. Instytut Rynku Hotelarskiego, Warszawa 2010, s. 82.

Nie bacząc na przejściowe kłopoty finansowania rynku nieruchomości w latach 2008-2009, spowodowane kryzysem finansowym na świecie, ponownie można zauważyć powrót do poprzednich trendów rozwojowych w tym obszarze. Rok 2009 na rynku kredytów hipotecznych upłynął pod znakiem odbudowy po załamaniu w IV kwartale 2008 r., który diametralnie zmienił oferty banków i oczekiwania kredytobiorców. Cieszący się dotychczas powodzeniem frank szwajcarski stał się trudno dostępny i drogi, a jego miejsce zajęły euro i złoty. Możliwy jest też scenariusz umocnienia zjawiska zaciągania kredytów złotych przez uboższą część społeczeństwa, gdzie wyliczenie zdolności jest korzystniejsze i kredyt na 100 procent LTV jest szeroko dostępny⁹.

W Polsce można zaobserwować stały i coraz większy wzrost mieszkaniowych kredytów hipotecznych. Należy założyć, że utrzyma się dynamika rozwoju – wskaźnik wartości zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych w stosunku do PKB może wzrosnąć z obecnych 4,5% do około 20% PKB. W wartościach bezwzględnych będzie to oznaczać wartość zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych w wysokości 250 mld złotych. Do czynników mających wpływ na taki rozwój rynku kredytów mieszkaniowych zaliczamy:

- niską i stabilną inflację,
- niskie stopy procentowe,
- konkurencję wśród banków wymuszającą spadek marży,
- stabilizację ekonomiczną i wzrost dochodów społeczeństwa,
- potrzeby mieszkaniowe związane z restrukturyzacją gospodarki,
- duży udział prywatnych mieszkań w strukturze zasobów,
- duże potrzeby mieszkań,
- rozwój systemu ubezpieczeń przyjmującego część ryzyka kredytowego¹⁰.

Na dynamiczny rozwój rynku finansowania nieruchomości będą wpływać w istotny sposób przygotowane przez banki komercyjne innowacyjne produkty, które wpłyną pozytywnie na zwiększenie dostępności do komercyjnego finansowania nieruchomości mieszkaniowych. Na rynku pojawiły się produkty, zmodyfikowane w taki sposób, aby odpowiedzieć na zapotrzebowanie na kredyt hipoteczny dotychczas nieobjętych grup kredytobiorców, np. finansowanie całości inwestycji czy wydłużenie okresu kredytowania nawet do 50 lat. Oferty kredytowe osiągnęły maksymalny poziom dostępności dla indywidualnego klienta, a ich różnorodność zapewnia bardzo elastyczne podejście do oczekiwań kredytobiorcy w obecnych warunkach makroekonomicznych¹¹.

⁹ A. Łukaszewicz: *Trendy na rynku kredytów hipotecznych*. „Finansowanie nieruchomości”, ZBP, marzec 2010, s. 34-35.

¹⁰ J. Gwizdała: *Rynek kredytów mieszkaniowych w Polsce – dylematy i perspektywy rozwoju*. W: *Dylematy integracji rynku finansowego*. Red. L. Pawłowicz. Wydawnictwo ODDK, Gdańsk 2007, s. 157.

¹¹ G. Głowska: *Nieruchomość, kredyt, hipoteka*. Poltext, Warszawa 2008, s. 188-189, <http://www.ehipoteka.com.pl/index/?id=55a7cf9c71f1c9c495413f934dd1a158> [26.01.2011].

Perspektywa rozwoju rynku kredytów hipotecznych jest pozytywna, jednak wykorzystanie możliwości, jakie z tej perspektywy wynikają jest uzależnione zarówno od samych banków, jak i działań regulatora, przede wszystkim rządu w zakresie tworzenia procedur, regulacji i norm, prowadzących do tworzenia infrastruktury prawnej i instytucjonalnej rynku finansowania nieruchomości. System finansowania nieruchomości w Polsce jest dalece niewystarczający i niedojrzały, co prowadzi do sytuacji, że system bankowy jest nadmiernie obciążony ryzykiem w tym zakresie¹².

Rozwój rynku finansowania nieruchomości w Polsce można ocenić pozytywnie, mając na uwadze podjęte i wdrażane działania nie tylko w zakresie kompetencji i funkcjonowania banków, ale również instytucji rządowych. Osiągnięcie poziomu finansowania rynku nieruchomości hipotecznych w Polsce, jak wynika z doświadczeń w innych krajach, musi być oparte na zdywersyfikowanych formach finansowania, zaawansowanych metodach i instrumentach zarządzania ryzykiem. Potrzeba istnienia dojrzałego rynku finansowania nieruchomości w zakresie wymienionych kwestii jest wymagana nie tylko z perspektywy tworzenia szans do stabilnego i dynamicznego rozwoju rynku, ale przede wszystkim z perspektywy bezpieczeństwa sektora bankowego, rynku finansowego oraz całej gospodarki. Takie podejście do wymienionych problemów może zabezpieczać przed tragicznymi skutkami kryzysów, jakie mogą pojawiać się na rynku nieruchomości¹³.

Prognozowanie dalszego rozwoju rynku kredytów mieszkaniowych w Polsce do 2020 r. powinno być analizowane z punktu widzenia potencjalnego wejścia Polski do Unii Walutowej oraz tworzenia zintegrowanego rynku finansowania nieruchomości w UE. Czynniki te spowodują całkowite otwarcie rynku bankowego i finansowego na rynek europejski, co spowoduje konieczność konkurowania banków w układzie bez barier obecnie występujących. Powinniśmy na to spojrzeć jako na ściśle zdefiniowany okres, w którym trzeba się przygotować do konkurowania na w pełni otwartym rynku. Czas ten można wykorzystać do stworzenia przewagi konkurencyjnej w zakresie rozwiązań, które w UE nie zdążyły się dobrze wykształcić.

Na przyszły rozwój finansowania rynku nieruchomości decydujący wpływ będą miały przyjęte przez ZBP 15 stycznia 2010 r. rekomendacje dotyczące działań niezbędnych do poprawy sytuacji w budownictwie mieszkaniowym. Ich głównym celem jest wzmocnienie roli i aktywności państwa we wspieraniu budownictwa mieszkaniowego, zapewnienie długoterminowego refinansowania dla kredytów hipotecznych oraz odbudowa wzajemnego zaufania

¹² Z. Krysiak: *Finansowanie nieruchomości jako perspektywiczny obszar inwestowania*. „Finansowanie nieruchomości”, ZBP, czerwiec 2010, s. 13.

¹³ Ibid., s. 14.

uczestników rynku obrotu nieruchomościami, która przyczyni się do wzrostu jego bezpieczeństwa.

Na przyszły rozwój rynku kredytów hipotecznych decydujący wpływ będzie miała także strategia długofalowego rozwoju sektora mieszkaniowego w Polsce. Głównym jej celem jest maksymalne zbliżenie poziomu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych obywateli do obecnego poziomu średniej całej UE w okresie do 2025 r.

Tworzenie nowych instrumentów finansowych wspierających kredytowanie deweloperów powinno stać się w najbliższej przyszłości priorytetem instytucji finansowych i środowisk deweloperskich, a także towarzystw budownictwa społecznego i socjalnego¹⁴. Można przypuszczać, że obecny kryzys był dla banków oraz nadzoru bankowego pouczającą lekcją, a dalszy rozwój rynku będzie przebiegał w sposób bardziej zrównoważony. Banki będą postępowały roztropniej i nie powtórzy się sytuacja, kiedy kredyt mieszkaniowy mógł uzyskać praktycznie każdy, nawet osoby bez udokumentowanej zdolności kredytowej¹⁵.

Podsumowanie

Kredyt hipoteczny w gospodarce rynkowej stanowi główne narzędzie wspierania stabilnego rozwoju rynku nieruchomości. Rozwój rynku kredytów hipotecznych jest związany z dążeniem społeczeństwa do podniesienia jakości swojego życia poprzez chęć posiadania własnego mieszkania bądź domu. Widoczne w ostatnim czasie pogorszenie koniunktury, zaobserwowane w przypadku budownictwa mieszkaniowego, związane jest wciąż z wysokimi kosztami zakupu mieszkania oraz ograniczonym dostępem do kredytów hipotecznych. Istotny wpływ na taką sytuację miał światowy kryzys finansowy, który zmusza banki do obrania innej polityki kredytowej, co może wykreować kolejne bariery rozwoju rynku kredytów hipotecznych w Polsce.

Reasumując powyższe rozważania, należy stwierdzić, że sektor bankowy dokonał wiele w zakresie rozwoju rynku finansowania nieruchomości. Aczkolwiek możliwości banków w tym zakresie są znacznie większe, gdyż gwarancją prawidłowo funkcjonującego i dynamicznie rozwijającego się rynku mieszkaniowych kredytów hipotecznych jest konieczność stworzenia odpowiednich mechanizmów, instrumentów, procedur i instytucji wewnątrz banku oraz w jego otoczeniu, które będą kreowały zarówno popyt, jak i podaż na rynku mieszkaniowym. Odpowiednia podaż i dostępność kredytów wpływa pozytywnie na poziom zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych, kreowanie systemu oszczędności, stanu rynku pracy oraz koniunktury gospodarczej.

¹⁴ J. Gwizdała: Op. cit., s. 158-159.

¹⁵ B. Lepczyński: *Perspektywy rynku kredytów mieszkaniowych*. „Pomorski Przegląd Gospodarczy” 2009 (43), nr 4.

Perspektywy rozwoju rynku kredytów hipotecznych w Polsce są zadowalające, jeśli utrzyma się spadek stopy inflacji oraz tendencja wzrostu PKB. Również marże na kredytach powróciły do poziomu przedkryzysowego i trudno przewidzieć ich dalszy spadek, głównie ze względu na pogarszającą się strukturę portfeli kredytowych, które będą wymagały wyższych premii za ryzyko. Trzeba jeszcze zaznaczyć, że kredyty na rynku stanowią najpopularniejsze i pomimo występujących na drodze jego rozwoju barier najbardziej dostępne źródło finansowania inwestycji w nieruchomości.

THE MORTGAGE CREDIT MARKET UNDER CONDITIONS OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Summary

The beginning of global credit crisis is attributed to United States, where one of the main reasons of economic situation getting worse was mortgage credits. World-wide financial crisis influenced also market of credits financing housing estates. The basic result of crisis in Poland was sharpening of credit allocation criteria for housing investment. Banks increased: internal funds share of investors applying for credits to approximately 20%-30% and margin from given credits to at least 1%. On mortgage credit market in Poland stagnation and very careful approach of banks towards its development can be observed.

Analysis of Current situation on mortgage credit market doesn't allow for too optimistic determination of its future development. European and Polish economy stabilization may become the moment in which requirement for mortgage credits will increase. In Poland real estate financing market development is inevitable due to the necessity of ensuring every family its own dwelling.

Aleksandra Jurkowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

KRYZYS FINANSOWY LAT 2008-2009 A KONDYCJA FINANSOWA BANKÓW ISLAMSKICH

Wprowadzenie

W ostatnich latach potencjał finansowy banków islamskich znacznie wzrósł – w końcu 2009 r. ich aktywa osiągnęły wartość prawie 850 mld USD¹. Wielu ekspertów jest zdania, że w mniejszym stopniu zostały one dotknięte skutkami ostatniego globalnego kryzysu finansowego niż banki tzw. świata zachodniego, ze względu na naturę islamskiego rynku finansowego. Celem artykułu jest przegląd podstawowych zasad funkcjonowania banków islamskich oraz ocena, czy banki te charakteryzuje większa odporność na załamania finansowe poprzez porównanie ich kondycji finansowej z kondycją banków tradycyjnych w okresie występowania ostatniego kryzysu. Analiza porównawcza zostanie przeprowadzona przy wykorzystaniu zmian zyskowności, stóp wzrostu portfeli kredytowych i aktywów oraz wskaźników ilustrujących zmianę ratingów zewnętrznych i adekwatność kapitałową obydwu grup podmiotów.

1. Zasady zawierania transakcji na islamskim rynku finansowym

Zasady funkcjonowania rynku finansowego w krajach muzułmańskich wyznaczają reguły szariatu zwane *fiqh muamalat* (islamskie zasady przeprowadzania transakcji). „Reguły i praktyki *fiqh muamalat* wywodzą się z Koranu i Sunny oraz innych, wtórnych źródeł islamskiego prawa, takich jak wspólnie wypracowane stanowiska uczonych (*ijma'*), analogie (*qiyas*) i niezależne wnioskowanie (*ijtihad*)². Szariat wprowadza trzy podstawowe ograniczenia

¹ Według stanu na październik 2009, zob. *Middle East and Central Asia. Regional Economic Outlook*. International Monetary Fund, October 2009, s. 10.

² *What is Islamic Banking? Your guide on Basic Concepts and Principles of Islamic Banking*, bankinginfo, INFO PERBANKAN, Second Edition 2009, s. 1.

w zakresie transakcji handlowych: zakaz stosowania nienależnej nadwyżki³ (*rhiba*), niejasnych reguł co do wzajemnych zobowiązań stron⁴ (*gharar*) i uzależniania wyniku od przypadku⁵ (*maysir/quimar*)⁶. Dopuszczalne są natomiast następujące praktyki (zakres ich wykorzystania uzależniony jest od typu zawartej umowy):

- bezpieczne przechowywanie wkładów (*wadiah*) – depozytariusz gwarantuje bezpieczeństwo przechowywania środków finansowych lub innych rodzajów aktywów, może przy tym obciążyć deponenta opłatą za czynności powiernicze, ale również dokonać wypłaty gratyfikacji (*hibah*) o nieokreślonej wartości za okazane zaufanie. Koncepcja wykorzystywana przy usługach depozytowych, powierniczych oraz sejfowych;
- podział zysku (*mudharabah*) – zgodnie z umową podziału zysku zawartą między dwiema stronami, inwestor przekazuje przedsiębiorcy fundusze, w zamian za co otrzymuje pewną część wypracowanych zysków, która podlega podziałowi według uzgodnionego wcześniej schematu, nie jest jednak określona kwotowo. Zasada ta może być wykorzystana na dwóch płaszczyznach kontaktów: pomiędzy bankiem (jako przedsiębiorcą) i kapitałodawcą oraz pomiędzy bankiem (jako kapitałodawcą) a przedsiębiorcą. W przypadku niepowodzenia przedsięwzięcia straty obciążają kapitałodawcę, a przedsiębiorca może co najwyżej nie otrzymać wynagrodzenia za świadczone usługi;
- gratyfikacje (*hibah*) – w przypadku wypracowania zysku banki dokonują płatności na rzecz deponentów, chociaż kapitałodawcy zakładają rachunki bankowe jedynie w celu zapewnienia bezpieczeństwa przechowywanych środków (*wadiah*);
- sprzedaż z odroczoną zapłatą (*bai' bithaman ajil*) – w przypadku zakupu aktywów bank dokonuje za nie zapłaty w trybie natychmiastowym, a następnie odsprzedaż je finalnemu właścicielowi po cenie uwzględniającej marżę. Cena może być wypłacona w terminie późniejszym jednorazowo lub w formie ratalnej;
- sprzedaż z ustaloną prowizją (*murabahah*) – cena sprzedawanych dóbr zawiera marżę zysku ustaloną przez dwie strony transakcji. W momencie zawierania umowy sprzedaży, dostawca dóbr jest zobligowany do powiadomienia kupującego o koszcie nabycia aktywów i obowiązującej marży zysku;
- uczestnictwo w *joint venture* (*musyarakah*) – zyski wypracowane w ra-

³ Od zainwestowanego kapitału, czyli np. oprocentowania kredytów.

⁴ Niedopuszczalna jest asymetria informacyjna stron umowy, która występuje np. przy niejasno sformułowanych warunkach kredytowania lub w obrocie instrumentami pochodnymi.

⁵ Np. hazard lub spekulacja.

⁶ J. Karwowski: *Finanse islamskie a kryzys*. Finanse 2009. Teoria i praktyka. Bankowość. Zeszyty Naukowe nr 548, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009, s. 38.

- mach *joint venture* podlegają podziałowi według uzgodnionego wcześniej schematu (przy czym nie jest możliwe ustalenie stałej kwoty zysku do wypłaty). Straty obciążają interesariuszy proporcjonalnie do zaangażowanego kapitału;
- sprzedaż ratalna (*ijarah thumma bai'*) – forma popularna w finansowaniu zakupu dóbr konsumpcyjnych (np. pojazdów mechanicznych). W pierwszej fazie konsument finalny wpłaca depozyt do banku i zobowiązuje się do wydzierżawienia określonego dobra. Następnie w kontrakcie leasingowym/wynajmu (*ijarah*) bank płaci sprzedawcy za określone dobro i wydzierżawia je. Na mocy kontraktu zakupu (*bai'*) konsument finalny płaci opłaty za dzierżawę/wypożyczenie (*ijarah*) przez określony czas. W końcowej fazie umowy bank dokonuje sprzedaży dobra konsumentowi finalnemu po uzgodnionej cenie;
 - pośrednictwo (*wakalah*) – strona pełniąca funkcje pośrednika, działająca „w imieniu” osób trzecich, pobiera opłaty za wykonywane usługi;
 - kredytowanie bezodsetkowe (*qard*) – dłużnik jest zobowiązany jedynie do zwrotu wypożyczonej sumy, może jednak (bez formalnego zobowiązania) wypłacić wierzycielowi uznaniowe wynagrodzenie⁷.

2. Model pośrednictwa w bankach islamskich

Najpopularniejszym sposobem pozyskiwania źródeł finansowania przez banki islamskie (*islamic banks*; IB) są rachunki bieżące funkcjonujące na zasadach *wadiah* oraz Profit Sharing Investment Accounts (PSIAs). Zwykle PSIAs mają charakter kontraktów *mudharabah* (straty kapitałowe pokrywają inwestorzy; bank ryzykuje utratę potencjalnego wynagrodzenia), *mudharabah-musyarakah* (bank może być zobowiązany do pokrycia części strat, jeśli zaangażował się kapitałowo) lub *wakalah* (bank działający jedynie jako pośrednik nie uczestniczy w potencjalnych stratach)⁸. W żadnym z wymienionych przypadków relacje pomiędzy deponentem a bankiem nie noszą znamion relacji dłużnik-wierzyciel spotykanych w klasycznych umowach depozytowych.

Ze względu na zasady wymienione w pkt 1 banki islamskie nie mogą podejmować ryzyka związanego z nabywaniem instrumentów pochodnych lub emisją walorów typowych dla instytucji finansowych działających w innych systemach, dystansują się także od przeprowadzania transakcji spekulacyjnych⁹. Zakres działalności IB jest zatem analogiczny do zakresu działalności

⁷ *What is Islamic Banking?* Op. cit., s. 2-11.

⁸ Szerzej: S. Archer, R.A.A. Karim: *Profit-sharing Investment Accounts in Islamic Banks: Regulatory Problems and Possible Solutions*. „Journal of Banking Regulation” 2009, No. 10, s. 300-306 (7).

⁹ M. Al-Hamzani: *Islamic Banks Unaffected by Global Financial Crisis*. „Asharq Alawsat”, The leading Arabic International Daily – English Edition, 30/09/2008.

tradycyjnych podmiotów bankowych, ponieważ „[...] kontrakty oparte na regulach szariatu i kontrakty tradycyjne są porównywalne” oraz „[...] w obydwu grupach podmiotów głównym obszarem ryzyka jest ryzyko kredytowe”¹⁰ (choć prawo szariatu zabrania handlu długiem, bezpośrednio zaangażowanie banków tradycyjnych w inwestycje kapitałowe oraz na rynku instrumentów pochodnych jest stosunkowo niskie i wynosi do 1% sumy ich aktywów¹¹).

Obok wielu podobieństw, pomiędzy IB i CB można dostrzec także pewne różnice. Podczas gdy tradycyjny model pośrednictwa oparty jest w szerokim zakresie na długu (*debt-based*) i transferze ryzyka (*risk transfer*), model islamski oparty jest na aktywach (*asset-based*)¹² i podziale ryzyka pomiędzy inwestorów (*risk sharing*). Prócz tego, w bankach tradycyjnych deponenci uzyskują z góry określoną stopę zwrotu, natomiast posiadacze PSIAs realizują zyski uzależnione od wyników banku.

3. Kondycja finansowa banków islamskich w okresie kryzysu finansowego 2008-2009

Ze względu na opisany powyżej model pośrednictwa, oceniając odporność banków islamskich na zaburzenia wywołane kryzysem finansowym z początku XXI w., zasadne jest porównanie ich sytuacji finansowej z sytuacją banków tradycyjnych.

Porównanie kondycji finansowej banków islamskich i tradycyjnych (*conventional banks*; CB) w skali globalnej może prowadzić do wniosku, że te pierwsze w mniejszym stopniu odczuły skutki ostatniego załamania (głównie ze względu na straty poniesione przez banki europejskie i amerykańskie z tytułu wysokiego udziału aktywów toksycznych w ich portfelach). Takie podejście wydaje się jednak obciążone pewnym błędem metodologicznym, głównie ze względu na różnice w zasadach funkcjonowania poszczególnych systemów finansowych, w których IB prowadzą działalność. W celu uniknięcia wspomnianego problemu, oceniając kondycję banków islamskich należałoby uwzględnić przede wszystkim systemy charakteryzujące się wysokim udziałem banków islamskich i tradycyjnych. Poniżej, opierając się na wynikach badań opublikowanych przez MF¹³, zestawiono wybrane dane opisujące sytuację finansową IB i CB w okresie 2007-2010, dotyczące systemów bankowych ośmiu krajów spełniających ten warunek, tj. Bahrajnu, Jordanii, Kuwejt,

¹⁰ *Middle East and Central Asia...*, op. cit., s. 10.

¹¹ Ibid.

¹² Co oznacza, że cechą procesu inwestowania w bankach islamskich jest wymiana tytułu własności aktywów.

¹³ Na podstawie: M. Hasan, J. Dridi: *The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study*. IMF Working Paper, WP/10/201, IMF, September 2010.

Tabela 1

Zmiany zyskowności banków islamskich i tradycyjnych w latach 2007-2009 (w %)

	Arabia Saudyjska		Kuwejt		ZEA		Katar		Bahrajn		Bahrajn off-shore		Jordania		Turcja		Malezja ^{a)}		Wszystkie banki	
	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB
2008-2007	2,0	-31,1	-46,5	-82,3	1,1	5,7	23,5	31,4	-16,0	-17,7	-19,2	-292,8	27,1	6,4	-4,5	-31,9	-2,6	10,1	-8,3	-34,1
2009-2007	-0,1	-19,2	-78,3	-60,1	-42,2	-7,6	5,6	38,4	-118,8	-27,7	-197,5	-129,7	22,7	-20,4	1,9	-0,6	39,2	17,4	-47,9	-13,4
Liczba banków (max)	2,0	9,0	2,0	6,0	5,0	14,0	2,0	6,0	5,0	6,0	9,0	10,0	2,0	11,0	4,0	12,0	6,0	8,0	37,0	83,0
Liczba banków (min)	2,0	9,0	2,0	6,0	4,0	14,0	2,0	6,0	5,0	6,0	9,0	9,0	2,0	11,0	4,0	12,0	6,0	7,0	37,0	81,0

Tabela 2

Stopa wzrostu portfeli kredytowych banków islamskich i tradycyjnych w latach 2007-2009 (w %)

	Arabia Saudyjska		Kuwejt		ZEA		Katar		Bahrajn		Bahrajn off-shore		Jordania		Turcja		Malezja ^{a)}		Wszystkie banki	
	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB
2008-2007	26,9	28,9	18,0	16,3	39,5	38,1	69,0	48,2	37,1	15,7	10,6	0,0	42,6	13,5	3,5	0,9	9,0	2,6	25,4	17,0
2009-2008	9,6	-1,8	19,8	1,5	4,3	4,6	13,5	0,5	2,3	5,9	14,7	-10,4	51,5	-0,9	35,1	0,1	20,6	7,1	14,4	1,6
2009-2007	38,7	27,0	30,9	18,3	44,4	44,9	91,7	46,1	47,9	22,3	26,7	-15,4	117,9	12,5	40,1	0,9	32,5	9,5	40,7	19,0
Liczba banków (max)	2,0	9,0	2,0	6,0	5,0	14,0	2,0	6,0	5,0	6,0	7,0	9,0	2,0	11,0	4,0	12,0	5,0	8,0	34,0	81,0
Liczba banków (min)	2,0	9,0	2,0	6,0	5,0	14,0	2,0	5,0	5,0	6,0	7,0	8,0	2,0	11,0	4,0	12,0	5,0	6,0	34,0	77,0

Tabela 3

Stopa wzrostu aktywów banków islamskich i tradycyjnych w latach 2007-2009 (w %)

	Arabia Saudyjska		Kuwejt		ZEA		Katar		Bahrajn		Bahrajn off-shore		Jordania		Turcja		Malezja ^{a)}		Wszystkie banki	
	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB
2008-2007	27,9	20,8	18,0	3,9	17,7	20,4	48,3	37,8	35,1	5,4	18,6	-11,8	25,8	7,5	1,8	-3,8	19,4	-2,2	20,8	7,2
2009-2008	4,1	3,6	3,6	-3,6	5,6	7,6	20,8	11,7	5,8	0,5	4,8	-17,6	17,0	5,5	33,4	9,1	18,1	7,2	9,6	4,8
2009-2007	32,9	24,7	22,2	0,5	23,9	30,2	78,4	54,3	43,6	5,6	19,6	-26,8	46,8	13,5	35,5	5,0	42,3	4,9	31,8	12,6
Liczba banków (max)	2,0	9,0	2,0	6,0	5,0	14,0	2,0	6,0	5,0	6,0	9,0	10,0	2,0	11,0	4,0	12,0	6,0	8,0	82,0	37,0
Liczba banków (min)	2,0	9,0	2,0	6,0	4,0	14,0	2,0	5,0	5,0	6,0	8,0	10,0	2,0	11,0	4,0	12,0	6,0	8,0	82,0	37,0

Tabela 4

Zmiana ratingów banków islamskich i tradycyjnych: 9 kwietnia 2010 r. w stosunku do okresu poprzedzającego upadek Lehman Brothers (zmiana prawdopodobieństwa upadku; zmiana pozytywna = spadek wartości)

	Arabia Saudyjska		Kuwejt		ZEA		Katar		Bahrajn		Bahrajn off-shore		Jordania		Turcja		Malezja ^{a)}		Wszystkie banki	
	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB	IB	CB
Okres poprzedzający 09.2008-04.2010	0,0	0,0	0,0	255,0	606,0	61,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	101,0	0,0	121,0	-31,0	-39,0	bd	0,0	145,0	28,8
Liczba banków	1,0	8,0	2,0	6,0	4,0	10,0	1,0	4,0	1,0	1,0	4,0	4,0	1,0	4,0	4,0	10,0	0,0	4,0	16,0	53,0

■ – sytuacje, w których wskaźniki dla IB charakteryzował korzystniejszy poziom niż dla CB.

□ – sytuacje, w których wskaźniki dla CB charakteryzował korzystniejszy poziom niż dla IB.

a) – w Malezji rok finansowy nie pokrywa się z rokiem kalendarzowym.

Źródło: M. Hasan, J. Dridi: *The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study*. IMF Working Paper WP/10/201, IMF September 2010, s. 23.

Malezji, Kataru, Arabii Saudyjskiej, Turcji i Zjednoczonych Emiratów Arabskich (ZEA). Wskaźniki, które uwzględniono w analizie, to zmiany zyskowości (rozumianej jako poziom zysku w dolarach), stopy wzrostu portfeli kredytowych i aktywów oraz zmiany ratingów zewnętrznych.

Jak ilustruje tab. 1, w okresie 2007-2008 zmiany zyskowości kształtowały się bardziej korzystnie w grupie IB. Wynikało to z ich mniejszej ekspozycji na ryzyko ze względu na stosowany model biznesowy, charakteryzujący się niższymi poziomami dźwigni finansowej i mniej ryzykowną strukturą portfela inwestycyjnego (banki islamskie praktycznie nie posiadały w swoich portfelach aktywów toksycznych, derywatów i instrumentów, których wartość w wyniku światowego załamania spadała w największym stopniu). Sytuacja uległa odwróceniu w 2009 r., kiedy kryzys rozprzestrzenił się na sferę realną; taki stan rzeczy należy wiązać ze stosunkowo wąskim wachlarzem metod zarządzania ryzykiem wykorzystywanych w IB, ale również zasadami podziału zysków i strat według reguł szariatu. W warunkach ekspansywnej polityki monetarnej wykorzystywanej w wielu krajach do pobudzenia koniunktury po wystąpieniu pierwszej fali kryzysu, CB mogły stosować wyższe marże odsetkowe (banki te obniżały stopy oprocentowania depozytów, podczas gdy oprocentowanie kredytów często pozostawało na wcześniejszym poziomie). Takiej możliwości nie miały IB wypłacające posiadaczom rachunków inwestycyjnych gratyfikacje uzależnione od wypracowanych zysków, bez względu na poziom rynkowych stóp procentowych. Dodatkowo słabsze wyniki banków islamskich wywodzących się z ZEA i Kataru w 2009 r. były związane z ich zaangażowaniem w finansowanie rynku nieruchomości i budowlanego.

Stopy wzrostu portfela kredytowego i aktywów w całym obserwowanym okresie kształtowały się korzystniej w IB (por. tab. 2-3), o czym zdecydowały ich stosunkowo niska dźwignia finansowa i wysokie współczynniki wypłacalności. Czynnikiem determinującym wspomniane wzrosty był głównie popyt konsumpcyjny, utrzymujący się na wysokim poziomie dzięki stabilnej sytuacji makroekonomicznej większości badanych krajów.

W okresie analizy od momentu poprzedzającego upadek Lehman Brothers do kwietnia 2010 r. zmiany zewnętrznych ocen ratingowych przyznanych bankom islamskim były również bardziej korzystne lub porównywalne do zmian ocen przyznawanych bankom tradycyjnym (por. tab. 4). Wyjątek stanowiły ZEA – w kraju tym jednak IB charakteryzowało znaczne zaangażowanie w finansowanie rynku nieruchomości¹⁴. Ratingi IB działających w Arabii Saudyjskiej i Katarze nie uległy zmianie ze względu na potencjalne wsparcie sektora publicznego. W Malezji większość banków islamskich to podmioty zależne od banków konwencjonalnych, stąd dla pierwszej z wymienionych grup nie funkcjonują odrębne ratingi.

¹⁴ ZEA doświadczyły największego załamania na rynku nieruchomości spośród analizowanych krajów.

Zgodnie ze stanowiskiem zaprezentowanym w jednym z raportów MFW¹⁵, banki islamskie są także w mniejszym stopniu niż tradycyjne narażone na konsekwencje załamań rynkowych lub szoków kredytowych, które mogą wystąpić w przyszłości. Wniosek ten został sformułowany na podstawie analizy współczynników adekwatności kapitałowej wyznaczonych na koniec 2008 r. dla banków wywodzących się z krajów Rady Współpracy Zatoki Perskiej (*Gulf Cooperation Council*; GCC¹⁶): jak zilustrowano to w tab. 5 współczynniki wypłacalności IB były wyższe niż przeciętna dla sektora (z wyjątkiem ZEA). We wspomnianym raporcie zwrócono też uwagę na to, że bezpieczeństwo IB wzmacnia „[...] jedna z reguł szariatu w postaci podziału ryzyka”¹⁷.

Tabela 5

Współczynniki adekwatności kapitałowej dla IB i banków ogółem krajów GCC na koniec 2008 r. (w proc.)

Wskaźnik/Kraj	Arabia Saudyjska		Kuwejt		ZEA		Bahrajn		Katar		Kraje GCC przeciętnie	
	1 ^{a)}	2 ^{b)}	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Współczynnik adekwatności kapitałowej	22,1	16,0	21,7	16,0	12,8	13,3	24,5	18,1	17,9	15,6	19,8	15,7

^{a)} – banki islamskie

^{b)} – banki ogółem

^{c)} – H1 – pierwsza połowa roku

Źródło: *Władze lokalne, sprawozdania finansowe banków, Zawya i szacunki IMF* [cyt. za:] *Middle East and Central Asia...*, s. 11.

Podsumowanie

Ze względu na konieczność dostosowania się do reguł szariatu i rozpowszechniony w świecie muzułmańskim model pośrednictwa, banki islamskie w mniejszym stopniu niż banki tradycyjne odczuły konsekwencje kryzysu lat 2008-2009. Świadczą o tym zaobserwowane w pierwszej z wymienionych grup korzystniejsze zmiany zyskowności, wyższe tempo wzrostu portfeli kredytowych i aktywów oraz bardziej korzystne lub porównywalne zmiany zewnętrznych ocen ratingowych. Zgodnie z raportem MFW, obecnie IB charakteryzuje również większa odporność na potencjalne szoki, które mogą pojawić się w przyszłości, co jest związane z ich wyższymi współczynnikami wypłacalności i niższymi współczynnikami lewarowania w porównaniu do banków tradycyjnych, a także jedną z reguł szariatu, którą jest „podział ryzy-

¹⁵ *Middle East and Central Asia...*, op. cit., s. 10.

¹⁶ Arabia Saudyjska, Bahrajn, Katar, Kuwejt, Oman, ZEA. Od 2011 r. trwają prace nad przyłączeniem Jemenu, Jordanii i Maroka.

¹⁷ *Middle East and Central Asia...*, op. cit., s. 11.

ka”. Wspomniana reguła sprawia jednak, że ekspozycję na ryzyko właścicieli PSIAs można porównać do ekspozycji na ryzyko klasycznych udziałowców, tymczasem ci pierwsi nie posiadają praw do zarządzania przedsiębiorstwem. Komplikuje to proces szacowania adekwatności kapitałowej i sprawowania nadzoru nad bankami islamskimi¹⁸ oraz porównywanie współczynników wypłacalności IB i CB. Niektórzy autorzy zwracają również uwagę na fakt, iż względy konkurencyjności zrównują wycenę produktów zgodnych z regułami szariatu i produktów konwencjonalnych¹⁹, a pomimo teoretycznej dominacji kontraktów typu *mudharabah* i *musyarakah* w bankowości islamskiej, faktycznie obserwuje się coraz bardziej powszechne wykorzystanie kontraktów typu *murabahah*. Umożliwiają one finansowanie poprzez emisję instrumentów dłużnych przynoszących określoną stopę zwrotu oraz inwestowanie w podobne instrumenty, a w ten sposób model pośrednictwa stosowany przez IB staje się bardzo zbliżony do wykorzystywanego w świecie kapitalistycznym (odejście od zasady *risk sharing* na rzecz *risk transfer*)²⁰. Wydaje się więc, że stosunkowo korzystną sytuację finansową IB w okresie kryzysu z początku XXI w. należy łączyć z fazą rozwoju rynku islamskich usług bankowych, którą – ze względu na stosunkowo krótką historię funkcjonowania²¹ – można nazwać za R. Haneefem „[...] fazą dopasowania do produktów bankowości konwencjonalnej”²². W przyszłości o odporności banków islamskich na szoki zewnętrzne będą zatem decydować kierunki ewolucji modeli pośrednictwa bankowego rozpowszechnionych na świecie.

THE FINANCIAL CRISIS 2008-2009 AND THE FINANCIAL SITUATION OF ISLAMIC BANKS

Summary

The financial strength of Islamic banks has increased significantly in recent years – the value of their total assets grew to almost 850 billion USD in the end of 2009. Many experts believe that they have been less affected by the recent breakdown than the banks of the Western world due to the nature of the Islamic financial market. The aim of this article is to make a review of the basic principles of Islamic banking industry and to assess its external shocks resistance in comparison with conventional banks using selected data from the period of the last financial crisis.

¹⁸ S. Archer, R.A.A. Karim: Op. cit., s. 303-306.

¹⁹ S. Chowdhry: *Islamic Finance – Years Away from its Ideals*, streszczenie wystąpienia Rafe’a Haneef’a, Kierownika Finansów Islamskich ABN Amro Bank (UAE) na Międzynarodowym Forum Finansów Islamskich w Istambule, w dniach 26-29 września 2005 r., <http://www.dinarstandard.com/finance/RafeHaneef300106.htm>, [10.01.2012].

²⁰ Por. M.O. Farooq: *Partnership, Equity-financing and Islamic Finance: Whither Profit-Loss-Sharing?* „Review of Islamic Economics” 2007, Vol. 11, Special Issues, s. 67-88 oraz M. Hasan, J. Dridi: Op. cit., s. 8-9.

²¹ Zob. M. Łaszczyk: *Bankowość islamska*. Fundacja Warty i Kredyt Banku „Razem możemy więcej”, Warszawa 2009, s. 20-23.

²² S. Chowdhry: Op. cit.

Magdalena Markiewicz

Uniwersytet Gdański

WPŁYW KRYZYSU FINANSOWEGO NA ZMIANĘ POZYCJI BANKÓW DZIAŁAJĄCYCH W SKALI MIĘDZYNARODOWEJ

Kryzys finansowy, który pojawił się w pierwszej dekadzie XXI w. niezaprzeczalnie wywarł wpływ na zmiany w sektorze bankowym pod wieloma względami. Celem niniejszego artykułu jest scharakteryzowanie pozycji banków na świecie w 2011 r. w kontekście zmian w stosunku do okresu przedkryzysowego¹.

Pozycję banku można mierzyć na wiele sposobów, np. na podstawie wielkości aktywów, kapitalizacji rynkowej, osiągniętych dochodów lub prowizji, gromadzonych depozytów, liczby placówek, czy liczby zatrudnionych pracowników. Wiele zależy tu od specyfiki badanych banków². Największe banki komercyjne prowadzą działalność poprzez rozległą sieć przedstawicielstw, filii i spółek zależnych jako banki międzynarodowe. Jednym z pierwszych banków międzynarodowych był HSBC (Hong Kong and Shanghai Banking Corporation) założony w 1865 r. przez kupców z Hongkongu³. Innym bankiem międzynarodowym o długiej historii jest brytyjski Standard Chartered Bank, powstały w 1853 r. dla obsługi finansowej rynku wełny w Afryce Południowej⁴. Banki amerykańskie rozpoczęły ekspansję zagraniczną dopiero po I wojnie światowej, początkowo w Ameryce Łacińskiej, a następnie w Europie

¹ Za początek kryzysu przyjmuje się rok 2007, gdy pojawiły się informacje o niewypłacalności, a następnie upadku dwóch funduszy inwestycyjnych należących do banku inwestycyjnego Bear Stearns, bądź rok 2008, gdy ogłoszono upadek Lehman Brothers. Bear Stearns został kupiony przez JP Morgan Chase w 2008 r. za 10 USD za 1 akcję (przed kryzysem cena 1 akcji wynosiła 133,20 USD). Lehman Brothers ogłosił upadłość 15 września 2008 r., a następnie został przejęty przez Barclays Bank (część amerykańska) oraz Nomura Bank (część europejska i azjatycka).

² Niektóre banki, np. hipoteczne, mimo wysokiej wartości aktywów mają niewielką kapitalizację rynkową oraz liczbę oddziałów. Zob. E. Gostomski: *Bankowość międzynarodowa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010, s. 40.

³ Od 1992 r., po przejęciu Midland, jednego z najstarszych i największych banków brytyjskich, HSBC ma siedzibę w Londynie.

⁴ Bank ten jest obecny w składzie indeksu FTSE100 na London Stock Exchange, jednak większość jego zysków pochodzi z działalności poza Wielką Brytanią.

i Azji⁵. Do najważniejszych funkcji banków powstałych w erze kolonialnej należało finansowanie wymiany handlowej pomiędzy danym krajem a jego koloniami, podobny cel przyświecał rozwojowi zagranicznej działalności banków amerykańskich – finansowanie handlu zagranicznego i bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ).

Dla silnego rozwoju banków amerykańskich w skali międzynarodowej znaczenie miały regulacje prawne nakładające restrykcje w sferze emisji obligacji w USA przez podmioty zagraniczne oraz udzielania kredytów dolarowych dla wspierania amerykańskich BIZ. Potwierdzają to badania korelacji BIZ i obecności banków z danego kraju za granicą. W literaturze przedmiotu jest opisywanych wiele motywów ekspansji zagranicznej w sektorze bankowym. Wśród głównych jej przesłanek wymienia się⁶: możliwość wejścia na rynek zagraniczny jako nowy obszar działania⁷, strategię podążania za klientem, rozszerzenie oferty produktowej i wejście do nowych obszarów działalności przy założeniu niższego ryzyka operacyjnego, obniżenie kosztów transakcyjnych dzięki dostępowi do nowych kanałów dystrybucji, poszukiwanie korzyści skali i zasięgu oraz większej efektywności działania, preferencje menedżerskie związane z budowaniem większego podmiotu, jak również preferencje administracyjno-rządowe. Wyniki badań identyfikujących czynniki rozwoju bankowości międzynarodowej, które prowadził J.T. Wengel, wskazywały na restrykcje związane z przepływami kapitałowymi, siłę ekonomiczną kraju pochodzenia banku oraz współistnienie banków międzynarodowych z tego samego kraju lub istnienie centrum finansowego w danym kraju⁸.

Straty finansowe banków amerykańskich podczas kryzysu w XXI w. osłabiły ich znaczenie w światowej gospodarce i sektorze bankowym w ujęciu globalnym. Największe banki komercyjne na świecie pod względem kapitalizacji rynkowej i wielkości aktywów według stanu na koniec roku 2011 zostały przedstawione w tab. 1.

⁵ S. Heffernan: *Nowoczesna bankowość*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 84.

⁶ A.A. Bevan, S. Estrin: *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Countries*. William Davidson Institute, Working Paper 2000, nr 342, s. 3-11.

⁷ Wykorzystywane są w tym zakresie strategia pierwszego kroku w celu badania potencjału rynku oraz strategia *follow the leader*, w której banki są zachęcane sukcesem odniesionym już przez inne podmioty na danym rynku.

⁸ J.T. Wengel: *International Trade in Banking Service*. „Journal of International Money and Finance” 1995, No. 14, s. 47-64.

Tabela 1

Największe banki komercyjne na świecie według kapitalizacji rynkowej
(mln USD) w 2011 r.

L.p.	Nazwa banku	Kapitalizacja rynkowa (mln USD)	Aktywa (mln USD)	Kraj
1.	Industrial and Commercial Bank of China	228 232,44	15 476 868	Chiny
2.	China Construction Bank Corporation	167 120,25	12 281 834	Chiny
3.	Wells Fargo & Company	167 069,03	1 313 867	USA
4.	HSBC Holdings	150 486,19	2 555 579	Wielka Brytania
5.	Agricultural Bank of China	135 980,52	11 677 577	Chiny
6.	JP Morgan Chase	129 160,20	2 265 792	USA
7.	Bank of China	122 997,82	11 830 066	Chiny
8.	Commonwealth Bank of Australia	77 787,45	667 899	Australia
9.	Citigroup	77 438,28	1 873 878	USA
10.	Bank of America	75 221,31	2 129 046	USA

Źródło: Dane uzyskane z serwisu Thomson Reuters na podstawie umowy o współpracy podpisanej przez Uniwersytet Gdański oraz firmę Thomson Reuters [18.05.2012].

Można stwierdzić, że w rankingu największych instytucji kredytowych nastąpiły pewne zmiany geograficzne. Na uwagę zasługuje wysoka pozycja aż czterech banków chińskich. Największe banki amerykańskie zajęły dalsze pozycje, przy czym w pierwszej dziesiątce znalazły się: Wells Fargo&Company, JP Morgan Chase, Citigroup i Bank of America.

Industrial and Commercial Bank of China to bank o najwyższej kapitalizacji rynkowej na świecie, w 70% kontrolowany przez państwo. Bank ten rozpoczął w 2010 r. ekspansję na rynek europejski, zakładając siedzibę w Luksemburgu. Strategia europejska ICBC zakłada wspieranie chińskich przedsiębiorstw i ich ekspansji na unijnym rynku⁹. Bank ten planuje rozwój w skali globalnej, angażując się w operacje bankowości inwestycyjnej. Warto dodać, że w wyniku upadku Lehman Brothers ICBC poniósł straty w wysokości ok. 151,8 mln USD z tytułu zaangażowania w papiery wartościowe (głównie obligacje) powiązane z tym podmiotem, jednak wartość wymienionych papierów wartościowych stanowiła zaledwie 0,03% portfolio obligacji ICBC oraz 0,01% całkowitych aktywów tego banku¹⁰.

⁹ W 2008 r. ICBC otworzył filię w Nowym Jorku, w 2010 r. w Londynie, Frankfurtach i Moskwie, AbuDhabi i Bangkoku. W 2011 r. zostały otwarte filie ICBC w Madrycie, Brukseli, Paryżu, Amsterdamie i Mediolanie, w Bombaju i Islamabadzie, a w 2012 r. jest planowane uruchomienie filii m.in. w Warszawie. Witryna internetowa ICBC, <http://www.icbc-ltd.com> [22.01.2012].

¹⁰ ICBC holds \$152 m of Lehman's bonds, <http://www.chinadaily.com.cn> [17.09.2008].

China Construction Bank Corporation z siedzibami w Pekinie i Hongkongu działa pod swoją marką od 2004 r., jednak powstał jako People's Construction Bank of China w 1954 r. Właścicielem CCBC jest państwowe przedsiębiorstwo Huijin¹¹. Agricultural Bank of China (ABC) to bank giełdowy, notowany od lipca 2010 r. na giełdach w Szanghaju i Hongkongu¹². Emisja akcji ABC była jedną z dwóch największych emisji pierwotnych na świecie (po IPO banku ICBC w 2006 r.). Bank of China został z kolei założony w 1912 r. i początkowo pełnił również funkcję banku centralnego. Jako w pełni państwowy bank komercyjny zaczął działać w 1994 r. Jest to najbardziej zinternacjonalizowany bank chiński, działający w 31 krajach¹³.

W pierwszej dziesiątce banków o największej kapitalizacji rynkowej znalazł się także Commonwealth Bank of Australia, zajmujący pierwsze miejsce wśród tzw. wielkiej czwórki australijskiej. CBA jest jedną z największych spółek notowanych na Australian Securities Exchange, braną pod uwagę w Morgan Stanley Capital Global Index, utrzymuje również oddziały za granicą¹⁴. Zaraz za pierwszą dziesiątką znajdują się banki kanadyjskie: Royal Bank of Canada i Toronto Dominion Bank oraz brazylijski Itaú Unibanco Bank¹⁵.

Większość globalnych banków funkcjonuje w strukturze holdingowej, wykorzystując potencjalne synergie w celu osiągnięcia wzrostu sprzedaży produktów i usług¹⁶. Warto zwrócić uwagę na fakt, że banki międzynarodowe działają głównie w sektorze usług korporacyjnych, w związku z możliwością wykorzystania rozmiaru swoich zasobów finansowych, obszernej bazy klientów oraz obecności w wielu geograficznych rejonach świata¹⁷. Większość z nich postawiła na usługi wspomagające bankowość inwestycyjną, zwłaszcza w zakresie finansowania, analiz i udzielania gwarancji emisyjnych i kredytowych. Największe banki amerykańskie jedynie część swoich dochodów osią-

¹¹ W 2006 r. bank ten przejął azjatycką filię Bank of America z siedzibą w Macao, z kolei BoA posiadał od 2005 r. 9% akcji CBC. Połowę z udziałów w CCB Bank of America zbył w 2011 r. Witryna internetowa China Construction Bank Corporation, <http://www.ccb.com> [28.01.2012].

¹² Witryna internetowa Agricultural Bank of China, <http://www.abchina.com.cn/en/> [30.01.2012].

¹³ Witryna internetowa Bank of China, <http://www.boc.cn/en> [28.01.2012].

¹⁴ M.in. w Chinach, Hongkongu, Indiach, Indonezji, Japonii, Singapurze, Wietnamie, Nowej Zelandii, Wielkiej Brytanii, na Malcie i w Nowym Jorku. Witryna internetowa Commonwealth Bank, <http://www.commbank.com.au> [17.01.2012].

¹⁵ Itaú Unibanco Bank, powstały w 2008 r. wskutek połączenia dwóch wiodących banków w Brazylii, jest największym konglomeratem finansowym na półkuli południowej oraz największym bankiem Ameryki Łacińskiej. Bank ten prowadzi działalność operacyjną w 19 krajach w obu Amerykach, Azji i Europie. Witryna internetowa Itaú Unibanco Bank, <http://ww13.italu.com.br> [28.01.2012].

¹⁶ E. Miklaszewska: *Formułowanie strategii na konkurencyjnym rynku bankowym*. W: *Bankowość wobec procesów globalizacji*. Red. L. Pawłowicz, R. Wierzba. Gdańska Akademia Bankowa, Gdańsk-Jurata 2003, s. 284-285.

¹⁷ D. Skąła: *Wybrane aspekty ryzyka, dochodowość i dynamika rozwoju największych banków G-20 w latach 2005-2010*. W: *Systemy bankowe krajów G-20*. Red. S. Flejterski, K. Solarz. Constans, Szczecin 2012, s. 513-514 oraz D. Mehta, H.H. Fung: *International Bank Management*. Blackwell Publishing, 2004, s. 330.

gają z tytułu operacji bankowości inwestycyjnej. Jednakże na liście 25 banków osiągających najwyższe przychody z tytułu operacji bankowości inwestycyjnej nie ma wymienianych wcześniej banków chińskich, prym natomiast wiodą banki amerykańskie, świadczące usługi inwestycyjne we wszystkich rejonach świata. Wśród dziesięciu banków osiągających najwyższe przychody z tego rodzaju działalności (tab. 2) znajdują się również cztery banki europejskie.

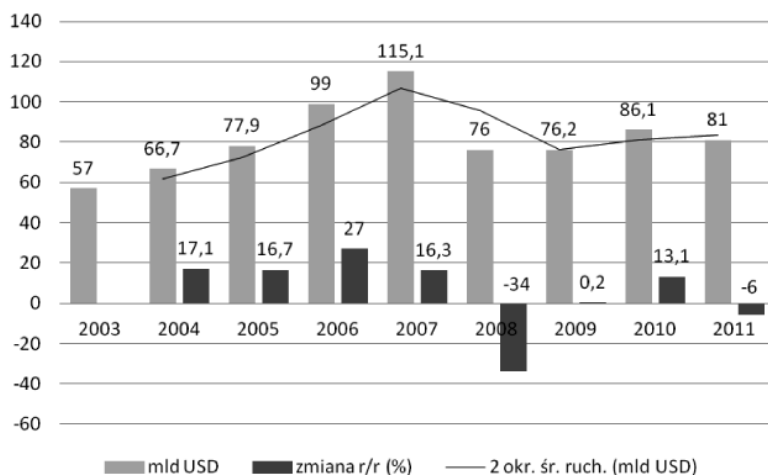
Tabela 2

Największe banki na świecie według prowizji z tytułu operacji bankowości inwestycyjnej (mln USD) w 2011 r.

L.p.	Nazwa banku	Przychody z prowizji z tytułu operacji bankowości inwestycyjnej (mln USD)	Kraj
1.	JP Morgan Chase	5467,3	USA
2.	Bank of America Merrill Lynch	4925,2	USA
3.	Morgan Stanley	4104,3	USA
4.	Goldman Sachs	3980,5	USA
5.	Credit Suisse	3429,2	Szwajcaria
6.	Citigroup	3310,1	USA
7.	Deutsche Bank AG	3224,2	Niemcy
8.	Barclays Capital	2842,7	Wielka Brytania
9.	UBS	2386,8	Szwajcaria
10.	Wells Fargo	1576,0	USA

Źródło: *Global Investment Banking Review*. Thomson Reuters [02.01.2012].

Z uwagi na widoczny wysoki udział amerykańskich banków w operacjach inwestycyjnych, przynoszących im dochody, warto przyjrzeć się temu, jak w poszczególnych latach kształtowały się prowizje banków inwestycyjnych na świecie. Na rys. 1 jest przedstawiony poziom tych prowizji w latach 2003-2011. W latach 2003-2007 wyraźnie widoczny jest trend rosnący, ukazany na podstawie średnich ruchomych, począwszy od poziomu 57 mln USD do 115,1 mln USD w 2007 r. Następnie trend załamał się w latach 2007-2009, przy czym największy spadek prowizji został zaobserwowany w roku 2008, gdy wartość prowizji spadła o 34% w ujęciu rocznym. Linia trendu wykazywała następnie tendencję rosnącą, jednakże w roku 2011 ponownie odnotowano spadek prowizji o 6% w ujęciu rocznym.



Rys. 1. Prowizje banków inwestycyjnych na świecie w latach 2003-2011 w ujęciu nominalnym i zmiany procentowej wraz z linią trendu

Źródło: *Global Investment Banking Review*. Thomson Reuters [02.01.2012]

Kolejnym aspektem wartym rozważenia podczas analizy międzynarodowej działalności największych banków jest zróżnicowanie obszarów, w których odgrywają one najważniejszą rolę w usługach bankowości inwestycyjnej. O ile pierwszych pięć banków wymienionych w tab. 2 najaktywniejszych jest na obszarze obu Ameryk oraz w Ameryce Łacińskiej, to w Europie oraz Azji dużą rolę odgrywają już tylko trzy z nich, a w Japonii jeden (Morgan Stanley). Rynek japoński jest zdominowany w zakresie bankowości inwestycyjnej przez banki krajowe, co jest ewenementem w porównaniu z internacjonalizacją sektora bankowego w Europie.

Tabela 2

Największe banki w poszczególnych regionach świata według prowizji z tytułu operacji bankowości inwestycyjnej (mln USD) w 2011 r.

L.p./ Region	Ameryka Północna, Południowa oraz Łacińska	Europa, Afryka oraz Środkowy Wschód	Kraje Azji i Pacyfiku	Japonia
1	2	3	4	5
1.	JP Morgan Chase	Deutsche Bank	UBS	Mizuho
2.	Bank of America Merill Lynch	JP Morgan Chase	Goldman Sachs	Nomura
3.	Morgan Stanley	Goldman Sachs	Credit Suisse	Sumitomo Mitsui
4.	Goldman Sachs	Credit Suisse	JP Morgan Chase	Daiwa
5.	Citigroup	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley
6.	Credit Suisse	BNP Paribas	Deutsche Bank	Mitsubishi UFJ

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5
7.	Barclays Capital	Barclays Capital	Citigroup	Bank of America Merill Lynch
8.	Deutsche Bank	Citigroup	HSBC	Deutsche Bank
9.	Wells Fargo	Bank of America Merill Lynch	Macquarie Group	Goldman Sachs
10.	RBC	HSBC	Pingan	UBS

Źródło: *Global Investment Banking Review*. Thomson Reuters [02.01.2012].

Banki międzynarodowe często mają unikalne umiejętności w sferze zarządzania produktami bankowymi, których wykorzystanie na nowych rynkach może przynieść wymierne korzyści. Umiedzynarodowienie banków jest w dużej mierze odpowiedzią na potrzeby klientów, co wiąże się z koniecznością i możliwością zapewnienia obsługi filiom zagranicznym, należącym do klientów banków. Oznacza to bowiem wspieranie własnych klientów w związku z nowymi obszarami ich działalności i jest okazją dla banku do rozszerzenia bazy klientowskiej. Kryzys finansowy spowodował wzrost znaczenia banków z rejonu Azji Południowo-Wschodniej, głównie z Chin. W dziedzinie bankowości inwestycyjnej można natomiast zauważyć utrzymywanie wysokiej pozycji banków amerykańskich, jak również wzrost znaczenia banków europejskich. Wyjątkiem jest sektor bankowy Japonii, w którym dominują banki krajowe. Zmianę pozycji banków i powstawanie nowych centrów finansowych można uznać za jeden z ważniejszych problemów będących konsekwencją współczesnego kryzysu finansowego.

IMPACT OF THE FINANCIAL CRISIS ON THE CHANGE OF THE POSITION OF BANKS ACTING ON AN INTERNATIONAL SCALE

Summary

The financial crisis of the first decade of 21st century has increased the importance of banks from the region of south-east Asia, mainly China and India, and from Australia. An important factor in its dynamic expansion was to provide support to customers with branches of foreign companies in the country. This meant an opportunity for the bank to expand the client base. Otherwise, a former client of the financial institution would be forced to look for an appropriate offer related to conduct and settlement of commercial transactions carried out. In the field of investment banking it may be observed maintaining a high position of US banks, as well as the rise of European banks. The exception is the Japan's banking sector dominated by domestic banks. Changing position of banks and emerging of new financial centers may be considered among the important consequences of the contemporary crisis.

