ISSN 1898-6447

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Zeszyty Naukowe

Cracow Review of Economics and Management

Nr 10 (934)

Kraków 2014

Rada Naukowa

Andrzej Antoszewski (Polska), *Slavko Arsovski* (Serbia), *Josef Arlt* (Czechy), *Daniel Baier* (Niemcy), *Hans-Hermann Bock* (Niemcy), *Ryszard Borowiecki* (Polska), *Giovanni Lagioia* (Włochy), *Tadeusz Markowski* (Polska), *Martin Mizla* (Słowacja), *David Ost* (USA), *Józef Pociecha* (Polska)

Komitet Redakcyjny

Janusz Czekaj, *Jerzy Kornaś*, *Ryszard Kowalski* (*sekretarz*), *Barbara Pawełek*, *Aleksy Pocztowski* (*redaktor naczelny*), *Krystyna Przybylska*, *Tadeusz Sikora*, *Grzegorz Strupczewski* (*sekretarz*), *Wanda Sułkowska*, *Krzysztof Woźniak* (*sekretarz*)

Redaktor statystyczny

Paweł Ulman

Redaktorzy Wydawnictwa

Monika Rusin, *Jasper Tilbury* (streszczenia w j. angielskim)

Projekt okładki i układ graficzny tekstu

Marcin Sokołowski

Streszczenia artykułów są dostępne w międzynarodowej bazie danych The Central European Journal of Social Sciences and Humanities http://cejsh.icm.edu.pl oraz w Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com, a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych i pokrewnych BazEkon http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Publikacja dofinansowana ze środków Narodowego Banku Polskiego w ramach programu edukacji ekonomicznej

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2014

ISSN 1898-6447

Wersja pierwotna: publikacja drukowana
Publikacja jest dostępna w bazie CEEOL (www.ceeol.com) oraz w czytelni on-line ibuk.pl (www.ibuk.pl)

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27, tel. 12 293 57 42, e-mail: wydaw@uek.krakow.pl
www.zeszyty-naukowe.uek.krakow.pl

Zakład Poligraficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27

Objętość 10,1 ark. wyd.
Zam. 145/2014

Spis treści

Krzysztof Jackowicz, Oskar Kowalewski, Łukasz Kozłowski

Charakterystyki rynków lokalnych a decyzje banków dotyczące sieci placówek 5

Władysław Leopold Jaworski, Anna Szelągowska

Służebna rola banków w polskiej gospodarce 19

Sławomir Juszczyk, Rafał Balina, Olaf Kowalski

Determinanty efektywności banków spółdzielczych w Polsce w latach 2005–2012 35

Monika Klimontowicz

Wiedza organizacyjna a konkurencyjność banku 51

Katarzyna Kochaniak

Rola depozytów gospodarstw domowych w stabilizowaniu finansowania instytucji kredytowych strefy euro 65

Jan Koleśnik

Regulacyjne miary płynności w bankach jako dopełnienie miar adekwatności kapitałowej 81

Monika Marcinkowska

Zasady ładu korporacyjnego dla banków 93

Katarzyna Mikołajczyk

Czynniki kształtujące kredyty bankowe dla przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowo-Wschodniej 107

Marcin Mikołajczyk

Konsolidacja sektora bankowego w Polsce – szansa czy zagrożenie? 123

Paweł Niedziółka

Zastosowanie kowenantów finansowych w bankowości korporacyjnej 135

Renata Papież

Problem luki finansowania w polskim sektorze bankowym 147

Igor Styn

Wpływ nowych technologii i kanałów sprzedaży usług bankowych na model biznesowy banku na przykładzie Alior Sync 159

Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

10(934)

ISSN 1898-6447
Zesz. Nauk. UEK, 2014; 10 (934): 5–17
DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0934.1001

Krzysztof Jackowicz
Katedra Bankowości i Ubezpieczeń
Akademia Leona Koźmińskiego

Oskar Kowalewski
Instytut Nauk Ekonomicznych PAN

Łukasz Kozłowski
Katedra Bankowości i Ubezpieczeń
Akademia Leona Koźmińskiego

Charakterystyki rynków lokalnych a decyzje banków dotyczące sieci placówek

Streszczenie

Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, w jaki sposób charakterystyki ekonomiczne rynków lokalnych wpływają na decyzje polskich banków dotyczące ich sieci placówek. Na podstawie danych z lat 2007–2013 ustalono, że gęstość sieci placówek jest największa na terenach bogatych i zurbanizowanych. Tempo wzrostu liczby placówek jest jednak większe tam, gdzie dotychczas gęstość sieci była niższa. Pozytywnie zarówno na gęstość sieci, jak i tempo jej rozwoju wpływa aktywność ekonomiczna ludności.

Słowa kluczowe: rynki lokalne, sieci placówek, konkurencja, banki.

1. Wprowadzenie

Decyzje banków dotyczące tworzenia i zamykania placówek bankowych mają znaczenie nie tylko dla ich kondycji finansowej i sytuacji konkurencyjnej na rynku

lokalnym, ale także dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych na danym terenie. Niebagatelność tego wpływu dokumentuje wiele badań przeprowadzonych na rynkach rozwiniętych (np. [Zarutskie 2006, Huang 2008, Ho i Ishii 2011]). Prezentowany krótki artykuł wpisuje się w nurt dociekań nad determinantami decyzji dotyczących placówek bankowych. Koncentruje się przy tym na specyficznym typie przesłanek tego rodzaju decyzji, a mianowicie cechach rynków lokalnych. Zestawienie bazy danych o placówkach polskich banków komercyjnych, spółdzielczych i tzw. SKOK-ów z cechami socjoekonomicznymi powiatów udostępnianymi przez Główny Urząd Statystyczny pozwoliło na ustalenie, że zagęszczenie placówek jest, zgodnie z oczekiwaniami, największe na terenach bogatych i zurbanizowanych oraz że jednocześnie najszybszy wzrost liczby placówek obserwowano w powiatach biedniejszych i tam, gdzie gęstość sieci była w przeszłości relatywnie mniejsza. Ocena zidentyfikowanych tendencji nie jest jednoznaczna. Badania objęły lata 2007–2013, a więc okres spowolnienia gospodarczego. Analiza zachowań banków w tego rodzaju warunkach jest szczególnie interesująca. M. Kim i B. Vale [2001] na podstawie danych z lat 1988–1995 z Norwegii wykazali, że kryzys zmienia strategiczne zachowania banków, uczulając je na potencjalne, odwetowe reakcje konkurentów na decyzje dotyczące rozbudowy własnej sieci.

Dalsza część artykułu składa się z 5 punktów. W punkcie 2 dokonano przeglądu literatury przedmiotu. Punkty 3 i 4 przynoszą odpowiednio sformułowanie hipotez badawczych oraz omówienie metody badawczej i wykorzystanego zestawu badań. Wyniki estymacji modeli zaprezentowano w punkcie 5. W podsumowującym punkcie 6 przypomnieliśmy najważniejsze ustalenia oraz wskazaliśmy na potencjalnie niejednoznaczne skutki zaobserwowanych tendencji.

2. Przegląd literatury przedmiotu

Z uwagi na bogatą literaturę przedmiotu dotyczącą placówek bankowych i ich sieci do omówienia wybrano z jednej strony prace o największym znaczeniu dla interpretacji naszych wyników, z drugiej zaś nowsze publikacje, w których testowano hipotezy we współczesnych realiach instytucjonalnych i technicznych. Pod względem przedmiotu badań istniejący dorobek literatury można podzielić zdaniem autorów niniejszej publikacji na cztery główne nurty rozpatrujące oddziaływanie decyzji dotyczących placówek lub zmian regulacyjnych odnoszących się do tworzenia sieci odpowiednio na: procesy wzrostu gospodarczego, dostęp do kredytu bankowego, ryzyko i kondycję banków oraz sytuację konsumentów i deponentów. W klasyfikacji tej pominięto bardzo obszerną grupę badań nad sposobami pomiaru efektywności działania poszczególnych placówek. Literatura z interesującego nas obszaru ma dwie cechy specyficzne. Po pierwsze,

zdecydowana większość badań dotyczy rynku amerykańskiego. Jeśli pominąć analizy efektywności pojedynczych placówek bankowych, wyjątkami od tej zasady w grupie cytowanych prac są tyko artykuły: M. Kima i B. Vale'a [2001] oparty na zbiorze danych z Norwegii, E. Bonaccorsi di Patti i G. Gobbiego [2001] wykorzystujący doświadczenia włoskie oraz P.S. Morrisona i R. O'Brien [2001] traktujący o rynku bankowym w Nowej Zelandii. Po drugie, duża intensyfikacja badań nad tworzeniem sieci bankowej i zmianami gęstości sieci na rynkach lokalnych nastąpiła przed uchwaleniem w 1994 r. przez amerykański Kongres ustawy Riegle'a-Neala liberalizującej zasady tworzenia sieci międzystanowych i w latach następujących po wdrożeniu tego aktu prawnego w życie.

Rezultaty badań nad wpływem regulacji w zakresie tworzenia i rozwoju sieci przez banki na procesy wzrostu gospodarczego są niejednoznaczne. R. Krol i S. Svorny [1996] na podstawie danych z lat 1970–1988 wykazują, że amerykańskie stany mające mniej restrykcyjne przepisy w zakresie ograniczania sieci bankowych cechowała lepsza dynamika dochodów ludności, produkcji i zatrudnienia. K.J. Mitchener i D. Wheelock [2013] na podstawie obserwacji z lat 1899–1929 także dla Stanów Zjednoczonych dowodzą zaś, że dla danego poziomu koncentracji zarówno wyższa liczba banków *per capita*, jak i większa liczba placówek miały pozytywny wpływ na wzrost produkcji w branżach wymagających zewnętrznego finansowania. Z drugiej strony jednak istnieją prace kwestionujące występowanie jednoznacznego związku między rozwojem sieci banków a wzrostem gospodarczym. D.G. Freeman [2002] podważa podawane w niektórych innych źródłach oszacowania skali przyspieszenia wzrostu gospodarczego uzyskanego dzięki liberalizacji przepisów w zakresie tworzenia sieci placówek. Stwierdza on, że deregulacja była dokonywana przede wszystkim przez stany przeżywające kłopoty, co mogło spowodować zawyżenie ocen wpływu deregulacji na tempo wzrostu gospodarczego. W podobnym duchu wypowiada się R.R. Huang [2008], który badał efekty 23 wewnątrzstanowych deregulacji w zakresie tworzenia sieci z lat 1975–1990. Okazuje się, że tylko w pięciu przypadkach zanotowano statystycznie istotny pozytywny wpływ na stan lokalnej gospodarki.

Wejście wskutek deregulacji na rynki lokalne nowych konkurentów, zwykle dużych organizacji bankowych, w świetle dostępnych badań ma niekorzystny wpływ na dostęp do kredytu małych przedsiębiorstw. R. Zarutskie [2006] udokumentowała, że oddziaływanie wspomnianej powyżej ustawy Riegle'a-Neala zależało od okresu działania przedsiębiorstw. Nowo utworzone przedsiębiorstwa (pięcioletnie lub młodsze), cechujące się z punktu widzenia kapitałodawców największą asymetrią informacji, po deregulacji miały mniejszą skalę działalności i niższy udział zobowiązań w pasywach. W miarę wzrostu stopnia dojrzałości spółek opisany efekt zanikał. Przedsiębiorstwa 16-letnie lub starsze wykorzystywały po deregulacji więcej kapitału obcego i prowadziły szerzej zakrojone

programy inwestycyjne. Podobne wnioski płyną z badań B. Hirtle [2007], która na podstawie danych z rynku amerykańskiego dowiodła, że placówki należące do sieci średniej wielkości w mniejszym stopniu kredytują małe przedsiębiorstwa niż placówki lokalnych banków. E. Bonaccorsi di Patti i G. Gobbi [2001] potwierdzili z kolei, że wejścia na rynek lokalny prowadzą do spadku dostępności kredytu dla małych przedsiębiorstw także we Włoszech.

Zwiększone możliwości rozwoju sieci sprzyjają obniżaniu ryzyka działalności banków. Przykładowo A.F. Shiers [2002] pokazuje na podstawie doświadczeń amerykańskich, że tworzenie sieci obniża wartość miar ryzyka opartych na zysku. C.D. Ramirez [2003], porównując prawdopodobieństwo upadłości banków w latach 1925–1929 w stanach, które dopuszczały tworzenie sieci, i w tych, które zabraniały tego rodzaju praktyk, dowodzi zaś, że restrykcyjne regulacje wpływały na większą częstość występowania bankructw. Obaj autorzy źródeł korzyści banków upatrują w dywersyfikacji lub możliwościach optymalizacji kosztów. Wspomniane korzyści doceniają uczestnicy rynków kapitałowych. D.R. Fraser i in. [1997] wykazali, że decyzja Office of Thrift Supervision z początku lat 90. XX w., umożliwiająca amerykańskim instytucjom działającym na licencji federalnej tworzenie sieci międzystanowych, spotkała się z wyraźnie pozytywną reakcją inwestorów w przypadku dużych podmiotów, a w przypadku pozostałych była nieznacznie pozytywna lub neutralna. K.A. Carow i R.A. Heron [1998] stwierdzili natomiast, że w analizowanej przez nich próbie 180 amerykańskich holdingów bankowych ponadnormalna stopa dochodu w reakcji na zapowiedź zliberalizowania przepisów o tworzeniu sieci była dodatnia, statystycznie istotna i równa 2,2%. Największe korzyści w zakresie wyceny rynkowej odnotowały przy tym banki mające typowe cechy celu przejęcia (niska rentowność, słabe wyposażenie kapitałowe) oraz banki działające w stanach, które przed 1994 r. miały najbardziej restrykcyjne przepisy w zakresie budowy sieci bankowych.

Ostatni ze zidentyfikowanych na początku tego punktu obszarów badawczych dotyczy kwestii sytuacji klienta korzystającego z usług depozytowo-rozliczeniowych. Zgodnie z oczekiwaniami literatura przedmiotu dostarcza argumentów na rzecz stwierdzenia, że rozwój sieci jest korzystny dla klientów. A.N. Berger, J.H. Leusner i J.J. Mingo [1997] pokazali, że banki mają tendencję do utrzymywania większej liczby placówek, niż wymaga tego cel minimalizacji kosztów. Nadmierna gęstość sieci jest, rzecz jasna, dobra z punktu widzenia konsumenta, ponieważ zwiększa jego wygodę. K. Ho i J. Ishii [2011] szacują ponadto, że przemiany w amerykańskim systemie bankowym, w tym głównie znoszenie ograniczeń w tworzeniu sieci w latach 1994–2000, dały korzyści rzędu 60 dolarów rocznie przeciętnemu gospodarstwu domowemu. W świetle dotychczasowych badań zyski z rozbudowy sieci nie dotyczą jednak wszystkich rynków i segmentów

klientów. R.B. Avery i in. [1999] ustalili, że wskutek procesów konsolidacyjnych spadki liczby placówek były większe w regionach biedniejszych. P.S. Morrison i R. O'Brien [2001] dokumentują z kolei, że zamykanie placówek w regionach o niskim statusie socjoekonomicznym w Nowej Zelandii ma bardziej negatywne skutki dla ludności niż w innych regionach. Wejście na rynki lokalne dużych banków może także nieoczekiwanie prowadzić do zmniejszenia stóp oprocentowania depozytów. Dowodów na to, że tak się dzieje, dostarcza praca T.H. Hannana i R.A. Pragera [2004], którzy dowodzą, że banki sieciowe oferują niższe stopy oprocentowania niż lokalne, co przy ich dużym udziale w rynku lokalnym skutkuje obniżeniem oprocentowania również przez lokalne banki.