Grażyna Szustak

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

THE FINANCIAL CRISIS AND CHANGES IN POLISH BANKING PROCEDURES OF RETAIL BORROWER EVALUATION

Introduction

Credit risk is the most common type of risk taken by banks in Poland, as the bank assets are mostly connected to credits. In turn, the credit portfolio of the domestic bank sector consists mostly of credits given to households – therefore, their quality has a major influence on the actual scale of credit risk faced by the bank sector. The source of the credit risk is obviously the borrower, whose creditworthiness may change for the worse during the course of the credit agreement. It gets worse when the credit risk is also generated by the bank and its employees, through incorrect practical use of the customer evaluation models and risks purposefully taken in order to satisfy the bank owners' demands concerning the return of investment in capital stock. In Europe, according to the information from IMF, the credit risk has reached 300 bln euro. This made it necessary to introduce stricter credit procedures, to prevent the credit portfolio from deteriorating further.

Appropriate actions required to reduce the credit risk for banks (especially that connected to long-term retail loans) were also taken by the Polish supervisory authorities and the Polish Banks Association (ZBP). This was caused by the progressive deterioration of the mortgage and consumer credit portfolio over the last couple of months, as a result of the observed weakening of economic growth and the worsening financial situation of households. The goal of this report is to present the scope of the changes introduced in Poland concerning the bank evaluation of creditworthiness of households and the analysis of their impact on the amount of loans given to customers, including the availability and cost of loans, the risk costs, and finally, the impact on the results of the banks themselves.

1. Actions taken to improve the quality of retail credit portfolios of banks

In the European Union as many as 38% respondents declared problems with paying their debts. The lowest indicator – 13% was noted in Sweden, Denmark, Finland and Luxemburg. The highest indicators were noted for countries like Portugal (63%), Italy (59%), Greece (59%) and Lithuania (57%). Poland was also above the European average, at 41%¹. In order to eliminate the current sources on overly high credit risk, that is: too lenient criteria of creditworthiness evaluation, acceptance of high levels of liabilities against the income of the borrowers, overly long crediting periods and finally too optimistic prognoses of economy and real estate market growth, the Polish Financial Supervision Authority (KNF), motivated by the current financial crisis in the world and its influence on the domestic bank sector, formulated stricter recommendations for banks concerning evaluating and reducing credit risk – Recommendation T and new Recommendation S.

Recommendation T was formulated and issued on the 23rd February 2010. It mostly concerns managing risks of retail credit exposure, and contains mostly new limitations to credits. The banks have been obliged to use the provisions of Recommendation T from 23rd August 2010 (the obligation to formulate and implement a new crediting policy, adequate to the crisis situation, or dividing the function of credit sales from application evaluation, risk assessment and credit decision making) apart from several provisions, for which the deadline was set as 23rd December 2010. These included, for example, connecting the client's income with liabilities. If the borrower's income is below the national net average, the monthly repayments of credits and other debts, including the credit to be granted, cannot exceed 50% of net income. If the income is above the national average, the liabilities cannot exceed 65%. These are the maximum limits, which means banks can set them lower, further reducing the creditworthiness rating².

The Recommendation S addresses, in 21 points, the issue of managing the risk of mortgages in foreign currencies. The recommendation does not introduce an obligatory limit on the percentage of foreign currency loans in the total of the banks' loans, leaving them freedom in that matter, as long as the limits meet the requirements of the KNF Resolution concerning risk management. In order to promote rational credit risk management KNF Recommendation also requires from the banks that the responsibility concerning credits

¹ Światowy kryzys finansowy a zarządzanie ryzykiem. The day after (<http://www.zbp.pl/site.php?s=MTMyMzc2MDk=>).

² „Gazeta Prawna”, 28.12.2010.

is divided between employees. Recommendation S also obliges the banks to make annual tests of extreme market conditions. The first test is to be conducted half-way through 2012, assuming a 30% decrease in the value of the zł and increase of interest rates by 400 base points.

The key changes introduced at the beginning of 2012, concerning foreign currency credits are two provisions on calculating the creditworthiness of the customer. The first narrows the calculation to the term of a maximum of 25 years. That means the creditworthiness of a customer applying for a foreign currency credit is lower than that, which he would have if applying for a long term loan in zloty (with 30 years the difference in creditworthiness is 10%). The second provision concerns the DTI indicator calculated as a relation of the customer's monthly debt payments and other liabilities to the declared income. The liabilities cannot exceed 42% of the income, which further decreases the creditworthiness by about 5%, in relation to the previous Recommendation T. It must be noted, however, that the current and expected substantial decrease in the value of new foreign currency credits is not solely due to stricter rules of granting them. The banks themselves are beginning to avoid this group of products, trying to prevent losses that might result from future decreases in exchange rates of highly rated currencies.

The recommendations also oblige the banks to monitor the LTV ratio. This is the ratio of the amount loaned to the value of the accepted collateral for an example mortgage. So far many banks have granted loans without requiring any contribution from the borrower. Often the LTV ratio exceeded 100% of the value of the real estate. The current recommendations of KNF limit the LTV ratio to 80%. It is still possible to grant a loan to finance 100% of the value of a house under construction or an apartment to be bought if the borrower insures the remaining 20% of contribution³. It is worth noting that during the course of the credit agreement the LTV ratio can change, so the banks have to monitor it to verify the existence of ample collateral, reducing the credit risk. Currently, for credits in Zloty there is a probability of a decrease of LTV as the repayments continue. For foreign currency credits in Euro, Swiss Francs, Dollars or British Pounds, repayments don't have to mean a decrease in LTV as the exchange rate of the currency might increase, increasing the debt, while the value of the collateral might decrease. Recommendation S states that in such situations banks can demand that the customers provide extra collateral for the credit, including additional insurance, which obviously can make the credit more expensive and put extra strain on the household budget.

³ <http://www.totalmoney.pl/poradnik/kryzys-finansowy-czy-sa-jeszcze-kredyty-na-ponad-100-wartosci-nieruchomosci>; www.nbp.pl/systemfinansowy/rsf122010.pdf [02.01.2012].

At the same time, the Polish Banks Association addressed the urgent issue of changes increasing the efficiency of management of growing credit risk in cooperative banks. It is enough to say that in 2010 the BPS SA group classified 300 mln zł as high risk credits and in the first quarter of 2011 – another 75 mln zł.⁴ Through an initiative of ZBP, the consortium of: Warsaw Banking Institute, Bank Counselling and Education Centre and Cooperative Banking Development Fund opened a school tasked with providing employees of cooperative banking with training concerning the implementation of new solutions in credit risk management. It is vital that the cooperative banks use the same, formalised methods of evaluating the creditworthiness of the customers, and adjusted to their specific nature, as well as systems of quantification of combined credit risk of the bank, especially considering that the level of computerisation of crediting activity for those banks is very low and makes it difficult or even impossible to analyse and monitor the scale of risks taken. The practice has proven that evaluating the customer only based on the informal community assessment generates too much credit risk. In the area of activity so far taken by the cooperative banks, many commercial banks have appeared. What's more, the statistics indicate that 70% of cooperative banks are indebted to those commercial banks⁵. It must be carefully verified, above all in Credit Information Office databases (BIK SA has given financial support to the training idea) and Bank Registry, to limit the instances of financing overindebted borrowers⁶.

2. The value of information in limiting credit risk to banks

The aforementioned Recommendation T obliges the banks to use many kinds of databases, both internal and external. It is not limited to evaluating new customers applying for credits but also includes monitoring already credited ones – when managing credit risk it is very important to control the increase of their debt in other banks. So far the banks have used these sources with no obligations and it often happened that not all of them wanted to share their information about customers with the competition, valuing their own interests above the well-being of the bank sector as a whole, at the cost of increasing their own credit risk by evaluating customers based on BIK databases, which didn't give a 100% certainty that an untrustworthy customer was included in them.

⁴ *Teraz będzie ryzykownie*. „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2011, nr 7-8, p. 8.

⁵ *BIK buduje zaufanie*. „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2011, nr 7-8, p. 22.

⁶ <http://www.zbp.pl/site.php?s=MTMyMzc2MDk;>

http://www.alebanc.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=3644:prezentacja-wiesaw-otkowski-ryzyko-pod-lup-tgopk&catid=107:nbs-201004&Itemid=1652 [02.01.2012].

There are both public and private credit and economic information offices in Poland. Through the Public System Of Application Realisation for National Court Registry – CORS, banks can simultaneously obtain information about the customer from sources such as: National Court Registry (KRS), Insolvent Debtors Registry (RDN), Central Pledge Registry and Land and Mortgage Register (KW), which significantly speed up the decision process of the creditor. By sending a query about a customer to a private economic information office InfoMonitor SA one can obtain a report with additional information from BIK and numerous databases of the ZBP (for example: Acceptors, Owners, Bank Registry or Restricted Documents). Another economic information office is the National Debts Registry (KRD) and European Financial Information Registry – ERIF. Out of those databases the one most focused on banking, aiming to limit the credit risk, which is the basic obligation of banks under Banking Law, is obviously BIK SA in Warsaw. In BIK banks can request reports on individual customers, credit scoring, monitoring reports etc. It is the only so complete database covering long time periods. From the databases of economic information offices the bank gathers information on the customers' remaining liabilities other than credits, which gives a general idea on the trustworthiness and solvency of the borrower. They are not, however, as comprehensive as BIK.

Recommendation S also emphasises the role of information, indicating the need for the banks to analyse and update their data on the real estate market, as it is very important to correctly price the real estate for mortgage, considering its usefulness for possible debt recovery by the bank. Banks are also obliged to make their own databases on the real estate market under Recommendation J. Such effort can be helped by the AMRON (System for Analysis and Monitoring of Real Estate Market) database and the SARFiN system created to facilitate inter-bank information exchange concerning mortgages granted. In November 2009 the ZBP started publishing the AMRON-SARFiN report – the National Report on Mortgages and Real Estate Transaction Prices, which should be very helpful for banks in performing credit activities, especially connected to mortgages. It is available on the web page of Economic Information Centre (CIG)⁷.

Key information concerning the client and his collateral should be updated by the bank over the course of the credit agreement. It is a very important element of credit monitoring, especially for long-term credits. Therefore the customer must be obliged to stay in contact with the bank and cooperate in those matters. The customer should remain convinced that such behaviour by the creditor is standard procedure aimed at keeping the general trust of society and an opinion as a dependable business partner protecting the basic interests of its depositors.

⁷ http://www.cigi.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=271&Itemid=102 [02.01. 2012].

3. The size of the credit risk and the capital requirements of banks – limiting risks vs. its costs

Making the borrower evaluation procedures stricter definitely decreases the bank's crediting activity. On the other hand, the risk is decreased and so is the cost of credit risk management. A traditional cost of credit risk is a specific reserve but it is not the only one. It is generally known that a typical bank finances its activity more than 90% with outside funds. Therefore the lack of them means a serious reduction of the bank's crediting activity, with all the effects to the bank itself and the economy. The credit risk increasing during times of financial disturbances require the banks to be provided with additional capital. The increase of the bank's capital increases its reputation in the eyes of the depositors. According to Global Financial Stability Report, published by IMF, at the current risk levels most banks should do it in order to keep the required level of financing. The problem of increasing risk and the banks being undercapitalised is also seen by the EU – thus the plans to replace Basel II with Basel III. Daniel Tarullo, a member of the Federal Reserve, stated that in the United States the capital requirements for banks should be from 20% to 100% higher than those assumed by Basel III, or else there is no way to end the crisis⁸. The changes in Basel III are to include, among other things, the need to increase the core funds of the banks to at least 8% of the weighted assets, rather than the current 4%. There are also plans to increase the capital requirement for risky derivatives and shares, and higher penalties for failure to meet the capital requirements. Banks, including Polish banks, will also have to change their capital structure and the way of classifying assets and liabilities, in order to meet the two new norms of liquidity planned by the supervision: the short-term Liquidity Coverage Requirement (LCR) and long-term Net Stable Funding Requirement (NSFR). In the case of short-term credits for the non-financial sector, including credits to households, the required coverage will be 50%-85%. On the other hand, credits given for terms of over 1 year will require 100% coverage. As previously mentioned, the Polish bank sector is characterised by a high percentage of credits in the total assets. Many of them are long-term credits, especially mortgages, requiring high coverage in stable capital; own or long-term outside capital, which is much more expensive than short-term sources. According to research by NBP even the banks that show a large amount of stable deposits do not currently meet the requirements of the planned long-term Net Stable Funding Requirement liquidity norm⁹.

⁸ <http://www.obserwatorfinansowy.pl/2011/06/10/bazylea-iii-banki-regulacje-strefa-euro-trichet/> [02.01.2012].

⁹ Raport o stabilności systemu finansowego. NBP, lipiec 2010 (www.nbp.pl).

As can be seen, the increase in the safety of the bank will come at a price. First, investing in the bank assets will become less profitable. Second, getting additional capital in the current situation of high demand will be both costly and difficult. Obviously, banks will shift the costs to the borrowers – however, increasing the costs of credits will decrease the demand and in turn, decrease bank income from credit activity. Considering the requirements concerning the increase in own capital of the banks and lowered and lower gain used to calculate its profitability, the final result will be a lower effect of financial leverage. Thus, for some banks, the cost of gaining additional capital might prove a very steep cost for reducing risk.

Conclusions

The presented considerations justified and indeed proved the necessity of changing the approach of the banks, including Polish banks, to the issue of choosing customers and evaluating their financial condition, the only guarantee of the bank getting its money back with interest. Leaving the decision to make (or not) the crediting rules stricter to the banks does not work well in practice. The drive to increase the gain, even at the cost of increased credit risk, turns out to be stronger. It is the greed of banks that has led the world economy to its current problems, which didn't spare Poland and its banking sector. It is worth remembering that, as the observations of banks both aggressive and conservative in their crediting policy testify, the financial results will not always increase with the increase of credit activity. It all depends on the ratio of recoverability of the activated credits. It often happens that a smaller but high quality, low risk credit volume brings much more satisfying gain. Therefore, limiting the risk, especially credit risk, has become a key task not only for the banks themselves but also for external institutions, especially those responsible for supervision. Soon the effect of their actions will become apparent and we will be able to see whether the desired effect of reducing credit risks in the Polish banking sector has been achieved or whether the banks find a way to bypass the introduced regulations, in the hope of achieving higher interest rates from capital burdened with higher risk. Having analysed the mortgage portfolios for the second quarter of 2011, BIK SA is already warning that the quality of the new credits has worsened; this hypothesis, however, requires further monitoring.¹⁰

¹⁰ A. Kopiński: *Czy jakość nowo udzielonych kredytów znowu gorsza?* „Finansowanie nieruchomości” 2011, nr 3, p. 21.

KRYZYS FINANSOWY A POLSKIE ZMIANY W BANKOWEJ OCENIE KREDYTOBIORCY INDYWIDUALNEGO

Streszczenie

Ryzyko kredytowe w znacznej mierze generują, przeważające w aktywach kredytowych polskich banków, kredyty udzielane klientom indywidualnym. W sytuacji kryzysowej zasadniczą kwestią staje się zaostrzenie bankowej oceny ich wypłacalności. Celem referatu jest wskazanie zasadniczych poczynań KNF i ZBP obligujących banki do wprowadzenia zalecanych rygorów do ich dotychczasowych procedur kredytowych, a także analiza wpływu tych przedsięwzięć na skalę i koszt ryzyka kredytowego banków oraz ich wyniki finansowe.

**USŁUGI, INSTRUMENTY I PRODUKTY
BANKOWE W NIESTABILNYM
OTOCZENIU**

Piotr Karaś

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Tomasz Kutrzeba

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

PORÓWNANIE WYBRANYCH ISLAMSKICH I ZACHODNICH INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH NA PRZYKŁADZIE PRODUKTÓW DOSTĘPNYCH W ARABII SAUDYJSKIEJ I POLSCE

Wprowadzenie

Termin „islamski” w odniesieniu do instrumentów finansowych oznacza takie kontrakty finansowe, które funkcjonują na podstawie prawa szariatu¹. W literaturze przedmiotu można znaleźć 23 fundamentalne różnice między bankowością islamską a konwencjonalną². Jednak z punktu widzenia niniejszych analiz istotne jest, że w bankowości konwencjonalnej konstrukcja produktów depozytowych i kredytowych opiera się na wykorzystaniu stopy procentowej i naliczania odsetek. W religii muzułmańskiej pobieranie odsetek jest zabronione (*riba*), w zamian za to relacje banków z klientami opierają się na zasadzie współdziału w zyskach i stratach (zasada *profit-and-loss-sharing* – PLS).

Jednym z krajów, w którym funkcjonują zarówno banki islamskie, jak i konwencjonalne, jest Arabia Saudyjska. System bankowy Arabii Saudyjskiej ma – znaną z krajów zachodnich – strukturę dwuszczeblową³. Saudyjskim bankiem centralnym jest Agencja Monetarna Arabii Saudyjskiej (Saudi Arabian Monetary Agency – SAMA). Saudyjski sektor bankowy dzieli się na: krajowe banki saudyjskie oraz licencjonowane oddziały banków zagranicznych.

¹ Terminy: „islamski system finansowy”, „finanse islamskie”, „banki islamskie” należy rozumieć funkcjonalnie, a nie terytorialnie, gdyż w danym kraju mogą funkcjonować równolegle podmioty świadczące usługi na podstawie zasad islamu oraz podmioty działające na znanych w Europie zasadach komercyjnych. W odniesieniu do ostatnich i oferowanych przez nie produktów używać się tu będzie określenia „konwencjonalny”.

² *Handbook of Islamic Banking*. Ed. M. Hassan, M. Lewis. Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2007, s. 98-99. W krajach islamskich, gdzie funkcjonują finanse islamskie, banki są najważniejszym podmiotem systemu finansowego, stąd w niniejszym tekście finanse islamskie analizować się będzie przez pryzmat banków islamskich.

³ Równolegle do tego podziału funkcjonuje Islamski Bank Rozwoju jako instytucja o charakterze międzynarodowym, przypominająca swoimi zadaniami Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

Banków krajowych jest 12, jednak nie wszystkie są bankami islamskimi⁴. Najważniejszym bankiem islamskim w Arabii Saudyjskiej jest The National Commercial Bank (NCB)⁵. Ponadto na rynku saudyjskim obecne są oddziały 11 banków zagranicznych, w tym 3 oddziały banków zachodnich: Deutsche Bank, BNP Paribas, J.P. Morgan Chase N.A.⁶. Równowartość w złotych polskich podstawowych danych sprawozdawczych sektora bankowego na koniec 2010 r. wyniosła: suma aktywów 1050,6 mld zł, kapitały własne 132,2 mld zł, zysk netto 19,4 mld zł⁷.

Celem rozważań podjętych w dalszej części jest próba odpowiedzi na pytanie, w jakim zakresie różnią się od siebie wybrane produkty islamskie i konwencjonalne? Punktem wyjścia analizy będzie przedstawienie głównych cech charakterystycznych dwóch najważniejszych kontraktów udostępniających finansowanie zewnętrzne oferowanych przez banki islamskie (tj. *murabaha* oraz *ijara*). Następnie te instrumenty islamskie – z wykorzystaniem konkretnych przykładów produktów oferowanych w połowie 2011 r. przez the National Commercial Bank oraz bank PKO BP – zostaną porównane z produktami spotykanymi w tradycyjnej bankowości komercyjnej⁸.

1. *Murabaha* oraz *ijara* – główne instrumenty finansowe oferowane przez banki islamskie

Banki islamskie przyjmują trzy rodzaje depozytów: rozliczeniowe, lokaty oszczędnościowe oraz lokaty inwestycyjne. W pierwszym przypadku środki klienta nie podlegają oprocentowaniu (zakaz *riba*). Posiadacze lokat oszczędnościowych nie otrzymują odsetek, ale tzw. podarunek (*hiba*)⁹. Z kolei lokaty inwestycyjne funkcjonują jako instrumenty *mudaraba*, które należą do kon-

⁴ Stan na 1 stycznia 2012 r. System wzorowany na krajach zachodnich został zaimplementowany przed powstaniem finansów islamskich. W ostatnich latach zauważa się tendencję do konwertowania działalności saudyjskich instytucji kredytowych na zgodną z regułami finansów islamskich, jednak forma konwencjonalna jest ciągle dominująca.

⁵ Pozostałe banki saudyjskie to: Al Rajhi Bank, The Saudi British Bank, Saudi Investment Bank, Alinma Bank, Banque Saudi Fransi, Riyad Bank, Samba Financial Group (Samba), Saudi Hollandi Bank, Arab National Bank, Bank AlBilad, Bank AlJazira (<http://www.sama.gov.sa>, stan na 1 stycznia 2012 r.).

⁶ Pozostałe to: Gulf International Bank, Emirates NBD, National Bank of Bahrain, National Bank of Kuwait, Muscat Bank, National Bank of Pakistan, State Bank of India i T.C. Ziraat Bankasi A.Ş. (<http://www.sama.gov.sa>, stan na 1 stycznia 2012 r.).

⁷ Saudi Arabian Monetary Agency: Forty Seventh Annual Report, Riyadh 2011, s. 46. W tym i dalszych miejscach do obliczeń przyjęto oficjalny kurs SAMA 1 PLN = 1,347 SAR (<http://www.sama.gov.sa>, stan na 22 czerwca 2011 r.). Dla porównania analogiczne wielkości dla polskiego sektora bankowego wynoszą odpowiednio: 1158 mld zł, 100,5 mld zł, 11,7 mld zł (*Raport o sytuacji banków w 2010 r.* KNF, Warszawa 2011, s. 69).

⁸ Ze względu formalnego (limit wielkości tekstu) oraz merytorycznego (powszechna znajomość) nie zostaną zaprezentowane cechy charakterystyczne wybranych instrumentów konwencjonalnych.

⁹ M.A. Khan: *Islamic Economics and Finance: A Glossary*. 2nd ed. Routledge, London – New York 2003, s. 74.

traktów PLS, a zatem nie gwarantują zwrotu zainwestowanego kapitału¹⁰. W związku z faktem, że banki islamskie nie mogą pobierać odsetek od kredytów, podstawowym źródłem przychodów z lokowania depozytów jest różnica między kupnem a odsprzedażą klientowi finansowanego dobra. Do najważniejszych kontraktów wykorzystywanych przez banki islamskie należą tu: *murabaha* oraz *ijara*¹¹.

Murabaha to transakcja kupna i odsprzedaży, gdzie bank nabywa dany towar i z odroczonym terminem płatności odsprzedaże go z marżą swojemu klientowi¹². Bank odgrywa tu dwie role: pośrednika finansowego oraz pośrednika handlowego (nabywającego dobro i przekazującego go finalnemu nabywcy)¹³. W skład kontraktu *murabaha* wchodzi trzy umowy: a) umowa przyrzeczenia między bankiem a wtórnym nabywcą, że ten ostatni odkupi od banku określony towar, b) zakupu przez bank (pierwotnego nabywcę) określonego dobra od podmiotu trzeciego, c) odsprzedaży (z marżą) przez bank towaru wtórnemu nabywcy¹⁴. Wtórny nabywca może swoje zobowiązanie wobec banku uregulować jednorazowo lub ratalnie. Marża uwzględnia różnicę w czasie między wejściem w posiadanie towaru przez bank i przez wtórnego nabywcę¹⁵. Bank może zabezpieczyć swoją należność poprzez ustanowienie hipoteki, zastawu lub gwarancji osoby trzeciej¹⁶.

Ijara („dać coś w rentę”, „wynająć na raty”) stanowi islamską adaptację leasingu operacyjnego (z elementami leasingu finansowego), który początkowo nie był traktowany jako sposób finansowania, lecz rodzaj sprzedaży¹⁷. Do jego regulacji wykorzystuje się przepisy dotyczące dzierżawy, które wyznaczają podstawowe zasady *ijara*. Do owych warunków należą:

¹⁰ M. Siddiqi: *Issues in Islamic Banking. Selected Papers*. The Islamic Foundation, Leicester 1994, s. 22-27; *Handbook of Islamic Banking*, op. cit., s. 98.

¹¹ M. Usmani: *An Introduction to Islamic Finance*. Kluwer Law International, Dodrecht 2002, s. 109. Ponadto banki islamskie oferują: a) *mudaraba* i *musharaka* – formy spółek osobowych zawiązywanych przez bank i klienta w celu współfinansowania określonego przedsięwzięcia (zob. *Handbook of Islamic Banking*, op. cit., s. 51-52); b) *salam* – zaliczkowy zakup określonego dobra, które będzie dostarczone w przyszłości (por. *Ibid.*, s. 128-139; M. Ayub: *Understanding Islamic Finance*. John Wiley & Son, Chichester 2007, s. 244-269) c) *istisna* – odpowiednik umowy o dzieło, które ma być wykonane w przyszłości (bank zamawia wykonanie określonego dzieła, które następnie odsprzedaże klientowi).

¹² M. Usmani: Op. cit., s. 65-66.

¹³ *Handbook of Islamic Banking*..., op. cit., s. 174.

¹⁴ Wtórny nabywca może także odsprzedać ten towar podmiotowi trzeciemu. Banki islamskie wykorzystują tę możliwość i w swojej ofercie zamieszczają informację, że pomogą potencjalnemu klientowi w sprzedaży danego towaru zaraz po jego zakupie (dla ułatwienia przedmiotem transakcji są surowce, gdyż ich lokalne rynki charakteryzują się wysoką płynnością). Klient otrzymuje środki pieniężne w wysokości rynkowej wartości danego dobra, a raty (powiększone o marżę) spłaca do banku, w którym dany towar zakupił. W ten sposób tworzony jest syntetyczny instrument kredytowy, który pozwala obejść zakaz *riba*.

¹⁵ Bardzo często punktem odniesienia (benchmark) w ustalaniu stopy zysku jest np. LIBOR – M. Usmani: Op. cit., s. 81-83.

¹⁶ *Ibid.*, s. 88-91.

¹⁷ *Ibid.*, s. 109-114.

1. Strona finansująca oddaje przedmiot do użytkowania na określony czas.
2. Przez cały okres umowy finansujący pozostaje właścicielem przedmiotu kontraktu.
3. Przedmiotem *ijara* mogą być wyłącznie rzeczy mające wartość użytkową, rozróżnialne (łatwe do zidentyfikowania), natomiast nie mogą to być towary konsumpcyjne.
4. Koszty związane z własnością przedmiotu *ijara* ponosi finansujący np. ubezpieczenie, podatki, większe remonty; natomiast bieżące wydatki pokrywa korzystający, np. paliwo w przypadku samochodu, opłaty za energię zużytą przez maszyny.
5. Przedmiot *ijara* może być wykorzystywany jedynie do celów wskazanych w umowie, bez możliwości dokonywania zamian.
6. Korzystający ponosi wszelkie szkody przez niego zawinione.
7. Ryzyko zniszczenia oraz utraty rzeczy ponosi finansujący.
8. Formuła obliczania czynszu mu być ustalona z góry.
9. Czas *ijara* liczy się od daty dostarczenia przedmiotu dzierżawy¹⁸.

W odróżnieniu do *murabaha* kontrakt *ijara* może zostać zawarty przed wejściem banku w posiadanie przedmiotu dzierżawy¹⁹. W ten sposób bank może się zabezpieczyć przed ewentualnym odstąpieniem od podpisania umowy przez korzystającego po zakupie rzeczy (klienta). Strony mogą także zawrzeć drugą, niezależną umowę, w której korzystający otrzymałby prawo do odkupienia przedmiotu *ijara* po jego zakończeniu (*ijara wa iqtina*). Czynsz jest ustalany na podstawie z góry ustalonej formuły, co nie wyklucza możliwości jego zmiany w czasie. Przyczyną może być zmieniająca się sytuacja ekonomiczna lub zmiana bieżącej wartości przedmiotu *ijara*²⁰. Warunkiem koniecznym jest jednak, aby interwał pomiędzy momentami wyceny bieżącej płatności był stały. Procedura polega na ustaleniu jasnego i łatwego do obliczenia wskaźnika ekonomicznego (benchmark), np. stopy LIBOR, według którego będą ustalone kwoty czynszu²¹. W celu uchronienia się przed ewentualnymi nadmiernymi stratami strony mogą ustalić widełki, w których stopa odniesienia jest wzajemnie akceptowalna. Alternatywą jest zawiązywanie serii krótkoterminowych kontraktów, które każdorazowo byłyby dostosowywa-

¹⁸ M. Ayub: Op. cit., s. 281-282. Warunki te w znacznej mierze są analogiczne do występujących w leasingu.

¹⁹ M. El-Gamal: *Islamic Finance. Law, Economics and Practice*. Cambridge University Press, New York 2006, s. 98-100. *Ijara* wchodzi w życie od chwili dostarczenia przedmiotu kontraktu bądź po ustalonym wspólnie okresie karencji.

²⁰ *Handbook of Islamic Banking*, op. cit., s. 54.

²¹ M. Usmani: Op. cit., s. 117-119. Mimo iż przypomina to pożyczanie na procent, to stopa odniesienia służy jedynie do określenia stopy zwrotu z wartości przedmiotu *ijara*, a nie procentu od pożyczonej kwoty.

ne do aktualnie panujących warunków ekonomicznych²². Bank może jednak wymagać odpowiedniego zabezpieczenia płatności oraz wartości przedmiotu *ijara*, np. poprzez sumę gwarancyjną.

2. Porównanie oferty wybranych produktów zewnętrznego finansowania oferowanych w bankowości islamskiej i konwencjonalnej

The National Commercial Bank został założony w 1953 r.²³. Obecnie jest największym bankiem islamskim nie tylko w Arabii Saudyjskiej, ale i na całym świecie. Równowartość w walucie polskiej podstawowych danych bilansowych banku na koniec 2010 r. kształtowała się następująco: suma aktywów 380,4 mld zł, kapitały własne 44,3 mld zł, zysk netto 6,5 mld zł²⁴. Bank oferuje usługi dla klientów detalicznych i instytucjonalnych (korporacyjnych). Standardowym produktem dla klienta detalicznego jest prowadzenie rachunku bieżącego oraz rachunku inwestycyjnego. Oferta obejmuje także finansowanie zakupu domu lub samochodu (głównie z wykorzystaniem kontraktu *ijara*). Zamożniejszy klient ma możliwość skorzystania z *private banking* oraz *wealth management*. W przypadku klientów instytucjonalnych bank oferuje finansowanie inwestycji oraz zarządzanie środkami pieniężnymi²⁵.

W dalszej części przedstawione zostaną oferty wybranych produktów banku PKO BP oraz the National Commercial Bank. Przedmiotem porównania będą: finansowanie zakupów detalicznych (kredyt detaliczny z kontraktem *murabaha*), leasing z kontraktem *ijara* na samochód osobowy oraz kredyt hipoteczny z kontraktem *ijara* na zakup nieruchomości. Oferty pochodzą ze stron internetowych banków i uwzględniają stan na 22 czerwca 2011 r.

²² M. El-Gamal: Op. cit., s. 100. W tej sytuacji bank może być poddawany większej presji ze strony korzystającego w celu złagodzenia warunków umowy.

²³ Pierwszym bankiem islamskim był utworzony 1963 r. w Egipcie Mit Ghamr Local Savings Bank – A. Venardos: *Islamic Banking and Finance in South-East Asia. Its Development and Future*. World Scientific, Singapore 2005, s. 64.

²⁴ *Consolidated Financial Statements for the Year Ended 31 December 2010 and Auditors' Report*. The National Commercial Bank, <http://www.alahli.com> [22.06.2011]. Dla porównania odpowiednie wielkości dla największego banku w Polsce, tj. PKO BP SA wyniosły: 169,7 mld zł, 21,4 mld zł, 3,2 mld zł – *Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Powszechnej Kasy Oszczędności Banku Polskiego Spółki Akcyjnej za rok zakończony dnia 31 grudnia 2010 roku*. PKO Bank Polski SA, <http://www.pkobp.pl> [22.06.2011].

²⁵ Witryna internetowa Agencji Monetarnej Arabii Saudyjskiej <http://www.alahli.com> [22.06.2011].

Tabela 1

Porównanie kredytu detalicznego oraz kontraktu *murabaha*

Wyszczególnienie	PKO BP (Szybki Serwis Kredytowy)	NCB
Cel	dowolny cel konsumpcyjny	artykuły rynku lokalnego
Podmiot sprzedający artykuł	detalista	bank
Waluta	PLN	SAR
Minimalna wielkość kredytu/kontraktu	brak	15 000 SAR (11 136 PLN)
Maksymalna wielkość kredytu/kontraktu	500 000 PLN	1 500 000 SAR (1 113 586 PLN)
Forma wypłaty	przelew na konto lub wypłata gotówkowa	brak przekazania środków pieniężnych
Raty płatności	równe albo malejące	równe
Długość okresu spłaty	do 5 lat	do 5 lat
Okres karencji	do 3 miesięcy	na czas ramadanu (1 miesiąc)
Ubezpieczenie na wypadek śmierci lub kalectwa klienta	opcjonalne	obligatoryjne
Gwarant	brak wymagań	brak wymagań

Odmienność formalnych rozwiązań konwencjonalnego kredytu konsumpcyjnego i kontraktu *murabaha* przekłada się na różnice w szczegółach oferty (tabela 1). W pierwszym przypadku klient sam nabywa pożądane dobro, a w drugim czyni to bank. Oznacza to, że przekazanie przez bank środków pieniężnych następuje tylko w ramach kredytu. Pozostałe elementy oferty są zbliżone. W obu przypadkach klient zwraca bankowi środki w późniejszym terminie. Oba produkty charakteryzuje podobny okres spłaty, karencja, oba instrumenty oferują równe raty.

Porównanie warunków leasingu samochodu osobowego²⁶ oraz kontraktu *ijara* zamieszczono w tabeli 2.

Tabela 2

Porównanie oferty leasingowej oraz kontraktu *ijara* na samochód osobowy

Wyszczególnienie	PKO BP (BanCar Leasing)	NCB
1	2	3
Strona umowy	klient banku	brak ograniczeń
Minimalny okres	2 lata	12 miesięcy
Maksymalny okres	5 lat	5 lat (nowy samochód) 3 lata (używany samochód)
Waluta	PLN/EUR/CHF	SAR

²⁶ Do analizy wykorzystano produkt Bankowego Funduszu Leasingowego SA należące do Banku PKO BP.

cd. tabeli 2

1	2	3
Maksymalna kwota leasingu/kontraktu	750 000 PLN	1 000 000 SAR (742 390 PLN)
Oprocentowanie	stałe lub zmienne	stałe
Płatności	miesięczne	miesięczne
Raty płatności	równe lub zmienne	równe
Zabezpieczenie	weksel in blanco	brak wymagań
Ubezpieczenie samochodu	obligatoryjne	obligatoryjne
Rabaty u dealerów	tak	tak
Koszty serwisowania	leasingobiorca	dzierżawca
Czy może być używany samochód?	tak	tak, ale tylko od autoryzowanych dealerów
Rodzaj samochodu	dowolny	oferowany przez dealerów autoryzowanych przez bank
Wykup samochodu	obligatoryjny	opcjonalny

W praktyce zachodniej z umów leasingowych korzystają głównie przedsiębiorcy (z uwagi na korzyści podatkowe), natomiast w systemie islamskim z kontraktu *ijara* korzystają zarówno przedsiębiorcy, jak i osoby fizyczne. Porównanie warunków leasingu samochodu osobowego²⁷ oraz kontraktu *ijara* zamieszczono w tabeli 2. Kontrakt *ijara* przypomina bardziej leasing operacyjny niż finansowy, gdyż nie ma tu obowiązku nabycia przedmiotu umowy. Pozostałe różnice między warunkami obu umów są nieznaczne.

Tabela 3

Porównanie kredytu hipotecznego oraz kontraktu *ijara* na zakup nieruchomości

Wyszczególnienie	PKO BP (Własny Kąt hipoteczny)	NCB
1	2	3
Maksymalny okres	40 lat	30 lat
Waluta	PLN/CHF/EUR/USD/GBP	SAR
Maksymalna kwota	Według zdolności kredytowej	3 000 000 SAR (2 227 171 PLN)
Płatności	miesięczne	miesięczne
Raty płatności	równe lub malejące	równe
Odroczony okres spłaty	co rok 1 miesiąc (wakacje kredytowe)	tak, na ramadan (1 miesiąc)
Zabezpieczenie	hipoteka	brak
Ubezpieczenie majątkowe	obligatoryjne	obligatoryjne
Ubezpieczenie na życie	opcjonalne	obligatoryjne
Cesja praw na wypadek śmierci lub kalectwa	opcjonalne	obligatoryjne
Kredyt małżeński	opcjonalne	opcjonalne

²⁷ Do analizy wykorzystano produkt Bankowego Funduszu Leasingowego S.A. należącego do Banku PKO BP.

cd. tabeli 3

1	2	3
Wymagania dot. klienta		
Wiek	od 21 lat do 70 lat	od 25 lat do 60 lat
Narodowość	polska	saudyjska
Min. miesięczny zarobek	Według kwoty kredytu	5 000 SAR (3 712 PLN)
Informacja o dochodach	ostatnie 3 miesiące	ostatni rok
Wkład własny	bez ograniczeń	5%-10% – domy/mieszkania, 15% – grunty
Obowiązek wpływu dochodów na rachunek	nie	tak
Wymagania dot. nieruchomości		
Wiek nieruchomości	brak ograniczeń	domy do 15 lat, mieszkania do 7 lat
Ograniczenia lokalizacyjne	brak danych	tak

W bankowości konwencjonalnej kredytobiorca staje się właścicielem nieruchomości, jednak do momentu spłaty kredytu bank może sobie rościć do niej prawa z tytułu hipoteki. W ramach kontraktu *ijara* klient banku islamskiego nie jest właścicielem, ale dzierżawcą nieruchomości (tabela 3). W konsekwencji różnica między oboma instrumentami polega na tym, że w kredycie hipotecznym zabezpieczenie stanowi nieruchomość, natomiast w kontrakcie *ijara* nie ma takiego zabezpieczenia. Nie jest ono wymagane, ponieważ przedmiot *ijara* pozostaje własnością banku do końca trwania kontraktu, kiedy to dochodzi do jego sprzedaży za umówioną kwotę (zazwyczaj symboliczną). W pozostałych warunkach oferty różnice są nieznaczne.

Podsumowanie

Finanse islamskie, w tym głównie banki islamskie, wypracowały kilka form zewnętrznego finansowania. Część islamskich kontraktów finansowych nie znajduje swoich odpowiedników w bankowości zachodniej, ponieważ zwyczajowo banki zachodnie nie mają w swojej ofercie np. możliwości zawiązania spółki (*musharaka*, *mudaraba*) lub np. wykonawstwa budynku mieszkalnego (*istisna*). Islamskimi kontraktami finansowymi, które można porównać do instrumentów funkcjonujących w krajach zachodnich (w tym w Polsce) są *murabaha* i *ijara*. Z przeprowadzonej analizy wynika, że – mimo istnienia różnic prawnych – ekonomiczny efekt analogicznych produktów jest taki sam, tzn. klient, który chce mieć dane dobro, a nie posiada wystarczających środków własnych, ma możliwość nabyć je z pomocą banku. Można zatem zaryzykować stwierdzenie, że z ekonomicznego punktu widzenia między bankowością islamską a konwencjonalną istnieją jedynie drugorzędne, a nie istotne różnice.

COMPARISON OF SAMPLE ISLAMIC WITH WESTERN FINANCIAL INSTRUMENTS AVAILABLE IN SAUDI ARABIA AND POLAND

Summary

The main difference between conventional (Western) banking and Islamic banking, is that in the latter the use of interest is forbidden. Instead Islamic banks lend money on margin base, which means they buy goods on the market and resell them with margin to their customers. Customers repay for goods in instalments. In doing this they use two types of contracts: *murabaha* i *ijara*.

Economic result for Islamic contracts as well as conventional credit and lease is the same: The customer who wants to buy goods and does not have enough money is able to do it with bank's support. Hence the differences between Islamic and conventional instruments are rather minor than major.

Katarzyna Kochaniak

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

NOWA USTAWA O KREDYCIE KONSUMENCKIM I JEJ WPŁYW NA UCZESTNIKÓW RYNKU

Wprowadzenie

Obowiązująca od grudnia 2011 r. nowa ustawa o kredycie konsumenckim¹ jest wynikiem implementacji zapisów dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE², mającej na celu utworzenie wspólnego rynku opartego na zasadach odpowiedzialnego kredytowania i zadłużania się. Wprowadzone zmiany regulacyjne skłoniły do oceny wpływu przyjętych rozwiązań na funkcjonowanie krajowego rynku kredytów konsumenckich, a w szczególności na sytuację jego uczestników.

Celem pracy jest uzyskanie odpowiedzi na następujące pytania:

1. Czy nowa ustawa istotnie zmieniła obowiązujące wcześniej regulacje i tym samym uwarunkowania panujące na rynku kredytów konsumenckich?
2. Czy zachowana została symetria rozkładu korzyści oraz kosztów generowanych przez nowe przepisy pomiędzy uczestnikami rynku?
3. Czy krajowy rynek kredytów konsumenckich nadal cechuje potencjał rozwojowy?
4. Jakie skutki dla Polski przyniesie realizacja idei wspólnego rynku?

Analiza problemu przeprowadzona została przy pomocy danych liczbowych za lata 2005-2011, publikowanych przez Europejski Bank Centralny³, Główny Urząd Statystyczny w Warszawie⁴, Komisję Nadzoru Finansowego⁵,

¹ Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. 2011, nr 126, poz. 715).

² Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylająca dyrektywę Rady 87/102/EWG, (Dz.U. L 133 z dnia 22.05.2008 r.), s. 66-92.

³ *European Banking Structures*. ECB, Frankfurt am Main 2010.

⁴ *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego*. GUS, Warszawa 2010; *Monitoring banków 2005-2010*. GUS, Warszawa 2011; *Wyniki finansowe spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych (SKOK) za 2009 r. i I półrocze 2010 r.* GUS, Warszawa 2010.

⁵ *Wyniki ankiety na temat kredytów mieszkaniowych gospodarstw domowych*. KNF, Warszawa 2011.

Radę Monitoringu Społecznego⁶ i Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH⁷.

1. Charakterystyka zmian regulacyjnych

Zapisy ustawy o kredycie konsumenckim stanowią pochodną rozwiązań zawartych w dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE, a także są odpowiedzią na specyfikę uwarunkowań krajowego rynku. Do najistotniejszych zmian mających swoje źródło w regulacjach unijnych należy zaliczyć:

- podwyższenie górnego limitu kwoty kredytu konsumenckiego do 255 550 zł,
- określenie obowiązków informacyjnych kredytodawców i pośredników kredytowych na etapie poprzedzającym zawarcie umowy (odnoszących się do reklam i standardowego formularza informacyjnego)⁸,
- wprowadzenie obowiązkowej oceny ryzyka kredytowego wraz z upowszechnieniem korzystania przez kredytodawców z danych gromadzonych w zewnętrznych bazach,
- określenie zestawu obowiązkowych informacji ujmowanych w umowach,
- wydłużenie terminu odstąpienia od umowy przez konsumenta bez podania przyczyny z 10 do 14 dni, od dnia zawarcia umowy lub przekazania klientowi zestawu wszystkich obowiązkowych informacji,
- wprowadzenie prawa kredytodawcy do otrzymania rekompensaty z tytułu przedterminowej spłaty kredytu, uzależnionego jednak od rodzaju oprocentowania i kwoty spłacanej należności.

Zapisy wykraczające poza obszar wspólnotowej harmonizacji przepisów dotyczą w szczególności:

- obowiązków informacyjnych kredytodawców i pośredników kredytowych w zakresie udzielania kredytów zabezpieczonych hipoteką,
- sankcji kredytu darmowego⁹,
- objęcia ustawą kredytów, których kwoty nie przekraczają równowartości 200 euro.

⁶ *Diagnoza społeczna – warunki i jakość życia Polaków*. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2007-2011.

⁷ *Sytuacja na rynku consumer finance*. KPF-IRG, Warszawa 2007-2011.

⁸ Standaryzacja danych miała na celu zapewnienie porównywalności ofert pochodzących od kredytodawców z różnych państw członkowskich, zaś informowanie o warunkach współpracy pośredników z kredytodawcami oraz otrzymywanych z tego tytułu wynagrodzeniach – ocenę stopnia ich niezależności.

⁹ W razie zaniedbania obowiązków informacyjnych w zakresie kredytów hipotecznych.

1.1 Przedmiot uregulowań

Zapisaane w ustawie pojęcie kredytu konsumenckiego¹⁰ odnosi się zarówno do kredytów w rozumieniu ustawy Prawo bankowe¹¹, jak również do:

- pożyczek,
- umów odroczenia terminu spełnienia świadczenia pieniężnego, z tytułu których dłużnik zobowiązany jest do poniesienia jakichkolwiek kosztów,
- kredytów, w których kredytodawcy zaciągają zobowiązania wobec osób trzecich, a konsumenci zwracają spełnione świadczenia,
- kredytów odnawialnych.

Ustawą uregulowano także kredyty udzielane w rachunkach oszczędnościowo-rozliczeniowych, podlegające spłacie w terminie do 3 miesięcy lub na żądanie¹², by uniemożliwić kredytodawcom obchodzenie przepisów poprzez zawieranie kilku, następujących po sobie umów. Ponadto uznano za nieuzasadnione pozbawianie konsumentów ochrony z uwagi na krótki okres kredytowania.

Określone w ustawie przedkontraktowe i umowne obowiązki informacyjne kredytodawców i pośredników odniesiono również do ekspozycji zabezpieczonych hipotecznie (bez względu na ich wartość), ustanawiając przy tym sankcję kredytu darmowego. Objęcie ich ogółem zapisów nie było możliwe ze względu na:

- długi (nawet 50-letni) okres spłaty¹³, przy którym całkowity koszt kredytu, rzeczywista roczna stopa oprocentowania, a także niektóre inne obowiązki informacyjne wprowadzałyby konsumentów w błąd,
- wysokie kwoty kredytów, spłacanych rat oraz dodatkowych kosztów ponoszonych przez zadłużających się,
- znaczne rozbudowanie treści umów w porównaniu z umowami o kredyt konsumencki,

¹⁰ Nie objęto nim m.in.: umów, w których konsumenci nie są zobowiązani do zapłaty oprocentowania oraz poniesienia innych kosztów związanych z udzieleniem lub spłatą kredytu, umów leasingu, które nie przewidują obowiązku przeniesienia własności przedmiotu na konsumenta, kredytów będących wynikiem ugody sądowej, kredytów udzielanych przez pracodawców na preferencyjnych (w porównaniu z rynkowymi) warunkach.

¹¹ Art. 69 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. 1997, nr 140, poz. 939 z późn. zm.).

¹² Kredyty w rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym spłacane w terminie do 1 miesiąca uregulowane zostały jedynie w zakresie obowiązków informacyjnych kredytodawców, dotyczących głównych cech usługi finansowej.

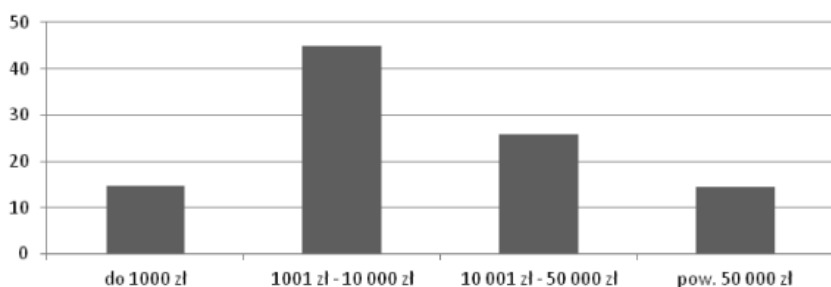
¹³ Analiza rozwiązań przyjętych w innych państwach Unii Europejskiej wskazuje na podobną praktykę. W Polsce zrezygnowano m.in. z uregulowania: kwestii reklamy, prawa konsumenta do odstąpienia od umowy (ze względu na wyższe niż w przypadku kredytów konsumenckich koszty analizy zdolności kredytowej, zabezpieczeń, wyceny nieruchomości i oceny ich stanu prawnego oraz dłuższą procedurę udzielenia kredytów hipotecznych, która sprzyja wzrostowi świadomości skutków zadłużania się), prawa kredytobiorcy do przedterminowej spłaty kredytu (bowiem w praktyce pozostawia się mu takie prawo w ciągu całego okresu kredytowania lub po upływie jego części, a konkurencja na rynku ogranicza skłonność kredytodawców do pobierania opłat za wcześniejszą spłatę).

- stosowanie opcjonalnych rozwiązań podlegających negocjacjom z klientami,
- oferowanie klientom udogodnień, takich jak karencja w spłacie zadłużenia¹⁴.

Na potrzeby kredytowania nieruchomości opracowany został odrębny formularz, który rozszerzył obowiązki informacyjne banków wynikające z Rekomendacji S.

Znowelizowaną ustawą objęto kredyty konsumenckie do kwoty 255 550 zł lub jej równowartości w walutach obcych. Ponad trzykrotne podwyższenie górnego limitu ekspozycji bezpośrednio wynikało z zapisów dyrektywy 2008/48/WE, zaś rezygnacja z określenia minimalnego ich poziomu (stanowiącego równowartość 200 euro) spowodowana była:

- znaczącym udziałem na polskim rynku finansowym kredytów o wartościach nie przekraczających 1000 zł (rysunek 1),
- zagrożeniem nadużywania uprzywilejowanej pozycji na rynku przez kredytodawców¹⁵,
- potrzebą uniemożliwienia kredytodawcom i pośrednikom kredytowym obchodzenia przepisów ustawy poprzez zawieranie kilku umów na mniejsze kwoty w miejsce jednej.



Rys. 1. Struktura zadłużenia gospodarstw domowych w IV kwartale 2010 r.

Źródło: *Sytuacja na rynku consumer finance*. KPF-IRG, Warszawa 2011.

1.2. Uczestnicy rynku w obliczu zmian regulacyjnych

Znowelizowana ustawa określa wzajemne relacje, prawa oraz obowiązki następujących uczestników rynku kredytów konsumenckich:

- kredytodawców,
- pośredników kredytowych,
- konsumentów.

Grupę kredytodawców stanowią banki, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, przedsiębiorstwa pożyczkowe i handlowo-usługowe oferujące

¹⁴ W 2010 r. około 17% uruchomionych kredytów hipotecznych w polskim sektorze bankowym cechowało się dłuższym okresem spłaty niż 30 lat. Por. *Wyniki ankiety na temat kredytów mieszkaniowych gospodarstw domowych*. KNF, Warszawa 2011.

¹⁵ W szczególności przez podmioty specjalizujące się w udzielaniu drobnych pożyczek i niepodlegające kontroli instytucji nadzorczej.

sprzedaż ratalną oraz osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (np. lombardową). W rozumieniu ustawy są to „[...] przedsiębiorcy, którzy w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej lub zawodowej udzielają kredytów lub dają konsumentom takie przyrzeczenie”¹⁶. Uregulowanie treści reklam i umów o kredyt, wprowadzenie jednolitego formularza informacyjnego, asysty przedkontraktowej oraz wskazanie warunków odstępowania przez klientów od umów i przedterminowej spłaty kredytów istotnie poszerzają zakres dotychczasowych obowiązków kredytodawców, wyznaczając przy tym nowe prawa dla konsumentów. Przestrzeganie ustanowionych wymogów powoduje zatem powstanie u kredytodawców szeregu dodatkowych kosztów¹⁷ związanych z ich aktywnością na rynku¹⁸.

Przepisami objęto podmioty pozostające poza kontrolą instytucji nadzorczych, świadczące usługi na rzecz konsumentów o niskich dochodach rozporządzalnych, często nieposiadających zdolności kredytowej, a nawet zagrożonych ubóstwem. Podporządkowanie ich nowym przepisom ma na celu zwiększenie świadomości obowiązku odpowiedzialnego kredytowania. Odniesienie zapisów ustawy do silnie regulowanego sektora bankowego może pomóc w odbudowie jego wizerunku, który pogorszył się na skutek występującego w ostatnich latach zjawiska przekredytowania ludności i niepewności wywołanej kryzysem¹⁹ (tabela 1).

Tabela 1

Spółeczna opinia na temat sektora bankowego, wyrażona jako % respondentów mających do niego zaufanie w latach: 2007, 2009 i 2011

Wyszczególnienie	Rok		
	2007	2009	2011
Ogółem	53,9%	44,4%	40,9%
Mężczyźni	54,3%	44,2%	41,3%
Kobiety	53,5%	44,7%	40,4%

Źródło: *Diagnoza społeczna – warunki i jakość życia Polaków*. Rada Monitoringu Społecznego Vizja Press & IT, Warszawa 2007-2011.

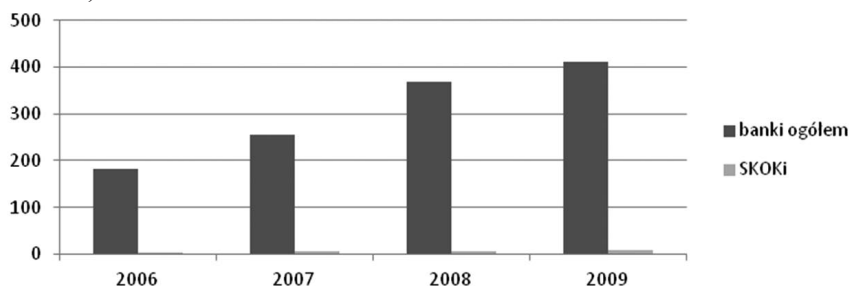
¹⁶ Art. 5 ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. 2001, nr 100, poz. 108); definicja przedsiębiorcy przyjęta została z art. 43 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. 1964, nr 16, poz. 93 z późn. zm.).

¹⁷ Na przykład wyższych kosztów kampanii reklamowych, kosztów dostosowania systemów informatycznych, kosztów przeszkolenia pracowników i zatrudnienia dodatkowych osób, by utrzymać poziom obsługi na dotychczasowym poziomie, kosztów związanych z korzystaniem z zewnętrznych baz danych, wyższych kosztów materiałowych.

¹⁸ Szczegółowa analiza kosztów i korzyści zawarta została w: K. Kochaniak: *Nowelizacja ustawy o kredycie konsumenckim*. W: *Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego*. Red. S. Kasiewicz, L. Kurkliński. Fundacja Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 2012, s. 236-238.

¹⁹ *Diagnoza społeczna – warunki i jakość życia Polaków*. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2007-2011. Pogorszenie opinii gospodarstw domowych na temat banków sygnalizowały wyniki badań ankietowych, według których w 2011 r. zaufanie do banków miało zaledwie 40,9% ankietowanych, zaś cztery lata wcześniej – 53,9% respondentów.

Pomimo znacznego zróżnicowania podmiotów tworzących grupę kredytodawców, dominującą pozycję na rynku przypisuje się bankom²⁰. Dowodzi tego wartość posiadanych przez nie należności od gospodarstw domowych oraz deklarowana przez konsumentów struktura zadłużenia. Porównując skalę zaangażowania²¹ banków oraz SKOK-ów w latach 2006-2009 dostrzega się z jednej strony marginalne znaczenie międzysektorowej konkurencji na rynku, z drugiej zaś kumulację skutków wprowadzenia regulacji w jednej podgrupie (rysunek 2).



Rys. 2. Wartość (mld zł) kredytów i pożyczek udzielonych gospodarstwom domowym przez banki oraz SKOK-i w latach 2006-2009

Źródło: *Monitoring banków 2005-2010*. GUS, Warszawa 2011; *Wyniki finansowe spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych (SKOK) za 2009 r. i I półrocze 2010 r.* GUS, Warszawa 2010.

Analiza struktury przeciętnego zadłużenia gospodarstw domowych (tabela 2) wykazała, iż w latach 2009 i 2011 największe znaczenie dla finansowania ich wydatków miały kredyty oferowane przez banki. Stanowiły one równowartość odpowiednio: 10,7- i 16,7-krotności osiągniętych dochodów rozporządzalnych. Wyraźnie mniejszą istotność przypisano zadłużeniu w SKOK-ach i przedsiębiorstwach pożyczkowych (3,0- i 4,6-krotność dochodów) oraz u osób fizycznych (3,9- i 4,8-krotność dochodów). Wzrost znaczenia banków w 2011r. wynikał z ujęcia w badaniu całkowitego zadłużenia ludności – zarówno z tytułu zaciągniętych kredytów konsumenckich, jak i na nieruchomości oraz ze stopniowego ograniczania zaangażowania w kredyty detaliczne, będące w okresie kryzysu źródłem poważnych strat. Wzrost zadłużenia gospodarstw domowych u innych podmiotów był zatem efektem poszukiwania alternatywnego źródła funduszy przeznaczanych na konsumpcję, jednak wysoki koszt ich pozyskania sprzyjał zainteresowaniu pożyczkami zaciąganyymi poza rynkiem – u rodziny i znajomych. Zarówno skala działalności kredytodawców, jak i opinia gospodarstw domowych na temat znaczenia poszczegół-

²⁰ Brak zagregowanych danych dla przedsiębiorstw pożyczkowych uniemożliwił ujęcie ich w analizie.

²¹ Z tytułu kredytów konsumenckich i hipotecznych.

nych źródeł finansowania wskazały, iż nowe regulacje najsilniej oddziałują na sektor bankowy.

Tabela 2

Przeciętna wielkość zobowiązania w 2009 i 2011 r. u poszczególnych kredytodawców

Wyszczególnienie	Przeciętna wielkość zobowiązań (wyrażona w krotności dochodów)
banki	~16,7 w 2011 r. / ~10,7 w 2009 r.
inne instytucje	~4,6 w 2011 r. / ~3,0 w 2009 r.
osoby prywatne	~4,8 w 2011 r. / ~3,9 w 2009 r.

Źródło: Ibid.

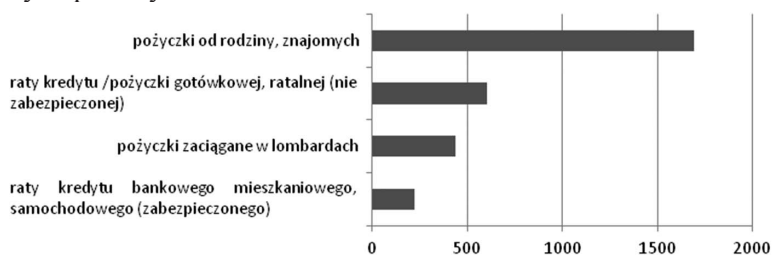
Uregulowaniom poddano wybrane aspekty funkcjonowania pośredników kredytowych, tak by zwiększyć przejrzystość ich powiązań z kredytodawcami. W ustawie podmioty te zdefiniowano jako „[...] przedsiębiorców nie będących kredytodawcami, którzy w zakresie swojej działalności gospodarczej lub zawodowej uzyskują korzyści majątkowe, w szczególności wynagrodzenie od konsumentów, dokonując czynności faktycznych lub prawnych związanych z przygotowaniem, oferowaniem lub zawieraniem umów o kredyt”²². Zakres umocowania pośredników zamieszczany w reklamach i dokumentach niewątpliwie ułatwia konsumentom ocenę stopnia ich niezależności, zaś informacja o wysokości pobieranego wynagrodzenia – ocenę opłacalności korzystania z ich usług. Ponadto wprowadzone zmiany pozwalają ująć koszt pośrednictwa w rzeczywistej rocznej stopie oprocentowania, zwiększając tym samym jej zawartość informacyjną. Nowe obowiązki kredytodawców także znalazły odzwierciedlenie w wymaganiach nałożonych na pośredników kredytowych, obciążając ich działalność analogicznymi kosztami. Należy jednak zauważyć, iż udział pośredników w rynku, mierzony relacją wartości ich sprzedaży do całkowitej kwoty kredytów konsumenckich udzielonych przez banki i SKOK-i, wynosił w 2009 r. zaledwie 6%, zaś w rynku kredytów hipotecznych – około 2%²³. Ciężar zapisów ustawy o kredycie konsumenckim będzie zatem mniejszy dla pośredników niż kredytodawców (w szczególności banków).

Asymetria wiedzy finansowej uczestników rynku kredytów konsumenckich przyczyniła się do wzmocnienia ochrony interesów zadłużającej się ludności, głównie poprzez rozszerzenie katalogu opisanych już wcześniej obowiązków wierzycieli oraz pośredników. Kredytobiorców zobowiązano bowiem jedynie do udostępniania informacji oraz dokumentów na potrzeby oceny ryzyka kredytowego. W ustawie grupę tę scharakteryzowano jako „[...] osoby fizyczne dokonujące czynności prawnych niezwiązanych bezpośrednio z prowadzoną

²² Art. 5 ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. 2011, nr 126, poz. 715).

²³ *Działalność przedsiębiorstw...*, op. cit; *Monitoring banków...*, op. cit.; *Wyniki finansowe...*, op. cit.

działalnością gospodarczą lub zawodową²⁴. Gospodarstwa domowe w Polsce cechują się wyraźnym zróżnicowaniem pod względem społeczno-ekonomicznym²⁵ oraz świadomości posiadanych praw²⁶. Badania ankietowe prowadzone w okresie poprzedzającym przyjęcie nowych rozwiązań regulacyjnych wskazywały na przeważający udział osób o niedostatecznej wiedzy w zakresie przysługujących im praw, lecz zainteresowanych jej pogłębieniem (54,7% respondentów). Zadowolenie z poziomu posiadanej wiedzy deklarowało zaledwie 32,6% ankietowanych. Uwagę zwrócił wysoki udział osób, które nie potrafiły określić swojego stanowiska. Niepokojący był również stan wiedzy ekonomicznej i finansowej gospodarstw domowych, istotnie utrudniający ocenę zasadności podejmowanych decyzji²⁷. Zróżnicowanie to nie wpływało jednak negatywnie na stosunek gospodarstw domowych do regularnej spłaty zaciąganych kredytów konsumenckich oraz hipotecznych, nawet w obliczu nasilających się problemów finansowych²⁸ (rysunek 3). Do zobowiązań regulowanych niezależnie od sytuacji dochodowej zaliczano bowiem zabezpieczone kredyty bankowe mieszkaniowe i samochodowe, zadłużenie w lombardach oraz pozostałe kredyty konsumenckie. Pogorszenie kondycji ekonomiczno-financej ludności w pierwszej kolejności skutkowało niespłacaniem pożyczek zaciąganych poza rynkiem.



Rys. 3. Ranking zobowiązań, których spłacanie zostaje zaniechane przez gospodarstwa domowe w I kolejności, w razie pojawienia się kłopotów finansowych (punkty rankingowe – wagi odwrotne)

Źródło: *Z kryzysu wychodzimy powoli – wynika z najnowszych badań KPF (informacja prasowa)*. KPF, Warszawa 2010.

²⁴ Art. 22 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. 1964, nr 16, poz. 93 z późn. zm.).

²⁵ B. Podolec, P. Ulman, A. Wałęga: *Aktywność ekonomiczna a sytuacja materialna gospodarstw domowych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2008. W pracy zaprezentowano wyniki wielostronnych badań ludności w Polsce na podstawie budżetów gospodarstw domowych.

²⁶ *Sytuacja na rynku consumer finance II kw. 2007 r.* KPF-IRG, Warszawa 2007.

²⁷ Wiedza finansowa Polaków jest przedmiotem badań ilościowych oraz raportów. Problem niedostatecznej wiedzy opisano m.in. w: *Ocena kształcenia absolwentów studiów o kierunku Ekonomia oraz Finanse i Rachunkowość*. ZBP i PIU, Warszawa 2008; *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce*. SGH, Warszawa 2009; *Stan wiedzy finansowej Polaków – raport z badania ilościowego*. Fundacja Kronenberga, Warszawa 2009; *ING Financial Barometer*. Epiphany Research Based Consultancy, Amsterdam 2010.

²⁸ *Z kryzysu wychodzimy powoli – wynika z najnowszych badań KPF (informacja prasowa)*. KPF, Warszawa 2010.

Najważniejszą dla konsumentów zmianą analizowanych uregulowań wydaje się dostęp do pełnej informacji na temat warunków zadłużenia na wszystkich etapach procedury kredytowej. Sprzyja to porównywalności otrzymywanych ofert oraz racjonalizacji podejmowanych decyzji. Ponadto istotne jest uregulowanie praw: do wcześniejszej spłaty kredytu oraz do odstąpienia od umowy bez podania przyczyny (wydłużenie okresu jego obowiązywania oraz brak rekompensaty dla kredytodawcy), przyzwalających na bezkarne uchylanie się od decyzji podejmowanych pod wpływem impulsu lub pod presją czasu.

Analizowane w pracy zmiany regulacyjne wskazują na asymetrię rozkładu kosztów i korzyści pomiędzy uczestnikami rynku. Na kredytodawców oraz pośredników kredytowych nałożono bowiem wiele ograniczeń i obowiązków, w szczególności informacyjnych oraz związanych z badaniem ryzyka kredytowego, generujących dodatkowe koszty lecz pozytywnie oddziałujących na jakość zawieranych umów. Konsumentom przyznano zaś dodatkowe prawa, tj. pełny dostęp do warunków zadłużania się już na etapie przedkontraktowym (w efekcie wprowadzenia jednolitego formularza i ustanowienia tzw. asysty), a także możliwość odstąpienia od umowy i wcześniejszej spłaty kredytu. Podwyższona wartość kredytów objętych ustawą pozwala regulować nią większość transakcji zawieranych na rynku.

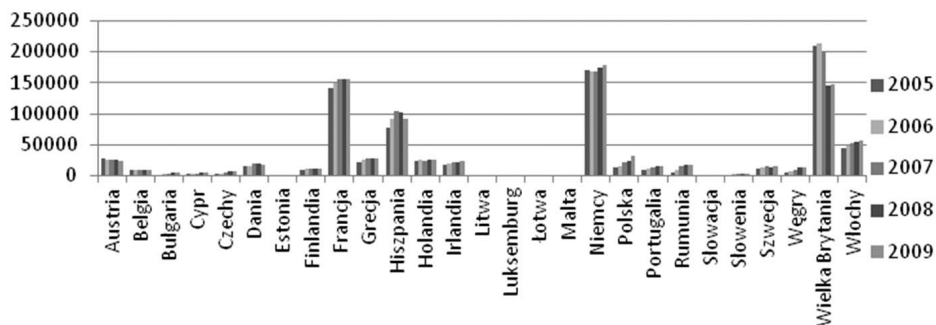
2. Ocena idei wspólnego rynku kredytów konsumenckich

Opisane w pracy zmiany legislacyjne przybliżają wizję wspólnego rynku kredytów konsumenckich, pozbawionego barier dla transgranicznego kredytowania. Jego budowa w warunkach znacznego zróżnicowania poziomu gospodarczego państw członkowskich Unii Europejskiej oraz warunków życia ich obywateli może stanowić zapowiedź istotnych przeobrażeń w szczególności dla krajów rozwijających się.

W Polsce, podobnie jak w większości państw Unii Europejskiej, wielkość wewnętrznego rynku kredytów konsumenckich koresponduje z poziomem rozwoju gospodarczego (rysunek 4 i 5). Wartości wskaźnika kredyty konsumpcyjne / PKB²⁹ określają skalę „ukredytowania” gospodarek narodowych (rysunek 6) i informują o zbliżonej w ostatnich latach sytuacji Polski i całej Wspólnoty (przeciętny poziom miernika dla UE wynosił od 7,1% do 7,5%)³⁰.

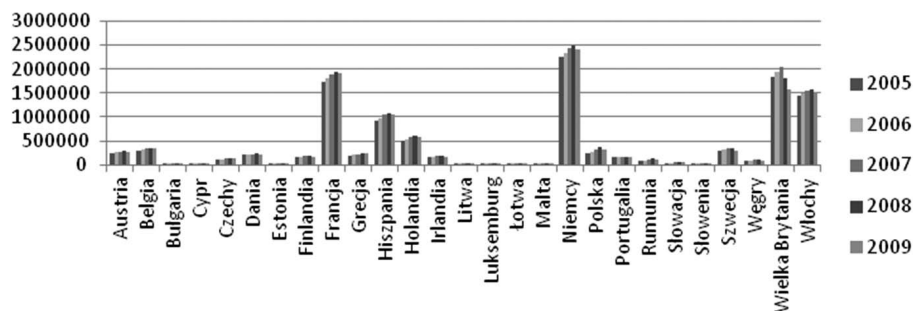
²⁹ Dane liczbowe Europejskiego Banku Centralnego odnoszą się do wartości kredytów udzielanych na cele konsumpcyjne przez instytucje kredytowe, dlatego o możliwości rozwoju rynku kredytów konsumenckich wnioskowano na podstawie tendencji wyłącznie w zakresie kredytów konsumpcyjnych.

³⁰ Różnice ujawniły się jednak w 2009 r., pod wpływem dwukrotnie wyższego w Polsce tempa wzrostu akcji kredytowej w porównaniu z okresem wcześniejszym. Wartość wskaźnika kredyty konsumpcyjne / PKB przekroczyła wówczas średni poziom dla Unii Europejskiej i wynosiła 10,1%.



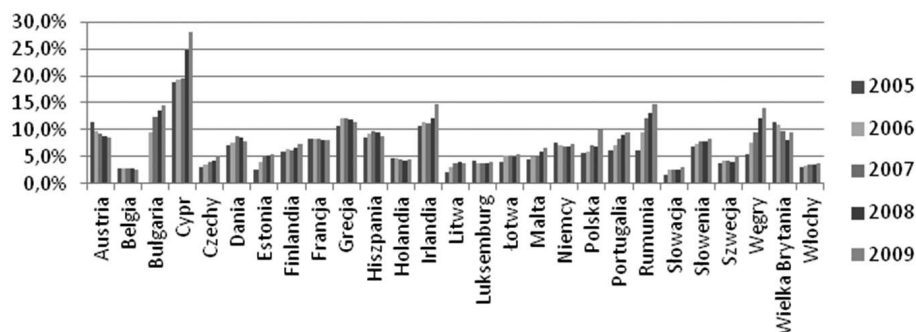
Rys. 4. Wartość (mln euro) kredytów konsumpcyjnych udzielonych w poszczególnych państwach UE w latach 2005-2009

Źródło: *European Banking Structures*. ECB, Frankfurt 2010.



Rys. 5. PKB (mln euro) poszczególnych państw UE w latach 2005-2009

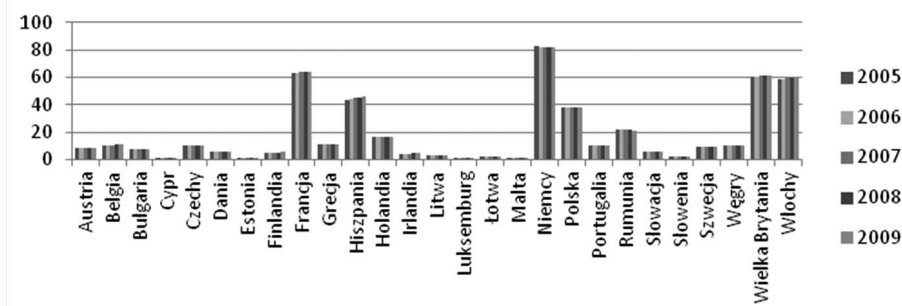
Źródło: Ibid.



Rys. 6. Kredyty konsumpcyjne / PKB w poszczególnych krajach UE

Źródło: Ibid.

Wnioskowanie o potencjale rozwojowym krajowych rynków kredytów konsumenckich wyłącznie na podstawie wartości powyższego wskaźnika wydaje się jednak ograniczone ze względu na zróżnicowaną liczbę ludności poszczególnych państw (rysunek 7) oraz odmienne tempo przyrostu PKB. Zbliżony poziom wskaźnika kredyty konsumpcyjne / PKB w Polsce, Niemczech oraz Hiszpanii wstępnie sugerowałby podobny poziom rozwoju tych trzech rynków. Uwzględniając zaś kwoty kredytów przypadające na jednego mieszkańca (rysunek 8), wynoszące w 2009 r. odpowiednio: 819,10 euro, 2186,26 euro i 2014,22 euro, dostrzega się znaczne dysproporcje w ich potencjale rozwojowym. Nie można zatem potwierdzić występowania takich samych lokalnych uwarunkowań i opierać na nich budowy wspólnego, jednolitego rynku. Wyższa dynamika wzrostu PKB³¹ przy niskiej wartości wskaźnika oznacza, iż zagregowany portfel kredytów konsumenckich w Polsce powinien w przyszłości przyrastać szybciej niż w dojrzałych państwach Unii. Większa chłonność krajowego rynku może zatem zwrócić uwagę kredytodawców, którzy napotykają w swoich krajach na bariery rozwoju. Sytuacja ta prowadziłaby z jednej strony do wzrostu konkurencji i pogorszenia pozycji krajowych podmiotów (głównie banków), z drugiej zaś – do poprawy warunków zadłużania się gospodarstw domowych.

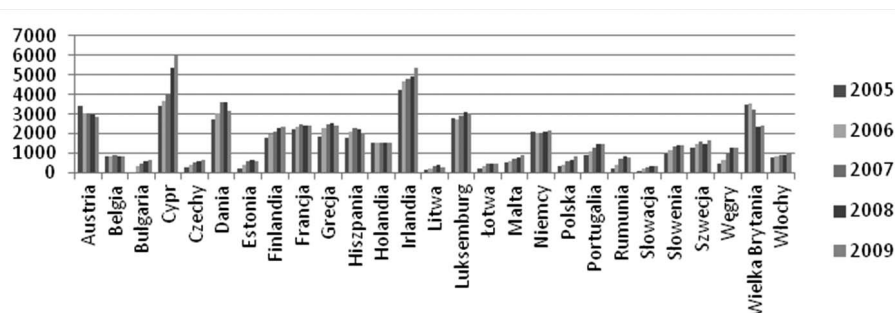


Rys. 7. Liczba ludności (mln) poszczególnych państw członkowskich UE w latach 2005-2009

Źródło: Ibid.

³¹ Tempo przyrostu PKB w latach 2005-2009 wynosiło odpowiednio:

- w Niemczech: 4,3%; 3,6%; 2,7; -4,4%,
- w Hiszpanii: 8,5%; 7,8%; 4,2%; -1,4%,
- w Polsce: 22,7%; 11,9%; 12,5%; 12,9%.



Rys. 8. Kredyty konsumpcyjne / liczba ludności w poszczególnych krajach UE

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EBC.

Podsumowanie

Jednym z warunków powstania i rozwoju jednolitego rynku kredytów konsumenckich Unii Europejskiej jest przestrzeganie przez wszystkich jego uczestników zasady odpowiedzialnego kredytowania i zadłużania się. Wprowadzona w 2011 r. ustawa implementuje rozwiązania dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE, które dopełniono zapisami odwołującymi się do specyfiki krajowego rynku. Zmiany te pozwoliły znieść obowiązujące dotychczas regulacje antylichwiarskie³², zaś wymóg oceny ryzyka kredytowego ograniczył niebezpieczeństwo ponownego nasilenia się zjawiska „przekredytowania”.

Nowe regulacje nierównomiernie oddziałują jednak na sytuację poszczególnych uczestników rynku. Ich analiza prowadzi do przekonania, iż realizację głównej zasady warunkują nowe obowiązki i ograniczenia nałożone na kredytodawców i pośredników kredytowych, będące jednocześnie źródłem praw konsumentów. Struktura kredytodawców podkreśliła rolę i znaczenie banków na rynku kredytów konsumenckich w Polsce dowodząc, iż to one ponoszą największy ciężar dostosowań do obowiązującego prawa. Zabezpieczenie interesów gospodarstw domowych, w tym dostępu do informacji o warunkach zadłużania się, jest niezbędne dla wzmocnienia świadomości skutków podejmowanych decyzji. Możliwość korzystania z tego przywileju warunkuje jednak znajomość praw oraz wiedza z zakresu ekonomii, finansów czy przedsiębiorczości. Dla skuteczności nowych uregulowań jest zatem ważne, by towarzyszyły im działania o charakterze edukacyjnym.

³² Art. 7 a ustawy z dnia 20 lipca 2001 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. 2001, nr 100, poz. 108 z późn. zm.). Maksymalny próg łącznej kwoty wszystkich opłat, prowizji oraz innych kosztów związanych z zawarciem umowy o kredyt konsumencki wynosił 5% jego wartości. Zapis ten negatywnie wpływał na przejrzystość zawieranych umów przez skłonność kredytodawców do jego obchodzenia w drodze stosowania ukrytych obciążeń.

Badanie uwarunkowań rynków kredytów konsumenckich w krajach Unii Europejskiej dowiodło ich niespójności. Traktowanie zatem państw członkowskich jako jednorodnej zbiorowości i podejmowanie działań mających na celu utworzenie wspólnego rynku może doprowadzić w przyszłości do nasilenia konkurencji w Polsce i tym samym pogorszenia pozycji kredytodawców, w szczególności banków. Pomimo iż Polskę cechuje zbliżony poziom „ukredytowania” gospodarki do poziomu charakteryzującego całą Unię, wyraźnie niższa kwota kredytów konsumenckich przypadających na jednego mieszkańca wskazała na potencjał rozwojowy krajowego rynku.

NEW ACT ON CONSUMER LOANS AND ITS IMPACT ON MARKET PARTICIPANTS

Summary

The new Act on consumer loans was introduced in 2011. It transcribes the solutions of the European Parliament and Council, which lead to the creation of single European market. The changes in national law regulations encourage to examine their impact on the domestic market and its participants: creditors, intermediaries, and consumers.

The aim of the paper was to answer the following questions:

- Does the new law significantly changes the previously existing regulations and the condition of domestic market?
- Does the new act preserves the symmetry in the distribution of benefits and costs among all groups of market participants?
- Is the domestic loan market still characterized by the growth potential?
- What impact on Polish market will have the implementation of the idea of a common European market?

The empirical analysis were conducted on the basis of financial data obtained from the publications of European Central Bank, Central Statistical Office, Financial Supervision Authority and leading survey research centers in Poland.

Dorota Korenik

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

FAKTORING W PERSPEKTYWIE WSPÓŁCZESNEGO BANKU

Wprowadzenie

Współcześnie faktoring może stanowić dla banku dobrą propozycję rozwiązania jego kluczowych problemów związanych z:

- odbudową zaufania do banków jako podmiotów prawdziwie wspierających gospodarkę realną (a nie od niej oderwanych), rozumiejących i odpowiadających na potrzeby klientów gospodarczych (w szczególności MSP) poprzez lepiej dopasowaną ofertę rozwiązań finansowych,
- poprawą wyników ekonomicznych i efektywności działania.

Teza ta opiera się na założeniu, że faktoring jest rozwiązaniem sprawdzającym się w różnych okresach koniunktury gospodarczej (prosperity, recesji), w czasach kryzysu finansowego, a ponadto świetnie wpisującym się w logikę ery gospodarki sieciowej (opartej na wiedzy na i informacji)¹. Banki dostrzegły lub zaczynają dostrzegać w nim szansę dla siebie, podobnie regulatorzy sektora bankowego i eksperci poszukujący nowych rozwiązań biznesowych dla banków w oparciu o nowe regulacje dla banków (Bazylea III)², praktycy w branży faktoringowej oraz część środowiska naukowego.

Potęgą faktoringu także w perspektywie bankowej tkwi w jego ogromnym potencjale, który (wbrew pozorom) jest nie do wyczerpania w warunkach rynkowej gospodarki towarowo-pieniężnej. Ma on wiele różnych wymiarów, można go w pełni opisać przedstawiając faktoring jako: usługę, rodzaj działalności gospodarczej, branżę.

Celem opracowania jest wskazanie na wyżej wymieniony potencjał w szczególności poprzez określenie możliwości, jakie faktoring oferuje lub może oferować dla jego uczestników i gospodarki, a także określenie tendencji rozwojowych faktoringu w tym z udziałem banków.

¹ Szeroko zagadnienie faktoringu w kontekście dziesięciu zasad gospodarki sieciowej (Nowej Ekonomii) autorka przedstawiła w: D. Korenik: *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*. CeDeWu, Warszawa 2007, s. 175-200.

² *Supply Chain Finance: From Myth to Reality*. McKinsey on Payments, October 2010, http://MoP9_Supplychainfinance.pdf.

1. Faktoring jako usługa

Istotą faktoringu jako usługi jest uwolnienie zamrożonych w należnościach środków pieniężnych czy generowanie przepływów pieniężnych, co w ostatnich czasach (załamanie gospodarki, kryzys finansowy) staje się kluczowym problemem finansowym w gospodarce. Faktoring ma niebywały potencjał, wynikający z jego dużej, niemal nieograniczonej podatności na innowacje. Podatność ta jest związana z dwiema zasadniczymi własnościami faktoringu, takimi jak:

1. Otwartość na tworzenie powiązań sieciowych podmiotów uczestniczących w obrocie faktoringowym – na platformie faktoringu można wejść w większą sieć uczestników i użytkowników faktoringu (firm świadczących usługi powiernicze dla faktora, faktorantów itp.).
2. Niejednorodny charakter usługi – w strukturze usługi faktoringowej można wyodrębnić gamę różnych mniejszych usług częściowych (czynności), których katalog nie musi w świetle prawa i w praktyce gospodarczej nie jest zamknięty; de facto poszczególne czynności mogą być wykonywane jako odrębne, na rynku oferowane jako odpłatne usługi.

Własność pierwsza faktoringu stanowi źródło dodatkowej wartości, jaką otrzymuje użytkownik faktoringu (szczególnie przy systematycznym wykorzystywaniu usługi) w porównaniu z innymi usługami finansowania. Wartość ta tkwi w sieci i wiąże się z możliwością tworzenia korzystnych powiązań kooperacyjnych, handlowych, oraz z budowaniem swojej wiarygodności finansowej w oczach partnerów gospodarczych i finansowych, polepszeniem zdolności kredytowej warunkującej dostępność i cenę kredytu bankowego. Tak postrzegana wartość stanowi też rodzaj wygranej typu win-win – tzn. obok użytkownika faktoringu korzyść otrzymuje faktor (z racji sprzedanych usług) oraz bank w roli kredytodawcy dla klienta mniej ryzykownego (bo wykazującego się wyższą zdolnością kredytową uzyskaną poprzez obsługę faktoringową obrotów gospodarczych), któremu udzielenie kredytu skutkuje mniejszym wymogiem obciążenia kapitału bankowego (zgodnie z zasadą, że wyższa jakość aktywów obciążonych ryzykiem kredytowym to mniejsza absorpcja kapitału bankowego ważonego ryzykiem).

W odniesieniu do drugiej własności faktoringu, jego podatność na innowacje dotyczy zakresu i charakteru czynności składowych, a także warunków finansowych usługi. W efekcie rola faktoringu dla użytkownika (korzystającego) może być różna i da się ją stopniować następująco:

- faktoring jako rozwiązanie nagłego problemu dotyczącego płynności bieżącej („gaszenie pożaru”), wykorzystywane raczej okazjonalnie przez użytkownika,

- faktoring stanowi zabezpieczenie płynności (np. poprzez przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika przez faktora),
- faktoring jako metoda zarządzania należnościami czy kapitałem obrotowym (obejmuje kwestie zabezpieczania płynności oraz inne celem przyspieszenia cyrkulacji kapitału obrotowego, jak np. dyscyplinowanie dłużników faktoringowych, udzielanie pożyczek pieniężnych przez faktora by terminowo spłacić zobowiązania wymagalne),
- faktoring jako sposób prowadzenia gospodarki w przedsiębiorstwie (obejmuje kwestie zarządzania należnościami oraz w ramach zarządzania kosztami – outsoursowania do faktora niektórych czynności służb administracji księgowej, finansowej),
- faktoring jako sposób rozwijania działalności przedsiębiorcy (obejmuje kwestie poprzednie oraz związane ze świadomym budowaniem wiarygodności przedsiębiorcy w oczach kontrahentów obecnych i potencjalnych, z budowaniem dobrej zdolności kredytowej, rozwijaniem rynków zbytu czy zaopatrzenia).

2. Faktoring jako działalność gospodarcza

Faktoring w ujęciu działalności gospodarczej nie jest prawnie ograniczony pod względem podmiotowym. Może on stanowić jedyny, dominujący lub uboczny przedmiot działalności. Zwłaszcza w przypadku gdy jest to przedmiot jedyny lub względnie dominujący, faktoring mógłby dawać ogromne pole do działania kreatywnego, wykazania inicjatywy przedsiębiorczej w rozwijaniu różnych rodzajów faktoringu, tworzeniu innowacji faktoringowych. Ze względu na duży zakres czynności potencjalnie wchodzących do faktoringu, może to być działalność inspirująca twórcze umysły i stanowić pole dla robienia dobrego biznesu. Co ważne, w przeciwieństwie do działalności kredytowej czy ubezpieczeniowej działalność faktoringową można lepiej uodpornić na wahania cyklu koniunkturalnego i przez to uczynić ją stabilniejszą (pewniejszą). O ile uodpornienie w działalnościach silnie regulowanych (bankowość, ubezpieczenia) odbywa się głównie poprzez zaostrożanie lub poluzowanie ograniczeń prawnych, polityki regulatorów rynku, to w działalności faktoringowej uodpornienie dokonuje się przede wszystkim poprzez środki ekonomiczne (a nie prawne). Poszerzanie katalogu czynności faktoringowych (umożliwiających zastąpienie niektórych czynności tradycyjnie wykonywanych w gospodarce przedsiębiorstwa, np. administracyjnych, księgowych, a nawet biznesowych), rozwijanie występujących i wdrażanie nowych rodzajów faktoringu, poszukiwanie nowych adresatów faktoringu i nowych ich grup kreują nowe źródła przychodów. Takie źródła w czasach mniejszego zainteresowania na rynku odsprzedażą wierzytelności pieniężnych (np. spadek

popytu na faktoring właściwy oferowany tylko w jego funkcji finansowej i del credere, tak jak to ma miejsce w 2011 r.), wynikającego z poprawy sytuacji przedsiębiorstw i łatwiejszego dostępu do kredytu bankowego przynajmniej dla niektórych, dla banków bardziej intratnych grup przedsiębiorstw oraz malejącej liczby upadłości firm, zapewnić mogą stałą klientelę (klientów silniej związanych z faktorem poprzez powiązania wynikające z wykonywania różnych czynności w ramach funkcji usługowej faktoringu). Dzięki temu faktor zyskałby także sposobność lepszego poznania klienta i jego kontrahentów, relacji między nimi. Oznacza to, że uodpornienie działalności faktoringowej na wahania cyklu koniunkturalnego wiedzie przede wszystkim poprzez zacieśnianie związków z klientami w ramach rozwijania funkcji usługowej faktoringu oraz dopasowywanie struktury i warunków cenowych konkretnego faktoringu do potrzeb i możliwości użytkownika.

3. Faktoring w ujęciu branżowym

Branża faktoringowa od 30 lat rośnie szybciej niż cała gospodarka światowa. Ponad 70% światowych obrotów faktoringowych powstaje w Europie (najwięcej w krajach UE), choć szybko rosną też udziały w Azji, Ameryce Południowej³. Spośród największych krajowych rynków faktoringu w 2010 r. wyróżnia się: Wielka Brytania (17,03%), Francja (11,36%), Włochy (10,65%), Niemcy (8,80%), Japonia (7,30%)⁴. Polska branża faktoringowa jest także wysoce rozwojowa, czego potwierdzeniem są:

- trwale wysoka dynamika obrotów faktoringowych – w okresie 2000-2010 obroty wzrosły niemal 10-krotnie, w okresie 2005-2010 – 4,5-krotnie, a nawet w 2010 r. tempo wzrostu obrotów faktoringowych było znacznie wyższe niż w branży bankowej,
- rosnące z każdym rokiem liczby dotyczące ilości i wielkości transakcji faktoringowych, kwoty nabytych faktur – w okresie 2005-2010 nastąpił 2,3-krotny wzrost sfinansowanych faktur,
- rosnąca z każdym rokiem rzesza klientów i dłużników faktoringowych – w okresie 2005-2010 portfel klientów zwiększył się prawie 2,3-krotnie, a dłużników – 2,2-krotnie,
- rosnące faktyczne zainteresowanie banków faktoringiem w warunkach dobrych prognoz gospodarczych i pod wpływem doświadczeń z niedawnego globalnego kryzysu finansowego, z których wynika, że branża faktoringowa w porównaniu do bankowej czy ubezpieczeniowej lepiej „poradziła”

³ Polski Związek Faktorów, <http://www.factoring.pl/index.php?page=6>.

⁴ <http://www.ifgroup.com/files/customer/images/EUF/Press%20release%20half%20year%202011.pdf>; E. Timmermans: *Świat faktoringu w 2010 r.* „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2011, nr 1, s. 35-36.

sobie z kryzysem – w konsekwencji coraz więcej banków włącza do własnych ofert rynkowych usługę faktoringu.

Występują zjawiska znamionujące nie w pełni jeszcze wykorzystany potencjał rozwoju branży faktoringowej. Są to m.in.:

- silne ograniczenie akcji kredytowej dla sektora prywatnego, przede wszystkim sektora MSP w szczególności firm mniejszych jako reakcja na globalny kryzys finansowy, powodujące pogłębienie się tzw. luki finansowej w sektorze MSP, a najbardziej w grupie mikrofirm i małych firm – ujawniła się niebezpieczna dla sektora prywatnego procykliczna polityka kredytowa banków,
- obroty rynków faktoringowych są z reguły większe w krajach o niskich dochodach per capita (Polska należy do takich krajów) – w takich krajach ogromne znaczenie dla rozwoju gospodarki ma sektor MSP, a przy poważnej luce finansowania poprzez kredyt bankowy MSP muszą uciekać się do alternatywnych dostępnych sposobów finansowania, np. faktoringu,
- rynki faktoringu są większe w krajach o wysokich wskaźnikach zadłużenia sektora finansów publicznych (ponieważ wysoki poziom długu publicznego w odbiorze rynków finansowych jest traktowany jako oznaka względnie dobrego bezpieczeństwa systemu finansowego, jak się okazało nawet w warunkach globalnego kryzysu finansowego, oraz dostatecznego zaufania do banku centralnego) – takie środowisko, a polskie do nich należy, sprzyja rozwojowi różnych form finansowania,
- nawet pomimo niedostatecznie uporządkowanego i niedojrzałego systemu prawnofinansowego, zwiększającego ryzyko w działalności gospodarczej i utrudniającego jej prowadzenie, istnieją poważne szanse na rozwój faktoringu – to właśnie ograniczony dostęp do finansowania bankowego w połączeniu z rosnącym zapotrzebowaniem sektora prywatnego na kapitał obrotowy i z niską jakością obrotu gospodarczego stanowią bodźce, które niezmiennie stymulują w krajach rozwijających się popyt na faktoring i potrzebę doskonalenia usługi faktoringowej. W Polsce w 2010 r. faktorzy zaoferowali dwie nowe usługi, które spotkały się z akceptacją klientów, tj. faktoring odwrotny (obroty stanowiły ok. 4,5% obrotu faktoringowego ogółem) i faktoring dla kontrahentów samorządowych. Nadal jednak praktycznie nie występują lub w znikomym stopniu, np. faktoring tajny, finansowanie dystrybutorów (*maturity factoring*), dyskonto faktur (*invoice discounting*).

Perspektywy na utrzymanie lub zwiększenie zapotrzebowania na faktoring są dobre, nie tylko z powodu niewyczerpanego potencjału samego faktoringu, oraz dość dobrych prognoz makroekonomicznych dla gospodarki polskiej. W 2011 r. pojawiły się nowe sygnały (mocniejsze i słabsze), że powstanie lub będzie szansa na wzbudzenie zapotrzebowania na faktoring u słabo eksplorowanych dotychczas grup podmiotów. Między innymi dotyczy to sektora jednostek samorządu terytorialnego, przedsiębiorstw sektora prywatnego wstępujących do partnerstwa publiczno-prywatnego czy zakładów opieki zdrowotnej.

Ważnym sygnałem rosnącej siły branży faktoringowej jest też jej instytucjonalny rozwój – powstała w 2010 r. Organizacja EU Federation for Factoring and Commercial Finance (EUF) reprezentuje branżę faktoringową i *commercial finance* w UE (Polskę w EUF reprezentuje Polski Związek Faktatorów). EUF funkcjonuje jako platforma łącząca branżę faktoringową i *commercial finance* z kluczowymi organami legislacyjnymi w Europie.

Podsumowanie

Faktoring może mieć znaczenie dla banku w dwóch aspektach:

- budowania nowej, społecznie akceptowanej, strategii biznesowej w dziedzinie finansowania działalności gospodarczej (szczególnie dla sektora MSP), opartej na lepszym generowaniu przepływów pieniężnych u klientów gospodarczych, warunkującym możliwość rozszerzenia akcji kredytowej banku,
- ograniczania ryzyka kredytowego klientów gospodarczych, kształtowania portfela aktywów o mniejszym ryzyku lub ryzyku lepiej rozlokowanym pomiędzy kredytobiorców i przez to mniej obciążającym kapitał regulacyjny banku.

Wszystko to sprawia, że dla współczesnego banku faktoring może stać się jednocześnie sposobem na:

1. Polepszenie efektywności technicznej (definiowanej jako maksymalna wielkość produkcji przy danym zasobie czynników) w biznesie kredytowania gospodarki; określonej na możliwie najwyższym poziomie wolumenu kredytów nie można wytworzyć przy mniejszej ilości czynników, w tym przypadku głównie związanych z ilością absorbowanego przez aktywa kredytowe kapitału regulacyjnego banku. Wyznacznikiem zmniejszającym obciążenie ryzykiem kapitału banku jest lepsza wiarygodność finansowa klienta (wykorzystującego faktoring) w oczach jego partnerów gospodarczych i zdolność kredytowa z punktu widzenia kredytodawcy.
2. Polepszenie efektywności alokacyjnej (definiowanej jako optymalna kombinacja czynników przy danej wielkości produkcji) w biznesie finansowa-

nia gospodarki prowadzonym z wykorzystaniem powiązań kapitałowych banku z firmą faktoringową: łącznej sprzedaży instrumentów finansowania nie można osiągnąć po niższych kosztach. Akcję kredytową w stosunku do określonego portfela klientów można zwiększyć z pominięciem sprzedaży faktoringu w spółce okołobankowej, ale za cenę wyższej absorpcji kapitału regulacyjnego (wyższy koszt działania banku) lub zwiększyć czy nawet nieco zmniejszyć akcję kredytową dla tej klienteli bez dodatkowej absorpcji kapitału regulacyjnego i przy równoczesnym zwiększeniu obrotów faktoringu w spółce okołobankowej.

3. Odbudowanie dobrego wizerunku banku jako aktywnie włączającego się we wspieranie prawdziwych potrzeb gospodarki realnej.

FACTORING IN THE PERSPECTIVE OF MODERN BANK

Summary

The study shows the potential of factoring in terms of service, type of business, industry. Indicated that the banks can take advantage of factoring's potential for improving its efficiency and increase the relevance of a bank for the economy.

Andrzej Paliński

Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

WPŁYW WARTOŚCI LIKWIDACYJNEJ NA WYSOKOŚĆ REALNEJ STOPY PROCENTOWEJ OD KREDYTU BANKOWEGO

Wprowadzenie

Badania teoretyczne w obszarze umów kredytowych wskazują na dwa fundamentalne elementy wpływające na ich kształt – wartość zabezpieczenia spłaty oraz możliwość renegotiacji zadłużenia. Rola zabezpieczenia spłaty analizowana była w wielu pracach¹. Badania te wskazują, że zabezpieczenie spłaty wpływa na autoselekcję kredytobiorców ze względu na poziom ryzyka w chwili zawierania umowy kredytowej, a także bodziec do spłaty kredytu po zawarciu umowy. Z kolei badania zaliczane do teorii niekompletnego kontraktu pokazują, iż kredytobiorca dąży do renegotiacji pierwotnej umowy kredytowej lub braku spłaty, jeżeli po uwzględnieniu potencjalnych działań banku zależnych od wartości likwidacyjnej jest to dla niego korzystne². Badania empiryczne potwierdzają wpływ wartości likwidacyjnej kredytu na oprocentowanie, kwoty i terminy zapadalności umów kredytowych, a także na wyniki renegotiacji spłaty zadłużenia kredytowego³. Głównym celem niniej-

¹ H. Bester: *Screening vs. Rationing in Credit Markets with Imperfect Information*. „The American Economic Review” 1985, Vol. 75, No. 4, s. 850-855; *The Role of Collateral in a Model of Debt Renegotiation*. „Journal of Money Credit and Banking” 1994, Vol. 26, No. 1, s. 72-86; D. Besanko, A. Thakor: *Collateral and Rationing: Sorting Equilibria in Monopolistic and Competitive Credit Markets*. „International Economic Review” 1987, Vol. 28, No. 3, s. 671-689; G. Coco: *On the Use of Collateral*. „Journal of Economic Surveys” 2000, Vol. 14, No. 2, s. 151-214.

² P. Aghion, P. Bolton: *An Complete Contacts Approach to Financial Contracting*. „Review of Economic Studies” 1993, No. 3, s. 473-494; H. Bester: *The Role of Collateral*., op. cit.; G. Gordon, J. Kahn: *The Design of Bank Loan Contracts*. „Review of Financial Studies” 2000, No. 13, s. 331-364; J. Lacker: *Collateralized Debt as the Optimal Contract*. „Review of Economic Design” 2001, Vol. 4, s. 842-859; O. Hart, J. Moore: *Default and Renegotiation: A. Dynamic Model of Debt*. „The Quarterly Journal of Economics” 1998, Vol. 113, No. 1, s. 1-41.

³ E. Benmelech, N. Bergman: *Liquidation values and the Credibility of Financial Contact Renegotiation: Evidence from U.S. Airlines*. „Quarterly Journal of Economics” 2008, Vol. 123, s. 1635-1677; E. Benmelech, M. Garnaise, T. Moskowitz: *Do Liquidation Values Affect Financial Contracts? Evidence from Commercial Loan Contracts and Zoning Regulation*. „Quarterly Journal of Economics” 2005, Vol. 120, s. 1121-1154; J.R. Franks, O. Sussman: *Financial Distress and Bank Restructuring of Small to Medium Size UK Companies*. „The Review of Finance” 2005, Vol. 9(1), s. 65-96; K. John, A. Lynch, M. Puri: *Credit Ratings, Collateral, and Loan Characteristics: Implications for Yield*. „Journal of Business” 2003, No. 76, s. 371-409.

szych badań było wykazanie istnienia zależności realnej stopy procentowej od wartości likwidacyjnej kredytu przewidywanej przez modele teoretyczne⁴. Występowanie tej zależności stanowi pośredni dowód na związek wysokości spłacanej przez kredytobiorcę kwoty zadłużenia z wartością likwidacyjną kredytu. Związek ten banki uwzględniają w momencie zawierania umowy kredytowej i wyznaczania stopy procentowej zawierającej premię na pokrycie ewentualnych strat. Prezentowane badania nawiązują m.in. do prac Benmelecha i Bergmana⁵.

1. Założenia empirycznego modelu zależności stopy oprocentowania kredytu od wartości likwidacyjnej

Badaniem objęto 34 spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Spółki należą do czterech branż: przemysł elektromaszynowy, budownictwo, informatyka i przemysł spożywczy. Większość danych pochodzi ze zweryfikowanych jednostkowych sprawozdań finansowych spółek. Szczegółowe informacje dotyczące kredytów bankowych wraz z wysokością oprocentowania umieszczała w swoich sprawozdaniach przeciętnie jedna czwarta spółek giełdowych. W konsekwencji dla każdej z wybranych branż udało się uzyskać dane dotyczące 6-10 spółek.

Pośród 34 badanych spółek tylko 2 z nich nie przedstawiły w sprawozdaniach finansowych lub sprawozdaniach zarządów z działalności spółek żadnych informacji na temat ustanowionych prawnych zabezpieczeń spłaty kredytów. W przypadku pozostałych 32 spółek tylko jedna z nich uzyskała kredyty bez zabezpieczenia spłaty. Ponadto, jedna ze spółek ustanowiła jedynie osobiste zabezpieczenia spłaty – weksle własne wraz z deklaracjami wekslowymi oraz zobowiązania o poddaniu się egzekucji. Wszystkie pozostałe 30 spółek ustanowiło szeroki wachlarz rzeczowych i osobistych zabezpieczeń spłaty, w tym najczęściej: hipoteki i zastawy rejestrowe na środkach produkcji wraz z cesjami praw z polis ubezpieczeniowych, przewłaszczenia należności, weksle własne in blanco wraz z deklaracjami wekslowymi, oświadczenia o zgodzie na poddanie się egzekucji bankowej. W przypadku kredytów w rachunku bieżącym zwykle wystawiano dodatkowo pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bankowym na rzecz banku.

Jako zmienną objaśnianą w modelu empirycznym przyjęto średnią realną stopę procentową zadłużenia kredytowego, dla której najważniejszą zmienną objaśniającą stała się szacunkowa wartość likwidacyjna. Przyjęto założenie,

⁴ Między innymi: A. Paliński: *Umowa kredytowa w ujęciu teorii gier*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice (w przygotowaniu); bardziej ogólne przypadki zob.: P. Aghion, P. Bolton: Op. cit.; J. Lacker: Op. cit.

⁵ E. Benmelech, N. Bergman: *Liquidation Values...*, op. cit.; Eidem: *Collateral Pricing...*, op. cit.

że spółka charakteryzuje się specyficznym ryzykiem kredytowym i wartością likwidacyjną jako własnymi parametrami niezależnymi od oceny poszczególnych banków-kredytodawców. Stąd wyznaczona stopa procentowa zadłużenia kredytowego każdej ze spółek jest średnią stopą procentową ważoną wartością zadłużenia z tytułu poszczególnych kredytów na końcach poszczególnych okresów bilansowych. Średnia stopa procentowa liczona jest następująco:

$$\overline{r_{it}} = \sum_k w_{itk} r_{itk} - r_{0t} \quad (1)$$

gdzie:

$\overline{r_{it}}$ – średnia realna stopa procentowa zadłużenia kredytowego spółki i w roku t ,

w_{itk} – udział zadłużenia z tytułu kredytu k w całkowitym zadłużeniu kredytowym i -tej spółki na koniec roku t ,

r_{itk} – stopa procentowa od kredytu k spółki i w roku t ,

r_{0t} – średnioroczna stopa inflacji w roku t .

Zagregowanie stopy procentowej pozwoliło na pominięcie wpływu indywidualnych polityk marketingowych i kredytowych poszczególnych banków-kredytodawców oraz ich ewentualnych błędów w ocenie ryzyka kredytowego. Takie podejście pozwala także na sprawdzenie zgodności danych empirycznych z podejściem modelowym, w którym kredyt udzielany jest na przedsięwzięcie gospodarcze, a w przypadku braku jego spłaty bank przejmuje to przedsięwzięcie wraz z ewentualnymi dodatkowymi zabezpieczeniami spłaty. Przedsięwzięciem tym będzie odtąd cała spółka, a kredytem – łączna suma kredytów udzielonych przez swego rodzaju nieformalne konsorcjum bankowe.

Do określenia wartości likwidacyjnej kredytu zastosowany został wzór Wilcoxa⁶, który służy do wyznaczenia szacunkowej wartości likwidacyjnej przedsiębiorstwa. Na potrzeby niniejszej analizy wzór ten został zmodyfikowany tak, aby wyznaczał wartość likwidacyjną kredytu z punktu widzenia banku.

Bank, dysponując zabezpieczeniami prawnymi spłaty kredytu, znajduje się w uprzywilejowanej pozycji w stosunku do pozostałych wierzycieli. Ustanowione hipoteki oraz zastawy rejestrowe dają mu pierwszeństwo w zaspokojeniu z przedmiotu zabezpieczenia. Z kolei zabezpieczenia osobiste oraz posiadane zgody dłużników na poddanie się egzekucji pozwalają bankom na przejmowanie środków pieniężnych na rachunkach bankowy. Jedynie złożenie przez któregoś wierzyciela lub samego dłużnika wniosku do sądu o przeprowadzenie postępowania upadłościowego ogranicza bankom możliwość prowadzenia egzekucji, nie pozbawiając ich prawa pierwszeństwa w zaspokajaniu z ustanowionych na ich rzecz hipotek i zastawów rejestrowych.

⁶ J. Wilcox: *A Prediction of Business Failure Using Accounting Data*. „Journal of Accounting Research” 1973, Vol. 11, s. 163-179.

Wzór na szacunkową wartość likwidacyjną kredytu uwzględnia uprzywilejowane zazwyczaj w stosunku do bankowych wierzytelności, jakimi są zobowiązania publicznoprawne oraz wobec pracowników. Dodatkowo uwzględniono zobowiązania z tytułu umów leasingu finansowego. Zobowiązania wobec pozostałych wierzycieli – zaspokajanych w dalszej kolejności pominięto, a zobowiązania wobec banków z tytułu kredytów nie zostały ujęte, gdyż to one stanowią punkt odniesienia wartości likwidacyjnej kredytu. Wzór na szacunkową wartość likwidacyjną kredytu bankowego spółki i w roku t przedstawia się następująco:

$$WL_{it} = \dot{S}P_{it} + PW_{it} + 70\%ZN_{it} + 50\%PA_{it} - ZP_{it} - PR_{it} - LF_{it} \quad (2)$$

gdzie:

WL_{it} – szacunkowa wartość likwidacyjna kredytu,

$\dot{S}P_{it}$ – środki pieniężne i ich ekwiwalenty,

PW_{it} – łatwo zbywalne papiery wartościowe,

ZN_{it} – wartość księgowa zapasów, należności i zaliczek,

PA_{it} – wartość księgowa pozostałych aktywów,

ZP_{it} – zobowiązania z tytułu podatków, ceł i ubezpieczeń społecznych,

PR_{it} – zobowiązania wobec pracowników,

LF_{it} – zobowiązania z tytułu leasingu finansowego.

Za wielkość odniesienia dla wartości likwidacyjnej przyjęto sumę zawartych i niespłaconych w całości umów kredytowych. Zadłużenia bilansowe z końców poszczególnych lat nie odzwierciedla rzeczywistego ryzyka kredytowego banków udzielających kredyty. Każdy z badanych podmiotów gospodarczych posiadał co najmniej jeden kredyt w rachunku bieżącym, którego wykorzystanie było zwykle znacznie mniejsze niż kwota wynikająca z umowy. W dowolnym momencie kredytobiorca ma możliwość wykorzystania pełnego przyznanego limitu kredytowego. Ponadto do czasu całkowitej spłaty dowolnego kredytu, w przypadku zaprzestania spłaty bank narażony jest na ponoszenie kosztów egzekucji oraz utratę odsetek, co zwiększa ekspozycję na ryzyko kredytowe. Zadłużenie bilansowe kredytobiorców nie stanowiło zatem dobrej miary całkowitego zaangażowania kredytowego banków. W tabeli 1 przedstawiono najważniejsze charakterystyki badanych spółek.

Tabela 1

Statystyki opisowe badanych 34 spółek w latach 2006-2010

Zmienna	Średnia	Minimalna	Maksymalna	Odchylenie standardowe
Aktywa [tys. zł]	344 161	3 972	4 198 210	650 045
Umowy kredytowe [tys. zł]	88 445	177	1 100 000	208 011
Liczba kredytów w 2009 r.	3,3	1,0	9,0	2,2
Zabezpieczenia rzeczowe [tys. zł]	75 323	0	955 840	137 884
Relacja zabezpieczeń rzeczowych do umów	1,5	0,0	9,0	1,4
Kapitalizacja [tys. zł]	424 446	7 457	4 882 780	754 034
Szacunkowa wartość likwidacyjna*	195 506	1 986	2 038 690	349 880
Realna stopa procentowa [punkt bazowy]	285,5	44,0	740,0	136,1
Wskaźnik długu	0,42	0,07	1,05	0,17
ROA	0,051	-0,462	0,464	0,089
Beta**	1,04	0,22	3,15	0,53
Wariancja stóp zwrotu z akcji	0,023	0,003	0,108	0,018

* – Szacunkowa wartość likwidacyjna według zmodyfikowanego wzoru Wilcoxa (objaśniona szczegółowo w tekście artykułu).

** – Wskaźnik beta według modelu CAPM.

Głównym celem badań empirycznych było sprawdzenie przypuszczenia o istnieniu odwrotnie proporcjonalnej i nieliniowej zależności stopy procentowej zadłużenia kredytowego od wartości likwidacyjnej spółki.

Tabela 2

Wyniki estymacji modeli panelowych opisujących zależność stopy oprocentowania kredytów od wybranych zmiennych objaśniających. Metoda estymacji – ustalone efekty

Wyszczególnienie	(1)	(2)	(3)	(4)
Wyraz wolny	2073,0** [0,000]	125,4** [0,023]	2169,5** [0,000]	2007,0** [0,001]
Ln_Wart_Likw	-170,0** [0,001]		-173,5** [0,001]	-165,2** [0,001]
Umowy_kred x 10 ⁻⁵	6,3 [0,503]		10,5 [0,291]	
Wsk_długu	286,9** [0,008]	129,3 [0,158]	372,1** [0,001]	300,6** [0,005]
ROA	201,9* [0,071]	132,3 [0,254]	164,4 [0,154]	208,1* [0,063]

cd. tabeli 2

Beta	27,2 [0,207]	41,3* [0,068]		28,1 [0,193]
Var x 10 ⁻³			-4,7** [0,009]	
Var ² x 10 ⁻³			52,7** [0,005]	
Kredyty_Dług		52,9 [0,178]		17,8 [0,636]
Kapitalizacja x 10 ⁻⁵		3,0 [0,312]		
n	102	103	108	102
Skoryg. R ²	0,62	0,56	0,57	0,61

Zmienna zależna: *Stopa_proc* – wartość realnej stopy procentowej według wzoru (1) wyrażona w punktach bazowych. Zmienne objaśniające: *Ln_Wart_Likw* – logarytm naturalny z szacunkowej wartości likwidacyjnej kredytów bankowych według wzoru (2) w tys. zł, *Umowy_kred* – suma wartości zawartych umów kredytowych według stanów początkowych na dzień podpisywania umów w tys. zł, *Wsk_długu* – relacja całkowitego zadłużenia do sumy bilansowej, *ROA* – wskaźnik rentowności aktywów będący relacją zysku (straty) netto do sumy aktywów, *Beta* – współczynnik będący miarą ryzyka w modelu CAPM dla miesięcznych stóp zwrotu z okresu dwóch kolejnych lat, *Var* – wariancja miesięcznych stóp zwrotu z akcji poszczególnych spółek z okresu dwóch kolejnych lat, *Var²* – wariancja stóp zwrotu podniesiona do kwadratu, *Kredyty_Dług* – relacja zawartych umów kredytowych do całkowitego zadłużenia, *Kapitalizacja* – wartość rynkowa kapitału, ** – oznacza istotność przy poziomie 5%, * – oznacza istotność przy poziomie 10%, wartość *p* w nawiasach kwadratowych.

2. Wyniki badań empirycznych

Posiadane dane mają charakter przekrojowo-czasowy, możliwe zatem było zastosowanie modelu panelowego o efektach ustalonych. Dokonano analizy 4 modeli różniących się głównie miarami ryzyka, którymi są: współczynnik beta z modelu CAPM lub wariancja miesięcznych stóp zwrotu akcji z okresu dwóch lat. Analizowane modele efektów ustalonych zebrane są w tabeli 2.

Wszystkie modele wskazują na zgodną z przewidywaniami istotną statystycznie ujemną zależność stopy procentowej od logarytmu wartości likwidacyjnej, wskazującą na poprawny teoretycznie spadek wysokości stopy procentowej wraz ze wzrostem wartości likwidacyjnej kredytu, o tempie malejącym ze wzrostem wartości likwidacyjnej. Ponadto widoczna jest również istotna statystycznie dodatnia zależność stopy procentowej od wskaźnika zadłużenia. Oceny parametrów dla tych zmiennych są przeważnie istotne przy poziomie 0,01.

Współczynnik beta w modelach efektów ustalonych okazał się niezbyt dobrą miarą ryzyka. Mimo zgodnego z oczekiwaniami dodatniego znaku oceny parametru, jest on przeważnie nieistotny statystycznie. Lepszą miarą ryzyka okazała się wariancja stóp zwrotu z akcji badanych spółek, dla której oceny parametrów umieszczonych przy wariancji i wariancji do kwadratu są istotne statystycznie przy poziomie istotności 0,01. Ocena wpływu wariancji na stopę procentową jest zatem zgodna z oczekiwaniami, wykazując wpływ wprost proporcjonalny i nieliniowy, o dodatnim tempie wzrostu.

Podsumowanie

Badania empiryczne potwierdzają, iż stopa oprocentowania kredytów wykazuje odwrotnie proporcjonalną i nieliniową zależność od szacunkowej wartości likwidacyjnej kredytu. Co więcej, to właśnie wartość likwidacyjna stanowiąca część wartości aktywów kredytobiorcy ma dla banków istotne znaczenie, w odróżnieniu od wartości kapitałów własnych. Ocena parametru związanego z kapitalizacją spółek okazała się nieistotna statystycznie.

Wartość kapitałów własnych kredytobiorcy i jego zdolność do generowania dochodu mierzona wartością rynkową kapitałów okazuje się mieć małe znaczenie. Banki zawierając umowy kredytowe i wyznaczając stopy procentowe biorą pod uwagę przede wszystkim wysokość kwot możliwych do odzyskania w przypadku braku spłaty kredytu oraz fakt, że kredytobiorca w ramach swoich możliwości będzie starał się spłacać kwoty przewyższające jedynie wartość likwidacyjną kredytu dla uniknięcia egzekucji długu. W ewentualnym procesie renegotjacji banki nie posiadają wiarygodnej groźby zmuszającej kredytobiorcę do wyższej spłaty.