Wśród prac dotyczących placówek banków, do których udało się dotrzeć autorom, najbardziej zbliżony cel badawczy do obranego ma artykuł M. Huysentruyt, E. Lefevere i C. Menona [2013], którzy przeanalizowali dynamikę rozwoju sieci placówek na 233 rynkach lokalnych położonych na obszarze metropolitalnym Antwerpii. Okazało się, że w latach 1991–2006 zarówno dynamika wejść na rynki, jak i wyjść z nich uległa intensyfikacji, a wybór banków z punktu widzenia konsumenta pogorszył się. W podokresie 1991–1996 wejścia na rynek były pozytywnie skorelowane z udziałem obcokrajowców i starszych obywateli. Autorzy wyjaśniają to zjawisko chęcią poszerzenia bazy klientów przez banki. W podokresie 2001–2006 były natomiast dodatnio związane tylko z udziałem starszych osób, co autorzy tłumaczą wolniejszym przyswajaniem nowych technologii przez tę grupę klientów. Uzależnienie od dochodu, sytuacji ekonomicznej, występowało tylko w środkowym podokresie (1996–2001). Prawdopodobieństwo zamknięcia placówki było wtedy wyższe na obszarach biednych, a otwarcia nowej placówki wyższe na obszarach bogatych. Zidentyfikowana prawidłowość była nie tylko statystycznie istotna, ale także ekonomicznie znacząca.

3. Hipotezy badawcze

W badaniach testowano trzy hipotezy badawcze. Pierwsza z nich dotyczy gęstości sieci placówek, dwie kolejne dynamiki zmian gęstości. Wspomniane hipotezy są następujące:

– H1: gęstość sieci placówek jest większa na obszarach zamożnych i szybko się rozwijających,

– H2: banki koncentrują się na rozwoju sieci w regionach zamożnych i szybko rozwijających,

– H3: banki rozwijają sieć przede wszystkim na obszarach o niskiej dotychczasowej gęstości sieci placówek, ale dysponujących potencjałem wzrostowym.

Zauważyć trzeba, że H2 przewiduje petryfikację istniejącej struktury dostępu do produktów i usług bankowych w Polsce, natomiast H3 wyrównywanie się łatwości dostępu.

4. Dane i metoda badawcza

W celu weryfikacji hipotez badawczych postawionych w artykule pozyskano od firmy Inteliace Research informacje o liczbie placówek w latach 2007–2013 w poszczególnych powiatach Polski w podziale na placówki SKOK, banków spółdzielczych oraz banków komercyjnych. W okresie badań najwyższą dynamiką wzrostu charakteryzowała się liczba placówek banków spółdzielczych, a najniższą – liczba placówek SKOK.

Tabela 1. Zmienne w modelu

Wyszczególnienie	
A. Nasycenie powiatów placówkami, przyrost liczby placówek (zmienne objaśniane)	
PLAC	liczba placówek na 10 tys. mieszkańców
WZR_PLAC	stopa wzrostu liczby placówek w powiecie w roku (pomnożona przez 100)
B. Struktura placówek w powiecie	
UDZIAL_SKOK	udział placówek SKOK-ów w łącznej liczbie placówek w powiecie
UDZIAL_BS	udział placówek banków spółdzielczych w łącznej liczbie placówek w powiecie
C. Zamożność i aktywność ekonomiczna ludności	
WYNAGR	przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w relacji do średniej krajowej
BEZROB	stopa bezrobocia rejestrowanego
FIZ_DZIAL	osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 100 osób w wieku produkcyjnym
NOWE_PODM	nowo zarejestrowane podmioty gospodarki narodowej w roku na 100 mieszkańców
INWEST	nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach w tys. zł na mieszkańca
D. Migracje ludności	
MIGR	saldo migracji w powiecie na 100 mieszkańców
E. Poziom urbanizacji	
LUDN	liczba ludności w tys. na 1 km^2 powierzchni

Źródło: opracowanie własne.

Informacje o liczbie placówek w powiatach zestawione zostały z danymi Głównego Urzędu Statystycznego charakteryzującymi poszczególne powiaty. Stworzony w ten sposób zestaw danych stanowił podstawę do oszacowania parametrów modeli panelowych, w których gęstość placówek w powiatach oraz stopa wzrostu

liczby placówek w powiatach uzależniana była od charakterystyk powiatów. Zmienne zostały podzielone na grupy, przy czym z ostatecznego zestawu zmiennych wyeliminowano te, które w zbyt dużym stopniu skorelowane były z innymi potencjalnymi zmiennymi objaśniającymi. Ostatecznie użyty zestaw zmiennych przedstawia tabela 1.

Z uwagi na występowanie w zestawie danych względnie stałych charakterystyk powiatów na przestrzeni analizowanych lat estymowano modele panelowe z losowymi efektami indywidualnymi (*random-effects*). Budowane modele są natomiast dwojakiego rodzaju. Pierwszy zestaw modeli objaśnia gęstość sieci placówek na 10 tys. mieszkańców. W przypadku drugiego zestawu modeli zmienną objaśniającą jest z kolei stopa przyrostu liczby placówek. Tym samym szacowane modele będą dotyczyć bieżącego nasycenia powiatów placówkami, jak i tendencji zmian w tym zakresie, a więc pozwolą zweryfikować H1–H3. Ogólnie konstruowane modele opisują równania (1) i (2):

$$PLAC_{it} = f(STR_{it-1}, ZAM_{it-1}, MIGR_{it-1}, LUDN_{it-1}, R_t), \quad (1)$$

$$WZR_PLAC_{it} = f(PLAC_{it-1}, STR_{it-1}, ZAM_{it-1}, MIGR_{it-1}, LUDN_{it-1}, R_t). \quad (2)$$

gdzie: STR_{it-1}, ZAM_{it-1}, $MIGR_{it-1}$ i $LUDN_{it-1}$ określają odpowiednio: zestawy zmiennych z grup „struktura placówek w powiecie", „zamożność i aktywność ekonomiczna ludności", „migracje ludności" oraz „poziom urbanizacji". Z kolei R_t oznacza zestaw zmiennych binarnych kodujących poszczególne lata objęte analizą. Zmienne $PLAC_{it}$ oraz WZR_PLAC_{it} stworzone zostały zgodnie z definicją zawartą w tabeli 1 i odzwierciedlają odpowiednio liczbę placówek na 10 tys. mieszkańców oraz stopę wzrostu liczby placówek w powiecie w roku (pomnożoną przez 100).

W przypadku grupy „zamożność i aktywność ekonomiczna ludności", z uwagi na znaczący poziom korelacji między niektórymi zmiennymi z tej grupy, do każdego modelu włączono jedynie po trzy zmienne. W przypadku zmiennych odzwierciedlających strukturę placówek w powiecie testowano z kolei modele uwzględniające obie zmienne, jak też tylko tę, która pokazuje udział placówek SKOK. Budowa modelu bez uwzględnienia udziału placówek banków spółdzielczych wynika natomiast z faktu, że zmienna ta jest dość mocno ujemnie skorelowana z liczbą ludności przypadającą na 1 km^2.

5. Wyniki empiryczne

W tabelach 2 oraz 3 przedstawiono wyniki oszacowania modeli panelowych zdefiniowanych w punkcie 4. Modele te charakteryzują się satysfakcjonującą jakością. W obu grupach modeli wszystkie zmienne objaśniające są łącznie statystycznie istotne na poziomie niższym niż 0,01. Warto jednak zaznaczyć, że dobroć

dopasowania mierzona współczynnikiem R^2 jest znacznie lepsza dla modeli objaśniających liczbę placówek na 10 tys. mieszkańców niż dla modeli opisujących stopę wzrostu liczby placówek. W zależności od specyfikacji modelu indywidualnie statystycznie istotnych jest od czterech do pięciu zmiennych niezależnych.

Tabela 2. Oszacowania modeli panelowych objaśniających liczbę placówek na 10 tys. mieszkańców (*PLAC*)

Zmienna niezależna	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
UDZIAL_BS	0,033 (0,174)	–	–0,044 (0,175)	–	–0,060 (0,174)	–
UDZIAL_SKOK	–1,414 *** (0,406)	–1,419 *** (0,405)	–1,521 *** (0,410)	–1,515 *** (0,409)	–1,513 *** (0,410)	–1,504 *** (0,409)
WYNAGR	0,168 (0,273)	0,163 (0,272)	0,200 (0,276)	0,207 (0,274)	–	–
BEZROB	–0,203 (0,530)	–0,204 (0,530)	–0,380 (0,535)	–0,378 (0,535)	–0,421 (0,535)	–0,419 (0,535)
FIZ_DZIAL	0,078 *** (0,013)	0,078 *** (0,013)	–	–	–	–
NOWE_PODM	–	–	0,206 *** (0,078)	0,207 *** (0,078)	0,206 *** (0,078)	0,207 *** (0,078)
INWEST	–	–	–	–	–0,001 (0,005)	–0,001 (0,005)
MIGR	–0,266 *** (0,071)	–0,265 *** (0,071)	–0,196 *** (0,070)	–0,196 *** (0,070)	–0,195 *** (0,070)	–0,196 *** (0,070)
LUDN	5,531 *** (0,083)	5,526 *** (0,079)	5,617 *** (0,082)	5,624 *** (0,077)	5,628 *** (0,081)	5,639 *** (0,075)
Stała	–0,863 *** (0,301)	–0,841 *** (0,278)	–0,198 (0,277)	–0,225 (0,256)	–0,022 (0,149)	–0,051 (0,123)
Obserwacje	1516	1516	1516	1516	1516	1516
Test Walda	6333 ***	6333 ***	6220 ***	6221 ***	6221 ***	6224 ***
R^2	0,809	0,809	0,806	0,806	0,806	0,806

Uwagi: wszystkie modele uwzględniają zmienne binarne kodujące lata. W nawiasach podano błędy standardowe oszacowań. Symbole ***, **, * oznaczają, że możemy odrzucić hipotezę o zerowej wartości pojedynczych parametrów lub wszystkich oszacowanych parametrów łącznie odpowiednio na poziomie istotności: 0,01, 0,05 oraz 0,1.

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku wszystkich modeli objaśniających gęstość placówek (tabela 2) można stwierdzić, że większe nasycenie placówkami odnotowywano w powiatach o dużej gęstości ludności na 1 km^2. Innymi słowy, co nie jest zaskakujące, banki i SKOK-i miały względnie więcej placówek w rejonach bardziej zurbanizowanych. Ujemny i statystycznie istotny współczynnik przy zmiennej odzwierciedlającej saldo migracji (*MIGR*) sugeruje z kolei, że największe nasycenie placówkami nie występowało jednak w największych aglomeracjach, w których saldo to jest z reguły dodatnie.

Warto zwrócić uwagę na wyniki oszacowań dla zmiennych z grupy „zamożność i aktywność ekonomiczna ludności". Statystycznie istotne i dodatnie współczynniki przy zmiennych *FIZ_DZIAL* i *NOWE_PODM* pozwalają stwierdzić, że najwięcej placówek występowało w rejonach, w których ludność była najaktywniejsza pod względem ekonomicznym. Współczynniki przy zmiennych *BEZROB* oraz *WYNAGR* nie są natomiast istotne statystycznie, ale mają oczekiwane znaki, tj. takie, które sugerują, że wyższa liczba placówek występowała w powiatach o niższej stopie bezrobocia i wyższym poziomie wynagrodzenia mieszkańców. Łącznie zatem zgromadzony materiał empiryczny przemawia umiarkowanie na korzyść H1.

Ostatnie ze spostrzeżeń wynikających z analizy tabeli 2 odnosi się do zmiennej odzwierciedlającej udział placówek SKOK w grupie wszystkich placówek w powiecie. Statystycznie istotny ujemny współczynnik przy tej zmiennej wynika z faktu, że w analizowanym okresie dynamika liczby placówek banków była wyższa niż dynamika liczby placówek SKOK. Tym samym przy wzroście liczby placówek banków i nieproporcjonalnym wzroście liczby placówek SKOK rosła gęstość placówek w ujęciu łącznym, ale malało znaczenie SKOK-ów na rynku lokalnym.

Analiza wyników oszacowania modeli objaśniających stopy wzrostu liczby placówek w powiatach (tabela 3) przynosi nowe spostrzeżenia. Statystycznie istotny (przy poziomie istotności 0,01) ujemny współczynnik przy opóźnionej zmiennej określającej gęstość placówek wskazuje na to, że banki lokowały nowe placówki przede wszystkim tam, gdzie do tej pory nasycenie nimi było mniejsze. Dodatkowo statystycznie istotne współczynniki przy trzech zmiennych z grupy „zamożność i aktywność ekonomiczna ludności" sugerują, że nowe placówki pojawiały się w rejonach o względnie niższym wynagrodzeniu, lecz stosunkowo wysokiej aktywności ekonomicznej ludności (zmienne *FIZ_DZIAL* i *NOWE_PODM*). Biorąc pod uwagę statystycznie istotny ujemny współczynnik przy zmiennej *WYNAGR*, jeszcze raz uzyskujemy potwierdzenie H3, że nowe placówki powstają tam, gdzie dotąd było ich mniej. O ile bowiem w modelach objaśniających gęstość placówek współczynnik przy zmiennej *WYNAGR* był dodatni, ale nieistotny statystycznie, o tyle w modelach dynamiki liczby placówek

stopa wzrostu liczby placówek okazuje się statystycznie istotnie wyższa w tych powiatach, w których wynagrodzenia są przeciętnie niższe. Brak zatem argumentów na rzecz H2.

Tabela 3. Oszacowania modeli panelowych objaśniających stopę wzrostu liczby placówek (*WZR_PLAC*)

Zmienna niezależna	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
PLAC	–1,369 ***	–1,374 ***	–1,280 ***	–1,275 ***	–1,281 ***	–1,287 ***
	(0,243)	(0,234)	(0,237)	(0,226)	(0,239)	(0,226)
UDZIAL_BS	0,212	–	–0,052	–	0,170	–
	(1,533)		(1,528)		(1,520)	
UDZIAL_SKOK	7,559 **	7,347 **	7,141 *	7,178 **	7,379 *	7,208 **
	(3,855)	(3,574)	(3,853)	(3,573)	(3,865)	(3,584)
WYNAGR	–3,531 *	–3,568 *	–3,450 *	–3,448 *	–	–
	(2,028)	(2,011)	(2,027)	(2,009)		
BEZROB	3,745	3,691	1,788	1,800	2,403	2,405
	(4,263)	(4,234)	(4,312)	(4,302)	(4,274)	(4,268)
FIZ_DZIAL	0,301 ***	0,295 ***	–	–	–	–
	(0,111)	(0,103)				
NOWE_PODM	–	–	2,718 **	2,729 **	2,762 **	2,710 **
		**	(1,181)	(1,096)	(1,184)	(1,098)
INWEST	–	–	–	–	–0,129	–0,129
					(0,095)	(0,095)
MIGR	–1,722 **	–1,710	–1,587 **	–1,585 **	–1,597 **	–1,589 **
	(0,722)	(0,720)	(0,723)	(0,721)	(0,725)	(0,722)
LUDN	–0,297	–0,314	–0,325	–0,323	–0,408	–0,423
	(0,414)	(0,397)	(0,417)	(0,402)	(0,415)	(0,398)
Stała	10,271 ***	10,506 ***	11,351 ***	11,293 ***	8,616 ***	8,768 ***
	(2,674)	(2,058)	(2,568)	(2,003)	(1,924)	(1,304)
Obserwacje	1516	1516	1516	1516	1516	1516
Test Walda	69,63 ***	69,64 ***	67,47 ***	67,52 ***	66,36 ***	66,39 ***
R^2	0,090	0,090	0,088	0,088	0,088	0,088

Uwagi: wszystkie uwzględniają zmienne binarne kodujące lata. W nawiasach podano błędy standardowe oszacowań. Symbole ***, **, * oznaczają, że możemy odrzucić hipotezę o zerowej wartości pojedynczych parametrów lub wszystkich oszacowanych parametrów łącznie odpowiednio na poziomie istotności: 0,01, 0,05 oraz 0,1.

Źródło: opracowanie własne.

Dodatkowych informacji o charakterystyce powiatów, w których stopa wzrostu liczby placówek była względnie wyższa, dostarczają statystycznie istotne współczynniki przy zmiennych *MIGR* oraz *UDZIAL_SKOK*. Ujemny współczynnik przy pierwszej ze zmiennych wskazuje na to, że placówki lokowano tam, skąd odpływała ludność. Można domniemywać, że były to mniejsze miasta i wsie, zwłaszcza że współczynnik przy zmiennej *LUDN* jest ujemny, choć nieistotny statystycznie. Dodatni współczynnik przy zmiennej *UDZIAL_SKOK* w połączeniu z informacją o wyższej stopie wzrostu liczby placówek banków względem stopy wzrostu liczby placówek SKOK pozwala z kolei stwierdzić, że wzrost liczby placówek w ujęciu łącznym mógł wynikać z wypierania SKOK-ów z rynku przez banki w miejscach, w których SKOK-i miały dotąd względnie mocną pozycję.

6. Uwagi końcowe

Podsumowując wyniki oszacowań modeli panelowych, należy stwierdzić, że w latach 2007–2013 stopa wzrostu liczby placówek banków i SKOK okazała się wyższa w powiatach, w których dotychczas obserwowano niższe zagęszczenie placówek. Były to przy tym powiaty o przeciętnie niższym średnim wynagrodzeniu i dotychczas względnie wyższym udziale SKOK-ów. Rezultaty analiz pokazują ponadto z jednej strony, że zagęszczenie placówek wciąż jest największe na terenach bogatszych i bardziej zurbanizowanych, z drugiej zaś, że najwyższe przyrosty liczby placówek zaznaczają się w rejonach o specyfice mniejszych miast i wsi. Wspiera to hipotezę o występowaniu zjawiska wyrównywania poziomu nasycenia powiatów placówkami w latach 2007–2012. Z innych czynników ekonomicznych determinujących lokalizację nowych placówek warto wspomnieć o aktywności ekonomicznej ludności, która wpływa dodatnio zarówno na gęstość placówek, jak i stopę wzrostu liczby placówek.

Uzyskane wyniki, jak łatwo zauważyć, odbiegają od tych prezentowanych przez M. Huysentruyt, E. Lefevere i C. Menona [2013]. Przyczyn różnic należy upatrywać, zdaniem autorów, w odmiennym stopniu rozwoju rynku usług bankowych w Polsce i Belgii. Zaobserwowany w niniejszych badaniach rozwój sieci placówek w regionach uboższych, dotychczas upośledzonych, jest bez wątpienia zjawiskiem korzystnym ze względu na dostęp klientów do produktów i usług bankowych. Wpływ tego rozwoju na dostęp do kredytu małych przedsiębiorstw i stopy oprocentowania depozytów nie są jednak w świetle ustaleń empirycznych przytoczonych w punkcie 2 już tak oczywiste. Zbadanie wpływu rozwoju sieci na dostęp do kredytu lokalnych przedsiębiorstw wykracza poza ramy prezentowanego opracowania i stanowić będzie kolejny etap badań.

Literatura

Avery R.B., Bostic R.W., Calem P.S., Canner G.B. [1999], *Consolidation and Bank Branching Patterns*, „Journal of Banking and Finance", vol. 23, http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00094-6.

Berger A.N., Leusner J.H., Mingo J.J. [1997], *The Efficiency of Bank Branches*, „Journal of Monetary Economics", vol. 40, http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3932(97)00035-4.

Bonaccorsi di Patti E., Gobbi G. [2001], *The Changing Structure of Local Credit Markets: Are Small Businesses Special?*, „Journal of Banking and Finance", vol. 25, http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266(01)00191-1.

Carow K.A., Heron R.A. [1998], *The Interstate Banking and Branching Efficiency Act of 1994: A Wealth Event for Acquisition Targets*, „Journal of Banking and Finance", vol. 22, http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266(97)00052-6.

Fraser D.R., Hooton J.L., Kolari J.W., Reising J.J. [1997], *The Wealth Effects of Interstate Branching*, „Journal of Banking and Finance", vol. 21, http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266(96)00056-8.

Freeman D.G [2002], *Did State Bank Branching Deregulation Produce Large Growth Effects?* „Economic Letters", vol. 75.

Hannan T.H., Prager R.A. [2004], *The Competitive Implications of Multimarket Bank Branching*, „Journal of Banking and Finance", vol. 28, http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2003.06.006.

Hirtle B. [2007], *The Impact of Network Size on Bank Branch Performance*, „Journal of Banking and Finance", vol. 31, http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2007.01.020.

Ho K., Ishii J. [2011], *Location and Competition in Retail Banking*, „International Journal of Industrial Organization", vol. 29, http://dx.doi.org/10.1016/j.ijindorg.2010.11.004.

Huang R.R. [2008], *Evaluating the Real Effect of Bank Branching Deregulation: Comparing Contiguous Counties across US State Borders*, „Journal of Financial Economics", vol. 87, http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2007.01.004.

Huysentruyt M., Lefevere E., Menon C. [2013], *Dynamics of Retail-bank Branching in Antwerp (Belgium) 1991–2006: Evidence from Micro-geographic Data*, „Journal of Banking and Finance", vol. 37, http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.08.23.

Kim M., Vale B. [2001], *Non-price Strategic Behavior: The Case of Bank Branches*, „International Journal of Industrial Organization", vol. 19, http://dx.doi.org/10.1016/S0167-7187(00)00064-3.

Krol R., Svorny S. [1996], *The Effect of the Bank Regulatory Environment on State Economic Activity*, „Regional Science and Urban Economics", vol. 26, http://dx.doi.org/10.1016/0166-0462(96)02129-1.

Mitchener K.J., Wheelock D. [2013], *Does the Structure of Banking Markets Affect Growth? Evidence from U.S. State Banking Markets*, „Explorations in Economic History", vol. 50, http://dx.doi.org/10.1016/j.eeh.2012.09.004.

Morrison P.S., O'Brien R. [2001], *Bank Branches Closures in New Zealand: The Application of a Spatial Interaction Model*, „Applied Geography", vol. 21, http://dx.doi.org/10.1016/S0143-6228(01)00014-5.

Ramirez C.D. [2003], *Did Branch Banking Restrictions Increase Bank Failures? Evidence from Virginia and West Virginia in the Late 1920s*, „Journal of Economics and Business", vol. 55.

Shiers A.F. [2002], *Branch Banking, Economic Diversity and Bank Risk*, „The Quarterly Review of Economics and Finance", vol. 42.
Zarutskie R. [2006], *Evidence on the Effects of Bank Competition on Firm Borrowing and Investment*, „Journal of Financial Economics", vol. 81, http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.07.008.

Features of Local Markets and Banks' Decisions on Outlet Networks

This paper investigates how local market features influence the decisions taken by Polish banks regarding their branch networks. It was found that during the period 2007–2013 the density of branch networks was highest in relatively rich and urbanized regions. However, the rate of growth in the number of branches was more rapid in regions whose density of branches had hitherto been lower. It was found, moreover, that the presence of an entrepreneurial population had a positive impact on both the density and growth rate of branches.

Keywords: local markets, branch networks, competition, banks.

Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

10(934)

ISSN 1898-6447
Zesz. Nauk. UEK, 2014; 10 (934): 19–34
DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0934.1002

Władysław Leopold Jaworski
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku

Anna Szelągowska
Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Służebna rola banków w polskiej gospodarce

Streszczenie

Banki, jako instytucje zaufania publicznego, zawsze pełniły i będą pełnić kluczową funkcję w gospodarce rynkowej każdego kraju. W ciągu wieków ulegały one swoistej ewolucji, co prowadziło także do rozszerzenia zakresu świadczonych przez nie czynności bankowych. Z podmiotów zajmujących się pierwotnie pożyczaniem środków pieniężnych przekształciły się w prężnie działające konglomeraty świadczące swoje usługi niemal w każdym obszarze rynku finansowego. Stały się one podmiotami, których głównym celem jest maksymalizacja zysku dla akcjonariuszy. Ten czysto ekonomiczny cel działania przysłania coraz częściej postulowaną od wielu lat ideę społecznej odpowiedzialności banków za losy krajowej gospodarki narodowej. Banki, otrzymując darmowe licencje od instytucji nadzorczej, zostały obdarzone specjalnym przywilejem pozyskiwania środków pieniężnych społeczeństwa, gromadzenia ich i zarządzania nimi. Przywilej ten wiąże się z powinnością działania nie tylko dla własnych korzyści ekonomicznych, ale także, o ile nie przede wszystkim, dla wzrostu dobrobytu kraju, w którym prowadzą działalność bankową, i jego mieszkańców. Z tak sformułowaną tezą wiąże się następujące pytanie badawcze: czy można zmierzyć tę służebną rolę banków w gospodarce, a jeśli tak, to w jaki sposób? Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie propozycji miary oceny gospodarczej służebności banku.

Słowa kluczowe: społeczna odpowiedzialność biznesu, społeczna odpowiedzialność banków, służebna rola banków, banki a gospodarka.

1. Wprowadzenie

Banki, pełniąc funkcję instytucji zaufania publicznego, zawsze odgrywały priorytetową rolę w rozwoju gospodarczym każdego kraju. Historia bankowości dowodzi, że współcześnie stajemy w obliczu zmiany podejścia do służebnej roli banków. Z tradycyjnych podmiotów depozytowo-kredytowych banki stały się prężnie działającymi konglomeratami wykonującymi czynności bankowe niemal w każdym obszarze rynku finansowego. W rezultacie z podmiotów służących swoim klientom stały się w głównej mierze podmiotami nastawionymi na maksymalizację zysków dla akcjonariuszy. Skutkuje to zatarciem postulowanej od wielu lat idei społecznej odpowiedzialności banków za losy krajowej gospodarki narodowej [Jaworski 2013, s. 221–229; Jaworski 2004, s. 22–54; Jaworski 2008; Jaworski i Szelągowska 2012, s. 339–353; Jaworski 2014, s. 91–101; Żukowski 2014, s. 103–114]. Banki, jako osoby prawne działające na podstawie udzielonych zezwoleń, uzyskały specjalny przywilej pozyskiwania środków pieniężnych społeczeństwa, gromadzenia ich i zarządzania nimi. Korzystając z tego przywileju, banki powinny prowadzić działalność nie tylko z myślą o własnych korzyściach ekonomicznych, ale także, w równym stopniu, z myślą o wzroście dobrobytu kraju i społeczeństwa. W świetle powyższej tezy zasadne staje się poszukiwanie odpowiedzi na pytanie o sposób pomiaru służebnej roli banków w gospodarce. Niniejsze opracowanie ma na celu zaprezentowanie propozycji miary oceny gospodarczej służebności banku.

2. O współczesnej roli banków

O szczególnej roli banków w gospodarce napisano już wiele podręczników, przykłady znaleźć można zarówno w literaturze krajowej, jak i zagranicznej [*Bankowość…* 2004, Dobosiewicz 2011, *Elementy…* 2006, Jaworski, Krzyżkiewicz i Kosiński 2002, *Bankowość* 2013, Iwanicz-Drozdowska i in. 2013, Krzyżkiewicz 2002, Hefferman 2007]. Zgodnie z art. 2 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (tekst jedn. Dz.U. 2012, poz. 1376 z późn. zm.) banki to nie tylko osoby prawne utworzone zgodnie z przepisami ustaw, działające na podstawie zezwoleń uprawniających do wykonywania czynności bankowych obciążających ryzykiem środki powierzone pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym. Banki to podmioty stosunków cywilnoprawnych, a tym samym przedsiębiorcy – w rozumieniu art. 4 ust. 1 Ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn. Dz.U. 2013, poz. 672). To podmioty prowadzące zawodowo działalność zarobkową we własnym imieniu i na własny rachunek, w sposób zorganizowany i ciągły. Banki to przedsiębiorstwa prowadzące szczególnego rodzaju działalność polegającą na kreowaniu pieniądza i handlowaniu nim [*Bankowość…* 1999, s. 146].

Są to tym samym przedsiębiorstwa pośredniczące między podmiotami posiadającymi nadwyżkę środków pieniężnych a zgłaszającymi ich niedobór. Innymi słowy, banki to podmioty zaspokajające potrzeby finansowe swoich klientów. W szerszym ujęciu banki są głównymi uczestnikami rynku finansowego – krajowego i globalnego. Są one filarem światowej finansjery. Są jednym z najstarszych elementów podporowo-dźwigowych międzynarodowego rynku finansowego, filarem, którego naruszona baza, trzon lub głowica mogą wstrząsnąć lokalną, regionalną i światową gospodarką. Banki są dla gospodarki tym, czym płyta główna dla komputera lub system operacyjny dla smartfonu. Łączą one ze sobą wszystkie komponenty rynku finansowego, zapewniając im prawidłowe i sprawne działanie. Banki pełnią funkcję światłowodu prowadzącego impulsy pobudzające lub osłabiające gospodarkę. Są nośnikiem rozwoju niemal wszystkich sektorów gospodarki. Banki są trwałym ogniwem w łańcuchu rozwoju gospodarczego. Są indykatorem zmian zachodzących w gospodarce. Bezpośrednio oddziałują przez swoją działalność na stronę popytowo-podażową w gospodarce. Przez swoją akcję kredytową determinują skalę inwestycji i konsumpcji w gospodarce. Ratują przedsiębiorstwa w sytuacji kryzysowej, ale też często prowadzą do ich upadłości, odmawiając finansowania, wstrzymując je lub zawyżając koszty obsługi kredytowej. Z jednej strony dają klientom nadzieję na lepsze jutro, ale z drugiej strony odbierają marzenia o własnym mieszkaniu, domu czy biznesie. Deponują środki klientów po minimalnym oprocentowaniu, pożyczając im na wysoki procent. Oferują darmowe rachunki bankowe, pobierając stopniowo coraz to nowsze opłaty i prowizje za korzystanie z nich. Obiecują darmowe wypłaty z bankomatów w całym kraju, by w niedługim czasie wprowadzać pewne „wyjątki od reguły". Pojawia się zatem pytanie o ich społeczną odpowiedzialność w prowadzonym biznesie.