IMPACT OF THE LIQUIDATION VALUE ON THE BANK CREDIT INTEREST RATE

Summary

The paper presents an empirical analysis of the interest rate relationship with the estimated liquidation value of bank credit. The study involved 34 companies quoted on the Warsaw Stock Exchange using panel data from the years 2006-2010. The results confirmed the theoretical predictions of the existence of a strong loan's interest rate dependence on the liquidation value. The interest rate is inversely and non-linearly related to the estimated liquidation value of the loan. It also appeared, that it is not dependent on the capitalization of companies.

Michał Polasik

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

ROZWÓJ RYNKU PŁATNOŚCI ZBLIŻENIOWYCH W POLSCE

Wprowadzenie

Sektor bankowy na świecie wiązał duże nadzieje z zastosowaniem technologii zbliżeniowej do obsługi płatności detalicznych. Działanie kart zbliżeniowych oparte jest na rozwoju technologii identyfikacji radiowej RFID¹. Liczne zalety tego rozwiązania sugerowały, że przyniesie ono ogromne korzyści, zwłaszcza w obsłudze płatności niskokwotowych. Niezwykła prostota karty zbliżeniowej, pozwalająca na intuicyjne stosowanie przez przysunięcie karty do terminala, sprawia, że jest ona uważana przez klientów za bardzo wygodną formę płatności. Karty te są najszybszą elektroniczną formą płatności, w przypadku gdy są stosowane w transakcjach do określonego limitu niskokwotowego bez użycia kodu PIN². Pierwszym znaczącym wdrożeniem kart zbliżeniowych w zastosowaniu płatniczym był system Octopus w Hong-Kongu uruchomiony w 1997 r., obsługującego opłaty w komunikacji miejskiej. Natomiast pierwszym pilotażem bankowych kart płatniczych wyposażonych w technologię zbliżeniową był program MasterCard PayPass w grudniu 2002 r. na Florydzie. Do końca 2009 r. nastąpiło znaczne rozpowszechnienie płatniczych kart zbliżeniowych na świecie, a ich łączna liczba wynosiła ponad 230 mln, wydanych głównie w USA i Japonii³. Jednakże segment kart zbliżeniowych w Europie pozostawał do niedawna we wstępnej fazie rozwoju.

Celem pracy jest ocena stanu rozwoju polskiego rynku kart zbliżeniowych w latach 2008-2011. Praca oparta jest na wynikach badania ankietowego skierowanego we wrześniu 2011 r. do przedstawicieli banków i agentów

¹ RFID – Radio Frequency IDentification – jest technologią umożliwiającą zdalny odczyt układów scalonych za pomocą fal radiowych; szerzej w: G. Hancke: *RFID and Contactless Technology*. W: *Smart Cards, Tokens, and Security Applications*. Ed. K.E. Mayes, K. Markantonakis. Springer, New York 2008.

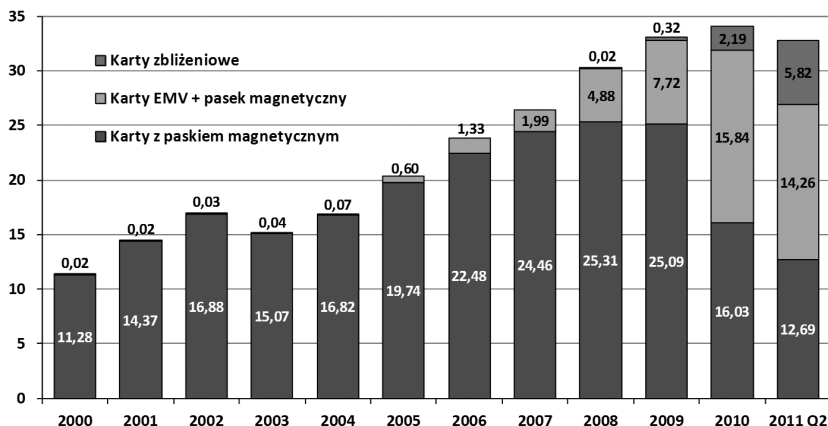
² M. Polasik, J. Górka, G. Wilczewski, J. Kunkowski, K. Przenajkowska, N. Tetkowska: *Time Efficiency of Point-of-Sale Payment Methods: The Empirical Results for Cash, Cards and Mobile Payments*. 17 February 2011, Social Science Research Network.

³ M. Polasik, E. Starogarska, J. Kunkowski, K. Maciejewski: *The Global Contactless Payment Cards Market. Development, Opportunities and Perspectives*. Polasik Research, Report, February 2011.

rozliczeniowych, zaangażowanych w wydawanie kart i obsługujących płatności zbliżeniowe na rynku polskim. Odpowiedzi udzieliło 14 banków, posiadających w portfolio 93% wszystkich zbliżeniowych kart płatniczych wydanych w Polsce, oraz 5 agentów rozliczeniowych, reprezentujących całą polską sieć zbliżeniowych terminali POS w momencie badania. Zatem badanie cechuje reprezentatywność wyników dla całego rynku płatności zbliżeniowych.

1. Wydawnictwo zbliżeniowych kart płatniczych w Polsce

Na polskim rynku karty zbliżeniowe pojawiły się po raz pierwszy w grudniu 2007 r. za sprawą Banku Zachodniego WBK SA, który przy współpracy z organizacją MasterCard wydał zbliżeniową kartę płatniczą pre-paid Maestro PayPass, w formie pieniądza elektronicznego na okaziciela. W kwietniu 2008 r. bank ten wprowadził kartę kredytową MasterCard PayPass, a w październiku 2008 r. wydał pierwszą w Polsce kartę zbliżeniową payWave organizacji Visa. Do końca 2008 r. Bank Zachodni WBK wydał łącznie 19,5 tys. kart zbliżeniowych. W 2009 r. na polskim rynku pojawiło się aż pięciu nowych wydawców kart zbliżeniowych, jednocześnie rok ten był pierwszym, w którym karty zbliżeniowe zaczęły być wydawane na szerszą skalę, osiągając liczbę wydanych kart na poziomie 321 tys. Wciąż jednak stanowiły one zaledwie 1% wszystkich kart płatniczych funkcjonujących na rynku polskim (rysunek 1). Nastąpiła wtedy jednak zmiana świadomości środowiska bankowego oraz wybranych grup klientów w zakresie tej technologii, do czego w istotny sposób przyczyniło się wprowadzenie gadżetów płatniczych MasterCard PayPass, tj. zbliżeniowych naklejek, breloczków oraz zegarków.



Rys. 1. Liczba kart płatniczych wyemitowanych w Polsce

Źródło: Narodowy Bank Polski oraz wyniki badania ankietowego wydawców kart płatniczych.

Natomiast za prawdziwy przełom na rynku płatności zbliżeniowych w Polsce należy uznać 2010 r., w którym nastąpił skokowy wzrost liczby wydanych kart do 2,2 mln (rysunek 1). Wzrost ten wynikał głównie z wdrożenia płatności zbliżeniowych przez największy polski bank, PKO BP SA, który od września 2010 r. rozpoczął wydawanie kart zbliżeniowych Visa payWave jako podstawowych kart debetowych do rachunków oszczędnościowo rozliczeniowych wszystkim swoim klientom. Do końca 2010 r. łączna liczba wydawców kart zbliżeniowych wzrosła do 19 podmiotów. Od tego roku technologia zbliżeniowa została włączona do standardowych rozwiązań stosowanych w polskiej bankowości detalicznej.

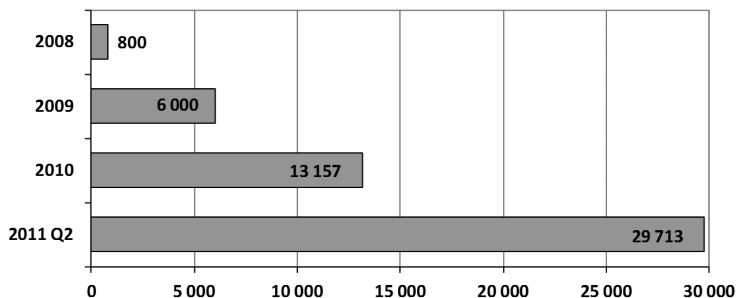
W 2011 r. kontynuowany był dynamiczny trend wzrostowy wydawnictwa kart zbliżeniowych, a ich liczba wzrosła na koniec czerwca do poziomu 5,8 mln kart. Przyczynił się do tego bank Pekao SA, drugi największy bank na rynku polskim, który rozpoczął wydawanie zbliżeniowej karty debetowej MasterCard PayPass wszystkim posiadaczom Eurokonta. Do końca czerwca 2011 r. wydawcami kart zbliżeniowych było łącznie 26 banków. W ramach polskiego rynku, na którym funkcjonowało łącznie 32 mln kart płatniczych, karty zbliżeniowe osiągnęły w krótkim czasie wysoki udział 18%. Warto zauważyć, że karty zbliżeniowe stanowiły prawie 1/3 wszystkich kart płatniczych wyposażonych w mikroprocesor w standardzie EMV. W 2011 r. karty zbliżeniowe były już znacznie rozpowszechnione na polskim rynku, a osiągnięty stopień penetracji był czymś wyjątkowym na skalę europejską.

2. Rozwój sieci akceptacji płatności zbliżeniowych

Pionierem obsługi płatności zbliżeniowych na polskim rynku było od 2008 r. centrum autoryzacyjno-rozliczeniowe eService, które w wymienionym roku uruchomiło sieć akceptacji obejmującą 800 punktów. W 2009 r. w działalność tę zaangażował się także agent rozliczeniowy First Data Polska. Te pierwsze inwestycje w sieć zbliżeniowych terminali POS w latach 2008-2009, które obejmowały m.in. sieć Żabka Polska i restauracje McDonalds, miały ogromne znaczenie, gdyż umożliwiły przełamanie zasadniczej bariery wejścia tej nowej technologii na rynek. Wynikała ona z faktu, że inwestowanie pojedynczego agenta rozliczeniowego w infrastrukturę dla nowego rozwiązania jest nieopłacalne do momentu uzyskania pozytywnego efektu sieciowego⁴. Z kolei dla banku wydawanie instrumentów płatniczych w ramach nowego rozwiązania wydaje się nieracjonalne, dopóki nie będzie istniała odpowiednio duża sieć akceptacji, w której mógłby on być użyty. Dzięki inwestycjom

⁴ J. Church, N. Gandal, D. Krause: *Indirect Network Effects and Adoption Externalities*. „Review of Network Economics” September 2008, Vol. 7, Iss. 3, s. 337-338.

poczynionym przez agentów rozliczeniowych, a także dofinansowaniu ze strony organizacji płatniczych, do końca 2009 r. powstała w Polsce sieć 6000 terminali POS, która okazała się wystarczająco duża, aby banki przekonały się co do celowości wdrażania technologii zbliżeniowej w wydawanych przez siebie kartach płatniczych (rysunek 2).



Rys. 2. Liczba zbliżeniowych terminali płatniczych POS w Polsce

Źródło: Wyniki badania ankietowego agentów rozliczeniowych działających w Polsce.

W 2010 r. na rynku akceptacji płatności zbliżeniowych pojawiło się kolejnych 3 agentów rozliczeniowych i systematycznie rozwijana była sieć zbliżeniowych terminali POS (rysunek 2). Zamiar wsparcia rozwoju sieci akceptacji kart zbliżeniowych był także jedną z przesłanek uruchomienia programu „Kartą Visa Zapłacisz Wszędzie”, w ramach którego nowo instalowane terminale płatnicze, aby uzyskać pełne dofinansowanie z programu, powinny obsługiwać m.in. płatności zbliżeniowe⁵. Z kolei organizacja MasterCard wspierała rozwój rynku poprzez dofinansowywanie konkretnych wdrożeń akceptacji płatności zbliżeniowych w sieciach handlowych oraz organizowanie akcji promocyjnych typu buy&get. Tym samym programy organizacji płatniczych przyczyniają się bezpośrednio do przyspieszenia rozwoju sieci akceptacji płatności zbliżeniowych.

Analiza udziału zbliżeniowych terminali POS w całej polskiej sieci akceptacji kart potwierdza rosnące znaczenie tej technologii. Na koniec 2009 r. terminale zbliżeniowe stanowiły niespełna 3% wszystkich terminali POS, ale w 2010 r. ich udział wzrósł do poziomu 5,4%. Prawdziwym przełomem było jednak I półrocze 2011 r., gdy ich udział osiągnął ponad 12%. W związku z tym płatności zbliżeniowe stają się już dostępne dla przeciętnych użytkowników kart.

⁵ Program „Kartą Visa Zapłacisz Wszędzie” został podjęty w 2010 r. przez organizację Visa Europe wspólnie z bankami członkowskimi w Polsce. Stanowi on inicjatywę mającą na celu podwojenie liczby placówek przyjmujących karty płatnicze w Polsce do poziomu ok. 400 tys. do końca 2015 r., za: Informacje prasowe organizacji Visa Europe.

W akceptację kartami zbliżeniowymi w Polsce zaangażowały się już sieci reprezentujące wiele znanych marek, m.in.: McDonald's, Żabka, Kolporter, coffeeheaven, Empik, Matras, Sferis, Shell, T-Mobile, Smyk, Douglas, Cinema City, Multikino, Rossmann. Płatności zbliżeniowe akceptują także biletomaty w Warszawie i Wrocławiu oraz automaty sprzedażowe niektórych firm. We Wrocławiu dokonano także integracji wrocławskiej karty miejskiej URBAN-card z bankowymi zbliżeniowymi kartami płatniczymi, wydawanymi przez Bank Zachodni WBK i Citibank Handlowy. Przykładem działań na bardzo dużą skalę było zaangażowanie organizacji MasterCard w wykorzystanie płatności zbliżeniowych na 7 czołowych festiwalach muzycznych i filmowych (m.in. na Heineken Open'er Festival). W latach 2008-2010 podczas tych festiwali zrealizowano ponad 300 000 transakcji kartami MasterCard PayPass o łącznej wartości 3 mln zł, a także wydano 40 000 nowych przedpłaconych kart zbliżeniowych ALTER KART. Zbliżeniowe terminale POS wkraczają również coraz szerzej do obiektów sportowych. Sieć terminali została już wdrożona m.in. na kilkunastu stadionach ekstraklasy oraz PGE Arena w Gdańsku.

3. Transakcyjność kart zbliżeniowych

W początkowym okresie rozwoju rynku płatności zbliżeniowych zarówno organizacje płatnicze, jak i banki oraz agenci rozliczeniowi koncentrowali się na wydawaniu zbliżeniowych instrumentów płatniczych i wdrażaniu akceptacji tej technologii w ramach sieci terminali POS. Liczba transakcji w naturalny sposób była wtedy niewielka. Od 2010 r. działania te zaczęły przynosić znaczące rezultaty w postaci rosnącej liczby transakcji. W 2011 r. kontynuowany był dynamiczny trend wzrostowy dla liczby transakcji realizowanych kartami zbliżeniowymi, która w przeciągu pierwszego półrocza wyniosła 3,85 mln. Przeciętna liczba transakcji przypadających na jedną kartę zbliżeniową wynosiła w tym okresie 0,97⁶. Biorąc pod uwagę, że aktywność polskich posiadaczy kart płatniczych jest wciąż stosunkowo niewielka (w skali całego rynku), a zakres akceptacji kart zbliżeniowych jest ograniczony, można wynik ten uznać za sukces. Ważnym czynnikiem transakcyjności kart zbliżeniowych była możliwość płacenia nimi w komunikacji miejskiej aglomeracji wrocławskiej oraz innych miast. Przeciętna wartość transakcji zbliżeniowych pozostawała w latach 2010 i 2011 na zbliżonym poziomie, wynoszącym odpowiednio 17,13 zł i 18,66 zł na jedną transakcję.

⁶ Szacunki oparte na danych uzyskanych od 14 banków i 5 agentów rozliczeniowych. Parametry zostały oszacowane dla transakcji zrealizowanych w I półroczu 2011 r. Podstawę stanowiła średnioroczna liczba kart zbliżeniowych.

Obecnie obserwowalne są już efekty inwestycji sektora bankowego w technologię zbliżeniową. Szacunki oparte na danych uzyskanych w ramach badania sugerują, że dodanie funkcjonalności zbliżeniowej do karty płatniczej skutkowało przeciętnym przyrostem liczby zrealizowanych transakcji o ok. 7% w stosunku do tradycyjnej karty płatniczej (w przypadku kart MasterCard PayPass było to 11%). Dodanie funkcji akceptacji kart zbliżeniowych w terminalu POS statystycznie generowało natomiast liczbę zbliżeniowych transakcji na takim terminalu stanowiącą 10% przeciętnej liczby transakcji stykowych dokonywanych na terminalu, o typowej charakterystyce. Biorąc pod uwagę niezwykle dynamiczne tempo wzrostu liczby wydawanych kart zbliżeniowych oraz realizowanych z ich użyciem transakcji należy oczekiwać, że transakcyjność kart i terminali zbliżeniowych będzie systematycznie wzrastała. Tym samym technologia ta przyczyni się do zastępowania płatności gotówkowych.

4. Potencjał i bariery rozwoju rynku

Przeprowadzone badanie ankietowe pozwoliło wyjaśnić przyczyny sukcesu kart zbliżeniowych w Polsce oraz określić potencjalne bariery dalszego rozwoju tego segmentu rynku. Najważniejszym powodem zaangażowania się banków działających w Polsce w wydawanie kart zbliżeniowych było uzyskanie korzyści marketingowych oraz budowa wizerunku jako instytucji innowacyjnej (rysunek 3). Niewątpliwie karty zbliżeniowe znakomicie nadawały się do tego celu, zwłaszcza jeśli były oferowane w nietypowej formie, np. jako breloczki, naklejki na telefon i inne gadżety. Ponadto wskazano na chęć pozyskania nowych klientów oraz podążanie za ogólnym trendem rynkowym. Można przypuszczać, że dążeniem do zdobycia nowych klientów kierowały się w większym stopniu banki, które jako pierwsze zaangażowały się w wydawanie kart zbliżeniowych.



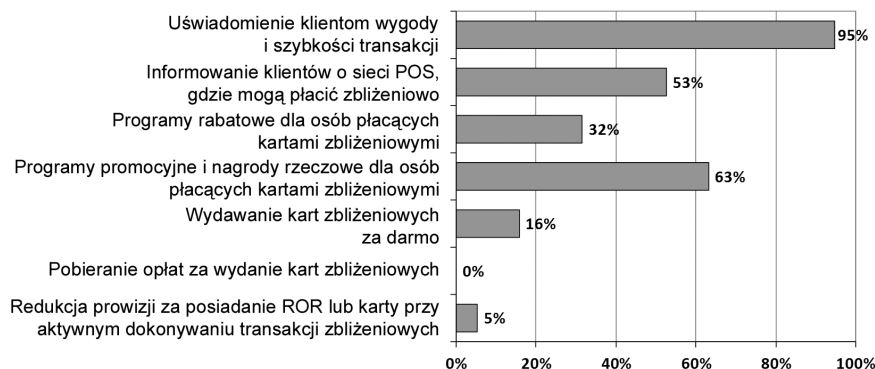
Rys. 3. Najważniejsze przyczyny zaangażowania banku w wydawanie kart zbliżeniowych

Nota:

N = 14; wybór wielokrotny.

Źródło: Wyniki badania ankietowego banków-wydawców kart zbliżeniowych.

Na szczególną uwagę zasługuje możliwość połączenia wdrożenia płatności zbliżeniowych z wdrożeniem mikroprocesorowego standardu EMV (rysunek 3). Aspekt ten wskazuje na uzyskanie przez polskie banki istotnych korzyści z opóźnienia wdrożenia tego standardu. Oddzielne wdrażanie standardu EMV i technologii zbliżeniowej jest znacznie droższe niż wprowadzenie ich jednocześnie. Negatywnym przykładem są rynki krajów Europy Zachodniej, gdzie banki wcześniej dokonały migracji kart do standardu EMV i ze względu na poniesione znaczne nakłady obecnie w dużo mniejszym stopniu angażują się w rozwój technologii zbliżeniowej (z wyjątkiem Wielkiej Brytanii). Podczas gdy w przypadku Polski łączne wdrożenie tych dwóch technologii pozwoliło na uzyskanie pozycji europejskiego lidera w zakresie płatności zbliżeniowych. Warto dodać, że wdrożenie kart zbliżeniowych nie było elementem strategii międzynarodowych grup kapitałowych, do których należy część polskich banków (rysunek 3). W rzeczywistości dynamiczny rozwój płatności zbliżeniowych w Polsce jest przede wszystkim wynikiem krajowych inicjatyw organizacji płatniczych i działań polskiego sektora bankowego.



Rys. 4. Czynniki najskuteczniej zachęcające polskich klientów do aktywnego dokonywania transakcji zbliżeniowych

Nota:

N = 19; wybór wielokrotny.

Źródło: Wyniki badania ankietowego banków-wydawców kart zbliżeniowych i agentów rozliczeniowych.

Opinie przedstawicieli banków wskazują na to, że spontaniczne zainteresowanie klientów kartami zbliżeniowymi należałoby ocenić jako umiarkowane (54% wskazań na „często” i 46% „rzadko”; N = 12). Za najskuteczniejszy sposób zachęcania klientów do aktywnego korzystania z kart zbliżeniowych uznano natomiast uświadomienie im korzyści, jakie odnoszą dzięki ich stosowaniu (rysunek 4). Za skuteczne uznano także programy promocyjne i konkursy oferujące nagrody rzeczowe. Inną formą edukacji klientów jest informowanie ich od dostępności sieci punktów akceptacji kart zbliżeniowych. Jedna trzecia respondentów wskazała także na skuteczność programów rabatowych. Stosunkowo mniejsze znaczenie dla aktywności klientów ma darmowe wydawanie kart zbliżeniowych, jak również redukcja prowizji bankowych (np. za posiadanie ROR lub karty).

W najbliższym czasie (w perspektywie 2012 r.) o tempie rozwoju sieci akceptacji zdecyduje przede wszystkim wydawanie przez banki kart zbliżeniowych jako podstawowych kart debetowych do rachunku ROR (rysunek 5). Ten czynnik, na który wskazało prawie 3/4 respondentów, gwarantuje funkcjonowanie na polskim rynku dużej liczby kart zbliżeniowych, co daje agentom rozliczeniowym pewność co do perspektyw rozwoju tej technologii.



Rys. 5. Czynniki, które będą miały największy wpływ na rozwój sieci zbliżeniowych terminali POS w Polsce w latach 2011-2012

Nota:

N = 19; wybór wielokrotny.

Źródło: Wyniki badania ankietowego banków-wydawców kart zbliżeniowych i agentów rozliczeniowych.

Drugim czynnikiem pod względem znaczenia okazał się program „Kartą Visa Zapłać wszędzie”, a kolejnym dofinansowanie rozwoju sieci terminali przez organizację MasterCard. W związku z tym należy uznać, że programy organizacji płatniczych, polegające na bezpośrednich inwestycjach w sieć akceptacji, stanowią niezwykle ważny stymulant dla polskiego rynku płatności zbliżeniowych. Za bardzo ważne czynniki respondenci uznali także zainteresowanie ze strony klientów oraz handlowców (rysunek 5). Jednak te dwa czynniki mogą stanowić zarówno bodziec rozwoju, jak i poważną barierę popularyzacji płatności zbliżeniowych. Wzrost zainteresowania klientów i handlowców jest procesem długotrwałym, wymaga działań edukacyjnych oraz stworzenia korzystnych warunków finansowych dla tych uczestników rynku. Raczej niewielu respondentów liczyło na rozwój infrastruktury zbliżeniowej w związku z Mistrzostwami Europy w piłce nożnej w 2012 r.

Podsumowanie

Rynek kart zbliżeniowych w Polsce przeszedł zasadnicze przeobrażenie. W latach 2007-2009 karty zbliżeniowe znajdowały się w fazie wprowadzania na rynek według klasycznego cyklu życia produktu, która cechowała się wzmocnionymi nakładami inwestycyjnymi i niewielkimi przychodami. Rok 2010 stanowił przełom, podczas którego nastąpiło przejście do fazy intensywnego wzrostu, kontynuowanego w 2011 r. Sugeruje to słuszność strategii

powszechnego wydawania kart zbliżeniowych do rachunków oszczędnościowo--rozliczeniowych. Także sieć zbliżeniowych terminali POS podlega intensywnemu rozwojowi i zasięg akceptacji tej technologii szybko się zwiększa.

Dynamika rozwoju rynku płatności zbliżeniowych w Polsce stanowi sukces na skalę europejską. Jedną z jej przyczyn było znaczne opóźnienie procesu migracji polskiego sektora bankowego do standardu kart mikroprocesorowych EMV, a następnie połączenie go z wdrożeniem technologii zbliżeniowej na masową skalę. Jednak kluczowym czynnikiem rozpoczęcia i powodzenia procesu wprowadzania tej innowacji na rynek było zainicjowanie i dofinansowanie rozwoju sieci zbliżeniowych terminali POS w ramach programów organizacji płatniczych MasterCard i Visa.

THE DEVELOPMENT OF CONTACTLESS PAYMENT MARKET IN POLAND

Summary

The aim of the article is to assess the factors that stimulate banks and payment organizations to introduce contactless cards onto Polish market, as well as the barrier for the development of this innovation. The work is based on results of survey study of banks and settlement agents. Polish market of contactless cards has undergone a significant transformation, and since 2010 has entered a phase of rapid growth.

Małgorzata Solarz

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

KONCEPCJA RACHUNKU BANKOWEGO DLA KAŻDEGO SPOSOBEM NA OGRANICZENIE WYKLUCZENIA FINANSOWEGO

Wprowadzenie

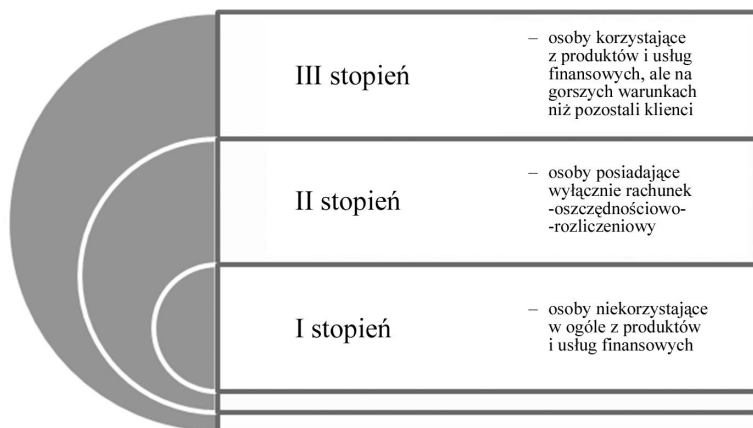
Zjawisko wykluczenia finansowego nabiera szczególnego wymiaru w czasach naznaczonych niepewnością spotęgowaną przez kryzys gospodarczy. Turbulentne otoczenie utrudnia zarządzanie budżetem gospodarstwa domowego, stąd grono podmiotów odczuwających trudności w dostępie do odpowiednich dla nich produktów i usług bankowych powiększa się. Wzrastający odsetek osób narażonych na wykluczenie finansowe sprawił, że decydenci państw i eksperci organizacji międzynarodowych zwrócili swoją uwagę na tę grupę społeczną.

Współcześnie na całym świecie można obserwować działania, które służą inkluzji finansowej. Bierna nie pozostała również Komisja Europejska, która latem 2011 r. opublikowała zalecenie w sprawie dostępu do zwykłego rachunku bankowego. Stanowi ono kolejny etap prac Wspólnoty nad propagowaniem idei rachunku bankowego dla każdego (*basic bank account*). Temu właśnie zagadnieniu poświęcony będzie niniejszy artykuł, w którym oprócz przedstawienia istoty tej koncepcji podjęta zostanie próba identyfikacji jej zalet i wad jako instrumentu ograniczania zjawiska wykluczenia finansowego.

1. Wykluczenie i inkluzja finansowa

Wykluczenie finansowe zostało zdefiniowane przez Komisję Europejską w raporcie z 2008 r. Oznacza ono „[...] proces, w którym obywatele doświadczają problemów w dostępie do i/lub korzystaniu z produktów i usług finansowych oferowanych na głównym rynku (*mainstream market*), które są odpowiednie do ich potrzeb i umożliwiają im prowadzenie normalnego życia

w społeczeństwie”¹. Studiując opracowania różnych organizacji, m.in. Banku Światowego, Międzynarodowego Funduszu Walutowego czy wspomnianej Komisji Europejskiej, można zauważyć, że wykluczenie finansowe należy rozpatrywać w trzech stopniach przedstawionych na rysunku. 1.



Rys. 1. Stopnie wykluczenia finansowego

Najważniejszym z punktu widzenia rozważań prowadzonych w niniejszym artykule jest stopień pierwszy, który dotyczy tzw. nieubankowienia. Mierzy się go rzeczywistą liczbą osób nieposiadających rachunku bankowego albo częściej odsetkiem danej populacji. Dane empiryczne z 2010 r. pokazują, że 56% dorosłej ludności świata jest nieubankowiona, a tym samym można o nich powiedzieć, że są wykluczeni finansowo. Oczywiście wskaźniki te kształtują się odmiennie dla krajów wysokorozwiniętych i rozwijających się, gdzie wynoszą odpowiednio (17% i 64%)².

Jedną z przyczyn niskiego ubankowienia ludności jest utrudniony fizyczny dostęp do oferty systemu finansowego. Występuje silna ujemna korelacja między takimi wskaźnikami, jak liczba placówek bankowych przypadających na 100 tys. mieszkańców czy na 1000 km² a poziomem wykluczenia finansowego. Banki zainteresowane są obszarami gęsto zaludnionymi, gdzie mieszka więcej ich potencjalnych klientów, stąd wykluczenie finansowe bardziej dotyczy gospodarstw domowych o niskich dochodach zamieszkujących tereny wiejskie³. Zastanawiającym może być zatem dość wysoki wskaźnik nieubankowienia

¹ *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*. Ed. L. Anderloni. European Commission, Brussels 2008, s. 9.

² *Access to Financial Services and the Financial Inclusion Agenda around the World: A Cross-Country Analysis with a New Data Set*. The CGAP – The World Bank, Washington 2011, s. 3.

³ *Consumer Finance for the Rest: Opportunities and Strategies for the Unbanked*. „Euromonitor International” 2010, s. 6.

w krajach wysoko rozwiniętych, o dobrym dostępie do infrastruktury bankowej. Otóż okazuje się, że na jego wartość wpływają m.in. samowykluczenie finansowe (tj. dobrowolna rezygnacja z posiadania rachunku bankowego) oraz trudności z otwarciem konta osobistego, których doświadczają niekiedy nierezydenci – osoby wyjeżdżające za granicę na studia lub w celu podjęcia tymczasowego zatrudnienia oraz uchodźcy o nieuregulowanej sytuacji prawnej.

Na całym świecie prowadzone są działania, które mają na celu zapobieganie niepożądanemu społecznie zjawisku ekskluzji finansowej oraz przywracać osoby wykluczone do systemu finansowego. Określa się je mianem inkluzji finansowej (*financial inclusion*). W akcje zaangażowane są rządy poszczególnych państw, organizacje pozarządowe, banki i inne instytucje finansowe, organizacje międzynarodowe – każdy podług swoich kompetencji. Inicjatywy służące inkluzji finansowej swoich obywateli podejmuje też Komisja Europejska. Jedną z nich jest propagowanie koncepcji rachunku bankowego dla każdego.

2. Koncepcja rachunku bankowego dla każdego jako usługi powszechnie dostępnej w Unii Europejskiej

Koncepcja rachunku bankowego dla każdego zrodziła się kilka lat temu podczas debaty nad problemem usług finansowych świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym, a ściślej – powszechnych usług finansowych⁴. Stwierdzono, że spośród produktów bankowych najbardziej użytecznym jest konto osobiste, stanowi bowiem niejako „furtkę” do wielu innych usług bankowych.

Tempo i zakres prac nad wdrożeniem koncepcji rachunku bankowego dla każdego, czyli powszechnie dostępnego konta osobistego bez możliwości debetu (*non-borrowing current account*) były zróżnicowane w poszczególnych państwach członkowskich. W sześciu wprowadzono ustawowe regulacje, które obligują banki do otwarcia rachunku na życzenie (Belgia, Dania, Francja, Finlandia, Holandia, Szwecja), w innych te kwestie normują kodeksy dobrych praktyk bankowych (Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Słowenia, Włochy, Wielka Brytania), wreszcie w pozostałych 15 państwach UE nie istnieją żadne przepisy traktujące o obowiązku prowadzenia podstawowych rachunków bankowych dla klientów, którzy wyrażą chęć ich posiadania⁵.

⁴ W. Szpringer: *Spoleczna odpowiedzialność banków. Między ochroną konsumenta a osłoną socjalną*. Wolters Kluwer, Warszawa 2009, s. 146.

⁵ *Basic Banking Services*. Directorate General for International Policies, Policy Department A: Economic and Scientific Policy, European Parliament, Brussels 2011, s. 7.

Krajem, który wcześniej zaangażował się w upowszechnianie koncepcji rachunku bankowego dla każdego była Belgia. Na początku stosowne przepisy zamieszczono w Kodeksie dobrych praktyk bankowych, postawiono bowiem na samoregulację rynku. Niestety nie przyniosło to zamierzonego efektu, banki niechętnie oferowały konta niedochodowym klientom. Wobec tego w 2004 r. uchwalono ustawę o rachunku podstawowym, którego funkcjonalność sprowadzała się do możliwości wykonywania przelewów, pobierania gotówki, otwierania depozytów i wydawania karty debetowej. Opłatę roczną za prowadzenie ustalono na poziomie 12 euro. W celu zabezpieczenia skuteczności roszczenia o rachunek bankowy utworzono pozasądowy organ rozstrzygania sporów. Bankom, które nie respektują prawa do konta, grozi kara grzywny od 500 do 20 000 euro. W 2007 r. parlament belgijski znowelizował ustawę dotyczącą rachunku podstawowego wprowadzając gwarancje dla ich posiadaczy uwikłanych w procedurę upadłościową⁶.

Z belgijskich doświadczeń przy formułowaniu swojej rekomendacji korzystała Komisja Europejska.

3. Zalecenie Komisji Europejskiej w sprawie dostępu do podstawowego rachunku płatniczego

Komisja Europejska w dniu 18 lipca 2011 r. opublikowała zalecenie w sprawie dostępu do podstawowego rachunku płatniczego. Swoją decyzję uzasadniła tym, iż posiadanie konta bankowego stało się obecnie nieodzownym warunkiem pełnego uczestnictwa w życiu gospodarczym i społecznym. Tymczasem w Unii Europejskiej ok. 30 mln konsumentów w wieku powyżej 18 lat nie ma konta bankowego, z czego jak się szacuje 6 mln do 7 mln na skutek odmowy dostępu do niego. Najgorzej rzecz ma się w Rumunii, gdzie aż 39% ankietowanych doświadczyło problemów w otwarciu podstawowego rachunku bankowego, a najlepiej w Holandii, gdyż tam dotyczy to tylko 3% obywateli⁷.

Unijny komisarz M. Barnier odpowiedzialny za rynek wewnętrzny i usługi podkreśla: „Dostęp do podstawowego konta bankowego to jeden z priorytetów Aktu o jednolitym rynku. Dzięki niemu możliwe jest poprawienie warunków życia milionów Europejczyków. Jest ważne, aby położyć kres praktykom, z powodu których część osób pozbawiona jest dostępu do tego rodzaju kluczowych usług. Implementacja zalecenia KE stworzy im możliwość pełnego uczestnictwa w społeczeństwie oraz korzystania z dobrodziejstw jednolitego rynku”⁸.

⁶ W. Szpringer: Op. cit., s. 179.

⁷ *Basic Banking Services...*, op. cit., s. 11.

⁸ *Komisja propaguje dostęp do podstawowych i tanich kont bankowych dla wszystkich obywateli*. Europa – Press Releases, <http://europa.eu> [5.01.2012]).

Zalecenie Komisji Europejskiej w sprawie dostępu do podstawowego konta płatniczego sugeruje, że władze państw powinny przyjąć na siebie obowiązki dopilnowania, aby:

1. Każdy konsument przebywający legalnie na terytorium Unii miał prawo do otworzenia i korzystania ze zwykłego rachunku bankowego u krajowego dostawcy usług płatniczych, pod warunkiem że dana osoba nie posiada innego rachunku bankowego. Prawo to powinno mieć zastosowanie niezależnie od sytuacji finansowej konsumenta, wynikającej np. z braku zatrudnienia lub ogłoszenia przez niego upadłości.
2. Przynajmniej jedna instytucja finansowa w kraju oferowała zwykle rachunki płatnicze⁹.

Państwa członkowskie mogą wyznaczyć jednego dostawcę (w Austrii utworzono specjalny bank oferujący „społeczny” rodzaj usług płatniczych) lub dopilnować, aby wnioski o otwarcie zwykłego rachunku płatniczego były rozdzielane pomiędzy różne podmioty finansowe (jak we Francji), bądź zobowiązać wszystkich dostawców do oferowania takiego produktu bankowego (w Belgii oferta wszystkich banków musi zawierać możliwość korzystania ze zwykłego rachunku płatniczego).

W dokumencie mowa o zwykłym rachunku bankowym, w ramach którego powinny być dostępne podstawowe usługi płatnicze, które pozwolą posiadaczowi na:

- przeprowadzenie wszelkich działań niezbędnych do jego otwarcia, prowadzenia i zamknięcia,
- zdeponowanie na nim pieniędzy i dokonywanie wypłat gotówkowych,
- wykonywanie transakcji płatniczych w drodze realizacji usług polecenia zapłaty czy przelewów bankowych.

Zwykle rachunki płatnicze powinny dawać konsumentom możliwość inicjowania zleceń płatniczych za pośrednictwem bankowości internetowej. Poza tym do rachunku może być wydana karta płatnicza umożliwiająca realizację transakcji o wartości nieprzekraczającej jego bieżącego salda. W zaleceniu wyraźnie napisano, że dostęp do rachunku płatniczego nie może być uzależniony od wykupienia dodatkowych usług, a podmiot oferujący tego rodzaju produkt finansowy nie powinien łączyć go z kredytem w rachunku bieżącym¹⁰.

Równie istotne, jak dostęp do rachunku bankowego, są koszty jego użytkowania przekładające się na jakość oferty. W cytowanej definicji wykluczenia finansowego mowa jest nie tylko o dostępie do produktów i usług

⁹ Commission Recommendation of 18 July 2011 on access to a basic payment account. Official Journal of the EU L 190, 21.7.2011, s. 89.

¹⁰ Ibid., s. 89-90.

bankowych, ale też o dopasowaniu ich do potrzeb konsumentów. Komisja Europejska przeprowadziła badania unijnego rynku, z których wynika, że wysokość opłat bankowych pobieranych za porównywalne usługi w poszczególnych państwach jest bardzo różna. Najwyższa średnia roczna opłata za utrzymanie konta bankowego występuje w Hiszpanii – ok. 178 euro, a najniższą – ok. 27 euro odnotowano w Bułgarii¹¹. Zdaniem komisarza Barniera rozbieżność ta przeczy idei jednolitego rynku i wymaga zmniejszenia. Ponadto z korzyścią dla klientów byłoby wprowadzenie standardowego nazewnictwa dotyczącego usług bankowych i sposobu prezentowania informacji. Z treści analizowanego zalecania KE wynika, że państwa członkowskie powinny dopilnować, aby dostęp do zwykłych rachunków płatniczych był zapewniany za racjonalną opłatą. Jej poziom ma być ustalany na podstawie następujących kryteriów: krajowych poziomów dochodów, średnich opłat związanych z rachunkami płatniczymi w danym państwie, całkowitych kosztów wiążących się z zapewnieniem zwykłego rachunku płatniczego, krajowych cen konsumpcyjnych¹².

4. Argumenty za i przeciw regulacji rachunku bankowego dla każdego jako instrumentu ograniczania wykluczenia finansowego

Koncepcja zwykłego rachunku bankowego dla każdego jest rozwiązaniem służącym inkluzji finansowej osób, które chcą, ale z pewnych względów nie mogą zostać posiadaczami rachunku bankowego. Zagwarantowanie konsumentom takiej możliwości wiąże się z wieloma korzyściami bezpośrednio przez nich odczuwanymi, ale nie pozostaje też obojętne względem systemu finansowego, w tym podmiotów oferujących analizowane produkty czy całej gospodarki.

Większość przedsiębiorców reguluje wszelkie zobowiązania bezgotówkowo, gwarancja otwarcia zwykłego rachunku bankowego sprawia, że potencjalny pracownik nie będzie czuł się napiętnowany tym, że pracodawca musi dla niego organizować wypłatę w kasie zakładu. Co więcej, w niektórych państwach UE posiadanie konta osobistego przekłada się wręcz na zdolność do podjęcia pracy¹³. Kolejne korzyści, jakie daje dostęp do podstawowego rachunku płatniczego, to oszczędność czasu i niższe koszty związane z rozliczaniem transakcji. Z wyliczeń doradców finansowych firmy Expander wynika, że opłacając na poczcie 4 rachunki miesięcznie w ciągu roku budżet domowy

¹¹ *KE wyrówna opłaty za prowadzenie konta w UE?* <http://www.forbes.pl> [9.01.2012].

¹² *Commission Recommendation...*, op. cit., s. 90.

¹³ *Basic Banking Services...* op. cit., s. 18-19.

gospodarstwa domowego obciążany jest kwotą 120 zł prowizji, podczas gdy dzięki dostępowi do rachunku bankowego za pośrednictwem Internetu można te koszty zredukować nawet do zera¹⁴. Jednocześnie mniejsza liczba transakcji z użyciem gotówki podnosi bezpieczeństwo konsumentów i sprzyja rozwojowi obrotu bezgotówkowego, a tym samym systemu finansowego danego kraju.

Dla gospodarstw domowych posiadających dostęp do Internetu korzyścią płynącą z dysponowania rachunkiem bankowym jest możliwość robienia zakupów w sklepach internetowych, które wymagają od klientów dokonywania elektronicznych płatności. Większy wybór produktów, często tańszych niż na lokalnym rynku to zalety dla konsumentów, ale jednocześnie większa liczba i wartość zawieranych w sieci transakcji oznacza rozwój rynku e-commerce, co stanowi korzyść dla gospodarki.

Wszelkie działania podejmowane na rzecz osób wykluczonych finansowo oceniane są przez społeczeństwo korzystnie, a zatem należy się spodziewać, że zalecenia dotyczące rachunku bankowego dla każdego wywołają pozytywną zmianę w postrzeganiu sektora usług finansowych jako otwartego na potrzeby konsumentów.

Doświadczenia krajów, które chciały wprowadzić podstawowe rachunki bankowe na bazie kodeksów dobrych praktyk pokazują, iż instytucje finansowe przystają do tego pomysłu niechętnie, gdyż oznacza to dla nich wyższe koszty. W czasach silnej konkurencji i niskich stóp procentowych głównym źródłem dochodów dla banków stają się opłaty i prowizje. Idea podstawowych rachunków bankowych dla każdego opiera się natomiast, na niskich kosztach dla klienta. Jediną korzyścią na jaką mogą liczyć instytucje finansowe w dłuższym okresie jest to, że sytuacja finansowa obecnego posiadacza podstawowego rachunku bankowego poprawi się i będzie on w przyszłości korzystał z innych bardziej dochodowych produktów banku.

Argumenty przemawiające na niekorzyść omawianego instrumentu, który ma służyć inkluzji finansowej to m.in. kwestia samowykluczenia i przeregulowania systemu bankowego. Koncepcja zwykłego rachunku bankowego dla każdego jest rozwiązaniem, które nie pomoże zwalczać wykluczenia finansowego względem osób, które mogą, ale nie chcą zostać posiadaczami konta osobistego. Ewentualnie część z nich może przekonałaby się do zawarcia umowy rachunku bankowego, jeśli będzie ona dawała gwarancję niskich czy wręcz zerowych kosztów obsługi. Warto też podkreślić, że warunkiem skuteczności wprowadzenia w życie koncepcji rachunku dla każdego jest dotarcie z informacją o możliwości skorzystania z takiej oferty do dużej grupy osób potencjalnie nią zainteresowanych, tj. nieubankowionych.

¹⁴ J. Sadowski: *Nie posiadasz konta w banku – co roku tracisz 120 zł*. <http://www.bankier.pl> [10.01.2012].

Drugim argumentem obnażającym słabość prezentowanej koncepcji jest obawa o nadmierną ingerencję administracyjną w system bankowy. Lepszym rozwiązaniem jest samoregulacja, jednak w krajach ją stosujących z uwagi na szczególnie charakter podstawowych kont płatniczych, okazała się nieskuteczna. Zaangażowanie instytucji finansowych skończyło się na zamieszczeniu stosownych zapisów w Kodeksach dobrych praktyk i deklaracjach ich realizacji. Jak już wspomniano, włączenie do oferty podstawowych rachunków płatniczych generuje dla banków więcej kosztów niż korzyści, więc jeśli nie muszą ich oferować, nie będą tego robiły. Taka sytuacja występowała w Niemczech, gdzie wiele instytucji bankowych odmawiało ludziom prawa do „konta dla każdego” (*Girokonto auf Guthabenbasis*). Dlatego w 2010 r. postanowiono rozwiązać ten problem ustawowo, wprowadzając produkt bankowy o nazwie *Pfändungsschutzkonto* (P-Konto), który chroni przed egzekucją komorniczą dochody konsumenta do wysokości 1028,89 euro¹⁵. Tym samym P-Konto daje dłużnikom możliwość regulowania na bieżąco rachunków i nie wyklucza ich finansowo.

Podsumowanie

Opublikowane w 2011 r. zalecenie Komisji Europejskiej w sprawie dostępu do podstawowego konta płatniczego ma wspierać finansową inkluzję konsumentów w Europie. Komisja zachęca państwa członkowskie, aby zadbały o udostępnienie tego rodzaju kont osobom fizycznym z zachowaniem rozsądnych stawek opłat za rachunek, niezależnie od miejsca pobytu czy statusu finansowego danego konsumenta. Komisja Europejska zapowiada, że będzie monitorowała stopień implementacji zalecenia w poszczególnych krajach członkowskich i jeśli zajdzie taka potrzeba zaproponuje dalsze działania, w tym środki ustawodawcze.

Bilans argumentów za i przeciw wykorzystaniu koncepcji rachunku bankowego dla każdego jako instrumentu inkluzji finansowej wychodzi na jej korzyść. Nie jest to rozwiązanie pozbawione wad, gdyż okazuje się nieskuteczne względem osób, które poddają się samowykluczeniu finansowemu, oraz budzi dyskusje w kwestii nadmiernej ingerencji administracyjnej w sektor bankowy. Jednak z drugiej strony wspiera osoby, które z różnych względów na wolnym rynku nie miałyby możliwości zostać posiadaczami rachunku bankowego. Zagwarantowanie powszechności tego podstawowego produktu bankowego w całej UE stanowiłoby dla konsumentów pierwszy krok na drodze do uzyskania dostępu do usług finansowych i czerpania korzyści oferowanych przez

¹⁵ Szerzej: *Pfändungsschutzkonto (P-Konto): Existenzminimum bleibt automatisch verfügbar*. <http://www.verbraucherzentrale-sh.de> [28.12.2011].

rynek finansowy Wspólnoty. Poza tym wejście w życie przepisów wywarłoby pozytywny wpływ na rozwój obrotu bezgotówkowego i zmianę w postrzeganiu sektora usług finansowych, jako otwartego na potrzeby konsumentów.

BASIC BANK ACCOUNT CONCEPT AS THE METHOD FOR FINANCIAL EXCLUSION REDUCTION

Summary

All over the world there are conducted activities aimed at reducing financial exclusion. Initiatives focused on financial inclusion are also taken up by the European Commission. One of them is the propagation of a Basic Bank Account concept, i.e. generally accessible personal non-borrowing current account. On 18th July 2011 an adequate recommendation was issued in this case.

The argument for Basic Bank Account concept is the reduction of financial exclusion regarding persons who would not be capable of acquiring such bank product at a free market. Apart from individual tangible advantages for households, enforcing such regulations would have positive influence on non-cash turnover development or changing the perception of financing sector into an open one towards consumers' needs. The concept will not be successful as a financial inclusion instrument in relation to individuals who surrender to self-exclusion, besides it also provokes discussion regarding over extensive administrative interference in banking sector.

Grażyna Woźniewska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

KONKURENCJA NA RYNKU POŚREDNIKÓW ŚWIADCZĄCYCH USŁUGI PŁATNICZE

Wprowadzenie

Polski rynek pośredników świadczących usługi płatnicze¹ jest rynkiem młodym, charakteryzującym się bardzo dynamicznym rozwojem. Podmioty tego rynku, czyli przedsiębiorstwa, które specjalizują się w przyjmowaniu wpłat za domowe zobowiązania i przekazywaniu ich na rachunki bankowe wystawców masowych działają w Polsce od 2002 r.². Do trzeciego kwartału 2011 r. przedsiębiorstwa te powstawały oraz prowadziły swoją działalność wyłącznie na podstawie ogólnych przepisów dotyczących działalności gospodarczej i nie musiały starać się o jakiekolwiek zezwolenia. Łatwość, z jaką można było rozpocząć działalność na rynku usług płatniczych, spowodowała wzrost konkurencji, co należy postrzegać pozytywnie³. Jednak fakt, że przez pierwszą dekadę funkcjonowania tych podmiotów ich działalność na rynku usług płatniczych nie była specjalnie regulowana i nie istniał szczególny

¹ Usługi płatnicze zdefiniowano w dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego jako działalność polegającą na m.in. przyjmowaniu wpłat gotówki i dokonywaniu wypłat gotówki z rachunku płatniczego oraz wszelkie działania niezbędne do prowadzenia rachunku. Por. Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, (Dz.Urz. UE L 319/1) – załącznik do art. 4. Brak w polskim prawie (do sierpnia 2011 r.) szczegółowych regulacji dotyczących działalności pośredników świadczących usługi płatnicze spowodował, że istnieje wiele określeń tych podmiotów, np. punkty kasowe (powszechnie nazywane okienkami kasowymi), firmy przyjmujące wpłaty na rachunki bankowe, pośrednicy płatności masowych gospodarstw domowych, pośrednicy rozliczeniowi, pośrednicy płatności gotówkowych.

² Por. *Raport z badania konkurencji na rynku pośredników opłat gotówkowych*. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta, Departament Analiz Rynku, Warszawa 2010, s. 16, http://www.uokik.gov.pl/analizy_rynku2.php#faq1013 [10.01.2012].

³ Powstanie i rozwój pośredników przyjmujących wpłaty gotówkowe na rachunki bankowe stworzyło przede wszystkim konkurencję dla Poczty Polskiej i agencji Banku PKO BP, które tradycyjnie obsługiwały tego typu płatności. Pojawiła się presja na obniżanie prowizji, co jest zjawiskiem korzystnym, ponieważ dla wielu konsumentów oznacza to zmniejszenie kosztów związanych z regulowaniem zobowiązań domowych.

nadzór nad tego typu instytucjami⁴ powodował różne następstwa. Jednym ze skutków braku nadzoru oraz obowiązkowych zabezpieczeń były zdarzające się bankructwa, powodujące negatywne konsekwencje finansowe dla klientów oraz spadek zaufania społecznego do wszystkich pośredników świadczących usługi płatnicze, także tych dobrze funkcjonujących. Te negatywne zjawiska wyraźnie wskazywały na konieczność wprowadzenia regulacji rynku usług płatniczych i ustanowienia nadzoru nad wszystkimi podmiotami świadczącymi usługi płatnicze. Ponadto, w 2007 r. przyjęta została przez Parlament Europejski i Radę Unii Europejskiej dyrektywa w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego⁵ i jej wdrożenie w Polsce było konieczne.

Wymienione przesłanki doprowadziły do uchwalenia w dniu 19 sierpnia 2011 r. ustawy o usługach płatniczych⁶ regulującej działalność wszystkich podmiotów świadczących usługi płatnicze oraz zapewniającej zwiększenie ochrony klientów korzystających z tych usług.

Wprowadzone regulacje rozpoczynają kolejny etap w rozwoju rynku pośredników świadczących usługi płatnicze w Polsce, dlatego żeby w przyszłości można było ocenić wpływ omawianych regulacji, niezbędna jest inwentaryzacja tego rynku (swoisty bilans otwarcia), tym bardziej, że brak rzetelnych danych – oficjalnych statystyk – powodował, że nie było również szczegółowej wiedzy na temat rynku usług płatniczych, a zwłaszcza panującej na nim konkurencji.

Celem artykułu jest charakterystyka konkurencji na rynku podmiotów świadczących usługi płatnicze w Polsce oraz przedstawienie głównych założeń nowej ustawy regulującej ich działalność.

1. Polski rynek usług płatniczych – stan w 2011 r.

Instytucje świadczące usługi płatnicze traktowane są jako elementy infrastruktury polskiego systemu płatniczego i są to przede wszystkim banki, które zgodnie z przepisami ustawy Prawo bankowe⁷, prowadzą rachunki bankowe i świadczą powyższe usługi w najszerszym możliwym zakresie. Pozostałe instytucje to⁸:

⁴ Co prawda 1 stycznia 2005 r. weszło w życie Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 kwietnia 2004 r. w sprawie sposobu, zakresu i terminów przekazywania przez podmioty uczestniczące w rozliczeniach pieniężnych i rozrachunkach międzybankowych danych niezbędnych do dokonywania przez Narodowy Bank Polski oceny funkcjonowania rozliczeń pieniężnych i rozrachunków międzybankowych, które swym zakresem objęło również podmioty zajmujące się przyjmowaniem płatności za rachunki domowe. Zgodnie z nim tacy pośrednicy zobowiązani są do przekazywania na żądanie Narodowego Banku Polskiego określonych danych statystycznych, dzięki czemu NBP ma możliwość monitorowania rozwoju tego rynku. Nie oznacza to jednak, że wprowadzona została jakkolwiek jego kontrola.

⁵ Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług..., op. cit.

⁶ Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz.U. nr 199, poz. 1175).

⁷ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe. (Dz.U. z 2001 r., nr 72, poz. 665 z późn. zm).

⁸ *Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w I półroczu 2011 roku*. Raport Departamentu Systemu Płatniczego, NBP, wrzesień 2011, s. 28, <http://www.nbp.pl> [10.01.2012].

1. Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe (SKOK-i), działające na podstawie ustawy o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych⁹. Z prowadzonych przez nie rachunków zarówno osoby fizyczne, jak i prawne mogą dokonywać rozliczeń w drodze bezgotówkowej.
2. Poczta Polska SA wykonująca niektóre usługi bankowe na podstawie ustawy o komercjalizacji państwowego przedsiębiorstwa użyteczności publicznej „Poczta Polska”¹⁰, spośród których najważniejszą i najpowszechniejszą jest przyjmowanie wpłat na rachunki bankowe. Poza tym popularną usługą jest przekaz pocztowy, czyli przekazanie gotówki od wpłacającego do odbiorcy.
3. Pośrednicy przyjmujący wpłaty na rachunki bankowe, działający na podstawie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej¹¹.
4. Instytucje realizujące przekazy pieniężne (np. Western Union, Money-Gram), najczęściej w obrocie międzynarodowym.

Tabela 1

Liczba podmiotów świadczących usługi płatnicze i ich placówek według stanu na grudzień 2010 r. i czerwiec 2011 r.

Podmioty świadczące usługi płatnicze	grudzień 2010	czerwiec 2011
1	2	3
banki:		
banki komercyjne	49	48
banki spółdzielcze	576	575
oddziały instytucji kredytowych	21	21
sieć bankowa:		
oddziały	6 929	6 979
placówki	7 211	6 859
SKOK-i:		
kasy	59	59
placówki	1 727	1 870
Poczta Polska:		
placówki	8 365	8 409
pośrednicy przyjmujący wpłaty na rachunki bankowe:		
instytucje	237	331
placówki	14 774	15 076
razem:		

⁹ Ustawa z dnia 14 grudnia 1995 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych [Dz.U. z 1996 r., nr 1, poz. 2, z późn. zm.].

¹⁰ Ustawa z dnia 5 września 2008 r. o komercjalizacji państwowego przedsiębiorstwa użyteczności publicznej „Poczta Polska”. [Dz.U. z 2008 r., nr 180, poz. 1109].

¹¹ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej [Dz.U. z 2004 r., nr 173, poz. 1807].

cd. tabeli 1

1	2	3
instytucje	943	1 035
placówki	39 006	39 193

Źródło: *Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w I półroczu 2011 roku*. Raport Departamentu Systemu Płatniczego, NBP, wrzesień 2011, s. 30, http://www.nbp.pl/systemplatniczy/ocena/ocena2011_1.pdf.

Z opublikowanych przez Narodowy Bank Polski (NBP) danych wynika, że w połowie 2011 r. w Polsce działało ogółem 1035 podmiotów świadczących usługi płatnicze przez sieć 39 193 placówek. Liczbę podmiotów świadczących usługi płatnicze i ich placówek przedstawiono w tabeli 1. W I półroczu 2011 r. spadła liczba placówek bankowych o 352 placówki (czyli o 4,9%). Wzrosła natomiast liczba placówek Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych o 143 placówki (tj. o 8,3%). Poczta Polska również zwiększyła swoją sieć o 44 placówki, co stanowi wzrost w porównaniu do grudnia 2010 r. jedynie o 0,5% (tabela 1).

Jeśli chodzi o rynek pośrednictwa w przyjmowaniu wpłat gotówkowych na rachunki bankowe masowych wystawców to, jak już wspomniano, w Polsce jest to rynek młody. Jego powstanie związane było z wypełnieniem niszy rynkowej wynikającej z istniejącego zapotrzebowania na instytucje, które przyjmowałyby płatności masowe, pobierając za to niską prowizję, niższą niż w bankach czy na poczcie. O skali potrzeb świadczy liczba płatności masowych gospodarstw domowych, którą w 2009 r. szacowano na około 1200 mln¹². Na powstanie rynku pośrednictwa w przyjmowaniu wpłat gotówkowych złożyła się m.in. prowadzona od wielu lat przez banki komercyjne polityka opłat i prowizji, mająca na celu zniechęcenie klientów do dokonywania wpłat gotówki w placówkach banków przez ustanowienie wysokich cen za świadczenie takich usług, i jednocześnie próba przekonania społeczeństwa do korzystania z bezgotówkowych form rozliczeń, np. przez darmowe dokonywanie przelewów przez Internet.

Z danych przekazanych do NBP przez pośredników przyjmujących wpłaty na rachunki bankowe wynika, że na koniec czerwca 2011 r. funkcjonowało 331 podmiotów, które dysponowały siecią 15 076 punktów. Liczba pośredników zwiększyła się w I półroczu 2011 r. o 94. Podmioty te w I półroczu 2011 r. przyjęły ponad 34 mln wpłat gotówkowych o łącznej wartości 4,7 mld zł. (tabela 2). Oznacza to wzrost liczby transakcji w porównaniu do II półrocza 2010 r. o 5,8% oraz wzrost wartości transakcji o 7,7%. Średnia wartość wpłaty gotówkowej przyjętej przez pośredników na koniec czerwca 2011 r. wynosiła 136 zł.

¹² T. Koźliński: *Płatności masowe w Polsce – wyniki ogólnopolskiego badania reprezentatywnego przeprowadzonego w 2009 r.* Departament Systemu Płatniczego, Wydział Analiz i Badań, NBP, Warszawa 2010, s. 49.

Tabela 2

Liczba pośredników przyjmujących wpłaty na rachunki bankowe, liczba i wartość dokonanych wpłat

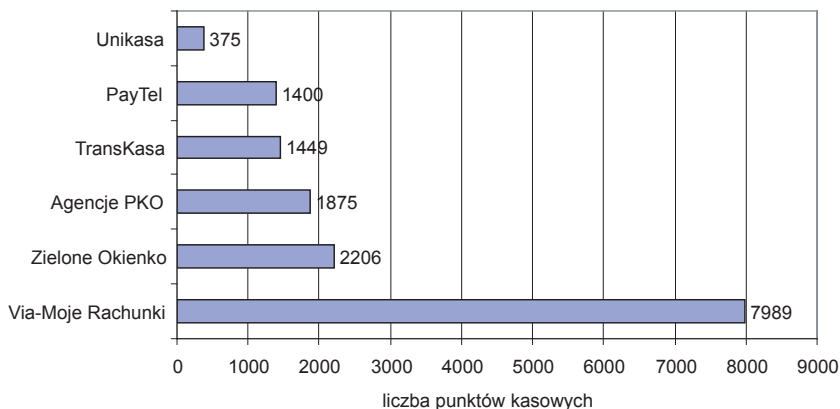
Okres		Liczba firm	Liczba punktów przyjmujących wpłaty	Liczba transakcji (w tys.)	Wartość transakcji (w mln. zł)	Średnia wartość transakcji (w zł)
2010	I półroczne	196	13 747	31 836,9	4365,3	137,1
	II półroczne	237	14 774	32 355,5	4311,1	133,2
	Razem 2010			64 192,4	8676,4	135,2
2011	I półroczne	331	15 076	34 335,3	4669,9	136,0

Źródło: *Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w I półroczu 2011 roku*. Raport Departamentu Systemu Płatniczego, NBP, wrzesień 2011, s. 30, http://www.nbp.pl/systemplatniczy/ocena/ocena2011_1.pdf.

Pośrednicy przyjmujący wpłaty gotówkowe na rachunki bankowe różnią się pod wieloma względami, np. przyjętymi modelami funkcjonowania (operatorski vs. licencyjny), wielkością sieci czy rodzajem właściciela. Firmy operatorskie tworzą własną sieć punktów kasowych, które funkcjonują pod wspólnym szyldem (np. Via-Moje Rachunki, Unikasa). Za działanie takich punktów właściciel sieci (operator) bierze pełną odpowiedzialność. Firmy licencyjne sprzedają natomiast jedynie sam pomysł na prowadzenie punktu przyjmowania wpłat, nie nadając im nazwy ani nie udostępniając nazwy swojego przedsiębiorstwa (np. Accadia Group SA, Inkasa Finanse)¹³.

Ze względu na wielkość sieci zróżnicowanie omawianych przedsiębiorstw jest ogromne: dysponują one sieciami od kilku do prawie 8 tys. punktów. Na rysunku 1 przedstawiono liczbę placówek w największych sieciach pośredników świadczących usługi płatnicze.

¹³ *Raport z badania konkurencji...*, op. cit., s. 17-18.



Rys. 1. Liczba punktów kasowych w największych sieciach pośredników przyjmujących wpłaty gotówkowe w 2011 r.

Źródło: <http://www.mojerachunki.pl>; <http://www2.zabka.pl>; <http://www.pkobp.pl>; <http://www.transkasa.com.pl>; <http://www.paytel.pl>; <http://www.unikasa.pl>.

Z punktu widzenia konkurencji panującej na rynku usług płatniczych, istotny jest podział wynikający z rodzaju przedsiębiorcy, który jest właścicielem sieci punktów przyjmujących wpłaty gotówkowe. Z tego względu można wyróżnić bankowych i niebankowych pośredników w świadczeniu usług płatniczych. Banki komercyjne, jak napisano wcześniej, jeszcze do niedawna, z jednej strony zrażały swoich klientów do płatności gotówkowych, wprowadzając wysokie prowizje za wpłaty gotówki w swoich oddziałach, ale z drugiej strony tworzyły poza swoimi oddziałami własne sieci tanich punktów kasowych, w których można regulować rachunki domowe za niewielką opłatą. Przykładem podmiotów przyjmujących wpłaty gotówkowe będących własnością banków są: Agencje Banku PKO BP, TransKasa Banku BPH, Unikasa Banku Citi Handlowego, Monetia Agencja Bankowa DnB Nord, BZ WBK Partner. Jeśli chodzi o niebankowe przedsiębiorstwa pośredniczące w przyjmowaniu wpłat gotówkowych to mogą one działać współpracując z sieciami handlowymi, korzystając z kas sklepowych (np. Zielone Okienko¹⁴, Via Moje Rachunki¹⁵) bądź prowadząc działalność we własnych punktach opłat (np. Agencje Opłat Ekspert, Polska Sieć opłat Gi –Rodzinne Opłaty).

¹⁴ W sklepach sieci Żabka.

¹⁵ Usługi dostępne są m.in. w sieciach sklepów Carrefour, Carrefour Express, Real, Stokrotka, Kaufland i E. Leclerc, w wybranych sklepach sieci: Spółem, Avans, Lewiatan, Intermarche, Rabat Pomorze, Spar, Groszek i w wielu sklepach osiedlowych, a także na stacjach PKN Orlen i Bliska.

Tabela 3

Prowizje pobierane przez wybranych pośredników za wpłaty gotówkowe na rachunki masowych wystawców

Rodzaj opłaty	Pobierane prowizje (w zł)					
	Via-Moje Rachunki	Zielone Okienko	Unikasa	GI-Rodzinne Opłaty	OE alfafinase	Prowitom Inkaso
energia elektryczna	0,99-1,99	1,89	0 -1,99	1,50	0,79	1,50
telefon	0,89-1,99	1,89	0,98 -1,99	0,99	0,85	1,50
abonament RTV	0 -1,99	1,89	0 -1,99	0,70	1,45	1,00
ZUS, KRUS, US	0 -1,99	nie prowadzi	0 -1,99	3,50	1,99	2,50
pozostałe płatności	0 -1,99	1,89	0 -1,99	1,50	1,45	1,50

Źródło: <http://www.mojerachunki.pl>; <http://www2.zabka.pl>; <http://www.unikasa.pl>; <http://www.milamedia.pl>; <http://www.alfafinase.com.pl>; <http://www.inkaso-kruszwica.cba.pl>.

Pośrednicy przyjmujący wpłaty gotówkowe na rachunki bankowe rywalizują między sobą wysokością prowizji. Przykładowe prowizje pobierane przez pośredników przedstawiono w tabeli 3.

Rywalizacja o klientów dokonujących wpłat gotówkowych za rachunki domowe toczy się nie tylko między punktami kasowymi. Konkurentami dla tych podmiotów są także banki spółdzielcze, które nigdy nie były negatywnie nastawione do przyjmowania wpłat gotówkowych w swoich placówkach i pobierane przez nie prowizje były zdecydowanie niższe od tych obowiązujących w bankach komercyjnych¹⁶. Banki spółdzielcze dostrzegają zagrożenie konkurencyjne ze strony pośredników obsługujących płatności za rachunki domowe¹⁷, dlatego świadomie zabiegają o klientów z tego segmentu rynku usług płatniczych oferując im niskie ceny za przyjmowanie płatności domowych.

Do bezpośredniej konkurencji na rynku płatności gotówkowych włączyły się także banki komercyjne. Pomimo że banki te preferują rozliczenia bezgotówkowe to zdarza się, iż oferują we własnych placówkach niskie prowizje za wpłaty gotówkowe na wybrane rachunki przedsiębiorstw, z którymi mają zawarte szczególne umowy. Najwięcej banków podpisało tego typu umowy ze spółdzielniami mieszkaniowymi, wspólnotami mieszkaniowymi, firmami zajmującymi się zarządzaniem nieruchomościami itp. Dzięki temu możliwe jest opłacenie, za niewielką opłatą, w placówkach banków, np. czynszu.

¹⁶ Porównanie prowizji pobieranych przez banki spółdzielcze i komercyjne za wpłaty gotówkowe na rachunki bankowe można znaleźć m.in. w: *Raport z badania konkurencji...*, op. cit., s. 51-55.

¹⁷ Potwierdzają to wyniki badań dotyczących postrzegania konkurentów przez banki spółdzielcze. Por. G. Woźmiewska: *Identyfikacja strategii konkurencji głównych konkurentów banków spółdzielczych w Polsce*. W: *Banki na rynku finansowym – dziś i w przyszłości*. Red. M. Dębiewska. Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2010, s. 167-180.

W ostatnim czasie spowolnienia gospodarczego, banki komercyjne próbują dostosować się do trudnych warunków na rynku usług bankowych i modyfikują swoje strategie cenowe. Przykładem strategii konkurencji cenowej w zakresie wpłat gotówkowych na rachunki bankowe jest strategia Alior Banku, który w 2011 r. zaoferował bezprowizyjne przyjmowanie opłat za rachunki domowe. Odbywa się to co prawda przez rachunek bankowy, który klient musi założyć w Alior Banku, ale rachunek ten jest prowadzony przez bank całkowicie za darmo. Zachowania takie świadczą o rosnącej konkurencji na rynku usług płatniczych.

3. Zasady nowych regulacji i nadzoru nad podmiotami świadczącymi usługi płatnicze

O konieczności wprowadzenia rozwiązań regulujących działalność wszystkich podmiotów rynku usług płatniczych oraz zapewniających bezpieczeństwo tego rynku napisano we wprowadzeniu. Rozwiązania te przyniosła ustawa o usługach płatniczych. Weszła ona w życie z dniem 24 października 2011 r. i zgodnie z nią działalność w zakresie świadczenia usług płatniczych może być prowadzona wyłącznie przez dostawców usług płatniczych, do których zalicza się:

- banki krajowe,
- oddziały banku zagranicznego,
- instytucje kredytowe i oddziały instytucji kredytowych,
- instytucje pieniądza elektronicznego,
- Poczta Polska SA i oddziały podmiotów świadczących pocztowe usługi płatnicze,
- Europejski Bank Centralny i Narodowy Bank Polski,
- organy administracji publicznej
- instytucje płatnicze,
- spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe,
- biura usług płatniczych¹⁸.

Dla pośredników świadczących usługi płatnicze, ustawodawca wprowadził dwa nowe określenia: instytucje płatnicze i biura usług płatniczych. Krajowe instytucje płatnicze mogą działać na podstawie zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), muszą zapewniać stabilne zarządzanie i posiadać środki finansowe w wymaganej wysokości, zależnej od skali i złożoności świadczonych usług płatniczych¹⁹. Osoba fizyczna lub prawna może natomiast prowa-

¹⁸ Art. 4.1. ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych, op. cit.

¹⁹ Wysokość kapitału założycielskiego określona jest w art. 64 omawianej ustawy i wynosi 125 tys., 50 tys. lub 20 tys. euro, jeśli instytucja świadczy odpowiednio wszystkie usługi płatnicze, jedną usługę lub jedynie usługę przekazu pieniężnego.

dzić działalność jako biuro usług płatniczych, jeśli wykonuje jedynie usługę przekazu pieniężnego na terytorium Polski i średnia całkowitej kwoty transakcji, z poprzednich 12 miesięcy, wykonanych przez biuro, nie przekracza kwoty 500 tys. euro miesięcznie²⁰.

Ustawa określa warunki świadczenia usług płatniczych oraz prawa i obowiązki uczestników obrotu, a w szczególności:

1. Warunki uzyskania zezwolenia na prowadzenie działalności przez instytucje płatnicze, tj. konieczność wniesienia kapitału założycielskiego, posiadania funduszy własnych dostosowanych do podejmowanego ryzyka, zapewnienia ostrożnego i stabilnego zarządzania działalnością, posiadania ubezpieczenia lub gwarancji bankowej zapewniającej wypłatę środków w razie niewykonania lub nienależytego wykonania transakcji zleconych przez klientów²¹.
2. Zasady korzystania instytucji płatniczych z usług agentów i powierzania niektórych czynności innym podmiotom, tj. instytucja płatnicza ponosi odpowiedzialność za działania agentów i podmiotów, z którymi zawarła umowę. Odpowiedzialności za szkody wyrządzone klientom wskutek nienależytego wykonania zlecenia przez agentów lub inne podmioty nie można wyłączyć ani ograniczyć. Agent ma obowiązek wskazać w umowie z klientem instytucję, w imieniu której działa.
3. Zasady prowadzenia działalności przez biura usług płatniczych. Warunkiem jest m.in. wpis do rejestru prowadzonego przez KNF oraz zawarcie umowy ubezpieczenia lub gwarancji bankowej zapewniającej wypłatę środków w razie niewykonania lub nienależytego wykonania transakcji (konieczne jest złożenie dokumentu potwierdzającego zawarcie umowy w KNF)²². Osoba zarządzająca biurem nie może być prawomocnie skazana za przestępstwo przeciwko obrotowi gospodarczemu, obrotowi pieniędzmi lub papierami wartościowymi lub przestępstwo skarbowe.
4. Zakres nadzoru nad instytucjami płatniczymi. KNF ma prawo zażądać informacji niezbędnych do sprawowania nadzoru, nakazać wstrzymanie wypłat z zysku lub zakazać tworzenia nowych jednostek, nakazać opracowanie i wykonanie planu naprawczego, przeprowadzić kontrolę, wystąpić o odwołanie lub zawiesić osobę zarządzającą w czynnościach, ograniczyć zakres działalności instytucji, nałożyć karę pieniężną na osobę zarządzającą (do 3-krotności miesięcznego wynagrodzenia) lub instytucję (do 1 mln zł), cofnąć zezwolenie na prowadzenie działalności²³. Celem nadzoru jest

²⁰ Art. 108 ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 o usługach płatniczych, op. cit.

²¹ Ibid., art. 78.

²² Za naruszenie tego ostatniego obowiązku KNF może nałożyć na biuro karę w wysokości do 100 tys. zł, ibid., art. 125.

²³ Ibid., art. 102-125.

zwiększenie ochrony klientów korzystających z usług płatniczych oraz zapewnienie bezpieczeństwa finansowego instytucji płatniczych i kontrola ich działalności pod kątem zgodności z przepisami prawa.

Omawiana ustawa nakłada na instytucje płatnicze i na biura usług płatniczych obowiązki w zakresie rejestracji działalności. Obowiązek ten jest realizowany m.in. przez prowadzenie przez KNF rejestru krajowych instytucji płatniczych i innych dostawców. Rejestr składa się z trzech części dotyczących:

- krajowych instytucji płatniczych, ich agentów i oddziałów,
- kas oszczędnościowo-kredytowych i ich oddziałów,
- biur usług płatniczych, ich agentów i oddziałów²⁴.

W rejestrze tym, obecnie (stan na 12 stycznia 2012) znajduje się: 59 SKOK-ów i 6 biur usług płatniczych²⁵. To, że w rejestrze znalazły się już wszystkie SKOK-i jest następstwem, sformułowanego w art. 131 i 172 ustawy, obowiązku złożenia przez SKOK-i zawiadomienia (czyli rejestracji) do KNF w terminie 30 dni od dnia wejścia ustawy w życie. Niewielka liczba wpisów pozostałych dostawców usług płatniczych wynika natomiast z okresu przejściowego, w którym muszą oni dostosować swoją działalność do przepisów ustawy. Pozostali dostawcy, którzy prowadzili działalność w zakresie usług płatniczych w dniu wejścia w życie ustawy, mogą tę działalność kontynuować bez zezwolenia lub wpisu do rejestru przez okres 6 miesięcy²⁶.

Podsumowanie

Konkurencja na rynku dostawców usług płatniczych, w tym pośredników przyjmujących opłaty za rachunki domowe, jest duża. Obecnie na tym rynku działa kilkanaście sieci punktów opłat o uznanej pozycji rynkowej, które o klientów rywalizują nie tylko między sobą, ale również z bankami spółdzielczymi i Poczta Polska, a ostatnio także z niektórymi bankami komercyjnymi. Pojawiła się presja na obniżanie prowizji za przyjmowanie opłat, co jest korzystnym zjawiskiem, gdyż dla wielu konsumentów, zwłaszcza nieposiadających rachunku bankowego oraz osób o niskich dochodach, oznacza to zmniejszenie kosztów związanych z regulowaniem zobowiązań domowych.

O ile powstanie i rozwój rynku pośredników świadczących usługi płatnicze należy oceniać pozytywnie to konieczna była jego regulacja i nadzór, co z założenia powinna zapewnić wprowadzona w życie ustawa o usługach płatniczych.

²⁴ Ibid., art. 133, ust. 3.

²⁵ Rejestr usług płatniczych dostępny jest na stronie Komisji Nadzoru Finansowego: <http://www.knf.pl>.

²⁶ Art. 171 ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych, op. cit.

Obecnie, po uchwaleniu i wprowadzeniu ustawy, następuje szczególnie interesujący okres w rozwoju rynku dostawców usług płatniczych. Odpowiedź na pytanie, jak omawiana regulacja wpłynie na rozwój rynku, a w szczególności na panującą na nim konkurencję, wymaga dalszego monitorowania i pogłębionej analizy. Jednak nie byłoby to możliwe bez wcześniejszej oceny funkcjonowania tego rynku (ustalenia punktu odniesienia), co było celem artykułu. Nowe rozwiązania legislacyjne dotyczące podmiotów świadczących usługi płatnicze pozwolą m.in. na gromadzenie rzetelnych danych o tym segmencie rynku. Umożliwi to prowadzenie badań i analiz konkurencji oraz wyciąganie wniosków co do dalszej perspektywy rozwoju tego rynku i jego uczestników – dostawców usług płatniczych.

COMPETITION IN PAYMENT SERVICE PROVIDERS MARKET

Summary

In Poland, the market of payment services users and providers is young and dynamic. There is a lot of competition between payment institutions. But, for ten years there were no coherent regulation on payment services market. In 2011, was passed the Act on payment services in the Polish market. That legal framework should ensure the coordination of national provisions on prudential requirements, the access of new payment service providers to the market, information requirements, and the respective rights and obligations of payment services users and providers.

The main aim of this paper is to characterize of competition in payment service providers market and to present the principles of new regulation on payment services market in Poland.

Justyna Zabawa

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ROLA I ZNACZENIE INSTYTUCJI KREDYTOWYCH W FINANSOWANIU INWESTYCJI W ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII*

Wprowadzenie

Odnawialne źródła energii oraz ich efektywne wykorzystanie są obecnie niezwykle istotnym oraz perspektywicznym elementem rozwoju społeczno-gospodarczego wszystkich krajów. Stąd też współczesne instytucje kredytowe zaczynają odgrywać coraz większą rolę w procesach finansowania inwestycji w odnawialne źródła energii. Zatem w niniejszym artykule przedstawiono uwarunkowania ekologicznej orientacji banków. W tym aspekcie przeanalizowano specyfikę inwestycji w odnawialne źródła energii, ze szczególnym uwzględnieniem tendencji w zakresie kształtowania ról współczesnych instytucji kredytowych w procesach finansowania tych inwestycji.

1. Ekologiczna orientacja instytucji kredytowych

1.1. Przesłanki ekologizacji współczesnych instytucji kredytowych

Analizując rynek współczesnych instytucji kredytowych można odnaleźć wiele przejawów działań, jakie banki podejmują w zakresie, tak obecnie istotnej, ale i zarazem popularnej problematyki, jaką jest społeczna odpowiedzialność biznesu. Współczesna literatura przedmiotu podaje różne definicje owego terminu. Za L. Dziawgo¹ można przyjąć, iż jest to taki sposób prowadzenia komercyjnej działalności gospodarczej, a więc również i banków, w której to dobrowolnie uwzględniane są aspekty etyczne, społeczne, jak również ekologiczne w relacjach z interesariuszami organizacji: klientami,

* Publikacja jest efektem realizacji stażu w projekcie Zielony Transfer, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

¹ L. Dziawgo: *Zielony rynek finansowy. Ekologiczna ewolucja rynku finansowego*. PWE, Warszawa 2010, s. 15.

pracownikami, a także inwestorami. Zatem należy zauważyć, iż w ramach tych działań uwzględnione są również aspekty ekologiczne. To właśnie one na coraz szerszą skalę stanowią przejaw realizacji idei CSR przez banki prowadzące działalność na tak konkurencyjnym rynku usług finansowych. Zatem aspekty ekologiczne są z jednej strony przejawem swoistej odpowiedzialności ekologicznej instytucji kredytowych, która ciąży na współczesnych instytucjach kredytowych, a z drugiej stanowić będą o przewadze konkurencyjnej tych instytucji. Odpowiedzialność ekologiczna, nazywana również środowiskową, stanowi szczególny rodzaj odpowiedzialności etycznej, wzbogacony o następujące aspekty: prawny, ekonomiczny oraz strategiczno-organizacyjny². Są one powiązane z wartością poszanowania otoczenia przyrodniczego, w jakim funkcjonuje współczesna jednostka. Przy czym podstawową zasadą odpowiedzialności ekologicznej organizacji biznesowej, a więc również instytucji kredytowej, stanowi troska oraz dbałość mające na celu zapewnienie trwałej poprawy jakości życia zarówno współczesnych, jak i przyszłych pokoleń poprzez kształtowanie właściwych proporcji pomiędzy trzema rodzajami kapitału: ekonomicznego, przyrodniczego i ludzkiego³. Zatem jest ona zbieżna z zasadą zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Stąd też udział w procesie finansowania inwestycji w odnawialne źródła energii stanowi istotny przejaw owej odpowiedzialności ekologicznej współczesnych banków. W kontekście tej odpowiedzialności można obecnie mówić o procesie ekologizacji współczesnych instytucji kredytowych. Przesłanki ekologicznej orientacji instytucji kredytowych wynikają z dwóch zasadniczych grup czynników:

- globalne trendy rozwoju systemu społeczno-gospodarczo-środowiskowego, które w sposób obiektywny i naturalny wymuszają ekologizację współczesnych banków,
- korzyści, które są następstwem postulowanej i/lub rzeczywistej ekologizacji banków⁴.

Czynniki zaliczane do grupy pierwszej posiadają charakter pośredni, natomiast te, które należą do grupy drugiej odznaczają się charakterem bezpośrednim. Zatem wśród czynników o charakterze pośrednim można wymienić m.in. rozwój etyki społecznej, znaczący wzrost aktywności aktorów polityki oraz polityki ekologicznej, a także rozwój koncepcji zrównoważonego rozwoju⁵. Przy czym wśród czynników rozpatrywanych wśród drugiej grupy wymieniane są zarówno monetarne, jak i pozamonetarne korzyści ekologizacji

² D. Korenik: *Odpowiedzialność banku komercyjnego. Próba syntezy*. Difin, Warszawa 2009, s. 121.

³ Ibid.

⁴ G. Borys: *Bankowość ekologiczna – nowe wyzwania dla działalności banków*. W: *Usługi i procedury bankowe*. Red. E. Bogacka-Kisiel. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2000, s. 619.

⁵ Idem: *Ryzyko ekologiczne w działalności banku*. Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2000, s. 27-36.

instytucji kredytowych⁶. Do grupy korzyści monetarnych, czyli takich, które można wyrazić w jednostkach pieniężnych, najczęściej zaliczane są⁷:

- korzyści wynikające z uruchomienia nowych usług bankowych na rynku ochrony środowiska,
- efekty synergii pomiędzy ekonomicznymi i ekologicznymi celami funkcjonowania instytucji kredytowych,
- korzyści płynące z wchłonięcia zarówno nowych segmentów klientów, jak też nowych rynków ochrony środowiska i przedsiębiorstwa branży ekoprzemysłu.

W przypadku grupy czynników niemonetarnych warunkujących ekologizację instytucji kredytowych można wymienić m.in.: pozytywny wizerunek w oczach klienta, zwiększenie zakładowego potencjału innowacyjnego na skutek zwiększonej identyfikacji pracowników z daną instytucją kredytową czy też zmiana generacji kierowniczej oraz związane z tym nowe style zarządzania⁸.

1.2. Ekologizacja instytucji kredytowych w ujęciu mikro- i makroekonomicznym

Kwestie warunkujące ekologizację współczesnych instytucji kredytowych należy rozpatrywać zarówno w ujęciu mikro-, jak i makroekonomicznym. W przypadku podejścia mikroekonomicznego można mówić zarówno o ekologicznej funkcji instytucji kredytowych, jak i ich gospodarce zakładowej. Należy podkreślić, iż gospodarka zakładowa banków, czyli sfera techniczno-organizacyjna oraz personalna stanowi obecnie niezwykle istotny przejaw odpowiedzialności ekologicznej instytucji kredytowej. Bank funkcjonuje analogicznie jak każde inne przedsiębiorstwo, zużywa energię, wodę, papier, gospodaruje odpadami. Ważne jest stworzenie takiej organizacji biurowej, która sprzyjałaby właśnie środowisku naturalnemu. W trosce o kształtowanie kultury ekologicznej banku, w procesie zarządzania kapitałem ludzkim należy zaimplementować swoisty ekologiczny system motywacyjny. Promowałby on propozycje pracowników banków w zakresie kształtowania ekologicznej odpowiedzialności ich miejsca pracy.

Ekologiczny obraz działalności instytucji kredytowych jedynie w ujęciu mikroekonomicznym nie jest jednak wystarczający, albowiem jesteśmy również świadkami procesu ekologizacji roli banków we współczesnej gospodarce. Wśród ważniejszych ról współczesnych instytucji kredytowych w gospodarce można wymienić: rolę pośrednika finansowego, rolę płatnika oraz instytucji rozliczeniowej, rolę gwaranta, a także rolę agenta. Zatem w przypadku każdej z tych ról można coraz częściej mówić o ekologicznym

⁶ Ibid., s. 37-38.

⁷ Ibid.

⁸ Ibid.

charakterze działalności współczesnych instytucji kredytowych. Stąd też w kolejnej części opracowania przedstawiono problematykę ekologizacji instytucji kredytowych w kontekście roli, jaką odgrywają w procesie finansowania inwestycji w odnawialne źródła energii.

2. Rola i znaczenie odnawialnych źródeł energii we współczesnej gospodarce

Obecnie można zaobserwować coraz większe zainteresowanie inwestycjami w odnawialne źródła energii. Źródła te odgrywają coraz większą rolę przede wszystkim w państwach oraz regionach świata o sprzyjających dla nich zarówno warunkach naturalnych, jak i czynnikach ekonomicznych. Wiatr, hydrosfera, promieniowanie słoneczne czy też złoża geotermalne jako przykłady źródeł opartych na potencjale energetycznym, czyli takim, które samoczynnie ulegają odtworzeniu, znajdują coraz szersze grono zwolenników. Ponadto od 2003 r. w krajach Unii Europejskiej występuje ciągły wzrost energii pozyskiwanej ze źródeł odnawialnych, natomiast w przypadku pozyskania energii pierwotnej ogółem wystąpił trend malejący⁹. Popularność ta, ale i zarazem konieczność oszczędnego gospodarowania surowcami energetycznymi, wynika zarówno z czynników o charakterze społecznym, jak i ekonomicznym. Ponadto jako istotny element zasady zrównoważonego rozwoju kraju można wskazać na zwiększenie udziału właśnie odnawialnych źródeł energii w bilansie paliwowo-energetycznym, co z kolei ma sprzyjać osiągnięciu celów, które uprzednio zostały założone w polityce ekologicznej państwa w zakresie zmniejszania emisji zanieczyszczeń wpływających na zmiany klimatyczne¹⁰. Tym samym zwiększane jest bezpieczeństwo energetyczne kraju na skutek zarówno decentralizacji wytwarzania energii, wykorzystanie lokalnych zasobów energetycznych, zróżnicowanie źródeł energii, jak i ograniczania szkód w środowisku naturalnym związanym z wydobywaniem oraz spalaniem paliw konwencjonalnych.

Pierwsze oznaki promowania odnawialnych źródeł energii w Polsce już w 1986 r. Jednak dopiero dziesięć lat później w dyrektywie z 1996 r., która formułowała jednolite zasady rynku energii elektrycznej, cele te zostały w wyraźny sposób skonkretyzowane¹¹. W dyrektywie została wymieniona lista możliwych środków promowania OZE, która następnie została powtórzona w dyrektywie z 2003 r. Wśród tych środków można wskazać m.in. na: eliminację barier prawnych, administracyjnych i instytucjonalnych, narzędzia

⁹ M. Ligus: *Efektywność inwestycji w odnawialne źródła energii*. CeDeWu, Warszawa 2010, s. 116-117.

¹⁰ *Formalno-prawne i ekonomiczne wspieranie rozwoju technologii odnawialnych źródeł energii*. Red. M. Krawczyński, L. Wodzyński. „Biuletyn Urzędu Regulacji Energetyki” 2006, nr 5.

¹¹ Ibid.

fiskalne oraz subsydia, dodatkowe opłaty obciążające zużycie energii elektrycznej, świadectwa pochodzenia, a także obowiązek zakupu energii z OZE i długoterminowe kontrakty na zakup energii z OZE. Należy jednak zaznaczyć, iż zbyt „elastyczne” wyrażenie zawarte w powyżej dyrektywie nie zobowiązywały do podejmowania konkretnych działań, a jedynie sygnalizowały ich zalecany charakter. Kolejne dokumenty Unii Europejskiej coraz wyraźniej podkreślały znaczenie odnawialnych źródeł energii we współczesnej gospodarce. Należy zaznaczyć, iż sektor energetyki odnawialnej w Polsce rozwija się powoli, ale sukcesywnie. Przy czym niewystarczające wydają się możliwości finansowania wszystkich inwestycji w odnawialne źródła energii z dostępnych instrumentów wsparcia, które pochodzą zarówno ze środków krajowych, jak i zagranicznych. Zatem ze względu na tak znaczącą rolę odnawialnych źródeł energii we współczesnej gospodarce należy zwrócić uwagę na znaczenie obecnie funkcjonujących instytucji kredytowych w procesie finansowania inwestycji właśnie w OZE oraz udzielania przez nie kredytów bankowych na powyższe cele. W kolejnej części opracowania przedstawiono przykładowe programy wsparcia dla finansowania inwestycji w odnawialne źródła energii. Warunkiem koniecznym do realizacji tych programów jest uczestnictwo instytucji kredytowej w procesie inwestycyjnym.

3. Przykładowe programy wsparcia dla finansowania inwestycji w odnawialne źródła energii

3.1. PolSEFF jako przykład programu wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw

PolSEFF jest przykładem programu skierowanego do małych i średnich przedsiębiorstw, które zainteresowane są inwestycjami w nowe technologie oraz urządzenia obniżające zużycie energii lub wytwarzające energię ze źródeł odnawialnych. Warunkiem koniecznym do skorzystania z programu jest otrzymanie kredytu bankowego lub leasingu. PolSEFF jest Programem Finansowania Rozwoju Energii Zrównoważonej w Polsce. Linia kredytowa programu wynosi 150 mln euro. Przedsiębiorstwo może uzyskać finansowanie swojej inwestycji w formie kredytu lub leasingu do wysokości 1 mln euro za pośrednictwem instytucji uczestniczących w programie, czyli instytucji kredytowych oraz firm leasingowych. Należy zaznaczyć, iż w przypadku tego programu wsparcia kredyt bankowy może stanowić do 100% wartości inwestycji. Finansowaniem mogą zostać objęte te inwestycje, których wartość nie przekracza kwoty 1 mln euro. Ponadto należy podkreślić, iż finansowanie odbywa się wyłącznie za pośrednictwem instytucji finansowych uczestniczących w programie i zgodnie z określonymi przez te instytucje zasadami i procedu-

rami. Dodatkowo każde z przedsiębiorstw musi posiadać zdolność kredytową. Każdy projekt może być finansowany tylko w ramach jednej dotacji z Unii Europejskiej, a przyznany przez dany bank kredyt nie może być przeznaczony na spłatę istniejącego już kredytu bankowego.

3.2. Dopłaty NFOŚiGW na częściowe spłaty kapitałów kredytów bankowych na inwestycje w OZE

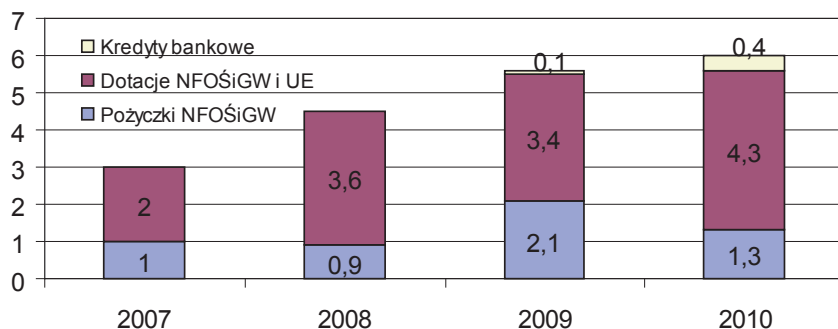
Jako przykład programu wsparcia finansowania inwestycji w odnawialne źródła energii można wskazać również na Program Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej dla przedsięwzięć z zakresu odnawialnych źródeł energii i obiektów wysokosprawnej kogeneracji. Przy czym podstawą prawną udzielonego dofinansowania stanowi Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska¹². Część trzecia programu odnosi się do dopłat na częściowe spłaty kapitału kredytów bankowych przeznaczonych na zakup i montaż kolektorów słonecznych właśnie dla wspólnot mieszkaniowych i osób fizycznych. Budżet programu na lata 2010-2014 wynosi 300 mln zł, odpowiednio: lata 2010-2012: 200 mln zł oraz lata 2013-2014: 100 mln zł. Jako cel programu należy wskazać na ograniczenie lub uniknięcie emisji CO₂ poprzez zwiększenie produkcji energii cieplnej właśnie ze źródeł odnawialnych.

Przedmiot kredytowania stanowi zakup i montaż kolektorów słonecznych do ogrzewania wody użytkowej albo do ogrzewania wody użytkowej i wspomagania zasilania w energię innych odbiorników ciepła w budynkach, przeznaczonych lub wykorzystywanych na cele mieszkaniowe. Zgodnie z założeniami programu wydatkowanie środków nastąpi do końca 2015 r. Nabór wniosków o dotację NFOŚiGW wraz z wnioskami o kredyt prowadzony jest w trybie ciągłym. Składanie wniosków odbywa się w tych instytucjach bankowych, które zawarły umowę o współpracy z NFOŚiGW, a ich wykaz publikowany jest na stronie internetowej funduszu. Obecnie są to wszystkie banki spółdzielcze oraz jeden bank komercyjny: Credit Agricole Bank Polska SA. Zatem należy podkreślić wiodącą rolę sektora polskiej bankowości spółdzielczej we wdrażaniu programu mającego na celu szerszy rozwój odnawialnych źródeł energii. Beneficjentami programu NFOŚiGW, w ramach części trzeciej, są: osoby fizyczne, które posiadają prawo do dysponowania budynkiem mieszkalnym lub też prawo do dysponowania budynkiem mieszkalnym w budowie, oraz wspólnoty mieszkaniowe, które instalują kolektory słoneczne na własnych budynkach wielolokalowych.

¹² Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska (Dz.U. 2001, nr 62, poz. 627 z późn. zm.).

4. Instytucje kredytowe w procesach finansowania inwestycji w OZE

O znaczącej skali zjawiska, jakim są inwestycje w odnawialne źródła energii, i jego rosnącego znaczenia przemawiają również dane finansowe. Pod względem skali finansowania inwestycji w ochronę środowiska w Polsce, w tym inwestycji w odnawialne źródła energii, szczególnie istotny okazał się rok 2010. Przedsięwzięcia w tym zakresie zostały zasilone kwotą około 6 mld zł¹³ (rysunek 1). Przy czym na kwotę tę składa się zarówno transfer środków obsługiwanych przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, dotacje unijne jak wysokość kredytów udzielonych przez instytucje kredytowe na inwestycje związane właśnie z ochroną środowiska. Znaczący udział stanowią dotacje i pożyczki NFOŚiGW oraz dotacje unijne.



Rys. 1. Inwestycje w ochronę środowiska w Polsce (w mld zł)

Źródło: <http://www.nfosigw.gov.pl> [grudzień 2011].

Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż 0,4 mld zł w roku 2010 stanowiły kredyty bankowe przeznaczone na inwestycje związane z ochroną środowiska. W porównaniu do roku 2009 stanowi to aż czterokrotny wzrost wartości kredytów. Jako wymierny efekt ekologiczny powyższych działań można wskazać na poprawę stanu środowiska naturalnego poprzez m.in. ograniczenie emisji CO₂, zmniejszony pobór energii, efektywniejszą gospodarkę opadami, jak również wzrost poziomu świadomości ekologicznej wśród społeczeństwa.

Należy zaznaczyć, iż polski sektor bankowy powinien być świadom zarówno szans, jak i zagrożeń, jakie dotyczą udzielenia kredytów bankowych na inwestycje w odnawialne źródła energii. Przy czym owe szanse i zagrożenia wynikają z rządowego systemu wsparcia, który pierwotnie został stworzony, aby z jednej strony zachęcić inwestorów do realizacji przedsięwzięć z zakresu OZE, a z drugiej strony z wywiązywania się ze zobowiązań Pakietu Klimatycznego 3x20.

¹³ <http://www.nfosigw.gov.pl> [grudzień 2011].

Celem finansowania przedsięwzięć o charakterze proekologicznym, a więc w tym również OZE, dana instytucja kredytowa podejmuje również współpracę z zagranicznymi instytucjami finansowymi. O rosnącej wadze inwestycji w OZE dla instytucji kredytowych świadczy tworzenie produktów dedykowanych tym właśnie przedsięwzięciom. Środki przewidziane na wsparcie projektów realizowanych z wykorzystaniem odnawialnych źródeł energii udzielane są najczęściej w formie długoterminowych kredytów inwestycyjnych, z negocjowanym okresem kredytowania, zgodnie z potrzebami inwestora, wynikającymi m.in. z założeń biznes planu przedsięwzięcia. Oferowanie usług bankowych związanych z ochroną środowiska w finansowaniu przedsięwzięć gospodarczych świadczy o coraz większym zaangażowaniu sektora finansowego w uznawaniu kryteriów ekologicznych w transakcjach finansowych. Podsumowując rozważania w zakresie znaczenia instytucji kredytowych w procesach finansowania inwestycji w OZE należy zwrócić uwagę na obecnie występujące tendencje w zakresie realizacji inwestycji związanych z ochroną środowiska:

1. Rosnący udział bankowości spółdzielczej w procesach finansowania inwestycji w OZE. Program dopłat NFOŚiGW na częściowe spłaty kapitałów kredytów bankowych realizowany na podstawie umowy podpisanej ze wszystkimi zrzeszeniami polskich banków spółdzielczych oraz tylko jednym bankiem komercyjnym.
2. Obecnie dostępne programy wsparcia realizowane przy współudziale instytucji kredytowych skierowane są już nie tylko do sektora przedsiębiorstw. Adresatem programów priorytetowych na inwestycje związane z ochroną środowiska coraz częściej są osoby fizyczne oraz podmioty do tej pory nieuwzględniane w programach wsparcia, np. wspólnoty mieszkaniowe.
3. Planowane są kolejne programy wsparcia inwestycji w OZE, w tym m.in. wiele programów priorytetowych NFOŚiGW. W procesach finansowania tych inwestycji zakładany jest zawsze udział instytucji kredytowych.

Podsumowanie

Działania podejmowane przez instytucje kredytowe w zakresie odpowiedzialności ekologicznej już stanowią i będą stanowić wyróżnik ich przewagi konkurencyjnej. Szczególnie ważne z punktu widzenia rozwoju społeczno-gospodarczego są natomiast inwestycje podejmowane w zakresie właśnie odnawialnych źródeł energii. Są one istotnym oraz perspektywicznym elementem warunkującym rozwój wszystkich państw europejskich. Na zakończenie rozważań w zakresie znaczenia współczesnych instytucji kredytowych w finanso-

waniu inwestycji w odnawialne źródła energii za G. Borys można przytoczyć: „[...] to właśnie czynnik ekologiczny przekształcił jakościowo bankowość w XXI wieku”.

THE ROLE AND SIGNIFICANCE OF CREDIT INSTITUTIONS IN FINANCING INVESTMENTS IN RENEWABLE ENERGY SOURCES

Summary

The issues presented in this paper refer to the roles which credit institutions are currently beginning to play in the process of investing in renewable energy sources. Renewable energy sources and their effective use are nowadays an extremely significant and prospective element of the socio-economic development of not only Poland, but also other European countries. The paper presents the orientation of modern credit institutions on ecology. The environmentally friendly nature of the activity of banks, both in the micro- and macro-economic approach, is emphasised here. Moreover, example support programmes for investing in RES are presented, including the NFEP&WM subsidy Programme for part-payments of the bank credit funds intended for the purchase and installation of solar collectors and the PolSEFF Programme. The specificity of investments in renewable energy sources is described, with particular attention given to the tendencies in forming the roles of credit institutions in the processes of financing these investments.

OCENA BANKÓW DZIAŁAJĄCYCH W NIESTABILNYM OTOCZENIU

Joanna Cichorska

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

ZNACZENIE RATINGÓW KREDYTOWYCH W ZARZĄDZANIU FINANSAMI PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Okres koniunktury gospodarczej sprzyja rozwojowi rynku finansowego we wszystkich obszarach jego aktywności. Otwierają się wtedy nie tylko nowe możliwości inwestowania, ale także pozyskiwania kapitału oraz zabezpieczania przed ryzykiem. Cechujący lata prosperity irracjonalny optymizm i wiara w niezawodność strategii wykorzystujących finansowe instrumenty hybrydowe w spekulacji oraz zarządzaniu ryzykiem doprowadziły do nadmiernego lewarowania gospodarki, czego rezultatem stał się brak wystarczających kapitałów dla zabezpieczenia prowadzonej działalności¹. Efekt ten widoczny jest zarówno w skali makroekonomicznej, jak i w przypadku pojedynczych podmiotów. Wywołany zbyt liberalną polityką kryzys finansowy zmusił podmioty gospodarcze do poszukiwania rozwiązań zabezpieczających przed podejmowaniem decyzji rodzących nadmierne ryzyko. Opisana tendencja szczególnie wyraźnie występuje w bankach, które większość swoich dochodów generują z udzielonych kredytów. Trudności w odzyskaniu całości należności z tego tytułu w terminie stanowią też główne źródło ryzyka banków. Dlatego zarówno wewnętrzne służby bankowe, jak i finansowe instytucje nadzorcze wiele uwagi poświęcają wypracowaniu efektywnych sposobów zarządzania ryzykiem kredytowym.

W nowoczesnych metodach jego pomiaru i ograniczania kładzie się nacisk na uzależnienie od jakości jego portfela kredytowego banku, wysokości jego minimalnego kapitału własnego. Do pomiaru ryzyka kredytowego zaleca się wykorzystanie ratingów kredytobiorców, dlatego mogą one wpływać na poziom adekwatności kapitałowej, jaki banki komercyjne są zobowiązane utrzymywać². Również odwrotnie, banki w trosce o swoje bezpieczeństwo będą

¹ *Kryzys na rynkach finansowych. Wyzwania stojące przed spółkami*. Raport Pricewaterhouse Coopers, Warszawa marzec 2009, s. 3, <http://www.pwc.pl/pl/publikacje/raport-kryzysowy.pdf> [maj 2011].

² http://ec.europa.eu/polska/news/111116_rating_pl.htm.

zapewne w przyszłości coraz częściej sięgać po rating jako metodę oceny zdolności kredytowej klientów, zmuszając ich w ten sposób niejako do stałej dbałości o wysoką rentowność. Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na pozytywny wpływ zmian metod pomiaru adekwatności kapitałowej banków komercyjnych na poprawę wyników finansowych przedsiębiorstw.

1. System pomiaru ryzyka kredytowego w rozwiązaniach bazylejskiego współczynnika adekwatności kapitałowej

Utożsamianie dobrej kondycji finansowej banków z minimalizacją ryzyka kredytowego jest z pewnością dużym uproszczeniem, niemniej jednak ze względu na rozmiary i charakter działalności kredytowej można przyjąć, że występujące w banku inne zagrożenia, do których zalicza się m.in. ryzyko kursowe, stopy procentowej czy – w szerszym ujęciu – ryzyko operacyjne, mają ścisły związek z rzetelnością spłat udzielonych kredytów i jakością zarządzania portfelem kredytowym³. Efektywne zarządzanie ryzykiem kredytowym przyczynia się zatem niewątpliwie do poprawy wyników banku jako całości oraz jego wiarygodności.

Konstrukcja kompleksowego systemu zarządzania ryzykiem bankowym, w tym kredytowym, nabrała szczególnego znaczenia w okresie kryzysu finansowego. Pojawienie się kredytów subprime uważanych za jego główną przyczynę, zwróciło uwagę na konieczność opracowania bardziej precyzyjnych metod pomiaru ryzyka, a narastające problemy finansowe banków zdeteminowały kolejne modyfikacje regulacji i technik nadzorczych. Prace nad stworzeniem uniwersalnego, syntetycznego wskaźnika oceny bezpieczeństwa banku doprowadziły do ewolucji współczynnika adekwatności kapitałowej, dzięki której z prostej relacji kapitału własnego do wartości aktywów najbardziej narażonych na ryzyko, powstała nie tylko miara uwzględniająca różne obszary zagrożeń, ale przede wszystkim skuteczne narzędzie zarządzania ryzykiem. Banki w trosce o utrzymanie wskaźnika na poziomie wymaganym przez nadzór finansowy, starają się kształtować poziom poszczególnych ekspozycji na ryzyko przez zmianę struktury operacji bilansowych i pozabilansowych. W Nowej Umowie Kapitałowej (NUK) wyraźniej zarysowuje się związek pomiędzy pomiarem ryzyka a polityką produktową i cenową banku, uwzględniającą zmienność procesów zachodzących we współczesnym banku. NUK uwzględnia konieczność uzależnienia poziomu oraz struktury kapitałów banku od oferty i wyceny kredytów. Ma w ten sposób wpływ na alokację strumieni pieniężnych przepływających przez bank, której efektywność uzależniona jest m.in. od przyjętego modelu pomiaru ryzyka kredytowego.

³ M. Capiga: *Finanse banków*. Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 180-197.

W praktyce znajdują zastosowanie dwa modele:

- a) niedotrzymania warunków (DM – default models),
- b) rynkowe (MTM – marking to market models)⁴.

Modele DM określają prawdopodobieństwo niewykonania przez strony warunków umowy lub zakwalifikowania potencjalnego kredytobiorcy do określonej grupy ryzyka. Za pomocą modeli MTM szacuje się z kolei wysokość ewentualnych strat i obecną wartość kredytu, sprowadzając w zasadzie pomiar do oceny zdolności kredytowej biorcy. W obu modelach badanie można przeprowadzić, wykorzystując metodę ratingu. Wagi ryzyka przypisywane poszczególnym pozycjom aktywów są skorelowane z poziomem ekspozycji na ryzyko, określanym zazwyczaj na podstawie przyznanej kredytobiorcy klasy ratingowej. W zależności od podmiotu dokonującego oceny wyróżnia się rating zewnętrzny, zwany metodą standardową, i wewnętrzny (metoda zaawansowana).

Wcześniejsze rozwiązania dotyczące współczynnika adekwatności kapitałowej nie uwzględniały wiarygodności kredytowej kredytobiorcy, przypisując wszystkim kredytom określonego sektora taką samą wagę ryzyka. Banki nie ponosiły wobec tego większych obciążeń z tytułu złej jakości portfela kredytowego. Dopiero zastosowanie ratingu do wyznaczania poziomu adekwatności kapitałowej przyniosło zróżnicowanie kredytobiorców i uzależnienie wymaganego w banku kapitału nie tylko od ilości, ale również od jakości udzielonych kredytów⁵.

2. Wymagania wobec przedsiębiorstw w kontekście konstrukcji Nowej Umowy Kapitałowej

Nie wnikając w szczegóły obliczania adekwatności kapitałowej banku, należy stwierdzić, że uwzględnienie w jej formule ratingów klientów pozwala na powstanie ścisłej relacji między kredytodawcą i kredytobiorcą, a tym samym między podażą oraz popytem na kredyt. Współczesne metody zarządzania ryzykiem mają w ten sposób wpływ na zachowania klientów i ich wybory, a jednocześnie wymuszają na nich konieczność dostosowania się do rosnących wymagań banku.

Wprowadzenie ratingu do NUK stworzyło możliwości wielopłaszczyznowej, wnikliwej oceny zdolności płatniczej kredytobiorcy. Długi okres i wysoki koszt wyceny zewnętrznej może jednak skomplikować procedurę pozyskania

⁴ M.S. Wiatr: *Skuteczność zarządzania ryzykiem kredytowym we współczesnym otoczeniu kryzysowym. Przykład Polski*. W: *Instrumenty i regulacje bankowe w czasie kryzysu*. Red. J. Nowakowski. Difin, Warszawa 2010, s. 62.

⁵ J. Gwizdała: *Ryzyko kredytowe w działalności banku komercyjnego*. Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011, s. 169-188.

kredytu oraz ostatecznie zniechęcić do niego potencjalnego biorcę. Podmiot o wysokim ratingu daje natomiast stałą, wiarygodną pozycję rynkową, stanowiąc swoistą kartę przetargową w trakcie negocjacji warunków kredytu oraz zwiększając dostęp do środków z obcych źródeł.

Istotą ratingu jest określenie stopnia wywiązywania się dłużnika z przyjętych zobowiązań. Trudności w ich spłacie, a co gorsza zaprzestanie spłat oznacza dla banku wzrost ryzyka, które musi być zrekompensowane większym kapitałem własnym. Bank ponosi wtedy koszty pozyskania i zamrożenia tego kapitału (np. w postaci rezerw celowych). Może więc zrezygnować z nierzetelnego klienta albo zastosować wobec niego zaostrzone kryteria pozyskania i spłaty kredytu w postaci wyższej marży, prowizji, dodatkowych, kosztownych oraz niewygodnych zabezpieczeń czy bardziej szczegółowego monitoringu. W związku z tym przedsiębiorstwo ubiegające się o kredyt zostanie niejako zmuszone do większej dbałości o swoje wyniki i to w dodatku nie okazjonalnie, w momencie starania się o kredyt, ale permanentnie, gdyż rating zakłada stałą ocenę w dłuższym okresie, niezależnie od bieżących relacji kredytowych klienta z bankiem.

Jak wspomniano wyżej, banki do oceny wiarygodności kredytobiorcy mogą wykorzystać metodę standardową ratingów zewnętrznych. W tym przypadku banki przy wyliczaniu współczynnika adekwatności kapitałowej uzależniają wagę ryzyka od klasy ratingu nadanej kredytobiorcy przez agencję ratingową. Dla wiarygodnych klientów mogą ją obniżyć nawet do 20%. Dla podmiotów nieposiadających ratingów zewnętrznych waga ryzyka wynosi natomiast 100%. Konieczność spełnienia przez bank wyższych wymogów kapitałowych obciąży klienta wyższymi kosztami obsługi długu. Kredytując klienta z wysokim ratingiem, bank będzie mógł ograniczyć wartość wymaganego kapitału własnego. W trosce o pozyskanie dobrych klientów plasujących się w klasach ratingowych oznaczonych symbolami A zaproponuje im łagodniejsze warunki pozyskania i spłaty kredytu.

Tabela 1

Wagi ryzyka dla przedsiębiorstw według Standard&Poor's (w %)

Rating	Waga ryzyka
AAA do AA-	20
A+ do A-	50
BBB+ do BB-	100
poniżej B-	150
bez ratingu	100
Kredyty nieobsługiwane ponad 90 dni	150
Transze sekurytyzacyjne o ocenie BB+ do BB-	350

Źródło: Na podstawie: *The New Basel Capital Accord*, January 2001, p. 10, <http://www.bis.org/publ/bcbsca03.pdf> [25.01.2012].

Zamówienie ratingu na potrzeby uzyskania kredytu może okazać się nieopłacalne, gdy jego koszt znacznie przewyższa ewentualne korzyści wynikające z zastosowania wobec kredytobiorcy niższej marży i prowizji. Z reguły więc z ratingu zewnętrznego korzystają przedsiębiorstwa, które były zobowiązane do zamówienia go przy okazji emisji papierów dłużnych.

Problem kosztu zewnętrznej oceny niweluje uzyskanie ratingu metodą zaawansowaną, który bank wykonuje na rzecz klienta bezpłatnie. Opierając się głównie na informacjach uzyskanych od klienta, dokonuje oceny zarówno ilościowej (analiza sprawozdań finansowych), jak i jakościowej potencjalnego kredytobiorcy (np. jakości zarządzania, organizacji, komunikacji z otoczeniem itp.). Rating wewnętrzny ma szerszy zasięg, gdyż może obejmować także małe i średnie przedsiębiorstwa, dla których rating zewnętrzny jest zbyt kosztowny. Wykorzystuje też informacje poufne klienta, do których zewnętrzna agencja nie ma dostępu. Przeznaczony jest do użytku wewnętrznego, więc rzadko ujawnia informacje szerszej publiczności, aby nie naruszyć dobrych relacji banku z klientem.

W Polsce zastosowanie ratingów na potrzeby oceny ryzyka kredytowego jest jeszcze niepopularne. Z tego też powodu otrzymanie danych potwierdzających związek wysokiej pozycji w ratingu z poziomem osiągniętej przez banki adekwatności kapitałowej jest bardzo trudne. Z dostępnych informacji można jedynie w przybliżeniu przedstawić zależność między wzrostem wskaźnika rentowności przedsiębiorstw a wzrostem wskaźnika wypłacalności banków komercyjnych. Oprócz ostatniego roku rentowność przedsiębiorstw podąża za wzrostem wskaźnika adekwatności kapitałowej (tab. 2). Należy jednak pamiętać, że wzrosty te uzależnione są od wielu czynników i trudno jednoznacznie ustalić między nimi opisywane wyżej relacje.

Tabela 2

Wskaźnik adekwatności kapitałowej banków komercyjnych a rentowność przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2011

Wskaźniki w %	Lata			
	2008	2009	2010	2011
Rentowności obrotu	3,4	4,2	4,6	4,7
Wypłacalności	11,2	13,3	13,8	13,3

Źródło: Na podstawie: tab. 5(251) Relacje ekonomiczne w przedsiębiorstwach, Dział 17 Finanse. Mały Rocznik Statystyczny Polski, GUS, Warszawa 2011, s. 400; *Raport o sytuacji finansowej banków za 2010*. KNF, Warszawa 2010, s. 56 i za 2009, s. 51, http://www.knf.gov.pl/Images/Banki_2010_tcm75-26414.pdf.