3. Geneza społecznej odpowiedzialności biznesu

Społeczna odpowiedzialność biznesu (*corporate social responsibility*) sięga swoimi korzeniami do starożytnej myśli filozoficznej. Odpowiedzialność wywodzi się od łacińskiego słowa *respondere* – „odpowiadać". Kwestię pociągania człowieka do odpowiedzialności poruszał już Platon, a następnie Demokryt z Abdery, dla którego ani obawa przed karą, ani nakaz prawny nie były silniejsze od motywacji wewnętrznej i przekonania o słuszności i prawości czynu. Sokrates zdefiniował człowieka jako myślącą i działającą świadomość, której z natury rzeczy przypisana jest odpowiedzialność za działania. Idea odpowiedzialności za podjęty wybór i formę postępowania pojawiła się w XVIII w. u I. Kanta, który w *Krytyce praktycznego rozumu* wyróżnił nowe podejście do odpowiedzialności, czyli samoodpowiedzialność. W jej przypadku uwewnętrznioną instancją, trybunałem

i egzekutorem odpowiedzialności staje się sumienie ludzkie [Kant 1972, s. 219]. Ponieważ kategoria odpowiedzialności ściśle charakteryzuje ludzką egzystencję, nie zaś wyłącznie same skutki działania podmiotu, F.W.J. Schelling proponował koncepcję odpowiedzialności elitarnej [1983], J.G. Fichte [2002] występował z pomysłem odpowiedzialności zbiorowej, a Hegel odpowiedzialność powierzał historii [Kuderowicz 1962]. Kolejne próby opisywania egzystencji ludzkiej z uwzględnieniem kategorii odpowiedzialności pojawiły się u F. Nietzschego, dla którego zgoda na odpowiadanie przed instancją jest rezultatem braku umiejętności odpowiadania tylko przed sobą, a tylko odpowiedzialność przed sobą jest rzeczywistą odpowiedzialnością [Łojek 2002]. Dopiero za sprawą egzystencjalizmu horyzonty odpowiedzialności uległy takiemu poszerzeniu, że człowiek stał się odpowiedzialny za swoje czyny, niezależnie od tego, czy zostanie za nie pociągnięty do odpowiedzialności. Z uwagi na temat niniejszego artykułu należy powołać się także na G. Pichta, który zauważa, że warunki możliwej odpowiedzialności tkwią w sytuacji dziejowej, zatem chcąc zdefiniować odpowiedzialność, należy wyjść od zadań, a nie od podmiotu. Człowiek jest odpowiedzialny za dzianie się, za wszystko to, co się wydarza. W ten oto sposób pojęcie odpowiedzialności dotyka zagadnienia losu przyszłych pokoleń, gdyż odpowiedzialność za dzieje jest odpowiedzialnością za zachowanie ludzkości [Picht 1981, s. 231–232]. Kwestia odpowiedzialności w tym ujęciu rozszerza się z jednostki ludzkiej na grupę ludzi, którzy zarządzają podmiotami gospodarczymi, jednostkami samorządu terytorialnego, państwami itp. To z kolei prowadziło do poszukiwania nowego, bardziej fundamentalnego i źródłowego fenomenu odpowiedzialności niż w spotykanych dotychczas dyskursach prawniczych i etycznych. Stąd też śmiało można stwierdzić, że geneza społecznej odpowiedzialności biznesu wywodzi się zarówno z filozoficznej idei odpowiedzialności, jak i etyki biznesu. Jak bowiem zauważa J. Filek [2002, s. 158–159], konsekwencją przypisania człowiekowi wolności jest jego odpowiedzialność. Oznacza to, że przedsiębiorca (a zatem także przedsiębiorstwo bankowe) korzystający z wolności gospodarczej ma również obowiązek być odpowiedzialnym [Filek 2006, s. 6–7]. To leżące u podstaw etyki biznesu założenie pojawiło się w encyklice Leona XIII *Rerum Novarum* pod koniec XIX w. oraz w amerykańskiej publikacji z 1926 r. pt. *The Fundamentals of Business Ethics* [Lord 1926]. Rozwój myśli ekonomicznej spowodował, że uwzględnienie etyki w naukach ekonomicznych stało się przyczynkiem do poszukiwania nowego paradygmatu społecznej odpowiedzialności biznesu (*corporate social responsibility* – CSR, szerzej *corporate responsibility* – CR, czyli odpowiedzialność w biznesie).

Na potrzeby niniejszego artykułu warto powołać się na noblistę M. Friedmana, który zdefiniował społeczną odpowiedzialność jako wykorzystanie zasobów i angażowanie się w takie działania, które pomnażają zyski, o ile nie łamie to reguł gry. Oznacza to, że odpowiedzialność biznesu polega na prowadzeniu otwartej

i wolnej konkurencji bez nieuczciwości i oszustwa [Friedman 1997]. W większości definicji społecznej odpowiedzialności biznesu zwraca się uwagę na dwa główne komponenty: ścisłe powiązanie z celami ekonomicznymi przedsiębiorstwa oraz uwzględnienie w działalności gospodarczej interesów i oczekiwań różnych grup interesariuszy. Według definicji Komisji Europejskiej społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw to koncepcja, zgodnie z którą firmy dobrowolnie uwzględniają aspekty społeczne i środowiskowe w swojej działalności biznesowej i w ramach stosunków z interesariuszami [Communication from the Commission… 2011, s. 6]. Zgodnie z koncepcją odpowiedzialności społecznej biznesu przedsiębiorstwa stanowią integralną część systemu społecznego, a nie tylko ekonomicznego, i powinny zabiegać o kształtowanie swoich relacji ze wszystkimi interesariuszami. Początkowo społeczną odpowiedzialność biznesu wiązano z obowiązkiem podejmowania odpowiednich decyzji przez przedsiębiorcę lub naśladowania działań, których cele i wartości są pożądane przez społeczeństwo. Z czasem rozszerzono ten pogląd o zalecenia, by wytwarzane produkty i świadczone usługi podwyższały poziom dobrobytu społeczno-ekonomicznego oraz by w podejmowanych przez siebie decyzjach podmioty gospodarcze dobrowolnie uwzględniały aspekty ekonomiczne, społeczne, gospodarcze, prawne, etyczne i filantropijne. Jeden z najbardziej uniwersalnych modeli społecznej odpowiedzialności biznesu został zaprezentowany przez A.B. Carrolla w 1991 r. (tabela 1).

Tabela 1. Rodzaje społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa według A.B. Carrolla

Odpowiedzialność	Opis
Ekonomiczna	Osiąganie zysków, maksymalizacja dochodów ze sprzedaży i minimalizacja kosztów, podejmowanie dobrych decyzji strategicznych, prowadzenie starannej polityki podziału wypracowanych zysków, zrównoważony rozwój
Prawna	Postrzeganie wymagań prawnych, dostarczanie wyrobów i świadczenie usług zgodnych z przepisami, przeciwdziałanie korupcji, przestrzeganie prawa pracy, honorowanie gwarancji i odstąpienia od umowy
Etyczna	Działania zgodne z oczekiwaniami społecznymi, obyczajami i moralnością, etyczna spójność przedsiębiorstwa, działanie zgodne nie tylko z literą, ale także z duchem prawa, zapewnienie etycznego przywództwa, będącego przykładem dla całej organizacji
Filantropijna	Działalność dobroczynna, wspieranie sztuki i edukacji, podnoszenie jakości życia społecznego, bycie dobrym obywatelem, zaangażowanie w wolontariat

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Carroll 1991, s. 39].

Koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu rozwinęła się na skutek działań mediów nagłaśniających przypadki łamania przez przedsiębiorstwa prawa, nieetycznych zachowań wobec klientów, korupcji, powiązań przedsiębiorstw

z politykami, wprowadzania w błąd klientów, stosowania agresywnych technik sprzedaży przez pracowników itp. Celem społecznej odpowiedzialności biznesu jest doprowadzenie do zrównoważonego rozwoju w ścisłej interakcji między przedsiębiorstwem a jego otoczeniem. Współczesne przedsiębiorstwo, w tym przedsiębiorstwo bankowe, to zbiór interesów wszystkich, którzy są uczestnikami jego otoczenia zewnętrznego i wewnętrznego. Banki powinny uczestniczyć w rozwiązywaniu problemów, jakie napotyka gospodarka, działające w niej przedsiębiorstwa oraz społeczeństwo. W ramach społecznej odpowiedzialności biznesu powinny aktywnie partycypować w procesie minimalizacji nierówności społecznej i wykluczenia finansowego. Banki jako instytucje zaufania publicznego powinny odzwierciedlać i umacniać normy i wartości moralne. Ponadto jako kluczowe podmioty rynku finansowego są elementami systemu społeczno-gospodarczego i powinny przez pełnienie służebnej funkcji dbać o wszystkie składowe tego systemu.

4. O społecznej odpowiedzialności banków

Banki stanowią jedną z nielicznych grup podmiotów powstającą w tzw. systemie koncesyjnym. Koncesjonowanie wprowadza się w przypadku tych działalności, które mają szczególne znaczenie ze względu na bezpieczeństwo państwa lub obywateli albo inny ważny interes publiczny. Otrzymanie od państwowej instytucji nadzorczej dwóch zezwoleń uprawniających do wykonywania czynności bankowych na terenie danego kraju jest wyjątkową, ale i zobowiązującą prerogatywą. Jako licencjonowane podmioty rynku finansowego banki to instytucje zaufania publicznego. Jak wskazano w Wyroku TK z dnia 17 stycznia 2001 r., „wysokie wymagania organizacyjne postawione bankom powodują jednocześnie, że nie są one zwykłymi podmiotami gospodarczymi, lecz w pewnym sensie – ustawodawca przypisał im funkcję instytucji zaufania społecznego". Oznacza to, że świadczone przez te podmioty czynności bankowe muszą być rzetelnie i uczciwie wykonywane. Banki muszą być transparentne, godne zaufania i gwarantować bezpieczeństwo zgromadzonych w nich środków i realizowanych transakcji finansowych. Klienci, powierzając bankom środki finansowe i wiele poufnych informacji, ufają, że zarówno te informacje, jak i zdeponowane środki będą bezpieczne, a przekazane informacje nie będą udostępniane osobom trzecim. Jak zauważa W. Szpringer, „skoro państwo świadczy »usługi« na rzecz banków, np. w formie gwarancji dla depozytów, ma prawo wymagać w pewnym stopniu poczucia »społecznej odpowiedzialności« banków" [2009, s. 109]. Banki z założenia są organizacjami społecznymi działającymi dla dobrobytu jednostki i społeczeństwa [Korenik 2012, s. 165]. Pełniąc tak kluczową funkcję w gospodarce, nie mogą one naruszać zasady zaufania klientów do państwa i stanowionego przez niego

prawa, w tym prawa bankowego. Tymczasem dane UOKiK[1] co roku dowodzą stosowania nielegalnych praktyk bankowych, w tym np. niewypełniania przez banki obowiązków informacyjnych (zastrzeżenie w umowach, że oprocentowanie pożyczki może ulegać zmianom bez sprecyzowania, w jakich sytuacjach może dojść do zmiany i jaka może być jej wysokość; brak w formularzach informacji o opłatach za zaległości w spłacie rat i wysokości oprocentowania od zadłużenia przeterminowanego itp.). Coraz częściej wśród niedozwolonych klauzul pojawiają się zapisy w umowach lub regulaminach, które bezpośrednio wiążą się z brakiem ponoszenia przez bank odpowiedzialności, np.:

– „Bank Spółdzielczy w Konopiskach nie odpowiada za opóźnienia wynikające z awarii systemów informatycznych, systemów zasilania, łączy telekomunikacyjnych, powstałe z przyczyn niezależnych od Banku" – wyrok z dnia 19 lutego 2010 r. Sygn. XVII AmC 748/09;

– „Bank Millennium SA nie odpowiada za straty spowodowane okolicznościami niezależnymi od Banku, takimi jak (…) opóźnienia wynikające z wad transmisji, awarii systemów komputerowych, systemów telekomunikacyjnych i teletransmisji danych, systemów zasilania oraz opóźnień wynikłych z działania poczty lub telekomunikacji" – wyrok z dnia 2 marca 2010 r. Sygn. XVII AmC 484/09;

– „Alior Bank nie udziela gwarancji, że korzystanie z Portalu będzie przebiegało bez błędów, wad czy przerw i nie ponosi odpowiedzialności za jakiekolwiek szkody, poniesione przez użytkowników z powodu przerwy w dostępie użytkowników do Portalu, w szczególności spowodowane: (…) błędnym działaniem lub awariami, w tym awariami lub błędnym działaniem łączy telekomunikacyjnych dostawców sieci Internet, awariami sprzętu lub oprogramowania użytkowników w trakcie lub w związku z korzystaniem z zasobów Portalu, w szczególności na skutek przedostania się do systemu informatycznego użytkownika wirusów komputerowych" – wyrok z dnia 17 czerwca 2010 r. Sygn. XVII AmC 1487/09;

– „W przypadku nieuznania reklamacji Bank Ochrony Środowiska SA ma prawo obciążenia Rachunku kosztami związanymi z jej rozpatrzeniem" – wyrok z dnia 14 stycznia 2010 r. Sygn. XVII AmC 471/09;

– „Lukas Bank SA zastrzega sobie prawo do odmowy autoryzowania transakcji lub wprowadzenia ograniczeń limitów (kwotowych bądź ilościowych) autoryzowanych transakcji gotówkowych i/lub bezgotówkowych przeprowadzanych w ramach dostępnego limitu kredytowego w przypadku: a) naruszenia postanowień Umowy limitu lub Regulaminu limitu, b) naruszenia postanowień Umowy o kartę lub Regulaminu karty (jeśli posiadacz rachunku kredytowego zawarł z bankiem Umowę o kartę), c) powzięcia wiarygodnych informacji o pogorszeniu zdolności kredytowej

[1] Por. http://uokik.gov.pl/rejestr/ (dostęp: 10.04.2014).

lub sytuacji majątkowej Posiadacza rachunku kredytowego (…)" – wyrok z dnia 27 kwietnia 2011 r. Sygn. AmC 78/11;

– „Opłata za dochodzenie wymagalnych należności Alior Banku SA przez zewnętrzną firmę windykacyjną, tryb pobierania od zdarzenia; jako % należności, wysokość opłaty/prowizji 4–15%" – wyrok z dnia 15 grudnia 2011 r. Sygn. XVII AmC 3326/10;

– „Deutsche Bank PBC SA z/s w Warszawie nie ponosi odpowiedzialności za szkody Posiadacza spowodowane okolicznościami niezależnymi od Banku, a w szczególności za: (…) orzeczenia oraz inne czynności (działania i zaniechania) organów rządowych i samorządowych ścigania oraz wymiaru sprawiedliwości, którym nie można przeciwstawić się środkami cywilnoprawnymi" – wyrok z dnia 18 listopada 2011 r. Sygn. XVII AmC 1265/09;

– „Bank Millennium SA zastrzega sobie prawo do zmiany cennika w okresie obowiązywania umowy kredytu, jeżeli wystąpi przynajmniej jedna z poniższych przyczyn: 1) zmiana parametrów rynkowych, środowiska konkurencji, przepisów prawa, w szczególności przepisów podatkowych i rachunkowych, stosowanych w sektorze bankowym, 2) zmiana poziomu inflacji bądź innych warunków makroekonomicznych, 3) zmiana zakresu lub formy świadczonych usług" – wyrok z dnia 14 grudnia 2010 r. Sygn. XVII AmC 426/09;

– „W przypadku gdy w okresie obowiązywania umowy kredytu zwiększeniu ulegnie stosunek aktualnej wysokości salda zadłużenia kredytu wyrażonego w PLN do aktualnej wartości ustanowionych prawnie zabezpieczeń i/lub nastąpi zmiana wartości ustanowionych prawnie zabezpieczeń i/lub zagrożenie terminowej spłaty kredytu, i/lub pogorszenie się sytuacji finansowej Kredytobiorcy, Bank może zażądać ustanowienia dodatkowego prawnego zabezpieczenia kredytu i/lub zlecić zbadanie stanu prawnego i technicznego oraz określenia wartości rynkowej nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia na koszt Kredytobiorcy" – wyrok z dnia 14 grudnia 2010 r. Sygn. XVII AmC 426/09;

– „Deutsche Bank PBC SA nie ponosi odpowiedzialności za: (…) szkody spowodowane decyzjami organów władzy publicznej (…)" – wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 21 grudnia 2011 r. Sygn. VI ACa 873/11;

– „Zmiana wysokości oprocentowania może następować także w przypadku zmiany parametrów finansowych rynku pieniężnego i kapitałowego w kraju (lub krajów zrzeszonych w UE), którego waluta jest podstawą indeksacji" – wyrok w sprawie Euro Bank SA z dnia 24 lipca 2012 r. Sygn. XVII AmC 285/11;

– „Kredyt Bank SA będzie miał prawo objąć bankowym tytułem egzekucyjnym (…) wszelkie koszty związane z windykacją należności Banku (…)" – wyrok z dnia 14 marca 2012 r. Sygn. XVII AmC 3349/10;

– „Stopa procentowa Kredytu może ulegać zmianom w okresie trwania Umowy w przypadku zmiany co najmniej jednego z następujących parametrów

finansowych rynku pieniężnego i kapitałowego: a) oprocentowania lokat międzybankowych (stawek WIBID/WIBOR), b) rentowności bonów skarbowych, obligacji Skarbu Państwa, c) zmiany stóp procentowych NBP, oraz w zakresie wynikającym ze zmiany tych parametrów" – wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 22 października 2009 r. Sygn. akt AmC 349/09, oddalający powództwo w pozostałym zakresie w sprawie BRE Banku SA;

– „BNP Paribas Bank Polska SA w Warszawie nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne szkody powstałe w wyniku zaistnienia okoliczności niezależnych od Banku" – wyrok z 15 lutego 2013 r. Sygn. XVII AmC 1620/12;

– „Euro Bank SA informuje, że nie ponosi jakiejkolwiek odpowiedzialności za szkody Użytkownika portalu powstałe w związku ze skorzystaniem lub brakiem umiejętności skorzystania przez Użytkownika z informacji tu zamieszczonych. Całkowite ryzyko z tytułu użytkowania portalu i zlinkowanych z nim stron ponosi wyłącznie Użytkownik" – wyrok z dnia 10 sierpnia 2012 r. Sygn. XVII AmC 1492/12.

Powyższe przykłady ilustrują tylko niewielki fragment nieetycznych zachowań banków względem ich klientów. Ta społeczna odpowiedzialność w relacjach bank–klient została w tych przypadkach pominięta.

Podczas Forum Bankowego w marcu 2014 r. prezes NBP Marek Belka powiedział, zwracając się do środowiska bankowego: „Banki mogą być wielkim dobrem narodowym i myślę, że w dalszym ciągu w Polsce jesteśmy w tej szczęśliwej sytuacji. Nie znaczy to jednak, że to dobro narodowe nie jest w Polsce zagrożone przede wszystkim przez pewnego rodzaju zachowania, które wychodzą z was samych. Chciałbym, abyście byli dla gospodarki dobrym sługą, a nie złym panem" [*Belka: banki…* 2014].

Banki wyposażone w szczególne uprawnienia dochodzenia roszczeń w stosunku do swoich dłużników wykorzystują ich zaufanie. W tym kontekście pojawia się zatem pytanie o to, czy banki jako instytucje zaufania społecznego nie nadużywają przyznanych im uprawnień i czy pełnią wobec państwa, które nadało im te uprawnienia, służebną funkcję. Prezes NBP Marek Belka, na spotkaniu z przedsiębiorcami w Bydgoszczy, nawiązując do funduszy unijnych, podkreślił, że środki te mogą pomóc we wspieraniu podejmowania ryzyka gospodarczego, gdyż „banki, nie tylko polskie, z wyjątkiem amerykańskich zapomniały, jak finansuje się nowo zakładane firmy" [*Belka: fundusze…* 2014]. To dosadne stwierdzenie padające z ust prezesa banku centralnego świadczy o poważnym problemie braku finansowania polskiego sektora MŚP przez banki działające w naszym kraju. Tym samym dowodzi to, że banki nie odgrywają służebnej roli w naszej gospodarce.

Problem społecznej odpowiedzialności banków został zgłębiony w polskiej literaturze m.in. przez D. Korenik [2009a i 2009b] oraz W. Szpringera [2009].

Jak słusznie podkreśla D. Korenik, „odpowiedzialność banku komercyjnego jest cnotą (wartością pożądaną), ale nie tylko. Jest także pewną konstrukcją myślową, na którą składa się szereg powinności różnej natury ujmowanych w postaci zasad, jakie bank miałby respektować w swej działalności gospodarczej czy kształtując pożądane relacje społeczne, rynkowe" [2009a, s. 33]. Społeczną odpowiedzialność banku można ocenić po stosowanych tzw. dobrych praktykach bankowych, zaangażowaniu w akcje charytatywne, zwalczaniu problemu wykluczenia finansowego[2], wspomaganiu lokalnej przedsiębiorczości, angażowaniu się w obsługę jednostek samorządu terytorialnego, relacjach z klientami itp. Ze społecznej odpowiedzialności banków wynika zatem ich służebna rola w odniesieniu do gospodarki. Oczekuje się bowiem, że banki (kontrolowane w większości przez kapitał zagraniczny) w tym komercyjnym, rynkowym otoczeniu uwzględnią także swoje powinności wobec kraju, w którym działają, a który zapewnia im miliardowe zyski. Kraj ten za bezcen sprzedał kapitałowi zagranicznemu polskie banki i zezwolił na wykonywanie czynności bankowych (w tym przyjmowanie depozytów i udzielanie kredytów), licząc na istotne wsparcie realnej sfery gospodarki rynkowej. Z tego względu banki powinny pełnić służebną funkcję wobec gospodarki, optymalnie wykorzystując swój potencjał.

Idea społecznej odpowiedzialności banków ma długą tradycję, ponieważ banki od dawne są traktowane jako instytucje zaufania publicznego. Rozwój tej idei najbardziej zauważalny był w przedspółdzielczych instytucjach kredytowych (bankach pobożnych, kasach oszczędnościowo-pożyczkowych, kasach kredytowych, towarzystwach zaliczkowych, samopomocowych magazynach wiejskich, zakładkach na sprzężaj, bankach ludowych [Gostomski 2011, s. 19–37]) oraz w bankach spółdzielczych. Jak słusznie zauważa D. Korenik, w sektorze bankowości spółdzielczej społeczna odpowiedzialność banków nie jest niczym nowym, ponieważ od początku jest częścią filozofii i działania oraz codziennej praktyki gospodarczej [2011, s. 23]. Potwierdzeniem tego jest motto unii kredytowych, które brzmi: „nie dla zysku, nie dla miłosierdzia, ale po to, by służyć". W świetle powyższych ustaleń istotne jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy w tak dynamicznie rozwijającej się bankowości XXI w. można zmierzyć tę służebną rolę banków wobec gospodarki.

[2] Wykluczenie finansowe jest jedną z form wykluczenia społecznego. Odnosi się ono do niewydolności systemu bankowego w zakresie oferowania pełnego zakresu usług depozytowych i kredytowych po przystępnych cenach dla wszystkich gospodarstw domowych i podmiotów gospodarczych. Systematyczne ograniczanie dostępu tych grup do usług rynku finansowego zagraża ich zdolności do pełnego uczestnictwa w życiu gospodarczym i w akumulacji majątku i zaprzecza idei społecznej odpowiedzialności banków za sferę realną.

5. W poszukiwaniu syntetycznej miary oceny służebnej roli banku w gospodarce

Wszystkie banki jako nadzorowane instytucje zaufania publicznego są poddawane szczególnej ocenie i kontroli, zarówno zewnętrznej, jak i wewnętrznej. W literaturze istnieje wiele miar oceny działalności banku, których nie sposób w tym miejscu wymienić. Nie ma jednak syntetycznej miary oceny służebnej roli banków w gospodarce. Miara taka powinna uwzględniać, oprócz niepodważalnej oceny ryzyka bankowego, wiele kryteriów odnoszących się do bezpośredniego zaangażowania banków w proces finansowania polskiej gospodarki. Przykładowo należałoby wziąć pod uwagę m.in. takie wskaźniki, jak:

1) stosunek liczby podpisanych w danym roku nowych umów kredytowych do całkowitej liczby złożonych wniosków kredytowych w odniesieniu do:

a) klientów indywidualnych,

b) przedsiębiorstw (w podziale na mikro-, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa, w tym przedsiębiorstwa z całkowitym polskim kapitałem oraz z udziałem kapitału zagranicznego),

c) jednostek samorządu terytorialnego;

2) stosunek wartości nowo udzielonych w danym roku gwarancji, poręczeń, kredytów i pożyczek do łącznej wartości należności brutto w odniesieniu do:

a) klientów indywidualnych,

b) przedsiębiorstw (w podziale na mikro-, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa, w tym przedsiębiorstwa z całkowitym polskim kapitałem oraz z udziałem kapitału zagranicznego),

c) jednostek samorządu terytorialnego;

3) maksymalna wartość zabezpieczenia wierzytelności w stosunku do wartości udzielonego w danym roku kredytu (krótko-, średnio- i długookresowego) w odniesieniu do:

a) klientów indywidualnych,

b) przedsiębiorstw (w podziale na mikro-, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa, w tym przedsiębiorstwa z całkowitym polskim kapitałem oraz z udziałem kapitału zagranicznego),

c) jednostek samorządu terytorialnego;

4) stosunek liczby umów kredytowych rozwiązanych (zerwanych) w danym roku przez bank przed upływem ustalonego w umowie terminu do liczby nowo zawartych umów kredytowych w odniesieniu do:

a) klientów indywidualnych,

b) przedsiębiorstw (w podziale na mikro-, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa, w tym przedsiębiorstwa z całkowitym polskim kapitałem oraz z udziałem kapitału zagranicznego),

c) jednostek samorządu terytorialnego;

5) maksymalny czas oczekiwania na decyzję kredytową w danym roku (w dniach) w odniesieniu do:

a) klientów indywidualnych,

b) przedsiębiorstw (w podziale na mikro-, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa, w tym przedsiębiorstwa z całkowitym polskim kapitałem oraz z udziałem kapitału zagranicznego),

c) jednostek samorządu terytorialnego;

6) liczba postępowań windykacyjnych w danym roku w odniesieniu do:

a) klientów indywidualnych,

b) przedsiębiorstw (w podziale na mikro-, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa, w tym przedsiębiorstwa z całkowitym polskim kapitałem oraz z udziałem kapitału zagranicznego),

c) jednostek samorządu terytorialnego;

7) udział maksymalnych opłat i prowizji w całkowitym koszcie krótko-, średnio- i długookresowego kredytu w odniesieniu do:

a) klientów indywidualnych,

b) przedsiębiorstw (w podziale na mikro-, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa, w tym przedsiębiorstwa z całkowitym polskim kapitałem oraz z udziałem kapitału zagranicznego),

c) jednostek samorządu terytorialnego;

8) różnica (w punktach procentowych) między najwyższym i najniższym rzeczywistym kosztem kredytu w rachunku bieżącym w danym roku, w tym dla:

a) mikroprzedsiębiorstw,

b) małych przedsiębiorstw,

c) średnich przedsiębiorstw,

d) dużych przedsiębiorstw (w tym dla przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego i przedsiębiorstw wyłącznie z polskim kapitałem),

e) klientów indywidualnych,

f) jednostek samorządu terytorialnego;

9) różnica między maksymalnym a minimalnym oprocentowaniem depozytów w rachunku bieżącym/ROR w odniesieniu do:

a) klientów indywidualnych,

b) przedsiębiorstw (w podziale na mikro-, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa, w tym przedsiębiorstwa z całkowitym polskim kapitałem oraz z udziałem kapitału zagranicznego),

c) jednostek samorządu terytorialnego;

10) stosunek najniższego oprocentowania długoterminowego kredytu inwestycyjnego udzielonego w danym roku dla przedsiębiorstwa kontrolowanego przez kapitał zagraniczny do najniższego oprocentowania długoterminowego kredytu

inwestycyjnego udzielonego dla przedsiębiorstwa wyłącznie z polskim kapitałem (w podziale na mikro-, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa).

Oczywiście przedstawione powyższe wskaźniki mogą (a nawet powinny) zostać uzupełnione po konsultacjach społecznych o inne wielkości uwypuklające progospodarczy charakter działalności banków. Zestaw takich wskaźników powinien posłużyć do zaprezentowania skumulowanego wyniku procentowego w każdej z analizowanych kategorii. Po agregacji uzyskany wynik byłby syntetyczną miarą oceny służebnej roli banku w gospodarce. Pozwoliłoby to wyróżnić (np. przez nadanie Certyfikatu Banku Służącego Polskiej Gospodarce) najlepsze, społecznie odpowiedzialne banki służące rozwojowi polskiej gospodarki. W dalszym ciągu nie ma w Polsce żadnej instytucji, która oceniałaby, czy banki służą gospodarce, czy są to wyłącznie przedsiębiorstwa dbające o swój interes [Jaworski 2013, s. 225]. Z tego względu autorzy proponują, by badania w tym zakresie były przeprowadzane przez specjalnie wyznaczony do tego podmiot, którego celem byłyby studia nad społeczną odpowiedzialnością banków, w tym ocena ich służebnej roli w rozwoju sfery realnej polskiej gospodarki. Z racji niedostępności danych, o których mowa w 10 wymienionych kategoriach, dla zwykłego badacza (naukowca) podmiotem prowadzącym takie badania mógłby być również Związek Banków Polskich albo Komisja Nadzoru Finansowego. Badania mogłyby być prowadzone na podstawie chronionych hasłem ankiet wypełnianych przez przedstawicieli banków na specjalnie stworzonej do tego celu stronie internetowej.

Coroczne ankiety wypełniane przez przedstawicieli banków stanowiłyby bardzo cenną informację dla społeczeństwa, w tym dla środowiska naukowego zajmującego się bankowością, o faktycznej roli tych instytucji we wspieraniu polskiej gospodarki. Wyniki takich badań mogłyby dać odpowiedź na pytanie, czy oczekiwania dotyczące wkładu działających w Polsce banków w kształtowanie zarówno ładu gospodarczego, jak i społecznego są w rzeczywistości spełniane. Celem zaprezentowania syntetycznej miary oceny służebnej roli banków w gospodarce jest też podkreślenie znaczenia omawianej problematyki i zwrócenie uwagi praktyków i teoretyków na potrzebę dyskusji na ten temat oraz poszukiwania rozwiązań korzystnych dla banku i jego wszystkich interesariuszy. Autorzy zdają sobie sprawę, że powyższa propozycja jest kontrowersyjna i z pewnością budzić będzie ogromny sprzeciw i niechęć ze strony banków, w dłuższej perspektywie negatywne nastawienie bankowców i ich uprzedzenia da się jednak przełamać z korzyścią dla obu stron. Obserwacja zmian zachodzących w innych sektorach w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu pozwala mieć nadzieję, że dyskusje na temat służebnej roli banków przerodzą się w rzeczywiste działania o trwałych skutkach dla polskiej gospodarki.

6. Podsumowanie

Zarówno w środowisku teoretyków, jak i praktyków bankowości od dawna toczy się ożywiona dyskusja nad współczesną rolą banków w gospodarce. Bankowcy twardo bronią stanowiska, że wyłącznym celem działalności banków jest kreowanie zysku rozumianego w kategoriach czysto finansowych. Tymczasem zgodnie z koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu przedsiębiorstwa bankowe mają wobec otoczenia, w którym prowadzą działalność, także inne, równie ważne, zobowiązania. Banki jako kluczowi gracze na rynku finansowym nie mogą w swojej działalności abstrahować od potrzeb i interesów Polaków i polskiej gospodarki. Poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy można zmierzyć służebną rolę banków w gospodarce, a jeśli tak, to w jaki sposób, pozostaje pytaniem otwartym. Propozycja autorów tego opracowania ma stać się przyczynkiem do dalszej dyskusji w świecie nauki i praktyki bankowej nad potrzebą eksponowania działalności tych banków, które dążą do maksymalizacji zysku, ale równolegle wspierają realną gospodarkę, przyczyniając się do stabilnego i długotrwałego wzrostu gospodarczego. Służebność banków nie wyklucza ich komercyjnego charakteru. Doroczne rankingi banków społecznie odpowiedzialnych za losy gospodarki mogłyby mieć wiele pozytywnych skutków, nie tylko marketingowych. Uzyskanie Certyfikatu Banku Służącego Polskiej Gospodarce dawałoby nie tylko prestiż, ale także wpływałoby na poprawę wyników finansowych banku. Jest to bowiem sygnał dla klientów, że bank prowadzi politykę wspierającą polskie przedsiębiorstwa, gwarantuje przejrzystość i lojalność oraz wzajemne zaufanie, koncentruje się na utrzymaniu jak najlepszych relacji z klientami, nie wprowadza w błąd i nie wykorzystuje profesjonalizmu swoich pracowników wbrew interesom klienta. Uzyskanie Certyfikatu Banku Służącego Polskiej Gospodarce świadczyłoby o nastawieniu na polskiego klienta (indywidualnego i korporacyjnego) oraz o partnerstwie zapewniającym zyski zarówno całej grupie kapitałowej, jak i społeczeństwu. Znalezienie się banku w pierwszej dziesiątce takiego rankingu byłoby wyraźnym komunikatem społecznym, że bank ten oprócz tego, że realizuje podstawowy cel, kieruje się w swojej działalności ideą solidarności między podmiotami powierzającymi mu pieniądze i podmiotami cierpiącymi na ich niedobór. Byłby to także sygnał dla innych banków, jaką drogę powinny obrać, aby spłacić swój dług wynikający z nadanych im przywilejów względem państwa i społeczeństwa.