Poddanie się ratingowi przez przedsiębiorstwo zwiększa jego wiarygodność na rynku. Pomimo zgłaszanych zastrzeżeń co do tego obiektywnego charakteru tego badania, należy jednak przyjąć, że podmioty trudniące się wykonywaniem ratingu, zarówno agencje ratingowe, jak i banki stosują pakiet standardowych mierników, które pozwalają na zachowanie określonego poziomu niezależności opinii. Wady i zalety oceny ratingowej przedsiębiorstwa przedstawia tab. 3.

Tabela 3

Wady i zalety ratingu wewnętrznego w tworzeniu wizerunku przedsiębiorstwa

Zalety	Wady
poprawa rzetelności prowadzenia sprawozdawczości i szczegółowej dokumentacji pracy przedsiębiorstwa	niechęć do udzielania szczegółowych informacji o swej działalności przez małe i średnie przedsiębiorstwa
poprawa komunikacji z bankiem	trudność oceny wynikająca z formy prawnej przedsiębiorstwa, która nie wymaga pełnej dokumentacji (np. wynikającej z prowadzenia pełnej księgowości)
poprawa struktury majątkowo-kapitałowej i lepsze zarządzanie przedsiębiorstwem	brak dokumentów jako przyczyna obniżenia noty i w rezultacie trudności w dostępie do kapitału, wyższe koszty kredytu lub jego odmowa
większy dostęp do kapitału	koszty wyceny w przypadku ratingu zewnętrznego

Wprowadzenie nowej formuły obliczania współczynnika adekwatności kapitałowej i zastosowanie ratingów w NUK umożliwiło zróżnicowanie kredytobiorców i nadanie pewnych przywilejów klientom o dobrej kondycji finansowej. Powinno to zmobilizować ich do poprawy swoich wyników, dbania o zewnętrzny wizerunek oraz pozycję rynkową. Oprócz korzyści dla dobrych przedsiębiorstw, mechanizm ten powinien także wpłynąć na rozwój gospodarczy i lepszą alokację kapitału w sensie makroekonomicznym.

Podsumowanie

Nowa umowa kapitałowa wprowadziła ścisłą korelację ryzyka kredytowego banku i ryzyka działalności kredytobiorcy. Umożliwi to lepszy dostęp do taniego kapitału przedsiębiorstwom dobrze zarządzanym, charakteryzującym się prawidłową strukturą majątkowo-kapitałową, wykorzystującym dźwignię finansową i powiększającym przychody ze sprzedaży. Pozwoli też na wyeliminowanie z rynku kredytów podmioty słabe o złej kondycji finansowej. Chęć pozyskania taniego kapitału powinna zmobilizować przedsiębiorstwa do rywalizacji i wzmocnić konkurencję na rynku, a przez to przyczynić się do wzrostu gospodarczego.

IMPORTANCE OF CREDIT RATING IN MANAGEMENT FINANCE OF ENTERPRISES**Summary**

Difficulties in timely repayment of loans (credits?) are the main source of risk of bank yield and financial liquidity drop. Complex construction of management emerge bank risk system, became more important in front of financial crisis. Thanks to work over development of universal, synthetic indicator of bank safety rate, it was possible to create from simple rate of net worth for value of asset the most exposed to the risk, an measure which was not only considering different threat areas but what is more important an effective risk management tool. New capital agreement has implemented strict correlation of credit risk of the bank and the debtors activities risk. It will enable better access of cheap capital for well managed enterprises and will eliminate those which are weak. Particular role in this mechanism play assigning definite class rating proper weight risk ratings.

Romuald N. Hanisz

Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej

AKTYWNOŚĆ POLSKIEGO SEKTORA BANKOWEGO W WARUNKACH OGÓLNEJ AWERSJI DO RYZYKA. PRÓBA OCENY

Wprowadzenie

Coraz ściślejsza integracja państw, ludzi, kapitału na świecie, a także zniesienie barier w przepływie dóbr, usług i kapitału pieniężnego powoduje, że gospodarka światowa jest coraz mniej odporna na różne kryzysy. Światowy kryzys finansowy, który następnie przekształcił się w kryzys gospodarczy, wpłynął negatywnie na działalność wielu przedsiębiorstw, w tym bankowych, na świecie. Bankructwo Lehman Brothers Holdings Inc.¹ spowodowało globalny kryzys zaufania, a tym samym poważne zmiany w mentalności bankowców oraz w postępowaniu banków i innych podmiotów rynku finansowego w zakresie zasilania gospodarki w pieniądź. Firmy ratingowe – współwinne kryzysowi – obniżyły wielu liczącym się bankom noty². Wiele instytucji finansowych i przedsiębiorstw sektora niefinansowego w celu utrzymania płynności finansowej musiały korzystać z pomocy publicznej. Największe banki europejskie korzystające z tymczasowych programów pomocowych muszą sprzedać aktywa w celu zwrotu pomocy, a także zwiększać kapitały własne w celu prowadzenia bezpiecznej działalności³. Ich działalność jest pod stałym nadzorem Europejskiego Urzędu ds. Bankowości⁴.

Utrzymujący się od IV kwartału 2008 r. kryzys zaufania banków wobec siebie spowodował z kolei kryzys zaufania społeczeństwa do banków i instytucji finansowych, banków do przedsiębiorstw, przedsiębiorstw wobec siebie. Recesja w największych krajach świata, zmniejszające się tempo wzrostu gospo-

¹ Datę 15 września 2008 r. – ogłoszenie upadłości Lehman Brothers Holdings Inc. – przyjmuje się jako początek okresu kryzysowego w Polsce. Por. *Polski rynek finansowy w obliczu kryzysu finansowego w latach 2008-2009*. UKNF, Warszawa, maj 2010, s. 7.

² P. Wieprzowski: *Credit-rating i kryzys 2007-2009*. Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010, Zeszyt Naukowy nr 104, s. 92.

³ G. Siemionczyk: *Wyższe kapitały mają chronić przed bankructwem*. „Rzeczpospolita” 29-30.X.2011, s. B 3.

⁴ Idem: *Największe banki pod lupą nadzoru*. „Rzeczpospolita” 21-22.01.2012.

darczego w Polsce pogłębiło niepokój w zakresie płynności podmiotów rynku finansowego, w tym banków, zdolności kredytowej społeczeństwa i przedsiębiorstw sektora niefinansowego. Wkradł się uzasadniony niepokój dotyczący stabilności polskiego systemu finansowego, w tym bankowego. Wynika on z faktu, że sektor bankowy jest zdominowany przez banki komercyjne, których głównymi akcjonariuszami są banki oraz instytucje finansowe niepolskie (kapitał zagraniczny). Wiele z nich musiało skorzystać z pomocy finansowej w celu utrzymania płynności. Na 31 grudnia 2008 r. inwestorzy zagraniczni kontrolowali ogółem 60 banków i instytucji kredytowych, w tym 52 z krajów Unii Europejskiej, a ich udział w aktywach sektora bankowego wynosił odpowiednio 72,3% i 62,7%⁵. Zapewnienie stabilności finansowej utożsamianej najczęściej ze stabilnością systemu bankowego było w tych warunkach pierwszoplanowym działaniem banku centralnego i nadzoru finansowego⁶. Dzięki działaniom podjętym przez te instytucje oraz podmioty rynku finansowego, w tym banki, system finansowy w Polsce określono jako stabilny⁷. Jednak wzrost awersji do ryzyka i spadek wzajemnego zaufania pomiędzy uczestnikami rynku finansowego, będący pochodną narastania kryzysu zadłużeniowego niektórych krajów strefy euro, obniżenia ratingów poszczególnych krajów i instytucji finansowych, przyczynił się do zaostrzenia polityki kredytowej, a nawet okresowego ograniczenia podaży kredytu, co spowodowało okresowe pogorszenie wyników działalności banków.

1. Ocena aktywności sektora bankowego w warunkach zwiększonego ryzyka

Mimo niekorzystnych warunków zewnętrznych, polski sektor bankowy rozwija się i nie zaprzestał kredytowania społeczeństwa oraz gospodarki. W okresie 2008 – września 2011 nastąpił wzrost aktywów sektora bankowego z 1035,4 mld PLN na koniec 2008 r. do 1280,4 mld PLN na koniec września 2011 r.⁸. W wymienionym okresie prawie trzech lat aktywa sektora bankowego wzrosły o 23,7%. W latach 2009-2010 zmniejszyły się jednak przychody sektora bankowego, głównie z powodu zmniejszenia przychodów z sektora finansowego (tab. 1). Mimo spadku przychodów wzrósł wynik finansowy z działalności bankowej w porównaniu do 2008 r. odpowiednio o 2,5% i 9,7%,

⁵ *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*. UKNF, Warszawa 2009, s. 84.

⁶ Aktywa sektora bankowego stanowią około 70% całego systemu finansowego; *Raport o sytuacji banków w 2010 roku*. UKNF, Warszawa 2011, s. 14.

⁷ *Raport o stabilności systemu finansowego 2009*. NBP, Warszawa, grudzień 2010, s. 2.

⁸ Analizy dotyczące działalności sektora bankowego w Polsce w latach 2008-30.09.2011 oparto na danych publikowanych na stronie internetowej Komisji Nadzoru Finansowego – Raporty o sytuacji banków w/w latach i Narodowego Banku Polskiego – Raporty o stabilności systemu finansowego.

głównie z powodu poprawy wyniku z tytułu odsetek oraz z tytułu opłat i prowizji. Na koniec września 2011 r. przychody ogółem wynosiły 47,0 mld PLN i były wyższe niż w analogicznym okresie 2010 r. o 10,7%. Wzrost przychodów wpłynął korzystnie na wynik działalności bankowej; był wyższy niż w analogicznym okresie 2010 r. o 7,4% w związku z poprawą wyniku z tytułu odsetek.

Tabela 1

Wybrane charakterystyki sektora bankowego (mld; mln zł)

Lata	2008	2009	2010	I-III kw. 2010	I-III kw. 2011
Suma bilansowa (mld zł)	1035,4	1057,4	1159,4	1142,3	1280,4
Przychody ogółem	58 094	55 585	57 212	42 454	47 015
w tym:					
– sektora niefinansowego	41 406	41 075	41 798	31 046	33 087
– sektora finansowego	8372	5538	5450	4049	5114
Wynik finansowy na działalności bankowej	48 412	49 608	53 107	39 435	42 348
Wynik odsetkowy ogółem:	28 012	26 376	30 841	22 731	25 643
– sektora finansowego	–3020	–3388	–1605	–1185	–939
– sektora niefinansowego:	25 290	22 869	24 577	18 107	19 841
– gospodarstw domowych	17 223	15 580	17 457	12 869	13 665
– przedsiębiorstw	8278	7485	7211	5313	5862
Wynik z tytułu prowizji	11 439	12 459	13 732	10 255	10 408
Koszty działania	24 713	24814	25 477	18737	19 596
Saldo rezerw i odpisów (ujemne)	4140	11 749	11 284	8717	6415
Wynik finansowy netto	13 556	8 282	11 674	8 511	11 976
– banków komercyjnych	12 475	7 620	11 058	8 009	.
– banków spółdzielczych	900	690	751	604	.
– instytucji finansowych	181	–28	–135	–100	.

Źródło: UKNF. Raporty sytuacji banków w: 2009 roku, 2010 roku i w okresie I-IX 2011.

W latach 2009-2010 przy wzroście wyniku działalności bankowej o 7,1%, wzrost wyniku z tytułu odsetek wyniósł 16,9%, a z tytułu opłat i prowizji – 10,2%. Za trzy kwartały 2011 r. w stosunku do kwoty zyskanej w analogicznym okresie 2010 r. wzrost ten wyniósł odpowiednio 12,8% i 1,5%.

Konieczność tworzenia znacznych rezerw i odpisów w latach 2009-2010, związanych z pogorszeniem się sytuacji kredytobiorców, głównie w walutach obcych, spowodowała zmniejszenie wyniku finansowego polskiego sektora bankowego netto w porównaniu do 2008 r. o 38,9% w 2009 i 13,9% w 2010 r. Ujemne saldo rezerw i odpisów zwiększyło się w tym okresie o ok. 180%. W 2011 r. nastąpiła pewna poprawa w tym zakresie. Spadek salda rezerw i odpisów przy znacznym wzroście wyniku z działalności bankowej sprawił,

że wynik finansowy netto za trzy kwartały 2011 r. wyniósł 11,96 mld PLN i był wyższy niż w analogicznym okresie 2010 r. aż o 40,7%. W krytycznym 2009 r. poważniejszy spadek wyniku finansowego netto nastąpił w bankach komercyjnych (o 49%), niż w bankach spółdzielczych (o 23,3%); w przypadku oddziałów instytucji kredytowych wynik finansowy netto był ujemny, mimo wzrostu wyniku na działalności bankowej o 33,4%. Po 2008 r. sektor bankowy nie osiągnął poziomu zysku netto z 2008 r., ale jeżeli w IV kwartale 2011 r. banki utrzymają dotychczasowe tempo kreacji zysku, to poziom ten będzie znacznie przekroczony⁹.

Korzystnie kształtuje się sytuacja sektora bankowego w zakresie bazy kapitałowej. Dzięki działaniom KNB i NBP oraz zrozumienia przez akcjonariuszy powagi sytuacji, banki zwiększyły kapitały własne z 82,44 mld PLN w 2008 r. do 125,1 mld PLN na koniec września 2011 r., tj. o 42%¹⁰. Uzyskany dzięki tym działaniom poważny wzrost funduszy własnych sprawił, że zanotowano poważną ich nadwyżkę w stosunku do całkowitego wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka bankowego (tab. 2). Wzrosła ona z 38,3% w 2008 r. do 72,7% w 2010 r. i 64,8% na koniec września 2011 r., głównie dzięki bankom komercyjnym. Wzrost funduszy własnych spowodował skokowy wzrost współczynnika wypłacalności dla sektora bankowego z 11,2% w 2008 r. do 13,3% w 2009 r., a w przypadku banków komercyjnych odpowiednio z 11,1% do 13,2%. Mimo kryzysu, w bankach spółdzielczych współczynnik wypłacalności po 2007 r. kształtował się na dobrym poziomie – powyżej 13%.

Tabela 2

Adekwatność polskiego sektora bankowego (mld; %)

Lata	2008	2009	2010	I-III.2010	I-III.2011
Kapitały własne ogółem	88,1	103,3	116,0	115,8	125,1
– podstawowe	16,1	21,1	23,0	.	.
Fundusze własne	76,9	90,1	100,5	99,8	110,1
– podstawowe	73,7	86,4	98,2	.	.
Całkowity wymóg kapitałowy	55,6	54,2	58,2	57,4	66,8
– ryzyko kredytowe	48,6	47,3	50,8	.	.
– ryzyko operacyjne	5,7	6,0	6,3	.	.
Nadwyżka	21,3	35,9	58,3	42,4	43,3
Współczynnik wypłacalności %	11,2	13,3	13,8	13,8	13,2
– banki komercyjne %	11,1	13,2	13,8	13,9	.
– banki spółdzielcze %	13,1	13,4	13,6	13,5	.

Źródło: Ibid.

⁹ M. Krześniak, A. Ogonowska: *Banki będą miały rekordowe zyski*. „Rzeczpospolita” 29.11.2011, s. B10.

¹⁰ W wyniku zatrzymania zysków w 2009 r. banki zostały zasilone rekordową kwotą stanowiącą 87,5% łącznego zysku za ten rok. Por. *Działania nadzoru finansowego w warunkach pokryzysowych*. UKNF, Warszawa, maj 2011, s. 14.

2. Kredyt bankowy – kluczowy instrument stymulowania wzrostu gospodarczego

Banki należy analizować nie tylko z punktu widzenia osiąganych wskaźników ekonomiczno-finansowych, ale głównie roli, jaką odgrywają w gospodarce narodowej. Istotne jest, czy zwiększają swój udział w finansowaniu jej potrzeb, czy finansują inwestycje, modernizację i nowoczesność¹¹. Podkreśla się ich rolę służebną, która wyraża się w dbaniu o interes klientów, bezpieczeństwo ich depozytów, ułatwiony dostęp do kredytów, doradztwo i rzetelną informację.

Jedną z kluczowych kategorii ekonomicznych odpowiedzialnych za stymulowanie wzrostu gospodarczego jest kredyt bankowy. Jego rola wzrasta w warunkach kryzysu gospodarczego, zmniejszającej się dostępności podmiotów do środków finansowych na rynku kapitałowym i nieskarbowych papierów wartościowych. Wpływ działalności kredytowej banków na aktywizację życia gospodarczego jest znaczny, szczególnie w takich krajach, jak Polska, gdzie rynek kapitałowy i obligacyjny nie odgrywa takiej roli, jak np. w Wielkiej Brytanii. Zapewnienie stabilności finansowej kraju postrzegane jest właśnie jako utrzymanie stabilności pośrednictwa finansowego w kanale kredytowym, czyli dostępu przez podmioty o akceptowalnej zdolności kredytowej do finansowania kredytem bankowym¹².

Niepewność co do przyszłego rozwoju sytuacji na rynku europejskim przyczyniła się do zmiany polityki kredytowej przez polskie banki: zaostrzyły się kryteria udzielania kredytu oraz podniosły marże kredytowe i wymagania w zakresie zabezpieczenia spłaty kredytu. Dwadzieścia banków wykazało stratę, a ich udział w aktywach sektora bankowego wynosił około 8%. Część banków musiała ograniczyć wielkość akcji kredytowej z powodu nasilających się ograniczeń kapitałowych i pogorszenia wskaźnika wypłacalności, a tym samym zmusiło je do zmniejszenia podaży kredytów¹³.

3. Działalność kredytowa sektora bankowego po 2007 r.

Dokonana przez banki w IV kwartale 2008 r. zmiana polityki kredytowej spowodowała okresowe zmniejszenie tempa kredytowania gospodarki. Nastąpił przyrost kredytów ogółem z 653,6 mld PLN w 2008 r. do 881,9 mld PLN na

¹¹ W.L. Jaworski: *Rzeczywista rola banków komercyjnych. Kilka wątpliwości*. W: *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Bankowość*. Red. A. Gospodarowicz. Prace Naukowe Uniwersytetu Wrocławskiego. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2011 s. 181 i n.; D. Korenik: *Kontrowersja wokół społecznej odpowiedzialności banków komercyjnych*. W: *Finanse – nowe wyzwania...*, op. cit., s. 190.

¹² P. Wdowiński: *Ekometryczna analiza popytu na kredyt w polskiej gospodarce*. UKNF, Warszawa 2011, s. 3.

¹³ E. Gastomski: *Trudniejszy kredyt*. „Gazeta Bankowa” 01.04.2009.

koniec września 2011 r., tj. o 34,9% (tab. 3), Kredyty dla sektora niefinansowego wzrosły w tym czasie tylko o 28,4%, podczas gdy dla sektora finansowego o 36,1%, a dla sektora budżetowego aż o 183,8%.

Tabela 3

Struktura podmiotowa portfela kredytowego sektora bankowego (mld zł)

Lata	2008	2009	2010	I-III kw. 2010	I-III kw. 2011
Kredyty ogółem	653,6	713,9	787,4	762,1	881,9
1. Sektor finansowy	19,1	24,6	25,5	23,4	26,0
2. Sektor niefinansowy:	608,0	641,2	698,5	683,7	780,7
2.1. Gospodarstwa domowe:	372,4	416,4	475,4	459,1	526,0
– mieszkaniowe	195,1	217,8	267,5	251,1	311,9
– walutowe	136,0	142,1	169,3	159,7	196,0
– konsumpcyjne	116,6	132,2	134,0	134,5	131,9
2.2. Przedsiębiorstwa:	233,3	222,1	219,7	221,5	250,8
– MSP	125,3	127,2	127,0	128,3	145,3
– duże	108,0	94,9	92,7	93,2	105,4
3. Sektor budżetowy	26,5	48,1	63,4	55,0	75,2

Źródło: Ibid.

Nastąpiła niekorzystna z punktu widzenia gospodarki narodowej zmiana struktury kredytów. O ile kredyty dla sektora niefinansowego w 2008 r. wynosiły 93% kredytów ogółem, to na koniec 2010 r. – 88,7%, a na koniec września 2011 r. – 88,5%. W w.w. latach zwiększył się natomiast bardzo poważnie udział sektora budżetowego, odpowiednio z 4,0% do 8,0% i 8,5%. Zmniejszenie tempa wzrostu kredytów dla sektora niefinansowego wiąże się z widocznym łagodnym spadkiem tempa wzrostu kredytów dla gospodarstw domowych i znacznym regresem kredytów dla przedsiębiorstw (tab. 4).

Tabela 4

Dynamika kredytów sektora bankowego (%)

Lata	Dynamika kredytów ogółem	Dynamika kredytów dla sektora niefinan- sowego	Dynamika kredytów dla gospodarstw domowych	Dynamika kredytów dla przedsiębiorstw
1	2	3	4	5
2008	111,9	142,2 ¹⁴	146,5	136,1
2009	109,2	105,5	111,8	95,2
09.2010	106,7	106,6	110,2	99,7

¹⁴ Wysoka dynamika kredytów dla sektora niefinansowego wiąże się z poważnym osłabieniem polskiej waluty. Kryzys finansowy sprawił, że w październiku i listopadzie 2008 r. doszło do silnego osłabienia polskiego złotego (PLN). Kurs EUR zwiększył się z 3,3546 na koniec czerwca 2008 roku do 4,1724 PLN na koniec 2008 r., a kurs USD zwiększył się odpowiednio z 2,1194 do 2,9618 PLN. *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*. UKNF, Warszawa 2009.

cd. tabeli 4

1	2	3	4	5
2010	103,3	102,2	103,5	99,2
03.2011	101,2	101,1	100,4	102,8
06.2011	104,1	104,5	104,3	104,9
09.2011	106,3	105,8	105,7	105,9
2010/2009	110,3	108,9	114,2	98,9
09.11/09.10	115,7	114,2	114,5	113,2

Źródło: Ibid.

Przyjmując kryterium produktu, pierwszoplanowy udział w kredytach dla gospodarstw domowych mają kredyty mieszkaniowe. Stanowiły na koniec września 2011 r. 59,3%, podczas gdy w 2010 r. – 56,3%, a w 2008 r. – 52,4%. Cechą charakterystyczną tych kredytów jest waluta. W 2008 r. aż 69,7% stanowiły kredyty w walutach obcych (głównie we franku szwajcarskim). Na koniec września 2010 r. udział tych kredytów zmniejszył się do 63,3%, a na koniec września 2011 r. do 62,8%. Drugą grupę kredytów dla gospodarstw domowych stanowią kredyty konsumpcyjne. Kredyty te obciążone znacznym ryzykiem stanowiły w: 2008 r. – 31,3%, 2010 r. – 28,2%, a na koniec września 2011 r. – 25,1% kredytów dla gospodarstw domowych.

Z niepokojem trzeba spojrzeć na kształtowanie się kredytów dla przedsiębiorstw w aspekcie wzrostu produktu krajowego, poprawy innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki¹⁵. Zmniejszył się nie tylko udział kredytów dla przedsiębiorstw w kredytach dla sektora niefinansowego z 40,2% w 2007 r. do 38,4% w 2008 r., 34,6% w 2009 r., 31,4% w 2010 r., ale również ich wolumen – o 5,8%. Poważnie zmniejszył się udział kredytów dla dużych przedsiębiorstw z 46,3% w 2008 r. do 42,2% na koniec 2010 r. Wolumen kredytów w w.w. okresie zmniejszył się w tym okresie o 15,3 mld PLN – 14,2%, podczas gdy dla MSP pozostał na podobnym poziomie 125-127 mld PLN.

Sukcesywny wzrost kredytów dla przedsiębiorstw nastąpił dopiero w 2011 r. Utrzymujące się relatywnie wysokie tempo wzrostu gospodarczego oraz stabilizacja jakości portfela kredytowego zaczęła się przekładać na popyt ze strony kredytu i podaż ze strony banków¹⁶. W okresie trzech kwartałów 2011 r. wzrosły one o 31,1 mld PLN, tj. o 14,2%. Cieszyć może fakt, że banki zwiększyły kredyty zarówno dla MPS, jak i dużych przedsiębiorstw; odpowiednio o 14,4% i 13,7%.

¹⁵ R.N. Hanisz: *Przyczynek do dyskusji wokół działalności kredytowej banków w Polsce wobec przedsiębiorstw*. W: *Problemy finansów przedsiębiorstw w teorii i praktyce*. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2004, s. 159.

¹⁶ *Raport o sytuacji banków w okresie I-IX 2011*. UKNF, Warszawa, styczeń 2012, s. 25.

Wzrost nakładów na inwestycje, m.in. przedsiębiorstw, ze środków własnych, kredytów bankowych i funduszy europejskich w 2011 r. przyczynił się do osiągnięcia 4,3% wzrostu gospodarczego. Wielka szkoda, że banki, bojąc się ryzyka wstrzymywały się tak długo z kredytowaniem przedsiębiorstw, w tym inwestycji. Częściowa wina leży również po stronie przedsiębiorstw. Wstrzymywały się z inwestycjami i rozwijaniem działalności chociaż miały znaczne oszczędności zdeponowane w bankach¹⁷.

Ograniczenie podaży kredytów, głównie dla przedsiębiorstw, jakie wystąpiło w latach 2009-2010 było wynikiem nie tylko szoku, jakiego doświadczyły poszczególne instytucje finansowe, i skutków spowolnienia w gospodarce realnej, ale przede wszystkim awersji banków do ryzyka spowodowanego spadkiem poziomu zaufania w gospodarce¹⁸. W.L. Jaworski spadek kredytów dla przedsiębiorstw upatruje w zaostrzeniu polityki kredytowej przez banki komercyjne zdominowane przez inwestorów zagranicznych¹⁹. Z jednej strony jest niechęć tych banków do kredytowania polskich przedsiębiorstw niepowiązanych z kapitałem zagranicznym, a z drugiej strony mogą kreować wynik finansowy, podwyższając oprocentowanie kredytów i prowizje. Potencjalne przychody z tytułu odsetek od kredytów banki rekompensowały sobie z jednej strony podwyższając oprocentowanie i prowizje, a z drugiej – pozostawiając oprocentowanie depozytów na poziomie nierekompensującym nawet rosnącą stopę inflacji. Potwierdzeniem jest rosnący z roku na rok wskaźnik ROE będący relacją wyniku netto do średnich funduszy podstawowych. O ile dla całego sektora bankowego wynosił w: 2008 r. – 7,4%, kryzysowym 2009 r. – 8,62%, to w 2010 r. – 8,90%, W bankach komercyjnych kształtował się odpowiednio: 7,32%, 8,58% i 8,87%. Wysoki poziom wyniku finansowego netto za trzy kwartały 2011 r. (12 mld PLN) będący na poziomie wyższym od wyniku osiągniętego za 2010 r. (11,4 mld PLN) wskazuje, że ROE może przekroczyć 10%²⁰. M. Zaleska, analizując rangę banków europejskich w kontekście SIFIs – Systemically Important Financial Institutions – stwierdza, że banki działające w Polsce „[...] uznać można za »małe brylanciki«, tzn. małe z punktu widzenia wielkości, ale brylanciki, biorąc pod uwagę rekordowo dobre jak na czasy turbulencji wyniki osiągnięte w 2011 roku”²¹. Byłoby bardzo dobrze, gdyby „małe brylanciki” polskiej bankowości w większym zakresie realizowały rolę służebną, a nie tylko komercyjną.

¹⁷ Na koniec września 2011 roku depozyty przedsiębiorstw wynosiły 182,8 mld PLN i były wyższe o 34,8 mld PLN niż na koniec 2008 roku. *Raport o sytuacji banków w 2008 roku i w okresie I-IX 2011...*, op. cit., s. 29.

¹⁸ K. Chudy, M. Sobolewski, K. Stępień: *Wpływ kryzysu finansowego na dynamikę poziomu kredytów i depozytów w bankach w Polsce*. W: *Finanse – nowe wyzwania teorii...*, op. cit., s. 152.

¹⁹ W.L. Jaworski: Op. cit., s.183-185.

²⁰ L. Wilkiewicz: *Rekordowe wyniki banków*. „Rzeczpospolita” 11-12-02.2012 s. B 4.

²¹ M. Zaleska: *Czas na nowy porządek*. „Rzeczpospolita” 29.11.2011, s. B11.

Podsumowanie

Utrzymujący się podwyższony poziom ryzyka w otoczeniu zewnętrznym, będący pochodną narastania kryzysu zadłużeniowego niektórych krajów strefy euro, obniżenia ratingów poszczególnych krajów i instytucji finansowych, spowodował wzrost awersji do ryzyka oraz przyczynił się do zaostrzenia polityki kredytowej, ograniczenia podaży kredytu i okresowego pogorszenia wyników sektora bankowego. Wyniki przeprowadzonych analiz pozwalają na stwierdzenie, że kryzys finansowy w większym stopniu wpłynął negatywnie na działalność kredytową banków działających w Polsce, niż na osiągnięcie przez nie wyniki finansowe. Aktywność banków, zwłaszcza w zakresie kredytowania społeczeństwa oraz gospodarki, w najbliższych latach będzie zależeć głównie od kształtowania się sytuacji w strefie euro i na globalnych rynkach finansowych.

THE ACTIVITY OF POLISH BANKING SECTOR IN TERMS OF GENERAL AVERSION TO RISK

Summary

In the article the attempt evaluating Polish bank sector activity in terms of global financial crisis is presented. In the introduction the conditions in which Polish banks had to operate after the year 2008 are discussed. This period was characterised by general aversion to risk and the lack of mutual confidence of the financial market's entities towards each other. In the first part of the article the financial results achieved by bank sector is discussed. In the second part the credit activity is taken into consideration. The results of the conducted analyses allow to define that the financial crisis influenced more negatively credit activity of the banks in Poland than their financial results.

Grzegorz Paluszak

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ANALIZA POTENCJAŁU FINANSOWEGO NAJWIĘKSZYCH BANKÓW W NOWYCH PAŃSTWACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2004-2009

Wprowadzenie

Celem artykułu jest przedstawienie i analiza potencjału finansowego największych banków w nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej (UE) w latach 2004-2009, zaprezentowane w sprawozdaniach rocznych lub raportach rocznych tych banków. Do potencjału finansowego banków zaliczono ich sumę bilansową i kapitały własne. Teza artykułu brzmi, że kryzys finansowy przyczynia się do silniejszego zróżnicowania kapitału własnego niż aktywów największych banków w nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej.

Okres badawczy obejmuje lata 2004-2009. Jego wybór jest uzasadniony tym, że w 2004 r. do UE przystąpiło 10 nowych państw i w 2007 r. UE powiększyła się o kolejne 2 nowe państwa. Przyjęcie 2009 r. jako ostatniego roku analizy wynika z tego, że za ten rok były dostępne dane dla wszystkich badanych banków w ich najnowszych raportach rocznych i sprawozdaniach finansowych. Analizy dokonano za pomocą podstawowych miar statystyki opisowej, takich jak: średnia arytmetyczna, odchylenie standardowe, różnica wartości maksymalnej i wartości minimalnej oraz kwartyli.

Przedmiotem badania jest potencjał finansowy banków. Podmiotem badania są, w zależności od dostępności danych, 2 lub 3 największe banki w 12 nowych państwach członkowskich UE. Ogółem badaniem objęto 31 banków z tych państw. W celu porównywalności uzyskanych wyników dotyczących potencjału finansowego obliczono i wyrażono je w tej samej wspólnej jednostce pieniężnej – euro, ponieważ nie wszystkie nowe państwa członkowskie UE należą do obszaru euro, zachowując swoje odmienne narodowe jednostki pieniężne.

1. Potencjał finansowy jako podstawa zaufania do banków

W literaturze wskazuje się na różnorodne przyczyny powstania kryzysu finansowego. Zdaniem G. Akerlofa i R.J. Shillera odnoszą się one do powstałych niedoskonałości strukturalnych na rynkach finansowych¹.

W związku z tym, ważne jest wcześniejsze zauważenie zaistniałych niedoskonałości systemowych oraz ich wyeliminowanie². Odpowiednia wcześniejsza reakcja regulatorów rynku i podejmowane przez nich działania prewencyjne powinny ograniczyć rozmiar kryzysu, a nawet jemu zapobiec. Niestety działania podjęte zbyt późno są znacznie mniej efektywne lub nawet całkowicie nieefektywne³.

Jedną z przyczyn kryzysu finansowego jest słabnące zaufanie na rynku finansowym i do banków⁴. W tym miejscu wypada nadmienić, że podstawą zaufania do banków jest ich potencjał finansowy. Potencjał finansowy banku tworzy jego kapitał własny i aktywa. Suma kapitałów własnych banków oraz suma bilansowa przyczyniają się do bezpieczeństwa działalności banku.

2. Analiza sumy bilansowej największych banków nowych państw członkowskich UE w latach 2004-2009

Analizując sumę bilansową banków nowych państw członkowskich UE, można zauważyć, że w latach 2004-2008 banki stopniowo zwiększały ją (tab. 1). W 2009 r. część badanych banków odnotowała ich zmniejszenie, jednak nie było one znaczące. Z obliczeń dynamiki rok do roku wynika, że suma bilansowa banków zwiększała się z roku na rok, osiągając w 2007 r. największą zmianę na poziomie 28,41%.

W 2004 r. najwyższą sumę bilansową posiadały banki czeskie, cypryjskie i polskie. Najniższą była ona w Bułgarii, na Litwie i na Łotwie. W 2009 r. najwyższą sumę bilansową osiągnęły banki czeskie, polskie i węgierskie, chociaż najwyższą sumą aktywów, która w 2009 r. wynosiła 39 411 mln euro, wyróżniał się Bank of Cyprus Public Company Ltd. W 2009 r. najniższą sumę aktywów wykazywały banki litewskie, łotewskie i maltańskie. Najniższe aktywa posiadał Gorenjska Banka d.d. Kranj. Jak wynika z obliczeń, bank bułgarski UniCredito odnotował zmniejszenie sumy bilansowej o około 4% w 2005 r., w porównaniu do poprzedniego roku. Było to jedyne obniżenie dynamiki.

¹ Por. G. Akerlof, G., R.J. Shiller: *Zwierzęce instynkty*. Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2010.

² P. Mason: *Finansowy kataklizm. Koniec wieku chciwości*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2010, s. 2-4.

³ Por. H. Davies, D. Green: *Globalny nadzór i regulacja sektora finansowego*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

⁴ Por. J.B. Taylor: *Zrozumieć kryzys finansowy*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

W 2006 r. i 2007 r. każdy bank zwiększył sumę bilansową. Na szczególną uwagę zasługuje jej wzrost aż o 115% bułgarskiego banku Unicredito w 2006 r., w stosunku do 2005 r. W 2008 r. 5 banków odnotowało już spadek sumy aktywów – największy odnotował polski Bank Pekao. W 2009 r. największe obniżenie dynamiki sumy bilansowej miał rumuński bank BRD.

Najwyższą sumę aktywów w Bułgarii posiada bank Unicredito Bulbank, na Cyprze Bank of Cyprus Public Company Ltd, w Czechach – Ceska Sporitelna. W Estonii bank Hansabank Group wyróżnia się najwyższą sumą aktywów, na Litwie takim bankiem jest AB Bankas Hansabankas. Na Łotwie, podobnie jak w Estonii, jest nim Hansabank Group; na Malcie Bank of Valletta, w Polsce Bank Pekao, w Rumunii – Banca Comerciala Romana. W Słowacji najwyższą sumę bilansową posiada Slovenska Sporitelna, na Słowenii – Nova Ljubljanska Banka, a na Węgrzech – Bank OTP.

Tabela 1

Kształtowanie się sumy bilansowej największych banków nowych państw członkowskich UE w latach 2004-2009

Państwo	Nazwa banku	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8
Bułgaria	UniCredit Bulbank	1851	1777	3829	4636	5642	5889
	United Bulgarian Bank	1127	1628	2025	3134	3954	4158
	DSK Bank	1649	2318	3098	4013	4433	4467
Cypr	Bank of Cyprus Public Company Ltd	17635	22195	24735	31763	36107	39411
	Hellenic Bank	4616	4938	5653	7357	7827	8295
Czechy	Ceska Sporitelna	18243	21963	25702	29327	34572	32330
	Komerční bank	14058	16580	21104	23841	28029	26277
	Ceskoslovenska obchodní bank	19259	24748	26898	33337	33059	32475
Estonia	Hansabank Group	3850	6161	8104	10337	10516	9290
	SEB Pank	2220	3185	4535	5634	5439	4755
Litwa	AB Bankas Hansabankas	1901	3373	4076	5616	5761	5250
	DnB Nord Bankas	1047	1485	2175	3079	3795	3458
Łotwa	Hansabank Group	1930	3195	5469	6737	7396	6337
	SEB Unibanka	1716	2710	3630	4368	4249	3509
	Parex Bank	2047	2524	3369	4490	4865	3509
Malta	Bank of Valletta	4744	4892	5388	5653	6198	6194
	HSBC Bank Malta	3543	3627	4113	4587	4949	4726
Polska	Bank Pekao	13250	15404	17672	34644	31622	31794
	PKO Bank Polski	19425	22453	25854	29417	31455	38089
	Bank Zachodni WBK	6095	7286	8611	11535	13137	12643

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Rumunia	Banca Comerciala Romana	6111	9183	12722	17873	17516	15261
	BRD – Groupe Societe Generale	3033	5488	8134	11988	13827	11421
Słowacja	Veseobecna uverova banka	5468	5827	6398	8146	10460	9550
	Slovenska Sporitelna	5953	6710	8001	8998	12101	11485
	Tatra Banka	4192	4776	5608	7491	10168	9014
Słowenia	Nova Ljubljanska Banka	7778	9264	10416	13918	14477	15509
	Nova Kreditna banka Maribor	2520	2995	3669	4219	4564	4789
	Gorenjska Banka d.d. Kranj	1203	1385	1492	1733	1826	1937
Węgry	OTP Bank	16540	21027	26857	33665	37292	34799
	CIB Bank	4775	5939	7093	10177	12082	9836
	Kereskedelmi es Hitelbank Bank (KEtH Bank)	6888	7613	8147	9401	12637	10932
	Suma	204664	252649	304579	391114	429952	417389

Źródło: Sprawozdanie finansowe i raporty roczne analizowanych banków.

W latach 2005-2007 ogólnie dynamika roczna sumy bilansowej wszystkich badanych banków była na dość stabilnym poziomie od 24% do 28%. W 2008 r. spadła ona już do 10%, a w 2009 r. obniżyła się do ujemnego poziomu 3%.

Na podstawie obliczeń można stwierdzić, że w 2004 r. średnia suma bilansowa banków wzrastała stopniowo w nowych państwach UE i wyniosła 6602 mln euro, w 2006 r. zbliżyła się ona do sumy 10 000 mln, a w 2008 r. osiągnęła najwyższy poziom 13 869 mln euro, a po nim nieznacznie obniżyła się do 13 464 mln euro. Jak z tego wynika, w badanym okresie przeciętna suma bilansowa wszystkich analizowanych banków wzrosła aż dwukrotnie.

Odchylenie standardowe jest niższe od średniej, a zarazem te dwie miary statystyki opisowej zwiększyły się do 2008 r. Dopiero w 2009 r. ulegały one słabemu obniżeniu. Pierwszy kwartyl banków w 2004 r. posiadał sumę bilansową nie wyższą niż 1988 mln euro, a w 2009 r. nie wyższą niż 5100 mln. Trzeci kwartyl banków w 2004 r. miał aktywa nie wyższe niż 19 425 mln euro, a w 2008 r. – 39 000 mln euro. W 2009 r. różnica między sumą maksymalną a minimalną aktywów, w porównaniu do 2004 r., była prawie dwukrotnie wyższa.

3. Analiza kapitałów własnych największych banków nowych państw członkowskich UE w latach 2004-2009

W latach 2004-2008 kapitały własne największych banków w nowych państwach członkowskich UE zwiększały się (tab. 2). Ogółem w 2004 r. kapitały własne banków wyniosły 18 314 mln euro, w 2006 r. wzrosły do 25 891 mln euro, a w 2008 r. zwiększyły się one aż do 36 100 mln euro.

Z przeprowadzonych obliczeń dynamiki rocznej wynika, że w 2008 r., w porównaniu do 2004 r., nastąpił prawie dwukrotny wzrost kapitałów własnych. W 2009 r. obniżyły się kapitały własne w 8 badanych bankach. Znaczący spadek kapitałów własnych nastąpił w estońskim banku SEB.

Największe kapitały własne miały banki polskie i czeskie. Na szczególną uwagę zasłużyły węgierski Bank OTP, który posiadał najwyższą sumę kapitałów własnych do 2008 r., jednakże w 2009 r. kapitały własne polskiego banku PKO BP przewyższały kapitały własne Banku OTP. W 2007 r. banki bułgarskie i rumuńskie zwiększały znacznie swoje kapitały własne, ponieważ w tym roku oba te państwa przystąpiły do UE. W okresie od 2004 r. do 2007 r. najniższe kapitały własne posiadał łotewski DnB Nord, natomiast w 2008 r. i w 2009 r. najniższe kapitały własne odnotował inny łotewski bank – Bank-Parex.

Tabela 2

Kształtowanie się kapitałów własnych największych banków nowych państw członkowskich UE w latach 2004-2009

Państwo	Nazwa banku	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8
Bułgaria	UniCredit Bulbank	294	312	323	594	702	836
	United Bulgarian Bank	168	218	287	479	383	524
	DSK Bank	206	289	374	496	631	721
Cypr	Bank of Cyprus Public Company Ltd	961	1321	1536	2005	2056	2485
	Hellenic Bank	255	306	362	545	453	520
Czechy	Ceska Sporitelna	1286	1483	1759	2061	2621	2388
	Komerční bank	1405	1724	1773	1825	2525	2599
	Ceskoslovenská obchodní bank	1444	1796	1854	2061	2279	2607
Estonia	Hansbank Group	260	346	541	667	611	535
	SEB Pank	240	299	388	517	564	477
Litwa	AB Bankas Hansabankas	179	260	315	406	245	475
	DnB Nord Bankas	56	78	117	165	251	235

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Łotwa	Hansbanks Group	174	223	413	718	815	748
	SEB Unibanka	140	193	247	351	382	307
	Parex Bank	188	221	277	309	110	222
Malta	Bank of Valletta	292	314	338	367	360	412
	HSBC Bank Malta	263	278	255	232	224	246
Polska	Bank Pekao	1772	2094	2321	3464	3843	4472
	PKO Bank Polski	1783	2183	2619	3274	3242	4972
	Bank Zachodni WBK	740	876	1064	1278	1244	1337
Rumunia	Banca Comerciala Romana	877	1051	1128	1356	1597	1503
	BRD – Groupe Societe Generale	380	510	655	929	1159	1169
Słowacja	Veseobecna uverova banka	494	548	570	648	782	964
	Slovenska Sporitelna	444	496	548	653	773	782
	Tatra Banka	317	353	426	592	663	808
Słowenia	Nova Ljubljanska Banka	505	608	664	897	1198	1178
	Nova Kreditna banka Maribor	222	246	279	296	333	368
	Gorenjska Banka d.d. Kranj	293	323	343	358	356	373
Węgry	OTP Bank	1723	2207	2983	3563	4171	4251
	CIB Bank	386	437	495	701	864	946
	Kereskedelmi es Hitelbank Bank (KEtH Bank)	565	571	639	824	660	751
	Suma	18314	22164	25891	32632	36100	40212

Źródło: Ibid.

Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że w 2005 r. każdy bank odnotował wzrost kapitałów własnych. Najwyższym wzrostem wyróżniał się litewski AB Bankas Hansabankas na poziomie 44,6% w 2005 r., w porównaniu z 2004 r. W całym badanym okresie najwyższy wzrost kapitałów własnych nastąpił w 2006 r. w Hansbanks Group, którego kapitał własny wykazał się dynamiką roczną na poziomie 85,1% w 2006 r., w porównaniu z 2005 r.

W tym roku nastąpił też pierwszy spadek kapitałów własnych, który miał miejsce w HSBC Bank Malta. W 2008 r. 9 banków obniżyło swoje kapitały własne. Należały do nich: wszystkie banki maltańskie, United Bulgarian Bank, Hellenie Bank, Hansbank Group, AB Bankas Hansabankas, Parex Bank, Bank Zachodni WBK, Gorenjska Banka d.d. Krajn i Kereskedelmi es Hitelbank Bank. Obniżenie kapitałów własnych w BZWBK i Gorenjska stało się minimalne. Największy spadek w łotewskim Parex Bank, którego kapitał obniżył się z 309 mln euro do 110 mln euro. W 2009 r. 8 banków zmniejszyło kapitały własne, jednak ich spadki nie były aż tak duże, jak w roku poprzednim.

Na podstawie przeprowadzonych obliczeń podstawowych miar statystyki opisowej zauważa się, że w całym okresie badawczym miara rozpiętości (max-min) zwiększała się stopniowo z około 1800 mln euro do około 4800 mln euro, a odchylenie standardowe wzrastało również stopniowo, ale z około 500 mln euro do około 1200 mln euro.

W latach 2004-2009 średnia arytmetyczna wzrastała dla wszystkich badanych banków; w 2004 r. wynosiła 591 mln euro, w 2006 r. – 835 mln euro, w 2008 r. – 1165 mln euro, a w 2009 r. – 1297 mln euro. Odchylenie standardowe było bliskie średniej. Różnica pomiędzy wartością maksymalną i minimalną kapitałów własnych w 2004 r. wynosiła 1727 mln euro, a w 2009 r. wzrosła aż do 4750 mln euro. Pierwszy kwartyl banków w 2004 r. miał kapitały własne nie wyższe niż 231 mln euro, a w 2009 r. wzrósł on do 476 mln euro. Trzeci kwartyl banków w 2004 r. posiadał kapitały własne nie wyższe niż 809 mln euro, a w 2009 r. wzrósł on do 1420 mln euro.

Podsumowanie

Zasadniczo w latach 2004-2009 wzrastał potencjał finansowy analizowanych największych banków w nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej. Do 2008 r. ogólnie w badanych bankach zwiększała się suma bilansowa o około jedną czwartą, a kapitał własny wzrastał prawie dwukrotnie w całym okresie; zróżnicowanie sumy bilansowej banków zwiększało się prawie dwukrotnie, a kapitałów własnych – ponad dwa i półkrotnie. W badanym okresie miary pozycyjne kapitału własnego banków wykazywały niższe zróżnicowanie wartości niż miary pozycyjne sumy bilansowej, zwłaszcza w grupie trzeciego kwartyła badanych banków.

Współczesny kryzys finansowy w największych bankach nowych państw członkowskich Unii Europejskiej uwidaczniał, się spadkiem potencjału finansowego w latach 2008-2009. W całym badanym okresie średni kapitał własny i jego zróżnicowanie zwiększał się nieco bardziej niż suma bilansowa. W podgrupie największych banków zróżnicowanie kapitału własnego było jednak niższe niż zróżnicowanie sumy bilansowej.

THE ANALYSIS OF FINANCIAL POTENTIAL OF THE MOST BANKS IN THE NEW MEMBER STATES EUROPEAN UNION IN THE PERIOD OF 2004-2009

Summary

The aim of this paper is analysis assets and own capital the most banks in the new member states European Union in the period of 2004-2009. The average of own capital and its difference increase more than assets. However, own capital of the subgroup of the most banks decrease less than assets.

Igor Styn

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

WPŁYW PLANOWANYCH ZMIAN ZAWARTYCH W MSSF 9 NA WYNIKI FINANSOWE NAJWIĘKSZYCH BANKÓW DZIAŁAJĄCYCH W POLSCE

Wprowadzenie

Niniejszy artykuł ma na celu próbę odpowiedzi na pytanie, czy przygotowane zmiany w zakresie wyceny i ujmowania instrumentów finansowych w Międzynarodowym Standardzie Sprawozdawczości Finansowej 9 „Instrumenty finansowe” [zwanym dalej: MSSF 9], będą miały wpływ na wynik finansowy największych banków działających w Polsce. Do analizy posłużyły dane ze sprawozdań finansowych i raportów rocznych 2 największych banków pod względem sumy aktywów na koniec roku 2010 i w połowie roku 2011. Są to PKO BP S.A. i Bank Pekao S.A.

Kryzys finansowy, który rozpoczął się w 2008 r., uzmysłowił m.in. konieczność ponownego przemyślenia zasad wyceny aktywów i pasywów banków, a przede wszystkim dwóch kwestii:

1. Zakresu stosowania metody wartości godziwej w aspekcie silnej dodatniej korelacji między zmiennością rezultatów wyceny według tej metody ze zmiennością cen rynkowych instrumentów finansowych;
2. Ustalenia właściwego modelu kalkulacji utraty wartości aktywów finansowych wycenianych według zamortyzowanego kosztu.

Obie kwestie są istotne, bowiem wpływają na poziom i zmienność wyniku finansowego banków i innych dochodów całkowitych (jako części kapitału własnego, a konkretnie kapitału z aktualizacji wyceny), czyli na ich poziom wypłacalności, w tym kapitału regulacyjnego I i II kategorii, a nic nie wskazuje, by banki zostały zmuszone w najbliższej przyszłości do istotnego zdelewarowania źródeł finansowania swojej działalności. W swej istocie bowiem filozofia zabezpieczenia się banków przed stratami pozostaje w Bazylei III

taka sama, jak w Bazylei II¹, czyli pełna akceptacja czterech sposobów ubezpieczenia przed ryzykiem:

- zabezpieczeń rzeczowych ustanawianych na aktywach pożyczkobiorcy lub stron trzecich (których wartość rynkowa pomniejsza ekspozycję głównie na ryzyko kredytowe),
- kontraktów transferujących ryzyko, zawartych ze stronami trzecimi (głównie w postaci derywatów),
- samoubezpieczenia pozostałej niezabezpieczonej części ekspozycji na ryzyko (w postaci kapitału regulacyjnego I i II kategorii), względnie
- pozbycia się ryzyka przez sprzedaż aktywów je generujących z wyłączeniem bilansowym (w drodze np. sekurytyzacji bilansowej).

Jak w Bazylei II, tak i w Bazylei III najistotniejsze jest samoubezpieczenie kapitałami własnymi banku, jednakże dźwignia finansowa wmontowana w formułę kalkulacji współczynnika wypłacalności tylko w niewielkim stopniu ma zostać zmieniona przez Bazyleę III, względnie przez europejskich nadzorców. Taka sytuacja powoduje, że banki ciągle są narażone na ryzyko istotnego spadku współczynnika wypłacalności, nawet przy stosunkowo niewielkim spadku wartości aktywów.

Planowane zmiany w nowym MSSF 9 w zakresie wyceny (w tym ujmowania utraty wartości), ujmowania oraz prezentacji aktywów finansowych w sprawozdaniu finansowym mają na celu poprawę przejrzystości i adekwatności sprawozdania, m.in. w drodze eliminacji opóźnień w raportowaniu strat na aktywach oraz dodatkowo w przypadku instytucji finansowych połączenia systemu pomiaru i zarządzania ryzykiem (głównie kredytowym) z systemem rachunkowości finansowej jednostki.

1. Planowane najistotniejsze zmiany w nowym MSSF 9

MSSF 9 redukuje kategorie klasyfikacyjne aktywów finansowych w celu ujęcia dochodu i wyceny, do trzech:

- aktywa wyceniane według zamortyzowanego kosztu,
 - aktywa wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy,
 - aktywa wyceniane w wartości godziwej przez pozostałe całkowite dochody,
- przy czym przy klasyfikacji i wycenie aktywów należy stosować dwa kryteria:
- modelu działalności banku lub
 - charakteru przepływów pieniężnych².

¹ Pod pojęciem Bazylea II rozumie się dokument pt. *International convergence of capital measurements and capital standards. A revised framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, Basel, June 2004, dostępny pod adresem: www.bis.org/publ/bcbs107.pdf. Pod pojęciem Bazylea III rozumie się dokument pt. *Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems*, Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements, Basel, December 2010 (revised June 2011), dostępny pod adresem: www.bis.org/publ/bcbs189.pdf.

² W efekcie MSSF 9 likwiduje dwie kategorie aktywów finansowych: aktywa dostępne do sprzedaży i aktywa utrzymywane do wykupu. Zob. treść standardu, dostępna w publikacji: Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2011, t. I, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2011.

Jeżeli instrument dłużny będący aktywem (np. kredyt, dłużny papier wartościowy) jest utrzymywany przez bank w ramach modelu działalności, którego celem jest otrzymywanie umownych przepływów pieniężnych oraz generuje przepływy pieniężne stanowiące wyłącznie spłaty kapitału i odsetek od niespłaconej części kapitału, to musi być wyceniany po koszcie zamortyzowanym. W pozostałych przypadkach instrumenty dłużne bank ma wyceniać w wartości godziwej i odnosić efekty wyceny na wynik finansowy.

MSSF 9 nie wymienia modeli działalności jednostki (np. banku). Z treści standardu wynika, że generalnie chodzi o dwa modele:

- model, którego celem jest utrzymanie aktywów w celu uzyskania umownych przepływów pieniężnych,
- model, którego celem jest zbycie aktywów w celu realizacji zysku ze zmian ich wartości godziwej.

Inwestycje kapitałowe są w MSSF 9 wyceniane tylko w wartości godziwej, a efekt wyceny ujmuje się albo w pozostałych całkowitych dochodach (z wyjątkiem dochodu z dywidendy, chyba że stanowi on wyłącznie odzyskanie poniesionych kosztów inwestycji), albo w wyniku finansowym (w tym dochód z dywidendy ze wszystkich aktywów kapitałowych). Bank sam decyduje, do której z obu kategorii klasyfikuje aktywa po uzyskaniu nad nimi kontroli.

MSSF 9 pozostawia (zgodnie z obowiązującym MSR 39) tzw. opcję wartości godziwej, czyli początkowy wybór wyceny w wartości godziwej zamiast według zamortyzowanego kosztu w celu zmniejszenia lub likwidacji niedopasowania wyceny księgowej do wyceny w wartości godziwej. W odróżnieniu od MSR 39 MSSF 9 zabrania reklasyfikacji instrumentów finansowych podczas sprawowania nad nimi kontroli przez jednostkę. Reklasyfikacja taka jest możliwa jedynie, gdy zmienia się model działalności gospodarczej jednostki, i to tylko w przypadku takich aktywów, dla których zmiana metody wyceny będzie istotna.

MSSF 9 nie wprowadza istotnych zmian w stosunku do MSR 39 w wycenie i ujmowaniu zobowiązań finansowych z jednym wszakże wyjątkiem. W zobowiązaniach finansowych wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy zmiany wartości zobowiązania wynikające ze zmiany ryzyka kredytowego mają być odnoszone na pozostałe całkowite dochody.

Najistotniejszymi zmianami w MSSF 9 wydają się te, które dotyczą generalnego modelu utraty wartości przez aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu. Dla dalszych rozważań ważne są zmiany dotyczące metody kalkulacji:

- utraty wartości,
- zamortyzowanego kosztu,
- efektywnej stopy procentowej.

W pierwotnym projekcie standardu z 2009 r. wprowadzono jednolity model utraty wartości, bez względu na to, czy ryzyko kredytowe jest szacowane dla jednego aktywu, czy dla portfela aktywów. Przy początkowej wycenie aktywów finansowych według zamortyzowanego kosztu przepływy pieniężne przez nie generowane powinny być kalkulowane z uwzględnieniem oczekiwanych strat kredytowych, czyli ważone prawdopodobieństwem realizacji tych strat (tzw. oczekiwane przepływy pieniężne). Kalkulacja utraty wartości odbywa się na podstawie modelu opartego na takich właśnie oczekiwanych przepływach pieniężnych, tzn. odpisy tworzone z tytułu utraty wartości w ciężar kosztów mają uwzględniać oczekiwane straty kredytowe, które są szacowane na bieżąco. Czyli przyszłe raty kapitałowe są korygowane o odpisy z tytułu oczekiwanych przyszłych negatywnych scenariuszy, a przyszłe płatności odsetkowe są naliczane od skorygowanych o te odpisy rat kapitałowych. Efektywna stopa procentowa też ma być korygowana w trakcie utrzymania aktywów w bilansie, w zależności od przewidywań banku. Odpisy mogą być odwracane, jeżeli według oceny banku oczekiwane straty kredytowe mają się zmniejszyć (np. wskutek ogólnej poprawy koniunktury gospodarczej).

W suplemencie do projektu MSSF 9 ze stycznia 2011 r.³ wprowadzono korekty dotyczące tzw. otwartych portfeli kredytów (tzn. takich, do których ciągle dochodzą nowo udzielane kredyty). Kalkulacja utraty wartości została uzależniona m.in. od:

- całkowitej straty oczekiwanej w okresie życia portfela ważonej współczynnikiem, w którym licznik stanowi średnia ważona wieku portfela, a mianownik – średnia ważona jego długość życia;
- poziomu oczekiwanych strat w okresie tzw. przewidywalnej przyszłości (tzn. okresu czasu nie krótszego niż 12 miesięcy, dla którego jednostka jest w stanie wiarygodnie określić prognozy ekonomiczne i prognozy strat z portfela);
- jakości portfela (podział na portfele dobre i złe – w dobrych: możliwość amortyzacji w czasie odpisu z tytułu utraty wartości portfela, w złych: jednorazowe rozpoznanie oczekiwanej straty w momencie jej oszacowania).