Literatura

Bankowość [2013], red. M. Zaleska, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa
Bankowość. Podręcznik akademicki [2004], red. W.L. Jaworski i Z. Zawadzka, Poltext, Warszawa.

Bankowość. Podręcznik dla studentów [1999], red. J. Głuchowski i J. Szambelańczyk, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.

Belka: banki dla gospodarki mają być dobrym sługą, a nie złym panem [2014], „Rzeczpospolita", 12.03.2014, http://www.ekonomia.rp.pl/artykul/1093462-Belka-banki-dla-gospodarki-maja-byc-dobrym-sluga-a-nie-zlym-panem.html (dostęp: 12.03.2014).

Belka: fundusze unijne dla Polski nie skończą się po 2020 roku [2014], „Rzeczpospolita" 24.03.2014, http://www.ekonomia.rp.pl/artykul/1096530-Belka-fundusze-unijne-dla-Polski-nie-skoncza-sie-po-2020-r-.html (dostęp: 24.03.2014).

Carroll A.B. [1991], *The Pyramid of the Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders*, „Business Horizons", July–August, http://dx.doi.org/10.1016/0007-6813(91)90005-G.

Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: „A renewed strategy 2011-14 for CSR" [2011], COM(2011) 681 final, Brussels.

Dobosiewicz Z. [2011], *Bankowość*, PWE, Warszawa.

Elementy finansów i bankowości [2006], red. S. Flejterski i B. Świecka, CeDeWu, Warszawa.

Fichte J.G. [2002], *Powołanie człowieka*, Antyk, Kęty.

Filek J. [2002], *O wolności i odpowiedzialności podmiotu gospodarczego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków

Filek J. [2006], *Społeczna odpowiedzialność biznesu. Tylko moda, czy nowy model prowadzenia działalności gospodarczej*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa.

Friedman E. [1997], *Społeczną odpowiedzialnością biznesu jest pomnażanie zysków* [w:] *Etyka biznesu: z klasyki współczesnej myśli amerykańskiej*, red. L.V. Ryan i J. Sójka, Wydawnictwo „W drodze", Poznań

Gostomski E. [2011], *Narodziny spółdzielczości kredytowej w Europie i rozwój banków spółdzielczych w Polsce* [w:] *Współczesna bankowość spółdzielcza*, red. A. Szelągowska, CeDeWu, Warszawa.

Hefferman S. [2007], *Nowoczesna bankowość*, PWN, Warszawa.

Iwanicz-Drozdowska M., Jaworski W.L., Szelągowska A., Zawadzka Z. [2013], *Bankowość. Instytucje, operacje, zarządzanie*, Poltext, Warszawa.

Jaworski W.L. [2004], *System bankowy i jego otoczenie* [w:] *Bankowość. Podręcznik akademicki*, red. W.L. Jaworski i Z. Zawadzka, Poltext, Warszawa.

Jaworski W.L. [2008], *Uwagi o działalności banków komercyjnych* [w:] *Współczesne finanse*, Wydawnictwo UMK, Toruń.

Jaworski W.L. [2013], *Niewystarczająca rola Narodowego Banku Polskiego w rozwoju polskiej gospodarki*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance", vol. 11, nr 2, part 1, July.

Jaworski W.L. [2014], *Czy system bankowy wspomaga polską gospodarkę narodową?* [w:] *Banki w społecznej gospodarce rynkowej w świetle doświadczeń z kryzysu i stanu rozwoju rynku finansowego*, red. S. Flejterski i A. Gospodarowicz, ZBP, Warszawa.

Jaworski W.L., Krzyżkiewicz Z., Kosiński B. [2002], *Banki. Rynek, operacje, polityka*, Poltext, Warszawa.

Jaworski W.L., Szelągowska A. [2012], *Współczesne wyzwania bankowości centralnej* [w:] *Współczesna bankowość centralna*, red. W.L. Jaworski i A. Szelągowska, CeDeWu, Warszawa.

Kant I. [1972], *Krytyka praktycznego rozumu*, tł. J. Gałecki, PWN, Warszawa.

Korenik D. [2009a], *Odpowiedzialność banku komercyjnego. Próba syntezy*, Difin, Warszawa.
Korenik D. [2009b], *O roli służebnej banków komercyjnych*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław.
Korenik D. [2011], *Refleksja na temat banku społecznie odpowiedzialnego*, „Bezpieczny Bank", nr 3(45).
Korenik D. [2012], *Czy społeczna odpowiedzialność biznesu bankowego to konieczność* [w:] *Eseje o stabilności finansowej*, red. A. Alińska, CeDeWu, Warszawa.
Kuderowicz Z. [1962], *Doktryna moralna młodego Hegla*, PWN, Warszawa.
Leon XIII [1982], *Encyklika o kwestii robotniczej* (*Rerum Novarum*), „Znak", nr 332–334.
Lord E.W. [1926], *Fundamentals of Business Ethics*, Ronald Press, New York.
Łojek S. [2002], *Obrona Nietzschego: rzecz o odpowiedzialności*, Antyk, Warszawa.
Picht G. [1981], *Odwaga utopii*, PIW, Warszawa.
Schelling F.W.J. [1983], *Filozofia sztuki*, PWN, Warszawa.
Szpringer W. [2009], *Społeczna odpowiedzialność banków. Między ochroną konsumenta a osłoną socjalną*, Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, tekst jedn. Dz.U. 2012, poz. 1376 z późn. zm.
Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, tekst jedn. Dz.U. 2013, poz. 672.
Wyrok TK z dnia 17 stycznia 2001 r., K 5/00, OTK 2001, nr 1 poz. 2.
Żukowski M. [2014], *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce powinny być przedmiotem troski państwa i zainteresowania banków* [w:] *Banki w społecznej gospodarce rynkowej w świetle doświadczeń z kryzysu i stanu rozwoju rynku finansowego*, red. S. Flejterski i A. Gospodarowicz, ZBP, Warszawa.

The Ancillary Role of Banks in the Polish Economy

As trustworthy public institutions, banks have played – and will continue to play – a key role in the national economy. Over the centuries they have undergone a constant evolution that has broadened their range of services. They have thus been transformed from typical credit institutions into thriving financial conglomerations doing business throughout the financial market. What is more, they have become institutions whose basic aim is profit maximization. But this purely economic aim has left the more and more frequent calls for banks to take social responsibility for the fortunes of the national economy somewhat obscured. As they are institutions granted public licences they should play an ancillary role in the economy. They are granted the privilege of taking deposits, extending loans and managing clients' money. In return for these privileges they should conduct their business not only for their owners but also for the well-being of the national economy and the prosperity of society. The aim of this paper is therefore to present a synthetic measure of the ancillary role of banks.

Keywords: corporate social responsibility, the social responsibility of banks, the ancillary role of banks, banks vs economy.

Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

10(934)

ISSN 1898-6447
Zesz. Nauk. UEK, 2014; 10 (934): 35–50
DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0934.1003

Sławomir Juszczyk
Rafał Balina
Olaf Kowalski
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Determinanty efektywności banków spółdzielczych w Polsce w latach 2005–2012

Streszczenie

W badaniach autorzy podjęli próbę określenia kluczowych czynników wpływających na efektywność polskich banków spółdzielczych w latach 2005–2012. Badaniami objęto próbę losowo wybranych 124 banków spółdzielczych, które nieprzerwanie prowadziły swoją działalność w okresie badawczym. W trakcie badań określono, z wykorzystaniem modeli danych panelowych, czynniki warunkujące poziom zysku netto, rentowność funduszy własnych, rentowność aktywów ogółem oraz marżę finansową w badanych bankach. Pod uwagę wzięto 20 zmiennych określających sytuację ekonomiczno-finansową banków spółdzielczych, z których 12 okazało się istotnymi. Ważne jest to, że 3 zmienne, tj. kredyty dla sektora rolniczego, depozyty przedsiębiorstw, spółek prywatnych i spółdzielni oraz depozyty przedsiębiorców indywidualnych, były kluczowe niezależnie od przyjętej miary efektywności.

Słowa kluczowe: efektywność, modele, banki spółdzielcze, rentowność funduszy własnych.

1. Wprowadzenie

Banki spółdzielcze w Polsce stanowią część sektora bankowego. W okresie transformacji systemowej podlegały głębokim reformom instytucjonalnym oraz

konkurencji na rynku usług finansowych [Balina, Pochopień i Idasz-Balina 2013]. Koncepcja restrukturyzacji banków spółdzielczych i spółdzielczego sektora bankowego zmieniała się, co pociągnęło za sobą nakłady finansowe zarówno ze środków samych banków, jak i systemu finansowego państwa. Dominowała idea zwiększania bezpieczeństwa banków spółdzielczych, dlatego stymulowano procesy konsolidacyjne, z którymi wiązało się oczekiwanie wyższej efektywności wynikającej m.in. z racjonalizacji struktury organizacyjnej i efektów skali [Jaworski 1997].

Funkcjonowanie banków spółdzielczych ma złożone podstawy teoretyczne, a ich identyfikacja wymaga rozważenia co najmniej dwóch zagadnień. Z jednej strony są to spółdzielnie, specyficzne podmioty z punktu widzenia teorii firmy, z drugiej zaś to banki, czyli instytucje kredytowe [Szambelańczyk 2006]. Oznacza to, że banki spółdzielcze są podmiotami o złożonej charakterystyce, a pełnione przez nie funkcje mają istotny wpływ na ich działalność. Złożoność ta nie pozostaje bez wpływu na efektywność banków spółdzielczych, które w Europie wyraźnie wyróżniają się na tle banków komercyjnych m.in. tym, że w czasie ostatniego kryzysu nie wymagały dokapitalizowania ze strony któregokolwiek państwa członkowskiego Unii Europejskiej [Balina, Kowalski i Różyński 2014]. Jednocześnie Europejski Bank Centralny, obserwując różnorodność modeli biznesowych, wskazuje, że model bankowości spółdzielczej oferuje m.in. korzyści w postaci zwiększonej stabilności finansowej.

Banki spółdzielcze mają szczególne znaczenie dla społeczności, gdyż z jednej strony są pośrednikami między uczestnikami rynku, którzy posiadają nadwyżki finansowe, a tymi, którzy potrzebują tych środków, aby realizować swoje inwestycje [Mikołajczak 1998]. Z drugiej strony są instytucjami, których celem jest zaspokajanie potrzeb spółdzielców, a nie tylko dążenie do osiągania zysków. Dlatego też ważnym warunkiem, który powinien spełniać bank spółdzielczy, jest efektywność działania.

Pojęcie efektywności może być różnie definiowane – jako uzyskanie możliwie najwyższych efektów przy danych nakładach lub uzyskanie oczekiwanych efektów przy możliwie najniższych nakładach [Ušàk 2006].

Zagadnienie efektywności banków spółdzielczych w Polsce w ujęciu mikroekonomicznym jest w dalszym ciągu niewystarczająco rozpoznane zarówno w nauce, jak i w praktyce, m.in. ze względu na utrudniony dostęp do odpowiednich danych. W literaturze przedmiotu dominują ujęcia wynikające ze stosowania klasycznych miar statystyki opisowej (średnie, dynamika, przedziały klasowe) i podstawowych wskaźników finansowych (*ROA*, *ROE*, *C/I*, jakość należności itp.) [Farrel 2008]. Problematyka efektywności banków jest tymczasem bardzo złożona i obejmuje obszary, które są ściśle związane m.in. z działalnością depozytowo-kredytową [Stiroh 2004]. W Polsce banki spółdzielcze, które formą organizacyjną

odpowiadają zarówno instytucjom spółdzielczym, jak i kredytowym, są podmiotami, w których odpowiednie funkcje i tym samym procesy obejmują specyficzną sferę – w pewnym sensie wykraczającą poza typową dla banków komercyjnych [Juszczyk i in. 2014]. Implikuje to konieczność szczególnego rozważenia zagadnienia efektywności działania banków spółdzielczych w kontekście ich specyfiki. Dlatego też za cel główny opracowania przyjęto rozpoznanie czynników warunkujących efektywność polskich banków spółdzielczych.

2. Metodyka badań

Okres badawczy obejmuje lata 2005–2012, tj. począwszy od pierwszego pełnego roku członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Do badań wybrano wszystkie banki spółdzielcze zrzeszone w Spółdzielczej Grupie Bankowej (SGB) według stanu na 1 stycznia 2005 r. Ze względu na zmianę liczby banków spółdzielczych należących do Spółdzielczej Grupy Bankowej w okresie badawczym ostatecznie badaniami objęto 124 banki spółdzielcze, które w latach 2005–2012 nieprzerwanie prowadziły swoją działalność oraz nie podlegały istotnym zmianom organizacyjnym. Banki objęte badaniami stanowiły 82,67% należących do Spółdzielczej Grupy Bankowej. Materiał źródłowy stanowiły sprawozdania finansowe opublikowane w Monitorze Spółdzielczym B, dane statystyczne Komisji Nadzoru Finansowego oraz dane statystyczne Spółdzielczej Grupy Bankowej.

Efektywność badanych banków spółdzielczych rozpatrywano, biorąc pod uwagę: wskaźnik rentowności aktywów ogółem (*ROA*), wskaźnik rentowności kapitału własnego (*ROE*), poziom generowanego wyniku finansowego netto (*ZN*) oraz poziom marży finansowej (*MF*).

W celu określenia czynników wpływających na efektywność banków spółdzielczych w okresie badawczym w pierwszej kolejności wybrano potencjalne zmienne objaśniające efektywność banków spółdzielczych. Wśród wytypowanych zmiennych znalazły się: X_1 – suma bilansowa ogółem (tys. zł), X_2 – fundusze własne banku (tys. zł), X_3 – liczba zatrudnionych (osoby), X_4 – współczynnik wypłacalności (%), X_5 – kredyty ogółem (tys. zł), X_6 – kredyty dla przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni (tys. zł), X_7 – kredyty dla przedsiębiorców indywidualnych (tys. zł), X_8 – kredyty dla osób prywatnych (tys. zł), X_9 – kredyty sektora rolniczego (tys. zł), X_{10} – kredyty dla instytucji niekomercyjnych (tys. zł), X_{11} – depozyty ogółem (tys. zł), X_{12} – depozyty przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni (tys. zł), X_{13} – depozyty przedsiębiorców indywidualnych (tys. zł), X_{14} – depozyty osób prywatnych (tys. zł), X_{15} – depozyty sektora rolniczego (tys. zł), X_{16} – depozyty instytucji niekomercyjnych (tys. zł), X_{17} – środki zgromadzone na rachunkach bieżących przez klientów banku (tys. zł).

W związku z tym w badaniach wykorzystano zbilansowane dane panelowe pochodzące ze 124 banków spółdzielczych z lat 2005–2012 dotyczące 17 zmiennych objaśniających.

Czynniki określające efektywność banków spółdzielczych wybrano z wykorzystaniem modelu panelowego [Pindyck i Rubinfeld 1998, Maddala 2006]. Estymacja modelu panelowego może zostać wykonana za pomocą klasycznej metody najmniejszych kwadratów, w przypadku gdy spełniony był warunek zgodności estymatora klasycznej metody najmniejszych kwadratów dla błędu całkowitego $E(v_{it}) = 0$, $\mathrm{Cov}(V_{it}, x_{it}) = 0$ oraz dla czystego błędu losowego $E(\varepsilon_{it}) = 0$, $\mathrm{Cov}(\varepsilon_{it}, x_{it}) = 0$ dla $i = 1, \ldots, N$, $t = 1, \ldots, T$, a także nie występowała korelacja między efektem indywidualnym μ_i i zmienną objaśniającą x_{it} [Borkowski, Dudek i Szczęsny 2003]. Aby stwierdzić, czy dany model panelowy można było estymować za pomocą klasycznej metody najmniejszych kwadratów, należało zweryfikować hipotezę o istnieniu efektu indywidualnego [Dziechciarz 2003]. Posłużono się przy tym testem Breuscha-Pagana o następujących hipotezach:

$$H_0: \sigma_u^2 = 0,$$
$$H_0: \sigma_u^2 \neq 0.$$

Niech zatem $S_1 = \sum_{t=1}^{T} \left(\sum_{t=1}^{T} u_{it} \right)^2$ oraz $S_2 = \sum_{i=1}^{N} \sum_{t=1}^{T} u_{it}^2$, gdzie u_{it} są resztami z oszacowanego modelu klasyczną metodą najmniejszych kwadratów. Jeżeli dodatkowo składnik losowy ma rozkład normalny oraz dysponujemy dużą liczbą obserwacji, to wówczas statystyka testu Breuscha-Pagana jest następująca: $\lambda = \frac{NT}{2(T-1)} \left(\frac{S_1}{S_2} - 1 \right)^2$ i ma rozkład X^2 z 1 stopniem swobody. Brak podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej oznacza nieistotną zmianę wariancji przy wprowadzeniu efektów indywidualnych, więc dodatnie tych efektów jest zbyteczne, natomiast przyjęcie hipotezy alternatywnej wskazuje zasadność wprowadzenie efektów indywidualnych. W przypadku ich występowania należało rozpatrzyć dwa przypadki: efekty ustalone oraz efekty losowe [Draper i Smith 1998]. W sytuacji gdy w modelu występują efekty ustalone, wówczas model panelowy ma postać:

$$y_{it} = x_{it}\beta + u_i + \varepsilon_{it},$$

gdzie u_i to efekt indywidualny, natomiast ε_{it} to czysty błąd losowy. Ustalone efekty indywidualne eliminowano przez uśrednienie modelu względem czasu. Powyższe równanie przyjmowało wówczas postać:

$$\frac{1}{T}\sum_{t=1}^{T} y_{it} = \frac{1}{T}\sum_{t=1}^{T} x_{it}\beta + \frac{1}{T}\sum_{t=1}^{T} u_i + \frac{1}{T}\sum_{t=1}^{T} \varepsilon_{it},$$

co równoważnie można zapisać jako:

$$\overline{y}_i = \overline{x}_i\beta + u_i + \overline{\varepsilon}_i.$$

Odejmując stronami powyższe dwa równania, otrzymywano:

$$y_{it} - \overline{y}_i = (x_{it} - \overline{x_i})\beta + (\varepsilon_{it} - \overline{\varepsilon_i}).$$

Warto podkreślić, że stały efekt indywidualny u_i został wyeliminowany, a jeśli przyjęto $\tilde{y}_{it} = y_{it} - \overline{y}_i$, $\tilde{x}_{it} = x_{it} - \overline{x}_i$ oraz $\tilde{\varepsilon}_{it} = \varepsilon_{it} - \overline{\varepsilon}_i$, otrzymywano model $\tilde{y}_{it} = \tilde{x}_{it}\beta + \tilde{\varepsilon}_{it}$,, który po oszacowaniu za pomocą klasycznej metody najmniejszych kwadratów dawał estymator parametrów strukturalnych następującej postaci:

$$\hat{\beta}_{FE} = (\tilde{X}^T \overline{X})^{-1} \tilde{X}^T \tilde{y},$$

gdzie:

$\tilde{X}$ – macierz przekształconych zmiennych objaśniających $\tilde{x}_{it}$,

$\tilde{y}$ – wektor przekształconych zmiennych objaśnianych.

Należy podkreślić, że pomijano w tym wypadku sytuację ścisłej egzogeniczności oraz występowania zmiennych, których wartości są stałe w czasie dla wszystkich jednostek w panelu. Następnie wykonywano test na zróżnicowanie wyrazu wolnego, który miał na celu wskazanie uzasadnienia zastosowania estymacji modelu panelowego z ustalonymi efektami.

Drugim rodzajem efektów indywidualnych są efekty losowe, jeśli przyjąć, że efekty indywidualne u_i są zmienną losową. Dodatkowo wiadomo, że zazwyczaj nie są one skorelowane z czystym błędem losowym $\mathrm{Cov}(u_i, \varepsilon_{it}) = 0$, dla $t = 1, \ldots, T$. Łączny błąd losowy, składający się z efektu indywidualnego oraz czystego błędu losowego, $v_{it} = u_i + \varepsilon_{it}$, charakteryzuje się zatem korelacją w tym samym obiekcie, zakłada się natomiast brak korelacji dla różnych obiektów. Taka sytuacja wymagała więc zastosowania uogólnionej metody najmniejszych kwadratów, przy czym uogólniony estymator najmniejszych kwadratów parametrów strukturalnych $\hat{\beta}_{RE}$ ma postać:

$$\hat{\beta}_{RE} = (X^T \Omega X)^{-1} X^T \Omega^{-1} y,$$

gdzie:

X – macierz zmiennych objaśniających,

y – wektor zmiennych objaśniających,

Ω – odwracalna macierz wariancji i kowariancji łącznego błędu losowego:

$$\Omega = Var(v) = \begin{bmatrix} Var(v_1) & \cdots & 0 \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & \cdots & Var(v_N) \end{bmatrix}.$$

Ważnym aspektem jest właściwy wybór między efektami ustalonymi a efektami losowymi. Pomocny przy tym wyborze był test Hausmana, badający występowanie korelacji między zmiennymi objaśniającymi a efektami losowymi. Test ten

pozwolił na sprawdzenie, czy estymatory efektów ustalonych i losowych są zbieżne do tego samego punktu. Założone hipotezy mają postać: $H_0: \mathrm{Cov}(u_i x_{it}) = 0$, przeciwko $H_1: \mathrm{Cov}(u_i x_{it}) \neq 0$. Statystyka służąca weryfikacji określona jest wzorem: $q = \hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE}$ i jest zbieżna do rozkładu X^2 o k stopniach swobody, gdzie k jest liczbą zmiennych objaśniających. Brak podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej wskazuje na zgodność obu estymatorów – dla efektów ustalonych i efektów losowych, przy czym estymator efektów losowych jest bardziej efektywny. Odrzucenie hipotezy zerowej sugerował wybór efektów ustalonych.

3. Czynniki warunkujące poziom zysku netto w badanych bankach spółdzielczych

W pierwszej kolejności dokonano określenia czynników warunkujących zysk netto w badanych bankach spółdzielczych. Model oszacowano z wykorzystaniem modelu panelowego skonstruowanego dla ośmioletniego okresu badawczego. Do oszacowania modelu panelowego użyto uogólnionej metody najmniejszych kwadratów, gdyż test Breuscha-Panga wskazał na istnienie efektów indywidualnych, test Hausmana natomiast wskazał na efekty losowe. Ostateczną postać funkcji regresji przedstawiono w tabeli 1. Przeprowadzone badania wykazały, że na zysk netto w okresie badawczym wpływało 10 zmiennych. Kluczowe dla objaśnienia zysku netto okazały się:

– fundusze własne ogółem,
– liczba zatrudnionych,
– kredyty dla przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni,
– kredyty dla przedsiębiorstw indywidualnych,
– kredyty dla sektora rolniczego,
– kredyty dla instytucji niekomercyjnych,
– depozyty od przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni,
– depozyty od przedsiębiorców indywidualnych,
– depozyty osób prywatnych,
– środki zgromadzone na rachunkach bieżących przez klientów banku.

Przeprowadzona analiza statystyczna wykazała ponadto, że oszacowany model charakteryzował się wysokim współczynnikiem determinacji, co oznaczało, że skonstruowany model wyjaśniał ponad 87,6% zmienności zysku netto badanych banków spółdzielczych w okresie badawczym. Ponadto test F wskazał na nieprzypadkowość zmiennych objaśniających w objaśnianiu zmienności zysku netto. Uwzględniając wyniki testu zmiennych, należy stwierdzić, że było one istotne przy poziomie istotności wynoszącym 0,05, co potwierdza wartość parametru p

dla poszczególnych zmiennych. Co ciekawe, spośród 10 zmiennych, które znalazły się w modelu, 4 okazały się destymulantami tj.:

– liczba zatrudnionych,
– kredyty dla sektora rolniczego,
– depozyty przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni,
– środki zgromadzone na rachunkach bieżących przez klientów banku.

Tabela 1. Model panelowy zysku netto (tys. zł) dla badanych banków spółdzielczych

Zmienne	Współczynnik	Wartość *p*
Const	66,016	0,13242
X_2 – fundusze własne banku (tys. zł)	0,08162	0,00001
X_3 – liczba zatrudnionych (osoby)	–3,85975	0,00001
X_6 – kredyty dla przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni (tys. zł)	0,00927479	0,00001
X_7 – kredyty dla przedsiębiorców indywidualnych (tys. zł)	0,00151364	0,00001
X_9 – kredyty sektora rolniczego (tys. zł)	–0,00808834	0,00001
X_{10} – kredyty dla instytucji niekomercyjnych (tys. zł)	0,00123907	0,00005
X_{12} – depozyty przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni (tys. zł)	–0,0208121	0,00001
X_{13} – depozyty przedsiębiorców indywidualnych (tys. zł)	0,00484394	0,00001
X_{14} – depozyty osób prywatnych (tys. zł)	0,00918628	0,00001
X_{17} – środki zgromadzone na rachunkach bieżących przez klientów banku (tys. zł)	–0,00328501	0,02267
R^2	0,876404	
$F(10; 981; 0,05)$	695,6145	
Statystyka testu Breuscha-Pagana	33,1666	
Statystyka testu Hausmana	20,128	

Źródło: badania własne.

Może to wskazywać, że w okresie badawczym w badanej grupie banków spółdzielczych przyrost zatrudnienia o jedną osobę powodował spadek zysku netto, przy innych czynnikach niezmienionych, o blisko 3,86 tys. zł[1]. Przyrost o 1 tys. zł kredytów dla sektora rolniczego powodował spadek zysku netto o ponad 8 zł.

[1] W dalszej części artykułu interpretacja współczynników regresji oszacowanych modeli panelowych informuje o przyroście/spadku przeciętnym. Dodatkowo interpretacja zawiera założenie o niezmienności pozostałych czynników.

Mógł to być wynik tego, że banki spółdzielcze w dużej mierze udzielały podmiotom rolniczym kredytów na preferencyjnych warunkach, co mimo rekompensat od instytucji rządowych nie przysparzało bankowi w tym czasie oczekiwanych korzyści finansowych. W przypadku wzrostu depozytów przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni o 1 tys. zł następował spadek zysku netto o ponad 20 zł. Oznacza to, że oferta skierowana do tej grupy klientów badanych banków spółdzielczych była zbyt droga dla banków.

Wzrost o 1 tys. zł zmiennej określonej jako środki zgromadzone na rachunku bieżącym przez klientów banków powodował spadek zysku netto o ponad 3 zł. Pozostałe sześć zmiennych charakteryzowało się dodatnim współczynnikiem regresji, co oznacza, że ich wzrost o 1 tys. zł powodował przyrost zysku netto o ponad 81 zł dla funduszy własnych ogółem, o ponad 9 zł w przypadku kredytów dla przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni, o 1,5 zł w przypadku kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych, o ponad 1,2 zł w przypadku kredytów dla instytucji niekomercyjnych, o blisko 5 zł w przypadku depozytów przedsiębiorców indywidualnych i o ponad 9 zł w przypadku depozytów osób prywatnych.

4. Czynniki kształtujące poziom ROE w badanych bankach spółdzielczych

W dalszym etapie badań określono czynniki warunkujące poziom rentowności funduszy własnych w badanych bankach spółdzielczych. Do oszacowania funkcji regresji wykorzystano uogólnioną metodę najmniejszych kwadratów, co było następstwem występowania w modelu losowego efektu indywidualnego. W ostatecznym modelu znalazły się następujące zmienne:

– liczba zatrudnionych,
– współczynnik wypłacalności,
– kredyty sektora rolniczego,
– kredyty dla instytucji niekomercyjnych,
– depozyty przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni,
– depozyty przedsiębiorców indywidualnych.

Biorąc pod uwagę wartość *p* oszacowaną dla poszczególnych zmiennych i przyjęty poziom istotności wynoszący 0,05, stwierdzono, że zmienne te były istotne dla objaśnienia zmienności *ROE*. Spośród kluczowych zmiennych wpływających na poziom rentowności funduszy własnych badanych banków spółdzielczych 4 zmienne były destymulantami. Wzrost zatrudnienia o 1 powodował spadek *ROE* o ponad 0,3 punktu procentowego, wzrost współczynnika wypłacalności o 1 punkt procentowy przyczyniał się do spadku *ROE* o ponad 0,14 punktu procentowego.

Tabela 2. Model panelowy *ROE* (%) dla badanych banków spółdzielczych

Zmienna	Współczynnik	Wartość *p*
Const	17,8603	0,00001
X_3 – liczba zatrudnionych (osoby)	–0,0302294	0,00096
X_4 – współczynnik wypłacalności (%)	–0,144035	0,00031
X_9 – kredyty sektora rolniczego (tys. zł)	0,0000309379	0,00990
X_{10} – kredyty dla instytucji niekomercyjnych (tys. zł)	0,000822869	0,00860
X_{12} – depozyty przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni (tys. zł)	–0,000114922	0,01139
X_{13} – depozyty przedsiębiorców indywidualnych (tys. zł)	–0,000167429	0,00001
R^2	0,857717	
$F(7, 984)$	8,610286	
Statystyka testu Breuscha-Pagana	69,8707	
Statystyka testu Hausmana	9,79875	

Źródło: badania własne.

Dodatkowo przyrost depozytów przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni i depozytów przedsiębiorców indywidualnych przyczyniał się do spadku *ROE* odpowiednio o ponad 0,11 zł dla X_{12} oraz o ponad 0,16 zł dla zmiennej X_{13}. Pozostałe dwie zmienne określające poziom kredytów dla sektora rolniczego oraz dla instytucji niekomercyjnych były stymulantami, czyli ich przyrost o 1 tys. zł powodował odpowiednio przyrost *ROE* o pond 0,03 i 0,8 punktu procentowego.

5. Czynniki kształtujące poziom ROA w badanych bankach spółdzielczych

Kolejnym badanym zagadnieniem było określenie kluczowych czynników warunkujących stopę zwrotu z aktywów ogółem badanych banków spółdzielczych. Przeprowadzona analiza statystyczna wykazała, że najlepszą metodą estymacji modelu panelowego *ROA* w okresie badawczym była uogólniona metoda najmniejszych kwadratów – wynikało to z testu Breuscha-Pagana i testu Hausmana, które wskazały na występowanie losowego efektu indywidualnego. Ponadto zestawienie poziomu istotności na poziomie 0,05 z wartością *p* oszacowaną dla poszczególnych zmiennych wskazało na ich statystyczną istotność. Przeprowadzono również ocenę stopnia dopasowania oszacowanego modelu do danych i na jej podstawie stwierdzono, że oszacowana funkcja regresji rentowności aktywów ogółem badanych banków w latach 2005–2012 wyjaśniała ponad 77% zmienności zmiennej

objaśnianej. Ponadto test Fishera-Snedecora wykazał, że zmienne w modelu były nieprzypadkowe. W oszacowanym modelu panelowym rentowności aktywów własnych badanych banków spółdzielczych znalazło się 9 zmiennych, wśród których 3 były stymulantami:

– fundusz własne banku,
– kredyty dla osób prywatnych,
– kredyty sektora rolniczego.

Pozostałe 6 zmiennych charakteryzowało się ujemnym współczynnikiem regresji, tj.:

– liczba zatrudnionych,
– współczynnik wypłacalności,
– depozyty przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni,
– depozyty przedsiębiorców indywidualnych,
– depozyty osób prywatnych,
– środki zgromadzone na rachunku bieżącym przez klientów banku.

Na podstawie wyników badań przedstawionych w tabeli 3 można było stwierdzić, że *ceteris paribus* przyrost funduszy własnych o 1 tys. zł powodował wzrost *ROA* o ponad 0,02 punktu procentowego. W przypadku przyrostu o 1 tys. zł kredytów dla osób prywatnych i kredytów dla sektora rolniczego stwierdzono zwiększenie się *ROA* odpowiednio o ponad 0,006 i 0,005 punktu procentowego. Oznacza to, że w przypadku zarządzania bankiem spółdzielczym oraz chęci zwiększania *ROA* ważne jest zwracanie szczególnej uwagi na poziom funduszy własnych oraz skupianie swojej działalności kredytowej na osobach prywatnych oraz podmiotach sektora rolniczego, które przynoszą stosunkowo wysokie korzyści bankom.

W oszacowanym modelu rentowności aktywów ogółem badanych banków spółdzielczych w latach 2005–2012 znalazły się także inne zmienne, wśród których należy zwrócić uwagę na liczbę zatrudnionych, która wpływała ujemnie na wartość uzyskiwanego *ROA*. Jak wynika z oszacowanego modelu, wzrost zatrudnienia o jedną osobę powodował spadek *ROA* o ponad 0,002 punktu procentowego, co może świadczyć o tym, że zatrudnienie w bankach spółdzielczych jest już na wysokim poziomie i zwiększenie zatrudnienia nie przekłada się na wzrost wydajności pracy. W związku z tym banki spółdzielcze, podejmując decyzje o zatrudnieniu nowych pracowników, powinny bardzo dokładnie przeanalizować, czy istnieje taka potrzeba.

Następną zmienną, która znalazła się w modelu panelowym, jest współczynnik wypłacalności, który charakteryzował się ujemnym wpływem na rentowność funduszy własnych badanych banków. Oznacza to, że wzrost współczynnika wypłacalności o 1 punkt procentowy powodował spadek rentowności aktywów ogółem o blisko 0,0035 punktu procentowego. Może to być wynik tego, że w większości

przypadków banki spółdzielcze dążą do obniżania współczynnika wypłacalności przy jednoczesnym zachowaniu jego bezpiecznego poziomu, gdyż na ogół pozwala to na uzyskiwanie większej efektywności.

Tabela 3. Model panelowy *ROA* (%) dla badanych banków spółdzielczych

Zmienna	Współczynnik	Wartość *p*
Const	0,997118	0,00001
X_2 – fundusze własne banku (tys. zł)	0,000021199	0,00088
X_3 – liczba zatrudnionych (osoby)	–0,0023745	0,00461
X_4 – współczynnik wypłacalności (%)	–0,00344878	0,00001
X_8 – kredyty dla osób prywatnych (tys. zł)	0,00000432238	0,03122
X_9 – kredyty sektora rolniczego (tys. zł)	0,00000614385	0,00001
X_{12} – depozyty przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni (tys. zł)	–0,00000505451	0,00402
X_{13} – depozyty przedsiębiorców indywidualnych (tys. zł)	–0,0000112848	0,02559
X_{14} – depozyty osób prywatnych (tys. zł)	–0,00000205455	0,04114
X_{17} – środki zgromadzone na rachunkach bieżących przez klientów banku (tys. zł)	–0,00000601799	0,00001
R^2	0,773618	
$F(9, 982)$	122,92354	
Statystyka testu Breuscha-Pagana	128,483	
Statystyka testu Hausmana	20,1884	

Źródło: badania własne.

Istotne jest to, że przyrost depozytów pochodzących od przedsiębiorstw i spółek prywatnych, przedsiębiorców indywidualnych, osób prywatnych oraz środków zgromadzonych na rachunkach bieżących klientów banków powodował spadek rentowności aktywów ogółem.

6. Czynniki kształtujące poziom marży finansowej w bankach spółdzielczych

W ostatnim etapie badań ustalono kluczowe czynniki wpływające na poziom marży finansowej uzyskiwanej w okresie badawczym przez banki spółdzielcze. Do ich wyznaczenia wykorzystano, tak jak w poprzednich przypadkach, uogólnioną metodę najmniejszych kwadratów, która pozwoliła na szacowanie modelu panelowego przy występowaniu indywidualnych efektów ustalonych. Uwzględ-

nienie wartości *p* i poziomu istotności wynoszącego 0,05 wskazało na istotność zmiennych w oszacowanym modelu panelowym. W tabeli 4 przedstawiono wyniki estymacji modelu panelowego marży finansowej dla badanych banków.

Z badań wynika, że oszacowany model charakteryzował się wysokim stopniem dopasowania do danych, gdyż współczynnik determinacji modelu wyniósł ponad 85%. W modelu znalazło się 10 zmiennych:

– fundusze własne banku,
– liczba zatrudnionych,
– współczynnik wypłacalności,
– trzy zmienne określające poziom udzielonych kredytów,
– trzy zmienne określające wysokość zgromadzonych depozytów,
– jedna zmienna odnosząca się do środków zgromadzonych na rachunkach bieżących przez klientów banku.

Tabela 4. Model panelowy marży finansowej (%) dla badanych banków spółdzielczych

Zmienna	Współczynnik	Wartość *p*
Const	4,11658	0,00001
X_2 – fundusze własne banku (tys. zł)	0,000168294	0,00001
X_3 – liczba zatrudnionych (osoby)	–0,0319325	0,00001
X_4 – współczynnik wypłacalności (%)	–0,0435926	0,01829
X_6 – kredyty dla przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni (tys. zł)	0,0000194568	0,00033
X_8 – kredyty dla osób prywatnych (tys. zł)	0,0000281245	0,00076
X_9 – kredyty sektora rolniczego (tys. zł)	0,0000241649	0,00001
X_{12} – depozyty przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni (tys. zł)	–0,0000189706	0,01855
X_{13} – depozyty przedsiębiorców indywidualnych (tys. zł)	0,000118014	0,00001
X_{14} – depozyty osób prywatnych (tys. zł)	–0,000016971	0,00020
X_{17} – środki zgromadzone na rachunkach bieżących przez klientów banku (tys. zł)	–0,0000507018	0,00001
R^2	0,853437	
$F(10, 981)$	53,62543	
Statystyka testu Breuscha-Pagana	0,355208	
Statystyka testu Hausmana	130,46	

Źródło: badania własne.

Co ciekawe, na podstawie oszacowanego modelu *ceteris paribus* można było stwierdzić, że przyrost funduszy własnych banku o 1 mln zł wiązał się ze wzrostem marży finansowej o 0,16 punktu procentowego. Przyrost kredytów

dla przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni, kredytów dla osób prywatnych oraz kredytów sektora rolniczego również powodował zwiększanie się marży finansowej banków spółdzielczych. W przypadku takich zmiennych jak liczba zatrudnionych i współczynnik wypłacalności stwierdzono ujemny współczynnik regresji, co oznacza, że ich wzrost przyczyniał się do zmniejszania się marży finansowej, ponieważ wzrost współczynnika wypłacalności przyczyniał się do niewykorzystania posiadanej bazy kapitałowej. Z drugiej strony zwiększanie zatrudnienia także nie przynosiło wystarczających korzyści.

W przypadku pozostałych zmiennych dotyczących depozytów i środków na rachunkach bieżących klientów banku stwierdzono ujemny wpływ na poziom marży finansowej banków spółdzielczych.

Tabela 5. Zestawienie zmiennych określających poszczególne rodzaje efektywności banków spółdzielczych w okresie badawczym

Zmienna	Zysk netto	*ROE*	*ROA*	Marża finansowa
X_2 – fundusze własne banku (tys. zł)	tak	–	tak	tak
X_3 – liczba zatrudnionych (osoby)	tak	tak	tak	tak
X_4 – współczynnik wypłacalności (%)	–	tak	tak	tak
X_6 – kredyty dla przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni (tys. zł)	tak	–	–	tak
X_7 – kredyty dla przedsiębiorców indywidualnych (tys. zł)	tak	–	–	–
X_8 – kredyty dla osób prywatnych (tys. zł)	–	–	tak	tak
X_9 – kredyty sektora rolniczego (tys. zł)	tak	tak	tak	tak
X_{10} – kredyty dla instytucji niekomercyjnych (tys. zł)	tak	tak	–	–
X_{12} – depozyty przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni (tys. zł)	tak	tak	tak	tak
X_{13} – depozyty przedsiębiorców indywidualnych (tys. zł)	tak	tak	tak	tak
X_{14} – depozyty osób prywatnych (tys. zł)	tak	–	tak	tak
X_{17} – środki zgromadzone na rachunkach bieżących przez klientów banku (tys. zł)	tak	–	tak	tak

Źródło: badania własne.

W tabeli 5 przedstawiono podsumowanie dotyczące czynników wpływających na poszczególne miary efektywności przyjęte w badaniach. W oszacowanych modelach wykorzystano łącznie 12 zmiennych, przy czym najwięcej zmiennych było istotnych w przypadku określania poziomu zysku netto. Najmniej zmiennych

natomiast, biorąc pod uwagę oszacowane modele panelowe, oddziaływało na poziom rentowności funduszy własnych banków spółdzielczych. W przypadku zmienności *ROA* ustalono 9, a w odniesieniu do marży finansowej 10 zmiennych. Ważne jest to, że niezależnie do przyjętej miary efektywności we wszystkich oszacowanych modelach znalazły się 4 zmienne, tj.:

– liczba zatrudnionych,
– kredyty dla sektora rolniczego,
– depozyty przedsiębiorstw i spółek prywatnych oraz spółdzielni,
– depozyty od przedsiębiorców indywidualnych.

Co ciekawe i ważne, liczba zatrudnionych i poziom depozytów od przedsiębiorstw i spółek prywatnych we wszystkich modelach charakteryzowały się ujemnym współczynnikiem regresji. Wskazuje to na konieczność zwrócenia na nie uwagi, ponieważ przyczyniają się one do zmniejszania efektywności banków spółdzielczych. Istotne jest również to, że 4 zmienne, tj.: fundusze własne banku, współczynnik wypłacalności, depozyty osób prywatnych oraz środki zgromadzone na rachunkach bieżących przez klientów, znalazły się w trzech na cztery oszacowane modele, co wskazuje na ich duże znaczenie dla badanych banków spółdzielczych.

7. Podsumowanie

Przeprowadzone badania wykazały, że kluczowymi czynnikami wpływającymi na poziom generowanego zysku netto przez badane banki spółdzielcze były: fundusze własne, liczba zatrudnionych, współczynnik wypłacalności, kredyty dla przedsiębiorstw, spółek prywatnych i spółdzielni, kredyty dla przedsiębiorców indywidualnych, kredyty dla sektora rolniczego, kredyty dla instytucji niekomercyjnych, depozyty przedsiębiorstw, spółek prywatnych i spółdzielni, depozyty przedsiębiorstw indywidualnych, depozyty osób prywatnych oraz środki zgromadzone na rachunkach bieżących przez klientów banków. Świadczy to o tym, że banki spółdzielcze w porównaniu z bankami komercyjnymi prowadzą mniej ryzykowną działalność – ograniczają się na ogół do tradycyjnych usług bankowych.

W przypadku badanych banków spółdzielczych stwierdzono, że na rentowność ich funduszy własnych kluczowy wpływ miały następujące zmienne: liczba zatrudnionych, współczynnik wypłacalności, kredyty sektora rolniczego, kredyty instytucji niekomercyjnych, depozyty przedsiębiorstw, spółek prywatnych i spółdzielni oraz depozyty przedsiębiorców indywidualnych. Ponadto stwierdzono, że z sześciu zmiennych kluczowych dla *ROE* tylko kredyty sektora rolniczego i kredyty dla instytucji niekomercyjnych charakteryzowały się dodatnim wpływem. Może to oznaczać, że zmienne te są ważne dla badanych banków, jeśli

chodzi o zarządzanie ich funduszami, a w konsekwencji efektywnością banków spółdzielczych.

Na podstawie badań stwierdzono również, że spośród zmiennych wpływających na poziom rentowności aktywów ogółem oraz marży finansowej kluczowe były następujące zmienne: fundusze własne banku, liczba zatrudnionych, współczynnik wypłacalności, kredyty dla osób prywatnych, kredyty sektora rolniczego, depozyty przedsiębiorstw i spółek prywatnych, depozyty przedsiębiorstw indywidualnych oraz środki zgromadzone na rachunkach bieżących klientów banków. Może to oznaczać, że w przypadku dążenia do uzyskiwania jak największej efektywności w tym zakresie banki spółdzielcze powinny zwracać uwagę na te zmienne, gdyż są one silnie związane z *ROE* i marżą finansową.

Badania wykazały ponadto, że niezależnie do tego, jaką miarą efektywności kieruje się bank przy podejmowaniu decyzji, ważne jest, aby zwracać szczególną uwagę na poziom funduszy własnych, liczbę zatrudnionych, współczynnik wypłacalności, kredyty dla sektora rolniczego, depozyty od przedsiębiorstw i spółek prywatnych, depozyty osób prywatnych oraz środki zgromadzone na rachunkach bieżących klientów, gdyż te zmienne występowały w co najmniej trzech na cztery oszacowane modele charakteryzujące efektywność badanych banków. Zarządzanie nimi jest szczególne ważne, ponieważ od tego, jak będą się one kształtować, zależy efektywność banku, a w konsekwencji jego kondycja finansowa.

Literatura

Balina R., Kowalski O., Różyński J. [2014], *Effective Management of Own Funds in Polish Cooperative Banks*, „Chinese Business Review" 2014, vol. 13, nr 3.

Balina R., Pochopień J., Idasz-Balina M. [2013], *Zadania banków zrzeszających i ich znaczenie w opinii zarządzających bankami spółdzielczymi*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas: Zarządzanie, nr 2.

Borkowski B., Dudek H., Szczęsny W. [2003], *Ekonometria. Wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Draper N.R., Smith H. [1998], *Applied Regression Analysis*, John Wiley and Sons, New York.

Dziechciarz J. [2003], *Ekonometria. Metody, przykłady, zadania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.

Farrel M.J. [2008], *The Measurement of Productive Efficiency*, „Journal of the Royal Statistical Society", nr 120.

Jaworski W.L. [1997], *Bankowość – podstawowe założenia*, Poltext, Warszawa.

Juszczyk S., Balina R., Stola E., Różyński J. [2014], *Fundusze udziałowe kluczowym narzędziem rozwoju bankowości spółdzielczej w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego: Finanse. Rynki Finansowe. Ubezpieczenia, nr 802(65).

Maddala G.S. [2006], *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Mikołajczak R. [1998], *Bankowy sektor spółdzielczy wczoraj i dziś*, Rocznik Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, nr 3–4.

Pindyck R.S., Rubinfeld D.L. [1998], *Econometric Models and Economic Forecasts*, McGraw-Hill, Boston.
Stiroh K. [2004], *Diversification in Banking: Is Noninterest Income the Answer?*, „Journal of Money, Credit and Banking", nr 36.
Szambelańczyk J. [2006], *Banki spółdzielcze w Polsce w procesach zmian systemowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
Ušàk M. [2006], *Grupowanie, zrzeszanie i łączenie się banków* [w:] *Prawo bankowe w zarysie*, red. E. Fojcik-Mastalska, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.

Efficiency Determinants of Cooperative Banks in Poland in 2005–2012

The study attempts to identify the key factors affecting the efficiency of Polish cooperative banks in 2005–2012. The study included 124 randomly selected cooperative banks in operation in the period studied. Factors determining the level of net profit, return on equity, return on total assets and financial margin were examined at the banks surveyed. Twenty variables that could determine the economic and financial situation of cooperative banks were first considered. Of these, twelve turned out to be relevant. It is important that the three key variables were independent of the adopted measures of efficiency, that is, loans to the agricultural sector, the