Według suplementu portfele mają być dzielone na dobre i złe w zależności od celu zarządzania nimi: jeżeli portfel ma zostać utrzymany w bilansie, to jest portfelem dobrym, jeżeli nie, bo bank zdecydował, że odzyskuje z portfela co się da, gdyż kredyty przestały być spłacane, to jest to portfel zły. Jako odpis aktualizacyjny utraty wartości portfela miała być przyjęta wartość wyższa z dwóch: całkowitej straty oczekiwanej w okresie życia portfela ważonej wyżej określonym współczynnikiem wieku portfela lub oczekiwanych strat

³ Omówienie MSSF w wersji pierwotnej z 2009 r. i zmian z 2011 r. oraz kulisy opóźnienia we wprowadzeniu standardu w życie zob. Biuletyny MSSF, wydawane przez Deloitte i dostępne na stronie: www.deloitte.com/view/pl_PL/pl/publikacje/biuletyny/biuletynmssf/index.htm. W szczególności nr 9, 10, 11 z 2009 r., 4, 10, 11 z 2010 r. oraz 3, 4, 7 z 2011 r.

w okresie tzw. przewidywalnej przyszłości, przy czym minimalny obowiązkowy poziom odpisu stanowić mają oczekiwane straty w okresie przewidywalnej przyszłości.

Wskutek problemów związanych m.in. z właściwą kalkulacją oczekiwanych strat z otwartych portfeli kredytowych MSSF 9 ma wejść w życie dopiero od 2016 r.

2. Wpływ planowanych zmian w MSSF 9 na wyniki największych dwóch banków w Polsce

Analizę wpływu przeprowadzono przy założeniu, że banki stosują aktualnie obowiązujące standardy dotyczące aktywów i zobowiązań finansowych (MSR 32, MSR 39 i MSSF 7) oraz – dla porównania – MSSF 9 od początku 2011 r. włącznie. Ponieważ jedynymi grupami aktywów, które mogą zostać zakwalifikowane na podstawie MSSF 9 jako wyceniane według zamortyzowanego kosztu są kredyty i pożyczki pieniężne udzielone przez bank oraz portfel dłużnych papierów wartościowych utrzymywanych do wykupu, analiza została ograniczona jedynie do tych dwóch grup aktywów obu banków. Skupiono się jedynie na powyższych aktywach, bowiem najprawdopodobniej największy wpływ na wynik finansowy będą miały zmiany sposobu kalkulacji utraty wartości przez te aktywa z aktualnie obowiązującego modelu strat poniesionych na model strat oczekiwanych. Pozostałe zmiany nie będą tak istotne, bowiem:

- zmiany wartości godziwej portfela dostępnego do sprzedaży (które mają być ujawniane w wyniku, a nie w pozostałych całkowitych dochodach – jak do tej pory) nie są wartościowo istotnym składnikiem sprawozdania z sytuacji finansowej ani sprawozdania z całkowitych dochodów obu banków,
- zmiany wartości godziwej aktywów kapitałowych w postaci udziałów w podmiotach zależnych i stowarzyszonych będą według decyzji jednostki ujmowane, albo w wyniku (jak to jest do tej pory w postaci odpisów z tytułu utraty przez nie wartości), albo w pozostałych całkowitych dochodach i także nie powinny być one wartościowo istotnym składnikiem sprawozdania finansowego obu banków.

Dla potrzeb analizy przyjęto następujące dodatkowe założenia:

- oba banki mają jednorodne portfele kredytów i aktywów utrzymywanych do wykupu;
- treść projektu MSSF 9 z 2009 r. i suplementu do niego z 2011 r. jest aktualna i nie ulegnie zmianie;
- okres tzw. przewidywalnej przyszłości w rozumieniu MSSF 9 wynosi 2 lata i oba banki amortyzują liniowo odpisy z tytułu oczekiwanych strat dla tzw. dobrego portfela;

- zły portfel stanowią kredyty i pożyczki oraz dłużne papiery wartościowe utrzymywane do wykupu, co do których zaszła na dzień bilansowy przesłanka utraty wartości według metody straty poniesionej (zgodnie z MSR 39); dobry portfel stanowią wszystkie pozostałe aktywa z tych grup;
- na początku 2011 r. wzrost poziomu oczekiwanych strat w ciągu 2 lat oba banki zakładały na poziomie 3% z prawdopodobieństwem 60%; wskutek poprawy klimatu gospodarczego zmieniły w połowie 2011 r. założenia dotyczące strat na 2% z prawdopodobieństwem 75%;
- na początku 2011 r. oba banki tworzą zarówno odpisy na straty poniesione, jak i na straty oczekiwane;
- na koniec I półrocza 2011 r. wynik finansowy netto obu banków został skorygowany w górę przez odjęcie wzrostu odpisów na straty poniesione (ponieważ są one już uwzględnione w odpisach na straty oczekiwane, dokonanych na początku roku).

Obydwa banki zostały wybrane do analizy, bowiem w praktyce stosują modele utraty wartości na podstawie tzw. strat poniesionych, tzn. odpisy z tytułu utraty wartości tworzy się wyłącznie wtedy, gdy zaistnieją obiektywne przesłanki utraty wartości (zgodnie z MSR 39). Obydwa banki w swoich politykach rachunkowości stosują tylko takie przesłanki, które wymienia MSR 39, czyli nie tworzą rezerw na przyszłe, nieponiesione straty. Stosują one także metodę oceny utraty wartości aktywów zgodną z MSR 39, tzn. kredyty bez przesłanek utraty wartości i niebędące znaczącą ekspozycją banku klasyfikują do grupowego oceniania i tworzą jedynie odpisy dla grupy na tzw. straty poniesione, lecz jeszcze niezareportowane (odpisy na IBNR). Oba banki tworzą fundusz ogólnego ryzyka bankowego zgodnie z ustawą Prawo bankowe, czyli z zysku po opodatkowaniu w celu utworzenia źródła finansowania niezidentyfikowanych rodzajów ryzyka działalności banku. Dodatkowym atutem obu banków jest ich klasyczna struktura aktywów i pasywów, z wartościową dominacją udzielonych kredytów i pożyczek pieniężnych nad innymi grupami aktywów.

Tabela 1

Wpływ zmian w modelu utraty wartości przez aktywa finansowe (zgodnie z projektem MSSF 9) na wynik finansowy analizowanych banków (w tys. PLN)

Wyszczególnienie	PKO BP		Pekao	
	2010	1H2011	2010	1H2011
1	2	3	4	5
zakładany wzrost poziomu strat w okresie prognozy (2 lata)	3%	2%	3%	2%
prawdopodobieństwo jego wystąpienia	0,6	0,75	0,6	0,75
zakładany realny wzrost poziomu strat w okresie prognozy (2 lata)	1,80%	1,13%	1,80%	1,13%
wartość bilansowa dobrego portfela kredytów brutto	123 708 595	129 380 555	75 910 783	79 982 615
wartość bilansowa złego portfela kredytów brutto	9 490 018	9 571 985	5 138 577	5 347 980
poziom oczekiwanych strat dla dobrego portfela	1 113 377	727 766	683 197	449 902
poziom oczekiwanych strat dla złego portfela	170 820	107 685	92 494	60 165
poziom oczekiwanych strat na kredytach w 2011	1 284 198	835 450	775 691	510 067
wartość bilansowa dobrego portfela do wykupu brutto	0	0	4 509 822	4 426 286
wartość bilansowa złego portfela do wykupu brutto	0	0	0	0
poziom oczekiwanych strat dla dobrego portfela	0	0	40 588	24 898
poziom oczekiwanych strat dla złego portfela	0	0	0	0
poziom oczekiwanych strat na portfelu do wykupu w 2011	0	0	40 588	24 898
<i>poziom oczekiwanych strat łącznie w 2011 (wartość odpisów)</i>	<i>1 284 198</i>	<i>835 450</i>	<i>816 280</i>	<i>534 965</i>
wynik finansowy na koniec okresu według rzis	3 311 209	1 895 164	2 552 022	1 425 391
wynik finansowy na koniec okresu po odjęciu wzrostu odpisów na straty poniesione w I półroczu 2011	3 311 209	2 314 581	2 552 022	1 592 106
wynik finansowy na koniec okresu (po uwzględnieniu odpisów z tytułu oczekiwanych strat)	2 271 009	2 678 066	1 890 835	1 819 971
zmniejszenie/zwiększenie wyniku (wskutek uwzględnienia odpisów)	-1 040 200	782 902	-661 187	394 580
zmniejszenie/zwiększenie wyniku (wskutek uwzględnienia odpisów) w %	-31,41%	41,31%	-25,91%	27,68%

Źródło: Na podstawie danych ze sprawozdań finansowych PKO BP S.A. i Pekao S.A.

Wyniki analizy przedstawia zbiorczo tab. 1. W jej ostatnich dwóch wierszach przedstawiono wpływ uwzględnienia odpisów z tytułu oczekiwanych strat na wynik finansowy obu banków zgodny z danymi z rachunku zysków i strat (kwotowo i procentowo).

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że zmiana metody kalkulacji utraty wartości aktywów finansowych wycenianych według zamortyzowanego kosztu ma bardzo duży wpływ na wynik finansowy obu banków. Utworzenie odpisów aktualizujących metodą straty oczekiwanej spowodowało obniżenie zysku netto obu banków aż o 31,41% (PKO BP) i 25,91% (Pekao). Z drugiej strony zmiana perspektyw makroekonomicznych spowodowała, że już na koniec I półrocza 2011 r. można było obniżyć prognozowane straty i rozwiązać część utworzonych wcześniej rezerw, co zdecydowanie poprawiło wyniki finansowe obu banków.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwala na wyciągnięcie pewnych wniosków dotyczących tego, jak może wpłynąć wprowadzenie w życie MSSF 9 w jego obecnej treści na wyniki banków o strukturze aktywów podobnej do obu analizowanych. Zastąpienie metody straty poniesionej metodą straty oczekiwanej jako sposobu kalkulacji utraty wartości przez aktywa wyceniane według zamortyzowanego kosztu powoduje efekt antycypacji strat na aktywach o pogarszającej się jakości, co jest korzystne ze względu na interes użytkowników sprawozdań finansowych banków, w tym nadzoru i deponentów. Efekt antycypacji strat może być zamortyzowany przez odpowiednio wysoki poziom funduszu ogólnego ryzyka bankowego. Z drugiej strony zastosowanie nowej metody kalkulacji utraty wartości może powodować wcześniejsze niż obecnie ujawnianie zysków z aktywów o zmniejszającym się ryzyku kredytowym i rynkowym. Ponadto należy zauważyć ryzyko, że skala zjawiska antycypacji strat i zysków względem obecnych reguł zawartych w MSR 39 będzie silnie uzależniona od stosowanych przez banki metod pomiaru i zarządzania ryzykiem.

Można zakładać, że podobne efekty otrzyma się, analizując zdecydowaną większość banków w Polsce prowadzących rachunkowość finansowa na podstawie MSR i MSSF z racji dominacji w ich bilansach udzielonych kredytów i pożyczek pieniężnych.

**THE IMPACT OF PLANNED CHANGES INCLUDED IN IFRS 9 ON NET EARNINGS
OF THE BIGGEST BANKS OPERATING IN POLAND****Summary**

Author of the paper analyses impact of new loss of value model implementation in financial accounting practice on the two biggest banks operating in Poland: PKO BP S.A., and Bank Pekao S.A. The banks both use international accounting standards and international financial reporting standards and are heavily exposed to the forthcoming new regulations of IFRS 9 regarding expected loss of value model which allows the unit to recognize losses far before they occur. Their exposure gets out of the fact that both banks have very big loan portfolios. Net earnings of both banks heavily depend on the macroeconomic scenarios accepted by their boards, which in turn decide on the assumed level of expected losses, in other words on value of write-offs which are made in charge of costs. Analysis has shown that net earnings of both banks are closely linked with planned write-offs and very volatile to anticipated exposure to credit risk.

Krzysztof Waliszewski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

EUROPEJSKIE STANDARDY DORADZTWA FINANSOWEGO W POLSCE

Wprowadzenie

Zawód doradcy finansowego jest dość młody, ponieważ jego początki datuje się na lata 70. XX w. Doradztwo finansowe w zakresie zarządzania finansami osobistymi powstało w Stanach Zjednoczonych. Według Certified Financial Planner Board of Standard na świecie działa 94 tys. doradców posiadających certyfikat Certified Financial Planner (CFP) tej organizacji, w tym 48 tys. osób w USA¹. Ze Stanów Zjednoczonych doradztwo finansowe zostało przeniesione do Wielkiej Brytanii – kraju o podobnym modelu systemu finansowego (model anglosaski), w którym rynki finansowe i giełda papierów wartościowych dostarczają przedsiębiorstwom kapitału na inwestycje i rozwój, ale jest także miejscem lokowania nadwyżek finansowych podmiotów nadwyżkowych, głównie gospodarstw domowych.

Celem artykułu jest przedstawienie organizacji działających w Europie zajmujących się samoregulacją oraz certyfikacją doradców finansowych, a także zakresu ich obecności w Polsce. Dodatkowo w artykule przedstawiono zakres pojęciowy doradcy finansowego, historię zawodu doradcy, skalę rozwoju rynku doradztwa finansowego w Polsce i wyzwania stojące przed tą branżą w przyszłości. W artykule wykorzystano analizę dostępnej literatury przedmiotu, danych prezentowanych przez europejskie organizacje doradców finansowych, Związek Firm Doradztwa Finansowego oraz analizę aktów prawnych.

1. Pojęcie, istota i funkcje doradztwa finansowego

Powstanie zawodu doradcy finansowego w modelu anglosaskim nie było przypadkowe – instytucje finansowe w tym modelu oferują wiele innowacji finansowych, które bez profesjonalnej wiedzy trudno porównać i ocenić. Właśnie tą unikalną wiedzą dysponowali doradcy finansowi.

¹ K. McBride: *The History of Financial Planning*. Investment Advisor, December 2005.

Tabela 1

Historia zawodu doradcy finansowego

Rok	Wydarzenia
1969	Loren Dunton uważany za „ojca” zawodu certyfikowanego planera finansowego z 12 specjalistami branży finansowej utworzył w USA stowarzyszenie, które zajmowało się zasadami etyki doradców finansowych (Society for Financial Counselling Ethics)
1976	pierwsze wzmianki dotyczące zawodu planera finansowego Financial Planning Standards Board Ltd (FPSB Ltd) była pierwszą firmą, która szkoliła i zatrudniała planerów finansowych.
1980	FPSB rozpoczęła ekspansję poza USA, udzielając pierwszych licencji na szkolenie, egzaminowanie i sporządzanie osobistych planów finansowych m.in. w Australii i Europie Zachodniej
1996	Uniwersytet w Teksasie (USA) wprowadza do programu studiów zagadnienia związane z planowaniem finansów rodziny jako część studiów ekonomicznych
1999	W Belgii powstaje Europejska Federacja Doradców Finansowych i Pośredników Finansowych (European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries, FECIF), która jest zintegrowana pod względem misji i celów z podobnymi organizacjami z innych kontynentów
2000	Powstaje Europejska Federacja Doradców Finansowych (European Federation of Financial Professionals, EFPF) z siedzibą w Bod Hamburg
2002	Powstaje Europejska Federacja Planowania Finansowego (European Federation of Planning Association, EFPA Europe) z siedzibą w Rotterdamie

Źródło: Na podstawie: E.D. Brandon, H.O. Welch: *The History of Financial Planning: The Transformation of Financial Services*. John Wiley & Sons, New Jersey 2009.

Doradztwo finansowe można zdefiniować jako usługę profesjonalną, polegającą na wyborze dla klienta najkorzystniejszego z jego punktu widzenia rozwiązania finansowego z obszaru inwestowania, kredytowania, ubezpieczeń czy zabezpieczenia na starość z ofert dostępnych na rynku. Niezależność należy przy tym traktować jako brak powiązań kapitałowych (posiadanie udziałów lub akcji) i kooperacyjnych (umowy o współpracy/pośrednictwo) między spółkami doradztwa finansowego a instytucjami finansowymi, których usługi spółka oferuje. Taka definicja doradztwa finansowego oznacza, że doradca powinien działać w interesie klienta i być przez niego wynagradzany – w przeciwnym razie spółka wynagradzana prowizyjnie przez instytucje finansowe od wolumenu sprzedaży ma pokusę, aby działać w interesie swoim lub całej grupy kapitałowej najczęściej banku, w skład której wchodzi taka spółka doradcza. Przedstawiony model doradztwa zakłada budowanie z klientem długoterminowej relacji, która ma przynosić korzyści zarówno doradcy finansowemu, jak również jego klientowi.

Doradztwo finansowe² w Polsce powstało na początku poprzedniej dekady i miało formę doradztwa internetowego (Expander). Za początek doradztwa opartego na placówkach stacjonarnych uważa się powstanie sieci oddziałów Expandera oraz spółki Open Finance w 2004 r. Nazwa spółki nawiązywała do nowego modelu działania na rynku finansowym tzw. otwartej architektury produktowej (*open product architecture*) oraz usług finansowych opartych na doradztwie (*advice driven distribution*). Spontaniczny rozwój branży doradztwa finansowego powiązany z dynamicznym rozwojem rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych, przy braku regulacji systemowych oraz otwartym dostępie do profesji doradcy spowodował lawinowy przyrost podmiotów, które zaczęły zajmować się doradztwem finansowym. Tak duży wzrost ilościowy nie szedł w parze z rozwojem jakościowym, ponieważ duża część spółek nastawiona na jednorazowe zyski ze sprzedaży usług finansowych, a nie budowanie długoterminowej relacji z klientem maksymalizowała własny wolumen sprzedaży i wysokość prowizji otrzymywanych od instytucji finansowych, nie dbając przy tym o interes klienta.

Takie oddolne powstanie branży doradców finansowych w Polsce w praktyce oznacza brak regulacji prawnych dotyczących działalności doradców finansowych, brak ich obowiązkowej certyfikacji i licencjonowania oraz nieobjęcie instytucjonalnym nadzorem. Z jednej strony to szansa dla branży dla niczym nie skrępowanego rozwoju, a z drugiej – ryzyko systemowe i indywidualne ryzyko dla klienta, spowodowane niską jakością usług³.

² Doradztwo finansowe można podzielić na: doradztwo inwestycyjne wspomagające lokowanie nadwyżek finansowych, doradztwo kredytowe wspomagające zarządzanie długiem i polegające na pomocy w optymalnym wyborze nowych instrumentów kredytowych, ale także na optymalizacji już posiadanych zobowiązań kredytowych (konsolidacja kredytów konsumpcyjnych, refinansowanie kredytów hipotecznych), doradztwo ubezpieczeniowe wspomagające zabezpieczenie mienia klienta od negatywnych skutków materializacji różnych ryzyk, ale także zabezpieczenie zdrowia i życia, doradztwo emerytalne dotyczące dobrowolnych form oszczędzania na starość, nabierające coraz większego znaczenia wobec niewydolnych państwowych systemów zabezpieczenia emerytalnego i zapowiadanych niekorzystnych zmian demograficznych w przyszłości. Więcej na ten temat zob. także K. Waliszewski: *Doradztwo finansowe w Polsce*. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2010.

³ Według PricewaterhouseCoopers i CACEIS Investors Services zwiększenie jakości doradztwa finansowego w zakresie doradztwa inwestycyjnego jest możliwe poprzez zmiany w 3 obszarach: regulacja, samoregulacja, edukacja. Por. *Ideal ad vice. A step-change In the industry's relationship with the individual investor*. PricewaterhouseCoopers i CACEIS Investors, June 2010.

Tabela 2

Rodzaje pośredników kredytowych i doradców finansowych

Pojęcie	Definicja
DORADCA/BROKER CONSUMER FINANCE	świadczy podstawowe usługi sprzedaży produktów typowych dla rynku consumer finance, jak kredyty gotówkowe, karty kredytowe, kredyty samochodowe, kredyty ratalne
POŚREDNIK/BROKER KREDYTOWY	świadczy usługi pośrednictwa przy zakupie bardziej skomplikowanych produktów kredytowych (głównie chodzi o kredyty hipoteczne czy konsolidacyjne); podmiot ten pośredniczy między bankiem a klientem w określeniu warunków transakcji i zawarciu umowy kredytowej; może współpracować z jednym bankiem jako jego agent wyłączny lub wieloma bankami i wówczas jest brokerem kredytowym
DORADCA PRODUKTÓW INWESTYCYJNYCH	świadczy usługi pośrednictwa oraz doradztwa przy zakupie produktów lokacyjnych, oszczędnościowych, inwestycyjnych, ubezpieczeniowych i innych, pomagając wybrać jednocześnie strukturę aktywów
DORADCA FINANSOWY	świadczy usługi pośrednictwa i doradztwa przy zakupie różnych produktów finansowych (kredyty, inwestycje, lokaty, ubezpieczenia), wykorzystując swoją wiedzę do przedstawienia wielu produktów, najbardziej odpowiednich z punktu widzenia potrzeb klienta oraz aktualnej oferty rynkowej
PLANER FINANSOWY	świadczy usługi doradztwa w zakresie planowania finansowego, polegającego na rekomendacji wyboru różnych produktów finansowych w całym cyklu życiowym gospodarstwa domowego, nie ograniczając się do pojedynczej transakcji, lecz opierając się na analizie sytuacji gospodarstwa domowego, stworzenia koncepcji przyszłego najbardziej optymalnego budżetu gospodarstwa domowego, uwzględniając potrzeby i obowiązki w zakresie wydatków, pomagając w jego wdrożeniu i kontroli

Źródło: K. Waliszewski, *Nadzór i licencjonowanie doradców finansowych i pośredników kredytowych a stabilność i bezpieczeństwo polskiego systemu bankowego*. W: *Stabilizowanie systemu bankowego w czasie kryzysu finansowego*. Red. A. Janc. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2010.

Doradca nie jest sprzedawcą usług finansowych, czyli pośrednikiem wynagradzanym prowizyjnie przez instytucję finansową. Jego celem jest działanie na rzecz i w interesie klienta, a nie instytucji finansowej, jak w przypadku pośrednika usług finansowych. Doradca w efekcie dokonuje sprzedaży usług konkretnej instytucji finansowej, jednak jest to element wtórny do całej filozofii i koncepcji doradztwa finansowego wspomagającego klienta w jego wyborach finansowych⁴. Bieżący, ale także perspektywiczny wzrost popytu na usługi doradców finansowych wynika z następujących przyczyn:

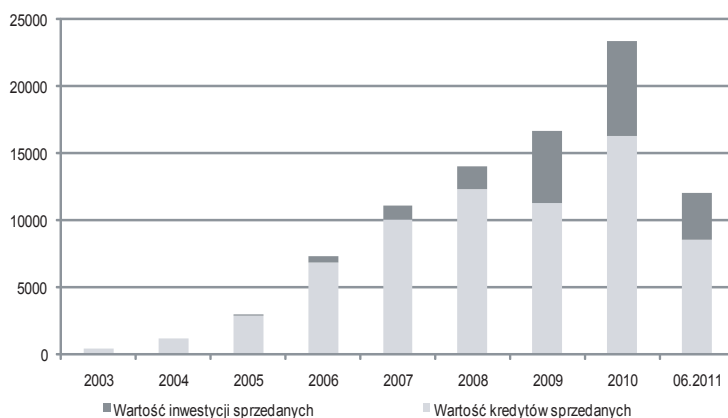
1. Wzrost konkurencji na rynku finansowym oznacza wielość usług finansowych o charakterze komplementarnym, zaspokajających podobne potrzeby ludzkie – ich ocena wymaga specjalistycznej wiedzy i czasu.

⁴ Trafnie różnicę między doradcą finansowym a sprzedawcą usług finansowych (pośrednikiem) ujął F. Zięba, Prezes EAFP. Według niego doradca finansowy jest dziesięcioboistą w dziedzinie finansów. Ujmuje w planie finansowym kredyty, inflację, oszczędności, podatki, emerytury, inwestycje, spadki, koszty, budżetowanie, ubezpieczenie majątku, osób i odpowiedzialności. Stwarza całkowity obraz przepliwów finansowych u klienta w odróżnieniu od sprzedawcy, który ogranicza się do wybranej wąskiej specjalizacji.

2. Bogacenie się społeczeństw oznacza powstawanie nadwyżek finansowych, które trzeba inwestować w sposób optymalny.
3. Przeniesienie się konkurencji z poziomu cenowego na aspekty pozacenowe m.in. jakość obsługi wyzwała popyt na informacje o instytucjach finansowych, które w dobry jakościowo sposób obsługują swoich klientów.
4. Ukryte opłaty i prowizje naliczane przez instytucje finansowe od swoich usług wyzwalają potrzebę fachowej pomocy klientowi w odczytywaniu ofert również w zakresie elementów z tzw. gwiazdką lub napisanych mniejszą czcionką.
5. Starzenie się społeczeństw i niewydolność państwowych systemów zabezpieczenia emerytalnego oznacza konieczność dobrowolnego inwestowania na starość w instrumenty finansowe o charakterze długoterminowym.
6. Wzrost świadomości społeczeństw i ich wiedzy finansowej budzi potrzebę u osób prywatnych zarządzania swoimi finansami.

2. Skala działalności doradców finansowych w Polsce – znaczenie dla klientów i instytucji finansowych

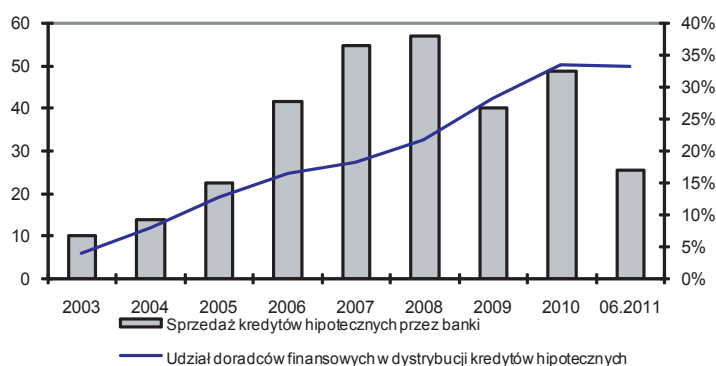
Doradcy finansowi w Polsce wyrosli do roli aktywnych uczestników życia gospodarczego, komentatorów kryzysowej rzeczywistości gospodarczej i podmiotów opiniotwórczych. Branża doradztwa finansowego nie rozwinęłaby się tak dynamicznie, gdyby nie boom na rynku mieszkaniowym spowodowany w głównej mierze dopływem na rynek nieruchomości taniego pieniądza bankowego na finansowanie hipoteczne.



Rys. 1. Sprzedaż kredytów hipotecznych i produktów inwestycyjnych przez doradców finansowych w Polsce (w mln zł)

Źródło: Na podstawie danych ze spółek oraz Związku Firm Doradztwa Finansowego (www.zwiazek-doradcow.org [10.01.2012]).

Znaczenie doradców finansowych dla bankowych kanałów dystrybucji kredytów hipotecznych wzrastało od poziomu ok. 3% w 2003 r. do poziomu ok. 33% w 2010 r. Pomimo kryzysu na rynku nieruchomości i kryzysu finansowego, banki co do zasady nie ograniczały współpracy z doradcami finansowymi – wręcz przeciwnie, mając na uwadze wzrost efektywności i poszukiwanie oszczędności, przenosiły ciężar dystrybucji produktów kredytowych na partnerów zewnętrznych (doradców finansowych, deweloperów, agencje nieruchomości, zewnętrzne sieci franszysowe) – świadczy o tym wzrost udziału doradców finansowych w sprzedaży bankowych kredytów hipotecznych z 18% w 2007 r. do 33% w I półroczu 2011 r.



Rys. 2. Sprzedaż kredytów hipotecznych w Polsce przez banki i doradców finansowych

Źródło: Na podstawie danych ze spółek Związku Firm Doradztwa Finansowego ..., op. cit. oraz Związku Banków Polskich www.zbp.pl [2.01.2012].

Doradztwo w Polsce jest doradztwem finansowym zależnym kooperacyjnie od instytucji finansowych na podstawie umów łączących doradców i instytucje finansowe, a także doradztwem zależnym kapitałowo. Pojawia się pytanie, czy gdyby doradztwo finansowe w Polsce było usługą płatną, ale jednocześnie spełniającą przymiot niezależności, cieszyłoby się tak dużym powodzeniem. Model doradztwa finansowego w Polsce, co zweryfikował kryzys, nie do końca się sprawdził. Spółki doradztwa finansowego wynagradzane akordowo od wolumenu sprzedaży, były zainteresowane jego maksymalizacją. Powodowało to patologiczne sytuacje polegające na zachęcaniu klientów do zaciągania kredytów w walutach obcych, jeżeli nie posiadali zdolności kredytowej w walucie polskiej, do końca nie uświadamiając im zagrożeń, jakie ze sobą niosą, a także doradzanie klientom zaciągania kredytów w wysokości przekraczającej ich potrzeby finansowe i jednocześnie oferowanie produktów

inwestycyjnych, w które miałyby być lokowane środki pochodzące z kredytu powyżej potrzeb kredytobiorcy.

Obecny model doradztwa w Polsce, jak wskazywały wielokrotnie badania *mystery shopping*, ma również podstawową wadę – nawet w obrębie tej samej spółki klientowi polecano różne kredyty hipoteczne, pomimo przedstawiania takich samych danych finansowych i pozafinansowych.

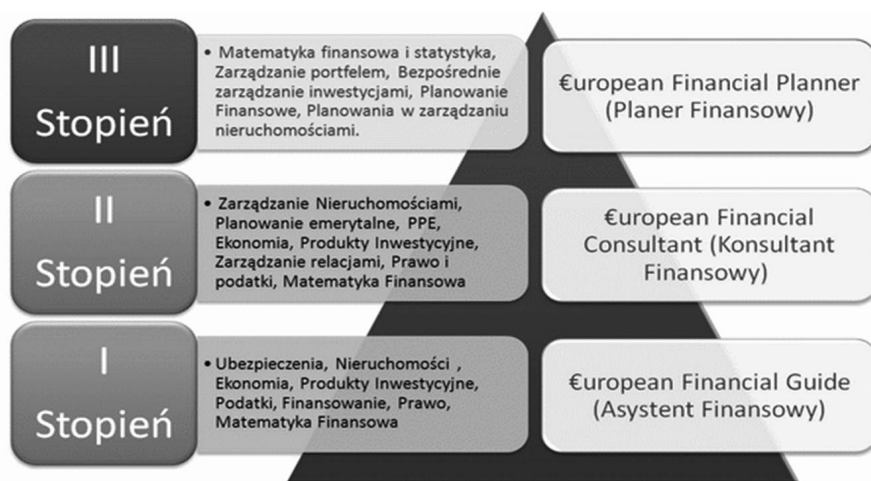
Rosnące znaczenie doradców finansowych można również zaobserwować w zakresie usług finansowych o charakterze inwestycyjnym. W kolejnych latach następowała zmiana struktury sprzedaży doradców finansowych w pierwotnie wiodących kredytów hipotecznych oraz doradztwa kredytowego w kierunku przewagi usług lokacyjno-inwestycyjnych i doradztwa inwestycyjnego – w 2004 r. udział w sprzedaży produktów inwestycyjnych wynosi 0%, tak w latach 2009-2011 kształtował się na poziomie ok. 30%. Taka zmiana była przez spółki doradztwa finansowego postulowana, ponieważ doradztwo kredytowe wiąże się najczęściej z jednorazową prowizją od udzielenia kredytu hipotecznego ze strony banku, doradztwo inwestycyjne pozwala natomiast czerpać dochody w długim okresie z realizacji planów finansowych klienta i relacji łączącej klienta oraz doradcę finansowego.

Kryzys na rynkach finansowych, który odbił się ogromnym echem na rynku kredytów hipotecznych w Polsce – dotąd podstawowym segmencie działalności doradców finansowych – spowodował zmniejszenie przychodów i zysków doradców, z uwagi na ograniczanie dostępności kredytów hipotecznych, a także z uwagi na ogólną niepewność powstrzymywanie się klientów przed zakupem mieszkań i zaciąganiem kredytów (odkładanie decyzji na później, do momentu ustabilizowania się sytuacji).

3. Europejskie organizacje zrzeszające doradców finansowych

Wobec braku całościowych regulacji i nadzoru finansowego nad działalnością doradców finansowych w większości państw europejskich, biorąc pod uwagę chęć opracowywania oraz wdrażania standardów planowania finansowego, zaczęły powstawać organizacje samorządu gospodarczego, zrzeszające bądź to samych doradców, bądź krajowe organizacje zrzeszające doradców finansowych. Do najważniejszych organizacji środowiska doradców finansowych w Europie należą:

1. The European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries (FECIF).
2. European Federation of Planning Association (EFPA Europe).
3. European Federation of Financial Professionals (EFFP).



Rys. 3. Certyfikacja doradców zgodnie ze standardami EFPF

Źródło: www.effp.pl [20.12.2011].

Najstarszą organizacją jest Europejska Federacja Doradców Finansowych i Pośredników Finansowych (FECIF) z siedzibą w Brukseli, która powstała w 1999 r. dla obrony oraz promocji roli pośredników i doradców finansowych w Europie. FECIF jest niezależną organizacją typu non-profit, zrzeszającą samorządy gospodarcze doradców finansowych z 27 państw członkowskich UE, Szwajcarii i Norwegii.

W 2000 r. powstała Europejska Federacja Doradców Finansowych (EFPF) z siedzibą w Bod Hamburg. Zgodnie ze standardami EFPF istnieją 3 poziomy certyfikacji zawodu doradcy finansowego (rys. 3) – Asystenta Finansowego, Konsultanta Finansowego i Planera Finansowego. Szczegółowy zakres ich kompetencji przedstawia rys. 3.

W 2002 r. powstała Europejska Federacja Planowania Finansowego (EFPA Europe) z siedzibą w Rotterdamie. Certyfikacja doradców finansowych według standardów EFPA odbywa się na 2 poziomach. Pierwszy poziom to tytuł Europejskiego Doradcy Finansowego EFA⁵. Ten poziom potwierdza samodzielność pracy doradcy z klientem, dobre rozeznanie w różnorodności potrzeb i profili klientów oraz umiejętność pakietyzowania produktów finansowych w dostosowaniu do oczekiwań klienta. Doradca EFA jest nastawiony na długofalową współpracę z klientem, co wymaga regularnego monitorowania sytuacji klienta oraz produktów, z których korzysta. Doradca EFA powinien także trafnie rozpoznawać sytuacje, w których należy zwrócić się o pomoc do ekspertów w wyspecjalizowanych dziedzinach.

⁵ European Financial Advisor.

1. Proces planowania finansowego	2. Makroekonomia i globalny rynek finansowy	3. Ubezpieczenia i strategię ubezpieczeniowe	4. Emerytury i strategię emerytalne
5. Inwestycje i strategię inwestycyjne	6. Inwestycje na rynku walutowym i surowców	7. Inwestycje alternatywne. Nieruchomości	8. Inwestycje alternatywne. Private Equity
9. Inwestycje alternatywne Art. Banking i inne	10. Optymalizacja podatkowa. Przekazywanie majątku. Elementy prawa międzynarodowego	11. Warsztaty w zarządzaniu portfelem klienta	12. Warsztaty w planowaniu finansowym: studium przypadku
13. Planowanie finansowe dla przedsiębiorców	14. Warsztaty w planowaniu finansowym: prezentacja planu finansowego klientowi		

Rys. 4. Ramowy Program Certyfikacji w ramach EFP

Źródło: M. Szymańska-Koszczyk: *EUROPEAN FINANCIAL PLANNER: EFPA POLSKA rozwija ścieżkę zawodową dla certyfikowanych doradców finansowych*. Newsletter Doradców EFA, kwiecień 2011.

Drugi poziom ujmuje standard usługi planowania finansowego w wymiarze globalnym: absolwenci zdobywają najwyższy rangą certyfikat EFP⁶. Na tym poziomie doradcy muszą potwierdzić wnikliwe rozumienie procesów makroekonomicznych oraz funkcjonowania rynków finansowych, specjalistyczną wiedzę we wszystkich segmentach produktów finansowych, włączając inwestycje alternatywne, oraz praktyczne umiejętności kompleksowej diagnozy profilu klienta i analizy jego potrzeb. Doradca z certyfikatem EFP potrafi także zaproponować rozwiązania z zakresu optymalizacji podatkowej oraz planowania finansowego dla przedsiębiorców.

4. Dobrowolna certyfikacja doradców finansowych w Polsce

W Polsce występują 2 systemy dobrowolnej certyfikacji doradców finansowych, tj. certyfikacja według standardów EFPF oraz według standardów EFPA⁷.

Tabela 3

Organizacje doradców finansowych w Polsce

Lata	Organizacja
1	2
2002	Polska Izba Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych z siedzibą w Warszawie
2003	EAFP z siedzibą w Bad Homburg podpisała porozumienie o utworzeniu w Polsce Europejskiej Akademii Planowania Finansowego, zajmującej się szkolenie doradców finansowych według standardów EAFP

⁶ European Financial Planner.

⁷ Od dnia 1 lipca 2010 r. obowiązuje Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej, w którym doradca finansowy został umieszczony w grupie zawodowej o numerze 2412 zwanej „Doradcy finansowi i inwestycyjni”. Pośrednik finansowy natomiast został umieszczony w grupie zawodowej o numerze 3311. Niestety nie ma informacji o standaryzacji zawodu. Por. A. Fesnak: *Planowanie finansów osobistych*. Wydawnictwo Złote Myśli, Gliwice 2011, s. 41.

cd. tabeli 3

1	2
2004	Polskie Stowarzyszenie Konsultantów i Pośredników Finansowych z siedzibą w Warszawie
2006	Z inicjatywy EAFP powstaje Europejska Federacja Doradców Finansowych Polska (EFFP Polska), zrzeszająca osoby, posiadające certyfikat doradcy finansowego według standardu EFFP
2007	Stowarzyszenie FECIF Polska z siedzibą w Poznaniu, jako oddział Europejskiej Federacji Doradców i Pośredników Finansowych FECIF
2008	Związek Firm Doradztwa Finansowego z siedzibą w Warszawie jako samorząd gospodarczy największych spółek doradztwa finansowego działających w Polsce
2009	Z inicjatywy WIB Fundacja na rzecz Standardów Doradztwa Finansowego, pełniąca rolę EFPA Polska, zrzeszająca osoby posiadające certyfikat doradcy według standardu EFPA

Źródło: Na podstawie stron internetowych poszczególnych organizacji.

Przygotowywaniem kandydatów do egzaminów na doradców finansowych według standardów EFFP zajmuje się Europejska Akademia Planowania Finansowego oraz wybrane uczelnie wyższe w formie studiów podyplomowych. W 2006 r. powstało stowarzyszenie EFFP Polska zrzeszające doradców posiadających certyfikaty EFFP.

Przygotowywaniem kandydatów do egzaminów na doradców finansowych według standardów EFPA zajmuje się Warszawski Instytut Bankowości. Poza dwoma poziomami europejskiej certyfikacji EFA i EFP, WIB wprowadził dodatkowy poziom opartym na standardzie EFA: absolwenci uzyskują certyfikat WIB z zakresu doradztwa finansowego. Ten program i poziom certyfikacji jest rekomendowany dla doradców w bankowości personalnej/Premium/VIP, w segmencie klientów *affluent*. W 2008 r. Warszawski Instytut Bankowości uzyskał prawo przeprowadzania egzaminów i wydawania certyfikatu EFA w Polsce. W celu podniesienia transparentności systemu egzaminacyjnego, w czerwcu 2009 r. z inicjatywy WIB została utworzona odrębna organizacja – Fundacja na rzecz Standardów Doradztwa Finansowego, pełniąca rolę EFPA Polska. Fundacja przejęła od Instytutu prowadzenie egzaminów certyfikujących EFA i od września 2009 jest jedynym podmiotem w Polsce uprawnionym do ich realizacji. Kluczowymi celami Fundacji są dbałość o standardy zawodowe poprzez monitorowanie wymogu stałego rozwoju zawodowego certyfikowanych EFA i przestrzeganie Kodeksu Etyki EFPA⁸ oraz rozwój profesjonalnego doradztwa finansowego w Polsce. Jesienią 2011 r. WIB uruchomił program przygotowujący do egzaminu na poziomie EFP⁹.

⁸ Zgodnie z Kodeksem Etyki EFPA, każdy certyfikowany Europejski Doradca Finansowy EFA stale kształci się i utrzymuje najwyższy poziom przygotowania i kompetencji zawodowych. To zobowiązanie etyczne przekłada się na roczny wymóg stałego rozwoju zawodowego (SRZ) EFPA. Każdy Doradca EFA powinien wykazać 20 punktów kwalifikowanych zebranych w ciągu roku. Punkty można zbierać z bardzo wielu źródeł, w tym poprzez udział w szkoleniach wewnętrznych oraz w ramach samokształcenia.

⁹ Według danych na wrzesień 2011 r. certyfikatami EFA mogło posługiwać się 167 osób, a liczba ogólnie wydanych certyfikatów wynosiła 194. Według stanu na koniec września 2011 r. EFPA Polska przeprowadziła 13 egzaminów.

Podsumowanie

Mając na uwadze brak systemowej regulacji działalności doradców finansowych, postępowanie w zakresie wypracowania koncepcji standaryzacji zawodu doradcy finansowego powinno opierać się na następujących elementach:

- działania na rzecz powołania inicjatywy ustawodawczej dotyczącej certyfikowania specjalistów z zakresu doradztwa finansowego i udzielania informacji o produktach bankowych w ramach prowadzonej działalności gospodarczej lub specjalizacji zawodowej;
- określenie standardów oceny kwalifikacji osób podejmujących działalność z zakresu doradztwa finansowego;
- wdrożenie modelu oceny kwalifikacji w zakresie doradztwa finansowego według określonych kryteriów;
- wypracowanie aktu prawnego, określające warunki i zasady wykonywania doradztwa finansowego, organizację samorządu doradców finansowych oraz zasady działania¹⁰.

W warunkach polskich tzw. doradcy finansowi to nadal sprzedawcy usług finansowych – pośrednicy kredytowi lub finansowi wynagradzani przez banki w postaci progresywnego systemu prowizji¹¹. W przyszłości na regulację działalności doradców finansowych w Polsce będą wpływały następujące unijne akty prawne¹²:

- dyrektywa o kredycie konsumenckim¹³,
- dyrektywa w sprawie rynków instrumentów finansowych (MIFID)¹⁴,
- dyrektywa w sprawie umów o kredyt związany z nieruchomością mieszkalnymi (projektowana)¹⁵.

¹⁰ J. Nowak, M. Rudnicki: *Koncepcja regulacji kwalifikacji zawodowych doradców finansowych*. W: K. Znaniecka, W. Gradoń, *System bankowy i rynki finansowe w warunkach globalnego kryzysu finansowego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2010, s. 237.

¹¹ Por. D. Podedworna-Tarnowska: *Doradztwo finansowe Polsce. Niezależność i obiektywizm czy komercyjne pośrednictwo?* W: *Zarządzanie finansami. Analiza finansowa i zarządzanie ryzykiem*. Red. D. Zarzecki, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010.

¹² Por. A. Barembruch: *Wybrane aspekty organizacji i regulacji rynku doradztwa finansowego w Polsce w 2011 r.* W: *Finanse i zarządzanie. Wybrane zagadnienia*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego nr 2/2.

¹³ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylająca dyrektywę Rady 87/102/EWG Dziennik Urzędowy L 133, 22/05/2008 P. 0066 - 0092.

¹⁴ Dyrektywa 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych zmieniająca dyrektywę Rady 85/611/EWG i 93/6/EWG i dyrektywę 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca dyrektywę Rady 93/22/EWG, Dziennik Urzędowy L 145, 30/04/2004 P. 0001 - 0044.

¹⁵ Wniosek Komisji Europejskiej w sprawie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi, KOM(2011) 142 wersja ostateczna, 2011/0062 (COD), C7-0085/11.

Zgodnie z opinią EFP Polska w zakresie profesji doradcy finansowego w Polsce istnieją następujące potrzeby:

- konieczność poinformowania społeczeństwa, klientów oraz rynku pośrednictwa finansowego o zadaniach, jakie ma do spełnienia nowa profesja,
- zdefiniowanie docelowej grupy klientów dla nowej usługi finansowej,
- budowa standardów (edukacyjnych, egzaminacyjnych, certyfikacyjnych, etycznych) dla europejskiej sieci profesjonalistów finansowych zorientowanych na klienta¹⁶.

THE EUROPEAN STANDARDS OF FINANCIAL COUNSELING IN POLAND

Summary

Financial advisers are more and more popular financial specialist in Poland as for customers as financial institutions, including banks. Despite a dynamic development of this sector, now it is not supervised by Polish Financial Supervision Authority (KNF) and financial advisers are not licensed. It means danger for clients, banks, financial institutions and even financial system and economy. As in Europe as in Poland there are compulsory certification systems and organizations of advisers. In the future it will design standards of financial advisers' occupation.

¹⁶ Nowa, europejska sieć wykwalifikowanych, certyfikowanych profesjonalistów finansowych. EFP Polska, www.efp.pl [2.09.2011]

Mariusz Zygierewicz

Związek Banków Polskich

PODATEK OD TRANSAKCJI FINANSOWYCH A PODATEK OD DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ

Wprowadzenie

Ostatni kryzys na rynku finansowym i decyzje wielu rządów krajów europejskich o wyasygnowaniu poważnego wsparcia finansowego na ratowanie licznych banków będących w trudnościach finansowych spowodowały powrót do intensywnej dyskusji o sposobie opodatkowania banków. W ostatnich dwóch latach zaprezentowano wiele nowych i odświeżono starsze pomysły dotyczące dodatkowego obciążenia instytucji finansowych specjalnymi podatkami lub opłatami. Wśród różnych propozycji najczęściej uwagi w Unii Europejskiej poświęca się podatkowi od transakcji finansowych (FTT) i podatkowi od działalności finansowej (FAT). W ramach dyskusji nad tymi rozwiązaniami warto zastanowić się nad wadami oraz zaletami poszczególnych rozwiązań podatkowych i przedstawić propozycję rozwiązania, które może być najlepszym, niosącym najmniejsze negatywne skutki dla funkcjonowania rynków finansowych w Europie. Wielość rozważanych propozycji może bowiem prowadzić do chaotycznego przyjmowania rozwiązań bez dostatecznego rozeznania skutków ich wprowadzenia.

W pierwszej części artykułu zostaną skrótkowo zaprezentowane przesłanki wprowadzenia nowych podatków na instytucje finansowe na świecie. W drugiej części zostaną zaprezentowane najważniejsze propozycje nowych podatków dla instytucji finansowych. W trzeciej części zostanie przeprowadzona analiza potencjalnych skutków nałożenia nowych ciężarów podatkowych w sektorze bankowym. Artykuł kończy się wnioskami dotyczącymi wyboru optymalnego sposobu dodatkowego opodatkowania instytucji bankowych.

1. Przesłanki wprowadzenia nowych podatków na instytucje finansowe na świecie

Zasadniczym celem wprowadzenia każdego podatku jest pokrycie obciążeń publicznych¹. Ta sama teza odnosi się do specjalnych podatków pobieranych z poszczególnych branż gospodarki. Ten cel jest szczególnie wyraźny współcześnie, gdy wiele krajów boryka się z problemem finansów publicznych. W okresie spowolnienia gospodarczego w Europie poszukuje się nowych źródeł dochodów i redukuje się wydatki publiczne. Naturalnym źródłem dodatkowych dochodów publicznych wydaje się zatem sektor bankowy, cechujący się w dłuższej perspektywie relatywnie wysokim poziomem rentowności. Ponadto, sektor bankowy uznany za jednego z głównych winowajców obecnego kryzysu staje się naturalnie źródłem dochodów budżetowych, które nie jest powszechnie kontestowane przez społeczeństwo².

W uzasadnieniach do projektów nowych podatków wskazuje się na duże rozmiary pomocy udzielonej poszczególnym bankom ze środków publicznych w celu zapobiegania ich upadłości. Bezpośrednie wsparcie finansowe krajów grupy G-20 dla banków wyniosło średnio 2,7% PKB, choć oczywiście ta wielkość była zróżnicowana w poszczególnych krajach. Pośrednie zaangażowanie publiczne rządów (w formie udzielonych gwarancji i przyjętych zobowiązań finansowych) stanowiły przeciętnie dodatkowe 25% PKB tych krajów; nie obejmują one skutków fiskalnych wynikających z wpływu kryzysu finansowego na gospodarkę realną³.

Nałożenie specjalnych podatków jest też uzasadniane potrzebą zgromadzenia dodatkowych środków publicznych na potrzeby ewentualnego udzielania wsparcia finansowego sektorowi bankowemu w przyszłości. Prezentowanie tego celu nie jest jednak zgodne z jedną z kluczowych zasad budżetowych – zasadą ogólności, stanowiącą, iż dochody pochodzące z podatków powinny być traktowane jako dochody ogólne bez wskazywania specjalnego celu ich przeznaczenia⁴. Warto zaznaczyć, że wszystkie wymienione niżej propozycje nowego podatku dla instytucji finansowych nie zawierają propozycji gromadzenia pozyskanych w ten sposób środków na odrębnym funduszu i wykorzystania środków z tego podatku wyłącznie na określony cel.

¹ J. P. Gaudemet, J. Molinier: *Finanse publiczne*. PWE, Warszawa 2000, s. 422.

² Working Document of the Section for Economic and Monetary Union and Economic and Social Cohesion on Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Taxation of the Financial Sector, Brussels, 14 January 2011, s. 5.

³ C. Cottarelli: *Fair and Substantial – Taxing the Financial Sector*. W: *Financial Sector Taxation. The INF's Report to the G-20 and Background Material*. Eds. S. Claessens, M. Keen, C. Pazarbasioglu. International Monetary Fund, September 2010.

⁴ A. Komar: *Finanse publiczne w gospodarce rynkowej*. Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1996, s. 90.

Kolejnym uzasadnieniem wprowadzenia specjalnego podatku ma być dążenie do osiągnięcia odpowiedniego poziomu opodatkowania sektora finansowego. Zdaniem wielu autorów wyłączenie usług finansowych z podatku VAT powoduje niższe obciążenie podatkowe tego sektora gospodarki, które powinno zostać wyrównane poprzez dodatkowe obciążenie⁵. Zwolnienie usług finansowych z podatku od wartości dodanej nie wynika jednak z woli ustanowienia preferencji fiskalnej dla tego typu działalności, ale jest wyłącznie skutkiem poważnych trudności technicznych w określeniu zasad opodatkowania tych usług⁶. Zwolnienie z podatku od wartości dodanej nie oznacza jednak automatycznie mniejszego obciążenia podatkami sektora finansowego niż innych branż gospodarki. Wynika to ze specyfiki podatku VAT, gdzie zwolnienie usług oznacza brak możliwości odliczenia podatku naliczonego zapłaconego w cenie zakupionych towarów i usług⁷.

Nakładając podatki, władza fiskalna może także dążyć do realizacji pozafiskalnych zadań. Oczywiście przy nakładaniu podatków pierwszeństwo powinien mieć zawsze cel fiskalny, ale równocześnie mogą być realizowane cele gospodarcze czy społeczne⁸. Podstawowym celem ekonomicznym specjalnego podatku może być dążenie do zwiększenia stabilizacji rynków finansowych. Podatek ma w takim przypadku zniechęcać instytucje finansowe do prowadzenia działalności obciążonej wyższym poziomem ryzyka i nieprowadzącej do wyższej efektywności rynków finansowych⁹. Podatek ma stanowić swoistą sankcję za prowadzenie określonego typu działalności.

2. Rodzaje podatków bankowych

We współczesnym świecie można wymienić wiele typów podatków adresowanych specjalnie do instytucji finansowych, w szczególności do banków. Podstawowymi dwoma rodzajami tego typu podatków są: podatek od działalności finansowej oraz podatek od transakcji finansowej. Oprócz tego występują również takie podatki, jak podatek od aktywów.

Podatek od działalności finansowej (FAT) w najprostszym ujęciu oznacza naliczanie podatku od kwoty zysków instytucji finansowej oraz od kwoty wynagrodzeń wypłacanych przez tę instytucję. Takie zdefiniowanie podstawy opodatkowania oznacza, że w swojej istocie jest to rozwiązanie zbliżone do

⁵ T. Beck, T. Losse-Mueller: *Financial Sector Taxation: Balancing Fairness, Efficiency and Stability*. VOX. 2011, www.voxeu.org.

⁶ Szerzej na ten temat: K. Sobańska, P. Sieradzan: *Podatek VAT od usług finansowych*. Twigger, Warszawa 2001.

⁷ Szerzej w *Financial Sector Taxation...*, op. cit., s. 63.

⁸ P.M. Gaudemet, J. Moliier: Op. cit., s. 422.

⁹ Wniosek dotyczący dyrektywy Rady w sprawie wspólnego systemu podatku od transakcji finansowych i zmieniającej dyrektywę 2008/7/WE. Komisja Europejska. Bruksela, 28 września 2011 r.

podatku od wartości dodanej¹⁰. Ta konstrukcja podatku stanowi zatem pewne uzupełnienie istniejącego systemu podatkowego, w którym istnieje poważny problem z ustanowieniem logicznych zasad opodatkowania usług finansowych podatkiem od wartości dodanej. Zasadnicza różnica między wymienionymi podatkami polega na technice obliczania wielkości obciążenia fiskalnego. Podatek od działalności finansowej nie jest podatkiem kaskadowym, jakim jest podatek od wartości dodanej, ale jest podatkiem jednostopniowym, pobieranym tylko raz od instytucji finansowej i jednocześnie bez pozostawienia nabywcy prawa odliczenia podatku zapłaconego w cenie towaru. Inną jest również podstawa naliczenia podatku. W przypadku podatku od towarów i usług podatek naliczany jest od wartości każdej transakcji, natomiast w FAT podatek wyliczany jest od łącznych wyników działalności instytucji w danym okresie. Z tych powodów (brak odliczenia podatku naliczonego, inna podstawa naliczenia) stawka podatku od działalności finansowej musi być niższa niż w podatku od wartości dodanej.

Wyliczenie podstawy opodatkowania stwarza szczególne problemy. Przede wszystkim nieco inne jest ujęcie zysku, bardziej zbliżone do metody cash flow, a więc z pełnym odliczeniem wydatków inwestycyjnych i bez potrącenia kosztów rachunkowych. W przypadku podmiotów, które prowadzą działalność mieszaną (działalność finansową i niefinansową) potrzebne jest wyodrębnienie dochodów z obu typów działalności, przy czym celowe jest objęcie FAT tylko tych podmiotów, w których działalność finansowa ma charakter przeważający¹¹.

Wymieniając różne możliwe konstrukcje podatku od działalności finansowej, rozpoczęto powyżej od najszerszej bazy, gdzie podstawę obliczenia podatku stanowi cały zysk instytucji oraz suma wynagrodzeń. Inne definicje są węższe i wywodzą się z idei, że sektor finansowy osiąga ponadprzeciętne wyniki finansowe w porównaniu z innymi branżami gospodarki, a wynagrodzenia pracowników sektora finansowego są znacznie wyższe niż w przedsiębiorstwach zaliczanych do innych branż. Uzasadnieniem dla wprowadzenia takiego podatku mają być m.in. wysoki wzrost dochodowości instytucji finansowych w Wielkiej Brytanii w latach 90-tych XX w. czy trzykrotny wzrost udziału instytucji finansowych w całości zysków wypracowanych przez amerykańskie przedsiębiorstwa. Poziom wynagrodzeń w sektorze finansowym był też w tym okresie o 30%-50% wyższy niż w innych sektorach ekonomii¹². Dlatego też koncepcja opodatkowania działalności finansowej polega na nałożeniu podatku od wartości uzyskiwanych w rozmiarach wyższych od przecięt-

¹⁰ L. Ebrill, M. Keen, J-P. Bodin, V. Summers: *The Modern VAT*. IMF, Washington 2001, s., 19.

¹¹ *Financial Sector Taxation...*, op. cit., s. 128.

¹² *Ibid.*, s. 131.

nych, od czystej renty¹³. Oczywiście wyzwaniem jest prawidłowe określenie ponadprzeciętnej wielkości zysku i wynagrodzeń w gospodarce. Uproszczone rozwiązania w tym zakresie występują np. we Francji, Włoszech czy Wielkiej Brytanii, w zakresie opodatkowania wyższych wynagrodzeń dodatkowym podatkiem.

Trzecim typem podatku od działalności finansowej może być podatek mający zniechęcać przedsiębiorstwo do podejmowania nadmiernego ryzyka. W swojej idei polega on na wysokim opodatkowaniu dochodów uzyskanych w tytule wysokiego zwrotu z kapitału. Kwestią dyskusji jest, czy należy brać pod uwagę wielkość zwrotu z kapitałów, czy zwrotu z aktywów. Wątpliwość ta wynika z możliwości manipulowania wskaźnikiem ROE poprzez angażowanie kapitału własnego i dłużnego. Ponadto kwestią dyskusyjną jest skala podatku, która mogłaby być skutecznym narzędziem zniechęcającym do podejmowania wysokiego ryzyka. Także w tej wersji podatku objęte nim powinny być wynagrodzenia pracownicze w instytucjach finansowych, ale wyłącznie uposażenia osób mających faktyczny wpływ na wielkość ryzyka ponoszonego przez instytucję finansową. Dotyczyć to będzie w pierwszej kolejności kadry kierowniczej o wyższych wynagrodzeniach. Przykładami takiego podatku może być danina obowiązująca we Francji, w Wielkiej Brytanii oraz we Włoszech.

Drugim rodzajem specjalnego podatku dla instytucji finansowych jest podatek od transakcji finansowych (FTT). Specyfika tego podatku polega na objęciu nim nie tylko podmiotów finansowych, ale z racji specjalizacji też instytucji finansowych – to one są najważniejszymi płatnikami tego podatku. Istotą podatku jest opodatkowanie wartości każdej transakcji dotyczącej określonych rodzajów instrumentów finansowych. Celem wprowadzenia takiego podatku jest uzyskanie dochodów budżetowych, a także zmniejszenie skali ryzyka wynikającego z nadmiernej aktywności części uczestników rynku i w ten sposób zapobieganie narastaniu bąbli spekulacyjnych.

W zależności od przedmiotu opodatkowania można wyróżnić różne rodzaje podatku od transakcji finansowych. Najstarsza wydaje się idea podatku od papierów wartościowych, zaprezentowana m.in. przez J.M. Keynesa, który dostrzegał podstawowy dylemat tego rodzaju podatku: jak ograniczyć bąble spekulacyjne, nie hamując jednocześnie możliwości pozyskania źródeł finansowania przez przedsiębiorstwa. Istnienie płynnego rynku instrumentów finansowych może jednak wzbudzać zachętę do rezygnacji z dochodów z inwestycji rzeczowych na rzecz krótkoterminowych inwestycji finansowych¹⁴. Przedmiotem opodatkowania jest w nim handel wszystkimi lub wybranymi

¹³ European Commission, Consultation paper, 22 February 2011, s. 11.

¹⁴ J.M. Keynes: *Ogólna teoria, zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 139-140.

typami papierów wartościowych, przy czym podatek może być nakładany tylko na obrót na rynku wtórnym lub też i na obrót na rynku pierwotnym¹⁵. Podatek taki funkcjonuje w Wielkiej Brytanii jako *stamp duty* i jest naliczany od wartości sprzedaży akcji na rynku wtórnym. Warto też przypomnieć, że ustawa w sprawie takiego podatku (nazwanego podatkiem giełdowym) została też przyjęta w Polsce na początku lat 90. XX w., ale podatek ten nigdy nie wszedł w życie.

Podatek od transakcji walutowych jest klasycznym podatkiem zaproponowanym przez Tobina. Proponował on nałożenie jednoprocentowego podatku na wszystkie transakcje walutowe w celu zmniejszenia transgranicznego przepływu kapitału, który ogranicza wysiłki władz na rzecz regulowania popytu w gospodarce¹⁶. Przedmiotem opodatkowania są wszystkie transakcje wymiany walut, w tym może on obejmować także walutowe instrumenty pochodne.

Podatek od kapitału jest podatkiem pobieranym w związku ze zwiększeniem kapitału firmy, przy czym może on obejmować tylko kapitał własny (emisję nowych akcji), ale także pozyskanie kapitału obcego (emisja obligacji, zaciągnięcie kredytu bankowego).

W obszarze rynku bankowego można wyróżnić także podatek od transakcji bankowych naliczany od transakcji dotyczących depozytów bankowych oraz/lub operacji dokonywanych na rachunku bankowym¹⁷.

Trzecim rodzajem podatku od instytucji finansowych może być podatek obliczany na podstawie wielkości łącznych lub wybranych pozycji aktywów lub pasywów instytucji finansowej. Międzynarodowy Fundusz Walutowy proponował w 2010 r. stworzenie finansowego wkładu do stabilności finansowej (*financial stability contribution* – FSC)¹⁸. Propozycja miała charakter ogólny i zawierała ideę naliczania dodatkowego podatku bankowego od wielkości bilansowych, a nie od wartości transakcji czy dochodów instytucji finansowej. W propozycji nie przedstawiono szczegółów, ale wskazano, że może być on naliczany od pozycji aktywów lub pasywów, a także od pozycji pozabilansowych. Rozważano, aby podatek był naliczany od pasywów pomniejszonych o kapitały własne banku i od kwoty zobowiązań pozabilansowych. Dodatkowo proponowano, aby ten podatek w przyszłości miał zróżnicowane stawki w zależności od wielkości generowanego ryzyka. Mimo że podatek miał służyć pokryciu kosztów ryzyka systemowego, to podatek miały płacić wszystkie instytucje finansowe.

¹⁵ K. Habermeier, A. Kirilenko: *Securities Transaction Taxes and Financial Markets*. W: *Taxation of Financial Intermediation*. Ed. P. Honohan. Oxford University Press, New York 2003, s. 325-344.

¹⁶ J. Tobin: *A Proposal for International Monetary Reform*. Eastern Economic Journal 1978, Vol. 4(3-4), s. 153-159.

¹⁷ A. Kirilenko, V. Summers: *Bank Debit Taxes: Yield vs. Desintermediation*. W: *Taxation...*, op. cit., s. 313-324.

¹⁸ *International Monetary Fund. A Fair and Substantial Contribution by the Financial Sector*. Final report for G-20, Washington, June 2010, s. 5, 17.

Swoistą propozycję w tym zakresie przedstawiła amerykańska administracja Prezydenta Baracka Obamy, proponując wprowadzenie opłaty odpowiedzialnościowej za kryzys finansowy. Opłata miała być naliczana od aktywów banków korzystających z pomocy publicznej uzyskanej w ostatnich latach. Propozycja spotkała się jednak z mieszanymi odczuciami i nie została przyjęta.

Na Węgrzech wprowadzono w lipcu 2010 r. podatek bankowy naliczany od wielkości aktywów. Stawka podatku została zróżnicowana w zależności od wielkości banku i wynosi 0,15% lub 0,5% (dla banków większych o aktywach powyżej 50 mld forintów) sumy bilansowej banku¹⁹. Według pierwotnych rozwiązań podatek miał mieć charakter czasowy i funkcjonować do 2012 r., ale już pod koniec 2011 r. trwały prace nad wydłużeniem terminu obowiązywania podatku co najmniej do 2014 r. (przy jednoczesnym obniżeniu jego stawki).

W Polsce propozycją wzorowaną na rozwiązaniu węgierskim jest projekt podatku od instytucji finansowych zaproponowany przez Prawo i Sprawiedliwość. Zakłada ona nałożenie jednolitego specjalnego podatku naliczanego od sumy aktywów banków i wybranych innych instytucji finansowych²⁰. Stawka podatku miałyby wynieść 0,39%.

We Francji w 2011 r. został natomiast wprowadzony podatek od ryzyka systemowego banków. Podstawę opodatkowania stanowią minimalne wymagania kapitałowe dla banków. Podatek jest adresowany do dużych instytucji finansowych, gdyż te instytucje generują ryzyko systemowe w sektorze finansowym.

Na koniec prezentacji różnych podatków warto wspomnieć, że na instytucje finansowe nakładane są też specjalne opłaty niebędące podatkami. Z racji ich specyfiki zostały one pominięte w tych rozważaniach.

3. Analiza potencjalnych skutków nałożenia nowych podatków na sektor finansowy

Analiza potencjalnych skutków wprowadzenia jednego z możliwych rozwiązań w zakresie specjalnych podatków dla instytucji finansowych powinna być dokonana przy uwzględnieniu przesłanek nałożenia podatku. Przede wszystkim należy mieć na względzie dwie fundamentalne kwestie: zapewnienie większego wkładu sektora finansowego w zasileniu finansów publicznych oraz ograniczenie niepożądanych zachowań rynkowych i w ten sposób stabilizowanie rynku finansowego²¹.

¹⁹ www.tax-news.com.

²⁰ Projekt ustawy o podatku od niektórych instytucji finansowych, Grupa Posłów na Sejm RP Klubu Parlamentarnego „Prawo i Sprawiedliwość”, projekt z 9 listopada 2011 r.

²¹ *Proposal of Council Directive on a Common System of Financial Transaction Tax and Amending Directive 2008/7/EC*. European Commission, 28.09.2011, s. 4.

Jest rzeczą oczywistą, że każde nowe rozwiązanie w zakresie podatków przynosi określone korzyści i wady, a analiza skutków zależy od perspektywy dokonywania oceny. Stąd też jest rzeczą niezwykle trudną dokonanie obiektywnej analizy różnych rozwiązań. Najlepszym podejściem wydaje się skoncentrowanie uwagi na skutkach makroekonomicznych.

3.1. Możliwe skutki budżetowe

Każdy z wymienionych rodzajów podatków może stanowić poważną pozycję dochodów budżetu państwa. Wpływ na wielkość dochodów budżetowych ma wielkość podstawy opodatkowania, stawka podatku oraz istniejące możliwości uniknięcia przez podatnika obciążenia fiskalnego.

W niemal wszystkich rodzajach specjalnych podatków podstawa opodatkowania jest stosunkowo szeroka.

W przypadku podatku od aktywności finansowej wielkość wypłacanych wynagrodzeń, a także zysków wypracowanych w sektorze bankowym jest zwykle znacząca. Wyrażne zmniejszenie podstawy opodatkowania nastąpi tylko w przypadku zastosowania podejścia, w którym opodatkowanie jest ograniczone do najwyższych wynagrodzeń, bonusów, zwłaszcza osób odpowiedzialnych za ryzyko w banku oraz do nadzwyczajnie wysokich zysków. W tym przypadku zawężenie podstawy opodatkowania musi być rekompensowane wyższą stawką podatku.

W podatku od transakcji finansowych podstawa opodatkowania jest zdecydowanie najszerza. Ilość i wartość transakcji na rynku finansowym jest tak duża, że nawet niewielka stawka podatku może przyczynić się do znaczących dochodów budżetowych. System poboru podatku jest też relatywnie prosty, gdyż nie wymaga stosowania skomplikowanych metod kalkulacji podatku. W przypadku transakcji realizowanych dla klientów banki będą występowały w pozycji płatnika odpowiedzialnego za pobór podatku. Wadą takiego rozwiązania jest natomiast możliwość uniknięcia obowiązku zapłaty podatku w wyniku przeprowadzenia jej w kraju, w którym nie funkcjonuje podatek od transakcji finansowych. Jeśli podatek ma charakter globalny, to ten problem nie istnieje, jednak w sytuacji stosowania go tylko przez część krajów istnieje ryzyko, że część transakcji zostanie przeniesionych do innych krajów. To niebezpieczeństwo jest relatywnie wysokie, gdyż transakcje finansowe nie wymagają fizycznej dostawy i za pośrednictwem systemu informatycznego mogą być realizowane w różnych miejscach świata. Z tego powodu w propozycji Komisji Europejskiej zaproponowano kryterium miejsca siedziby podatnika, a nie miejsca zawarcia transakcji jako decydującego o objęciu transakcji opodatkowaniem. Doświadczenia dotychczasowe wynikające ze stosowania takiego podatku nie są jednoznaczne. W Wielkiej Brytanii skuteczne okazało się wprowadzenie opłaty *stamp duty* od transakcji zawieranych w londyńskim

City, natomiast w przypadku podatku funkcjonującego w Szwecji w latach 80. XX w. wiele transakcji zostało przeniesionych poza ten kraj.

W zakresie podatku bankowego naliczanego od wielkości bilansowych sektora bankowego podstawa opodatkowania jest zawsze szeroka. Oczywiście duże znaczenie ma w tym przypadku ewentualna skala wyłączeń z podstawy opodatkowania. Instytucje finansowe mogą także podejmować próby uniknięcia obowiązku zapłaty podatku poprzez przeniesienie części transakcji do instytucji, które nie są objęte reżimem tego typu podatku.

Zarówno w przypadku podatku od transakcji finansowych, jak i podatku bankowego stawka podatku nie może być wysoka, gdyż wysoka stawka wpływałaby silnie negatywnie na rozmiary aktywności ekonomicznej krajów, w których podatek został wprowadzony. Jednak szeroka podstawa opodatkowania będzie powodować, że nawet zastosowanie niskiej stawki podatku może przynieść znaczące dochody budżetowe.

Trzeba pamiętać, aby wprowadzenie podatku nie spowodowało silnego obniżenia tempa wzrostu gospodarczego. Spowolnienie gospodarcze przyczyniłoby się bowiem do obniżenia wpływów z innych podatków i w efekcie efekt netto wprowadzenia specjalnego podatku na rynku finansowym byłby dużo niższy. Komisja Europejska przykładowo szacuje obniżenie PKB krajów UE z tytułu wprowadzenia podatku od transakcji finansowych na 0,53% w perspektywie wieloletniej i odpowiadające mu zmniejszenie ogólnych wpływów podatkowych o 0,21% PKB²². Niektórzy eksperci podważają te wyliczenia, wskazując na faktycznie silniejsze obniżenie PKB (nawet o 2%) i spadek wpływów podatkowych (o 1%)²³. Według szacunków Związku Banków Polskich wprowadzenie podatku od transakcji finansowych mogłoby przynieść wpływy podatkowe rzędu nawet kilkunastu mld złotych. W przypadku całej UE Komisja Europejska ocenia łącznie wpływy z FTT na ok. 57 mld euro, a dla Polski na ponad 7 mld zł. Wprowadzenie podatku bankowego zaproponowanego przez Prawo i Sprawiedliwość oznaczałoby dodatkowe dochody budżetowe w wysokości ok. 5 mld zł. Te liczby pokazują, że podatek może być naprawdę poważnym obciążeniem fiskalnym.

3.2. Pozafiskalne cele nałożenia podatku

Z punktu widzenia osiągnięcia pozafiskalnego celu nałożenia podatku, tj. ograniczenia niepożądanych zachowań rynkowych i stabilizowania rynku finansowego, skutki nałożenia podatku od aktywności bankowej wydają się zależeć od szczegółowej konstrukcji podatku. Nałożenie podatku w najszerszej

²² European Commission. Impact assessment. SEC/2011/1102. Commission Staff Working Paper, Vol. 1, 2011.

²³ Oxera. *What would be the economic impact of the proposed financial transaction tax on the EU*. 22 December 2011, London, s. II.

wersji obejmującej jako podstawę opodatkowania cały zysk i wynagrodzenia spowoduje wyższe obciążenie fiskalne instytucji finansowych, które będą zapewne starać się przerzucić część ciężaru na klientów usług finansowych. Nie wydaje się jednak, aby wprowadzenie takiego podatku powodowało ograniczenie niepożądanych zachowań rynkowych. Podatek jest płacony niezależnie od rodzaju aktywności instytucji finansowej, nie dyskryminuje, ale i nie faworyzuje żadnej działalności²⁴. Wprowadzenie podatku może raczej prowadzić do większego limitowania kosztów wynagrodzeń w instytucjach finansowych oraz rozszerzenia zakresu działalności w celu minimalizacji skutków podatku. W zakresie wynagrodzeń warto zwrócić uwagę na możliwość minimalizacji obciążenia podatkowego poprzez zwiększenie znaczenia outsourcingu usług bankowych przez podmioty niefinansowe. Koszty rzeczowe i zakup usług są bowiem wyłączone z FAT. Pytaniem pozostaje, czy rozwój outsourcingu będzie sprzyjać poprawie stabilności rynku finansowego. Wydaje się zatem, że wpływ nałożenia takiego podatku w szerokiej wersji na ograniczenie niepożądanych zachowań instytucji finansowych byłby raczej ograniczony. Podmiotowe ujęcie tego podatku może natomiast stanowić zachętę do rozwoju usług shadow banking, co nie będzie sprzyjać stabilizacji rynku finansowego.

Warto wskazać, że H. Huizinga szacuje, iż wprowadzenie nowego podatku (do pewnego stopnia dublującego podatek dochodowy), będzie miało wpływ na sytuację na rynku finansowym, gdyż spowoduje wzrost marży odsetkowej w bankach i w ten sposób aż 86,2% kosztu podatku zostanie przerzucone na klientów, a tylko 13,8% obciąży finalnie właścicieli instytucji finansowej. Wadą podatku od aktywności finansowej byłby zatem wzrost kosztów podstawowych usług finansowych, podczas gdy podatek od transakcji finansowych może powodować głównie wzrost ceny mniej powszechnych usług finansowych²⁵.

Bardziej skutecznym rozwiązaniem w tym zakresie mogłoby być wprowadzenie podatku od aktywności bankowej w kształcie przewidującym opodatkowanie tylko wysokich dochodów banków. Jednak skuteczność wprowadzenia takiego rozwiązania zależałaby od kształtu szczegółowych rozwiązań podatkowych. Precyzyjne zdefiniowanie wysokich zysków dla potrzeb podatkowych, w tym określenie wysokich zysków pochodzących z ryzykownej działalności bankowej, nie jest bowiem zadaniem prostym. Tym samym cel stabilizowania sytuacji w sektorze finansowym za pomocą podatku może być trudny do realizacji.

Przy analizie podatku od transakcji finansowych zwraca się uwagę na olbrzymi wzrost liczby tego typu transakcji zawieranych na świecie w ostat-

²⁴ T. Beck, H. Huizinga: *Taxing banks – here we are again!* Vox, 25 october 2011, www.voxeu.org.

²⁵ H. Huizinga, J. Voget, W. Wagner: *International Taxation and Cross-Border Banking*. CEPR Working Paper 7047, 2011.

nich latach. Badania pokazują, że w 1995 r. łączny obrót z tytułu transakcji finansowych odpowiadał 22-krotności światowego PKB. W 2007 r. była to już 66-krotność, przy czym przeważającą część stanowiły transakcje pochodne (w 2010 r. było to 87% transakcji)²⁶. Tempo wzrostu wartości transakcji finansowych było zatem nieporównywalnie szybsze niż tempo wzrostu PKB i trudno jest znaleźć ekonomiczne uzasadnienie dla tak szybkiego wzrostu wolumenu transakcji. Przyczyną tak wysokiego wzrostu wartości transakcji był rozwój infrastruktury rynkowej, w tym rewolucja technologiczna oraz związane z nią malejące koszty zawierania transakcji. Powyższe dane nie muszą oczywiście być oceniane negatywnie, gdyż mogą świadczyć także o lepszym zabezpieczaniu się klientów przed ryzykiem gospodarczym poprzez stosowanie instrumentów pochodnych. Jednak zdecydowanie mniej pozytywną informacją jest olbrzymi wzrost otwartych pozycji finansowych uczestników rynku finansowego, w tym z tytułu transakcji na instrumentach pochodnych zawieranych na rynku pozagiełdowym. Między czerwcem 1998 r. a czerwcem 2007 r. wartość ta wzrosła z poniżej 100 miliardów USD do blisko 700 mld USD. Te dane sugerują, że duża część wzrostu działalności handlowej na instrumentach finansowych jest skutkiem nadmiernej spekulacji na operacjach krótkoterminowych²⁷.

Czy zatem podatek od transakcji finansowych może być dobrym instrumentem likwidowania nieprawidłowości powstających na rynku finansowym? Przede wszystkim wiele zależy od istnienia rzeczywistych możliwości uniknięcia zapłaty podatku poprzez przeniesienie miejsca dokonania transakcji w inny rejon świata, tam gdzie nie ma podobnego reżimu podatkowego. Istnienie możliwości uniknięcia podatku będzie zmniejszać skuteczność realizacji pozafiskalnego celu jego wprowadzenia. Relatywnie mniejsze możliwości uniknięcia podatku pojawiają się, gdy obowiązek podatkowy nie jest związany bezpośrednio z dokonaniem transakcji, lecz z podmiotem realizującym transakcję.

Nie ulega wątpliwości, że płatnicy podatku transakcyjnego będą starać się przerzucić koszt podatku na zleceniodawcę transakcji i w przypadku transakcji zawieranych w imieniu klienta, to on będzie najczęściej ponosić faktyczny koszt podatku. Będzie to oznaczać największe obciążenia dla instytucji, które często zawierają transakcje, np. funduszy inwestycyjnych. Ofiarami takiego podatku mogą stać się też fundusze emerytalne i w konsekwencji przyszli emeryci. Szacuje się, że wprowadzenie podatku od transakcji finansowych w UE spowodowałoby zmniejszenie wartości funduszy emerytalnych o ok.

²⁶ Z. Darvos, J. von Weizsaecker: *Financial Trans Action Tax: Small is Beautiful*. „Society and Economy” 2011, 33, Corvinus University of Budapest, s. 451- 452.

²⁷ Ibid., s. 453-455.

2,7%-5,5% w zależności od stopnia pojawienia się efektu kaskadowego²⁸. Podatek zwiększa także koszt finansowania działalności na rynku kapitałowym przez gospodarkę realną. Brakuje w tym zakresie precyzyjnych wyliczeń, ale badanie S. Umlaufa pokazuje, że podatek w wysokości 1% od wartości obrotu akcjami w Szwecji spowodował spadek cen akcji o 2,2% z chwilą ogłoszenia zapowiedzi wprowadzenia podatku, a całkowity efekt mógł wynieść nawet 5%²⁹.

Skutkiem istnienia podatku od transakcji finansowych może być mniejsza częstotliwość zawieranych transakcji, co spowoduje mniejszą płynność instrumentów rynku finansowego i w konsekwencji także większą zmienność cen aktywów finansowych³⁰. To ostatnie będzie wpływać na wycenę aktywów w portfelu, tworząc zachętę do nieracjonalnych zachowań³¹. Istnieją jednak głosy, że nałożenie podatku spowoduje większą efektywność rynku finansowego. Sektor finansowy będzie mógł efektywnie spełniać swoją rolę przy mniejszej ilości transakcji, mniejszym zatrudnieniu i zaangażowanym kapitale. Zdaniem D. Bakera mniejsza liczba zawieranych transakcji może przyczynić się także do mniejszej zmienności cen aktywów finansowych, jeśli na rynku przeważają uczestnicy opierając się w swoich ocenach na analizie technicznej, a nie fundamentalnej³². A. Persaud zwraca uwagę, że duża częstotliwość handlu aktywami finansowymi z jednej strony może dostarczać krytycznej płynności rynkowi, ale z drugiej strony ta teza może być zwodnicza. W okresie spokoju rynki są często płynne, ale w okresie poważnych napięć kryzysowych aktywność uczestników wyraźnie maleje i rynki szybko wysychają³³.

Istnienie podatku od każdej transakcji będzie mieć skutek kaskadowy. Zawarcie transakcji z pośrednikiem będzie podlegać opodatkowaniu, następnie odprzedaż instrumentu market maklerowi będzie również opodatkowana. W konsekwencji podatek od transakcji finansowych może prowadzić do eliminacji z rynku wielu pośredników, gdyż korzystanie z ich usług będzie zwiększać koszt instrumentu³⁴. Może zatem następować dalsze monopolizowanie rynku przez największych jego uczestników.

Wskazuje się także na negatywny efekt podatku w postaci obniżenia skłonności do racjonalnego zarządzania ryzykiem w instytucjach finansowych i podmiotach niefinansowych. Nałożenie podatku na transakcje pochodne bę-

²⁸ Oxera: Op. cit., s. IV.

²⁹ S. Umlauf: *Transaction Tax and the Behaviour of the Swedish Stock Market*. „Journal of Financial Economics” 1993, 33, s. 227-240.

³⁰ H. Hau: *The Role of Transaction Costs for Financial Volatility: Evidence from the Paris Bourse*. „Journal of the European Economic Association” 2006, nr 4, s. 862-890.

³¹ T. Beck, H. Hiuzinga: Op. cit.

³² D. Baker: *The Benefits of a Financial Transaction Tax*. Center for Economic and Policy Research, Washington, December 2008, s. 3 - 4.

³³ A. Persaud: *EU's Financial Transaction Tax is Feasible, and if Set Right, Desirable*. Vox, 30 september 2011, www.voxeu.org

³⁴ A-K. Baran, P. Eckhardt: *Financial Transaction Tax*. Centrum fuer Europaeische Politik, 12 december 2011, Freiburg.

dące jednym z instrumentów zabezpieczenia się przed ryzykiem może powodować rezygnację części inwestorów z zabezpieczenia się w ten sposób przed ryzykiem. Nie zawsze zawieranie transakcji na instrumentach pochodnych należy oceniać negatywnie. Wiele transakcji jest bowiem zawieranych w celu ograniczenia ryzyka powstającego w działalności gospodarczej i służą zamykaniu pozycji, a nie jej otwieraniu. Natomiast dla celów podatkowych nie sposób odróżnić transakcji spekulacyjnej od transakcji zabezpieczającej³⁵. Inną wadą podatku od transakcji finansowych może być obniżenie zainteresowania instytucji finansowych nabywaniem skarbowych papierów wartościowych. Pojawienie się takiego skutku byłoby niedobre przede wszystkim dla możliwości finansowania przez rządy długu publicznego³⁶.

Zaletą wprowadzenia podatku od transakcji finansowych mogłoby być wydłużenie terminów, na jakie zawierane są transakcje finansowe i tym samym zmniejszenie skali spekulacji na instrumentach krótkoterminowych. Taka spekulacja będzie miała sens tylko wówczas, gdy marża korzyści będzie wysoka. Wydłużenie terminów transakcji będzie sprzyjać stabilizacji sytuacji na rynkach finansowych. Zwolennikiem takiego poglądu jest m.in. P. Krugman, wskazujący, że załamanie rynku operacji krótkoterminowych od razu powoduje problemy systemowe na całym rynku finansowym³⁷. Jednak zdaniem L. Zingalesa lepszym rozwiązaniem byłoby nałożenie podatku tylko na transakcje krótkoterminowe³⁸. Zdaniem innych autorów podatek jest w ogóle zbyt mało wysublimowanym narzędziem, aby zapobiec spekulacji powodującej wypaczenie działania rynku. Należy zatem poszukiwać w tym celu innych rozwiązań regulacyjnych³⁹.

Podatek bankowy w wersji zakładającej opodatkowanie aktywów bankowych ma wiele wad wspólnych z podatkiem od działalności bankowej. Przede wszystkim jest określany podmiotowo, czyli o jego płaceniu decyduje rodzaj podmiotu, a nie zakres świadczonych usług. To podejście zachęca do rozwoju firma para bankowych, innymi słowy shadow bankingu.

Naliczanie podatku od wielkości aktywów będzie powodować, że przy znanej stawce podatku podatnicy będą dążyć do przerzucenia całego kosztu podatku na odbiorcę usług bankowych, głównie na kredytobiorcę. Potencjalny mechanizm transmisji kosztów tego podatku pokazują polskie doświadczenia, gdzie banki dążą do przerzucenia na klientów kosztu opłaty na Bankowy Fundusz Gwarancyjny.

³⁵ D. Huebner: *Ryzyko podatku od transakcji*. „Rzeczpospolita” 25 stycznia 2012, s. B8.

³⁶ Oxera: Op. cit., s. IV.

³⁷ P. Krugman: *Taxing the Speculators*. „New York Times” 26 November 2009.

³⁸ L. Zingales: *A Tax on Short-term Debt Would Stabilise the System*. „Financial Times” 17 December 2009.

³⁹ T. Beck, T. Losse-Mueller: *Financial Sector Taxation: Balancing Fairness, Efficiency, and Stability*. May 2010, Vox, www.voxeu.org

Obliczanie wielkości podatku na podstawie wartości aktywów może być instrumentem zniechęcającym do rozwoju akcji kredytowej. Jednocześnie wyłączenie z podstawy opodatkowania zobowiązań pozabilansowych spowodowałoby zwiększenie zainteresowania instytucji finansowych rozwojem tego rodzaju usług. Generalnie są to operacje uznawane za bardziej ryzykowne niż działalność kredytowa. Nałożenie podatku może więc prowadzić paradoksalnie do większej niestabilności rynków finansowych.

Podsumowanie

Nałożenie każdego podatku niesie ze sobą skutki fiskalne i pozafiskalne. Praktycznie każdy podatek prowadzi do wzrostu wpływów podatkowych władz publicznych i jednocześnie do negatywnych skutków ekonomicznych. Nie inaczej jest w przypadku specjalnych podatków dla instytucji finansowych.

W artykule pominięto dyskusję na temat celowości wprowadzania specjalnych podatków dla instytucji finansowych, w tym związanych z sytuacją sektora finansowego. Wydaje się, że faktyczne uzasadnienie dla wprowadzania dodatkowych obciążeń leży zupełnie gdzie indziej. Są to głównie trudności fiskalne wielu krajów w okresie kryzysu na rynkach finansowych i dążenie wielu rządów do znalezienia dodatkowych dochodów budżetowych. Gdyby bowiem, wbrew deklaracjom, celem podatku było przyczynianie się do większej stabilności sektora finansowego, zostałyby zaproponowane rozwiązania, które zmierzają do stworzenia specjalnych funduszy stabilizacyjnych i zasilań dodatkowymi wpłatami z instytucji finansowych.

Rozważając różne alternatywy dodatkowego obciążenia podatkowego instytucji finansowych, trudno jest znaleźć najlepsze rozwiązanie, niosące najmniejsze konsekwencje makroekonomiczne. Spośród analizowanych propozycji najmniej szkodliwym rozwiązaniem wydaje się podatek od transakcji finansowych lub podatek od aktywności finansowej w wersji zakładającej ponadprzeciętne dochody. To ostatnie rozwiązanie jest koncepcyjnie bardzo interesujące, natomiast jest trudne do praktycznego wdrożenia. Natomiast podatek od transakcji finansowych jest daniną o niskich kosztach poboru i prostej konstrukcji. Także potencjalne negatywne skutki makroekonomiczne wydają się mniejsze niż w przypadku innych rozważanych obciążeń podatkowych, pod warunkiem oczywiście, że stawka podatku będzie bardzo niska. Za najbardziej niebezpieczne rozwiązanie można uznać podatek bankowy przewidujący naliczanie podatku od wszystkich aktywów instytucji finansowych oraz podatek od aktywności finansowej w szerokim ujęciu (z uwzględnieniem wszystkich zysków i wynagrodzeń). Trudno w tym ujęciu mówić o jakichkolwiek celach pozafiskalnych realizowanych przez takie podatki. Jeśli byłyby one realizowane, to polegałyby one na próbach zmniejszenia obciążenia

fiskalnego poprzez przenoszenie części działalności poza instytucje finansowe, tym samym wyłączając je spod reżimu profesjonalnego nadzoru państwowego nad instytucjami finansowymi. To rozwiązanie nie przyczyniłoby się do podniesienia poziomu stabilności rynku finansowego. Podatek od transakcji finansowych nie rodzi pokusy wyprowadzania części biznesu poza instytucję finansową.

Należy zgodzić się także z tezą, że wprowadzenie każdego z wymienionych podatków nie przyczyni się do większej stabilności rynku finansowego. Trudno oczekiwać pojawienia się podatku Pigou, który nie przyniesie dochodów budżetowych i spowoduje znaczące ograniczenie działalności uznanej przez projektodawców za niebezpieczną z punktu widzenia stabilności rynku finansowego. W celu ograniczenia zagrożenia bezpieczeństwa rynku finansowego muszą być podejmowane innego rodzaju działania regulacyjne, zwłaszcza będące w zakresie kompetencji profesjonalnego nadzoru nad instytucjami finansowymi.

FINANCIAL ACTIVITY TAX VERSUS FINANCIAL TRANSACTION TAX

Summary

Last financial crisis in the world, the role of financial institutions in this process and the big scale of public aid to the financial institutions generate many ideas of introduction of new additional tax on financial institutions. There are proposals of financial activity tax, financial transaction tax and deferent bank taxes. The main ideas of special financial taxes are presented in the article. The main subject of analysis are the macroeconomic consequences of imposing special tax for financial institutions and the role of such tax for greater stability of financial market. Looking at different proposal of tax the small financial transaction tax seems to have relatively smallest negative macroeconomic implication.

Marian Żukowski

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

OCENA DZIAŁALNOŚCI BANKU GOSPODARSTWA KRAJOWEGO W KONTEKŚCIE JEGO ZADAŃ I POTRZEB POLSKIEJ GOSPODARKI

Wprowadzenie

BGK jest jednym z najstarszych współcześnie działających polskich banków, którego aktywność, szczególnie w ostatnich latach wzrasta. Powstał w 1924 r. z inicjatywy premiera i Ministra Skarbu Władysława Grabskiego z misją wspierania ówczesnej polityki gospodarczej rządu, a w szczególności finansowania strategicznych przedsięwzięć gospodarczych II Rzeczypospolitej, takich jak budowa portu Gdynia, Centralnego Okręgu Przemysłowego oraz przemysłu obronnego¹. Do głównych zadań BGK należało udzielanie kredytów na ważne przedsięwzięcia państwowe, obsługa obligacji komunalnych, udzielanie pożyczek samorządowych². Szczególne obowiązki spoczywały na banku wobec przedsiębiorstw państwowych i samorządowych, którym bank pomagał pozyskiwać środki lub kredytował ich działalność³. Po II wojnie światowej BGK odgrywał widoczną rolę w kredytowaniu odbudowującej się gospodarki, szczególnie tzw. kluczowych przemysłów, jak górnictwo, ciężki przemysł maszynowy, energetyka, budownictwo i przemysł włókienniczy⁴. Pod koniec lat 40. ubiegłego wieku BGK został „wchłonięty” przez Bank Inwestycyjny, który następnie w 1970 r. został przejęty przez NBP. Formalnie BGK nie został zlikwidowany, gdyż państwo nie było zainteresowane przejęciem na siebie zagranicznych zobowiązań, jakie wziął na siebie BGK. W latach 60. na mocy ustawy o prawie bankowym, BGK pozostał bankiem państwowym. W latach 70. i 80. bank nie prowadził operacji bankowych. W 1989 r. Ministerstwo

¹ Z. Landau: *Bank Gospodarstwa Krajowego*. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 83 i n.; T. Buczkowski, H. Nowak: *Rozwój kredytu w latach 1918-1928*. W: *Bilans gospodarczy dziesięciolecia Polski Odrodzonej*. Red. S.L. Zaleski. T. II. Wydawnictwo Powszechnej Wystawy Krajowej, Poznań 1929, s. 141.

² W. Konderski: *Z działalności banków polskich w latach 1928-1935. Wspomnienia*, Warszawa 1962, s. 87-88.

³ R. Górecki: *Rola BGK w życiu gospodarczym Polski współczesnej*, Warszawa 1928, s. 27 i n.

⁴ L. Kostowski, J. Szczepaniec: *Banki w Polsce Ludowej*. PWN, Warszawa 1972, s. 115-116.

Finansów podjęło decyzję o reaktywowaniu BGK, przekazało środki finansowe i postawiło zadanie administrowania powierzonymi funduszami.

1. Przedmiot, cele i zadania realizowane przez bank

W 2003 r. przyjęto ustawę regulującą status banku przed przyjęciem Polski do Unii Europejskiej⁵. Chodziło wówczas o utrzymanie w przyszłości państwowego charakteru własności tego banku, co z kolei umożliwiało kontrolę nad wykorzystaniem środków publicznych dla realizacji państwowych celów gospodarczych i społecznych. Wspieranie oraz realizowanie przez bank działalności ekonomicznej i społecznej państwa nie straciło na aktualności w czasach obecnych. Znalazło to swój wyraz w przyjętej strategii rozwoju banku na lata 2010-2014. Aktualnie bank specjalizuje się w obsłudze sektora finansów publicznych, a także jest głównym partnerem Ministerstwa Finansów i NBP na rynku usług bankowych. Klientami BGK są jednostki budżetu centralnego, jednostki samorządu terytorialnego oraz inne znaczące podmioty. Bank obsługuje znaczną część depozytów jednostek budżetu centralnego. Zajmuje istotną pozycję na rynku finansowania JST. Odgrywa też główną rolę w realizacji projektów unijnych, co wyraża się w tym, że odpowiada za wypłatę większości środków unijnych przyznawanych Polsce. Obok zadań zleconych przez państwo, BGK prowadzi samodzielną działalność operacyjną i oferuje klientom pełną paletę usług komercyjnych. Nie jest to jednak zasadniczym przedmiotem działalności i stanowi uzupełnienie działań realizowanych na rynku usług bankowych⁶. O pozycji i wiarygodności rynkowej Banku świadczy fakt, że otrzymał od agencji Fitch ocenę ratingową na poziomie Polski.

Istotnym dla funkcjonowania banku wydarzeniem było przyjęcie przez Radę Nadzorczą Banku w czerwcu 2011 r. strategii banku na lata 2010-2014. W tym dokumencie znalazły się zapisy mówiące o potrzebie nawiązania do doświadczeń europejskich banków państwowych. Bank wstąpił do Klubu Inwestorów Długoterminowych, co umożliwi stworzenie trwałych relacji z instytucjami finansowymi w Europie oraz pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania projektów inwestycyjnych realizowanych w kraju. Jest wybierany na organizatora programu emisji obligacji dla poszczególnych województw. Bank należy do ścisłej czołówki największych polskich instytucji finansowych, pod względem wartości sprzedaży w 2009 r. uplasował się na 5. pozycji. Od 2011 r. może w ramach programu konsolidacji finansów publicznych dokonywać wszelkich czynności operacyjnych, związanych z przyjmowaniem wolnych środków (od określonych kategorii jednostek finansów publicznych) w depozyt i zarządzać ich zwrotem.

⁵ Ustawa z dnia 14 marca 2003 r. o Banku Gospodarstwa Krajowego (Dz.U. Nr 65, poz. 594 z późn. zm).

⁶ Folder o Banku Gospodarstwa Krajowego. Warszawa, brak daty wydania.

Przedmiotem działalności Banku Gospodarstwa Krajowego⁷ jest wykonywanie czynności bankowych określonych w ustawie Prawo bankowe⁸.

Niektóre czynności bankowe zostały rozszerzone w zapisach statutu banku. W prawie bankowym jest wymieniona czynność udzielania i potwierdzania poręczeń, natomiast w Statucie BGK czynność ta jest rozszerzona i brzmi: bank ma prawo udzielać i potwierdzać poręczenia, w tym udzielać poręczeń portfeli kredytowych lub portfeli należytego wykonania innych zobowiązań oraz poręczeń dla podmiotów udzielających poręczeń lub gwarancji za zobowiązania mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców, a także organizacji pożytku publicznego. W katalogu czynności wymienionych w statucie, a nieobecnych w ustawie Prawo bankowe, pojawiły się też uprawnienia do pełnienia przez bank funkcji banku reprezentanta jako przedstawiciela ustawowego obligatariuszy oraz emitenta listów zastawnych.

Statut banku nadaje mu uprawnienia do prowadzenia działalności maklerskiej w zakresie oraz na zasadach określonych w odrębnych przepisach, lokowania środków pieniężnych w papierach wartościowych krajowych i zagranicznych, prowadzenia działalności lokacyjno-depozytowej na rynku międzybankowym. BGK ma także prawo do emisji obligacji, realizacji transakcji z wykorzystaniem instrumentów pochodnych oraz pośredniczenia w transakcjach kompensacyjnych;

Do podstawowych celów działalności BGK należy wspieranie rządowych programów społeczno-gospodarczych oraz samorządowych programów obejmujących projekty realizowane z wykorzystaniem środków publicznych, a także pochodzących z funduszy UE oraz międzynarodowych instytucji finansowych. Bank aktywnie wspiera politykę gospodarczą rządu oraz realizuje programy własne obejmujące wspieranie przedsiębiorczości, obsługę wybranych branż strategicznych oraz promowanie eksportu. W strategii banku zapisano, że zysk nie jest pierwszoplanowym celem działalności i miernikiem oceny BGK. Miernikiem tej oceny jest stopień realizacji wykonanych zadań.

Do zadań, które postawiono przed BGK, należą wykonywanie czynności bankowych i innych operacji określonych ustawą Prawo bankowe, obsługa funduszy utworzonych, powierzonych lub przekazanych bankowi oraz obsługa transakcji eksportowych z wykorzystaniem instrumentów wspierania eksportu, prowadzenie działalności gwarancyjnej lub poręczeniowej w ramach realizacji programów rządowych w szczególności dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Bank ma także wspierać rozwój budownictwa mieszkaniowego, w szczególności budownictwa mającego na celu budowę lokali mieszkalnych

⁷ Załącznik do rozporządzenia Ministra Skarbu Państwa z dnia 11 maja 2010 r. (poz. 535) Statut Banku Gospodarstwa Krajowego.

⁸ Ustawa Prawo bankowe z dnia 29 sierpnia 1997 r. ze zmianami. Dz.U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665.

na wynajem w ramach realizacji rządowych programów. Bank obsługuje także rachunki budżetu państwa i jednostek samorządu oraz rachunki państwowe i samorządowe utworzone w celu wykonywania zadań publicznych.

Realizując zadania związane z obsługą funduszy i programów rządowych, BGK obsługuje następujące fundusze celowe⁹:

1. Fundusz Rozwoju Inwestycji Komunalnych.
2. Fundusz Żeglugi Śródlądowej.

BGK obsługuje także fundusze przepływowe:

1. Krajowy Fundusz Drogowy.
2. Fundusz Kolejowy.
3. Fundusz Termomodernizacji i Remontów.
4. Fundusz Dopłat.
5. Fundusz Pożyczek i Kredytów Studenckich.

Kilkunastoletnią historię ma działalność poręczeniowa BGK. W 1994 r. utworzono Fundusz Poręczeń Kredytowych. W 1997 r. w miejsce FPK powołano do życia Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych. Bank zajmował się poręczaniem i gwarancjami spłaty kredytów na działalność MŚP oraz kredytów inwestycyjnych dla uczestników programu SAPARD, poręczeniami spłaty kredytów studenckich, gwarancjami należytego wykonania zobowiązań wynikających z emisji obligacji oraz wsparciem kapitałowym dla funduszy poręczeniowych. BGK poręczał także spłaty odsetek od obligacji. Poręczeniem banku były obejmowane pożyczki i kredyty bankowe, przeznaczone na finansowanie kontraktów eksportowych oraz tworzenie nowych miejsc pracy. W 2009 r. zlikwidowano KFPK i Fundusz Poręczeń Unijnych. Działalność poręczeniowa BGK realizowana jest obecnie poprzez wyspecjalizowane programy rządowe, jak Program Wspierania Przedsiębiorczości, Program Wspierania Prywatyzacji oraz Program Wsparcia jednostek samorządu terytorialnego w działaniach stabilizujących system ochrony zdrowia. Bank angażuje się także w różne inicjatywy regulacyjne. W 2010 r. przygotowano regulamin udzielania poręczeń indywidualnych i portfelowych, metodologię oceny ryzyka poręczeniowego oraz zasady tworzenia rezerw na ryzyko w działalności poręczeniowej¹⁰.

Bank Gospodarstwa Krajowego obsługuje rządowe programy zlecone. Wyraża się to w administrowaniu systemem prefinansowania wydatków z funduszy Unii Europejskiej, mającym na celu zwiększenie zdolności polskiej gospodarki do wykorzystania funduszy unijnych. Bank obsługuje też płatności ze środków europejskich na rzecz wskazanych beneficjentów.

Bank zajmuje się wspieraniem budownictwa mieszkaniowego, szczególnie

⁹ Opracowano na podstawie: *Raport roczny Banku Gospodarstwa Krajowego 2010*, Warszawa 2011, s. 18-26.

¹⁰ Ibid., s. 23 i n.

TBS, które było preferencyjnie kredytowane ze środków Krajowego Funduszu Mieszkaniowego. Obecnie zadania kredytowe byłego KFM przejął BGK i zamierza finansować inwestycje na własny rachunek. W tym miejscu należy zauważyć, że cały polski sektor bankowy w ostatnich latach bardzo znacząco angażował się w finansowanie budownictwa mieszkaniowego na zasadach komercyjnych. Dzięki ofercie banków komercyjnych w postaci kredytów hipotecznych, sfinansowano budowę kilku milionów mieszkań. Bez tego zaangażowania setki tysięcy polskich rodzin musiało by szukać alternatywnych źródeł finansowania mieszkań lub zrezygnować z realizacji planów.

BGK prowadzi również szereg programów o mniejsze skali działania. Od 2005 r. wzorem innych banków (Pekao SA, Citi Handlowy) BGK posiada fundację bankową zajmującą się działalnością filantropijną.

2. Wnioski i rekomendacje

Podmioty gospodarujące (w tym banki) zakładane są po to, żeby jak najefektywniej służyć swoim właścicielom oraz pozostałym interesariuszom, czyli klientom, pracownikom i społecznościom lokalnym, na których terenie funkcjonują¹¹. Jeżeli chodzi o banki komercyjne, to generują zyski pozwalające realizować cele krótkofalowe oraz zwiększają swoją wartość, co ma istotne znaczenie dla realizacji celów perspektywicznych.

Nieco inaczej funkcjonuje Bank Gospodarstwa Krajowego. Ta odmienność wynika przede wszystkim z doświadczeń historycznych banku, zadań które przez ponad 80 lat realizuje na zlecenie państwa. Jest także uzasadniona formułą celów, jakie zostały współcześnie postawione przed bankiem, zadaniami, które realizuje Zarząd oraz przedmiotem działania wyrażającym się w koncentracji na trzech obszarach: zarządzaniu programami rządowymi, obsługą instytucji budżetu centralnego oraz realizacją zadań własnych.

BGK został utworzony ze środków publicznych w celu realizacji państwowych zadań o charakterze publicznym. Jego właścicielem jest polskie państwo, dla którego bank powinien odgrywać istotną rolę w architekturze krajowego systemu bankowego. Bank jest beneficjentem zaufania ze strony państwa, co przekłada się na zaufanie ze strony deponentów. W sytuacji objęcia większościowych kapitałów banków w Polsce przez inwestorów zagranicznych, tym bardziej należy doceniać rolę BGK. Silna pozycja BGK umożliwi zainteresowanym korzystanie – obok sieci banków prywatnych – także z usług banku państwowego ze wszystkimi płynącymi stąd korzyściami.

¹¹ Por. J.K. Bielecki: *Dobry rok dla banków*. „Rzeczpospolita” 11 marca 2004.

1. Oceniając stopień realizacji celów i zadań które zostały postawione przed BGK, można uznać, że w zasadniczym stopniu są one realizowane. Jednak współczesne uwarunkowania generują nowe wyzwania, wywołują nadzieję na bardziej aktywne wykorzystanie BGK dla realizacji celów i zadań formułowanych przez państwo, planów przygotowanych przez kierownictwo banku, a także oczekiwań klientów.
2. Istotnym wydarzeniem dla BGK było przyjęcie dwóch dokumentów: Statutu i Wieloletniego Programu Rozwoju – strategii Banku Gospodarstwa Krajowego na lata 2010-2014. Dokumenty te wypełniły lukę w katalogu wewnętrznych regulacji działalności banku i określiły zasady funkcjonowania banku, w tym szczególnie w takich obszarach jak: zarządzanie programami rządowymi, obsługa jednostek budżetu centralnego oraz realizacja programów własnych.
3. BGK jest bankiem „pierwszego wyboru” dla instytucji państwowych przy realizacji zadań zleconych. Wynika to przede wszystkim z obligatoryjnych regulacji. Dysponuje jednak konkurencyjną ofertą co do kosztów świadczonych usług, zapewnia wysoką jakość obsługi oraz kompetencje doradcze pracowników. BGK umacnia swoją pozycję jako instytucja aktywnie wspierająca realizację polityki rządu i zaspokajająca potrzeby samorządów oraz innych klientów.
4. W wyniku kryzysu na rynku usług finansowych od kilku już lat odczuwa się niepewność. Zmniejszenie tej niepewności jest możliwe przez ulokowanie nadwyżek środków posiadanych przez podmioty w banku posiadającym najwyższą ocenę wiarygodności. BGK może być bankiem „uzupełniającego wyboru” dla instytucji posiadających wolne środki finansowe i zainteresowane obsługą tych środków. Ocena ratingowa dla BGK równa ocenie dla Polski powoduje, że zainteresowani inwestowaniem środków w bezpiecznej instytucji mają możliwość bezkonkurencyjnego wyboru. Dodatkowo 23 lutego 2011 r. zmieniono ustawę o BGK, w wyniku czego bank nie ma już zdolności upadłościowej, co w praktyce oznacza ustawowe przejście przez państwo na siebie ryzyka upadłości banku. Taka sytuacja powoduje, że inwestorzy i klienci banku mają państwowe gwarancje bezpieczeństwa powierzonych środków. BGK jest instytucją, która zapewnia klientom najwyższą wiarygodność wśród banków działających w Polsce.
5. BGK może i powinien być bankiem „narzucającym” reguły postępowania w wybranych obszarach działalności dla całego sektora bankowego. Przykładem może być artykułowana przez państwo potrzeba zwiększenia obrotu bezgotówkowego. Zgodnie z projektem Programu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2010-2013 oszczędności z tego tytułu mogą sięgać około 10 mld zł. Banki komercyjne zdaniem analityków

- z NBP stosują w nieuzasadniony sposób bardzo wysokie prowizje za dokonywane bezgotówkowe operacje rozliczeniowe. Można zastanowić się, czy BGK nie może być bankiem, który na zlecenie państwa oferuje konkurencyjne stawki w celu obniżenia taryf na rynku usług bankowych.
6. Bank Gospodarstwa Krajowego powinien dokonać zmian w strukturze organizacyjnej w szczególności stworzyć taką strukturę terytorialną, która będzie odpowiadała modelowi pracy banku. Nadal obserwuje się nierównomierne rozmieszczenie placówek banku, co generuje nieuzasadnione koszty i prowadzi do nieracjonalnego wykorzystania bazy materialnej i potencjału banku.
 7. Istnieje potrzeba określenia i uregulowania zakresu działalności, który ma realizować BGK oraz Narodowy Bank Polski. Od wielu już lat obie te instytucje współpracują ze sobą, jednak niektóre obszary działania się powielają. W sytuacji kiedy wejście Polski do strefy euro jest przesunięte w nieznana przyszłość, Narodowy Bank Polski może realizować te funkcje i wykonywać te zadania, które mu wyznacza ustawa o NBP i inne akty prawne. BGK powinien natomiast pod kierunkiem resortu finansów przejąć w pełni ustawowe zadania.
 8. Wymaga rozważenia ograniczenie zaangażowania banku w działalność związaną z udzielaniem poręczeń portfeli kredytowych oraz poręczeń dla podmiotów udzielających poręczeń lub gwarancji. Rynek ten cechuje się równowagą, jest uregulowany i funkcjonujące na nim wyspecjalizowane podmioty, szczególnie o zasięgu regionalnym, bardzo dobrze sobie radzą. Przykładem może być Lubelska Fundacja Rozwoju, która zaspokaja popyt ze strony lokalnych interesariuszy.
 9. Zapis zamieszczony w strategii rozwoju stanowiący o potrzebie utrzymania współczynnika wypłacalności na poziomie powyżej 12% oznacza dążenie do optymalnego wykorzystanie posiadanych kapitałów. Wydaje się jednak, że większym problemem może być nadpłynność banku niż potrzeba pozyskiwania środków z rynku. Zasada, że głównym źródłem finansowania działalności banku będą środki publiczne, nakłada na kierownictwo banku obowiązek szczególnej troski o bezpieczeństwo powierzonych środków. Pokusa „moral hazard” w BGK nie może okazać się faktem. Jest to zadanie dla Zarządu i Rady Nadzorczej oraz organów nadzoru nad rynkiem finansowym.
 10. Uzyskanie przez BGK najwyższej z możliwych ocen agencji ratingowych (dla instytucji funkcjonującej w Polsce) uniezależnia bank od poręczeń lub gwarancji ze strony skarbu państwa w przypadku starań o środki pożyczane od instytucji finansowych. Problemem przestaje więc być pozyskanie środków, natomiast staje się przeznaczenie pozyskanych środków. Kierow-

nictwo banku powinno zaciągać zobowiązania – co do zasady – w sytuacji kiedy zechce realizować zadanie własne zgodne ze statutem i strategią.

11. Bank angażuje się w realizację Rządowego Programu Wspierania Eksportu, udzielając zagranicznym nabywcom kredytów na zakup polskich towarów i usług, ubezpiecza w KUKE S.A. kredyty udzielane w ramach tego Programu. Wydaje się jednak, że ten Program w stopniu niewystarczającym służy wspieraniu eksporterów. Na koniec 2010 r. łączna wartość wspieranych kontraktów eksportowych, w ramach administrowanego przez BGK Programu wyniosła 340,5 mln dolarów i 123,4 mln euro, co stanowi niewielką część wartości eksportu¹². Bank powinien zwiększyć swoje zaangażowanie w promowanie eksportu w ramach zadań własnych.
12. Można sformułować postulat potrzeby poprawy efektywności działania banku. Dla przykładu wskaźnik ROE wyniósł w 2010 r. w BGK 7,8%, a tymczasem dla całego sektora bankowego – 12,7%. Wskaźnik ROA odpowiednio 1,00% i 1,05 %. Wskaźnik wypłacalności dla BGK – 15,6%, a dla sektora bankowego 13,8%. Z jednej strony można to interpretować jako dobre zabezpieczenie banku na pokrycie ewentualnych strat wynikających z perturbacji na krajowych lub międzynarodowych rynkach finansowych oraz na wprowadzanie zmian w wymogach kapitałowych w ramach Bazylei III. Z drugiej strony świadczy to o nadpłynności posiadanych środków¹³. Ta nadpłynność może być zmniejszana poprzez kierowanie środków na budowę autostrad i dróg krajowych, co jest zbieżne z interesem publicznym.
13. Istotne znaczenie w aktualnych warunkach dla bezpieczeństwa systemu finansowego – szczególnie bankowego – ma przestrzeganie zasad etyki i odpowiedzialności społecznej w biznesie. Bank BGK ma kilkudziesięcioletnie, bogate doświadczenia w tym względzie. To doświadczenie należy promować. Potraktowanie zysku jako drugorzędnego kryterium oceny działalności banku, daje możliwość eksponowania wagi wspierania polityki ekonomicznej państwa i realizacji potrzeb społecznych.

Podsumowanie

Bank Gospodarstwa Krajowego jest nowoczesnym bankiem z bogatą tradycją historyczną. Pełnił ważne funkcje w realizowaniu rządowej polityki gospodarczej na przestrzeni kilkudziesięciu lat. Obsługuje programy celowe, świadczy usługi bankowe dla sektora państwowego i samorządowego, a także dla biznesu. Jest bankiem pierwszego wyboru dla instytucji rządowych lub

¹² Eksport towarów z Polski w 2010 roku wyniósł 117 mld euro.

¹³ Wyliczenia na podstawie Raport Banki 2010. Związek Banków Polskich, Warszawa 2011.

samorządowych. Istnieją możliwości zwiększenia roli banku w krajowej architekturze systemu bankowego. Zostały one wskazane w sformułowanych wyżej wnioskach i rekomendacjach.

THE ESTIMATION OF BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO ACTIVITY CONSIDERING ITS TASKS AND EXPECTATIONS OF POLISH ECONOMY

Summary

Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) is one of the oldest modern acting Polish banks. Currently the bank specializes in services dedicated for public finance sector, and is the main partner of the Ministry of Finance and National Bank of Poland in the market of bank services. BGK clients are units of central budget, units of regional or local budget, and other significant actors. The Bank supports a large part of the deposits of the units of central budget. Next to the task assigned by the State, BGK leads independent operational services. In assessing the degree of implementation of the objectives and tasks that have been raised for BGK, it can be considered essentially that they are reached. However, modern circumstances generate new challenges, give rise to hope for a more active use of BGK for the attainment of the objectives and tasks put forward by the State, the plans prepared by management of the Bank as well as the expectations of customers. The article gives conclusions and recommendations containing concrete proposals for owners and managers of the Bank as to the proposed changes.

**PROJEKT DOFINANSOWANY ZE ŚRODKÓW
NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO
ORAZ
MARSZAŁKA WOJEWÓDZTWA ŚLĄSKIEGO:**

NBP

N a r o d o w y B a n k P o l s k i



Marszałek Województwa Śląskiego

BRANŻOWY SPONSOR MERYTORYCZNY:



SPONSOR GŁÓWNY:



SPONSORZY OFICJALNI:



SPONSORZY I PARTNERZY:



GŁÓWNY PATRON MEDIALNY:



PATRONI MEDIALNI:

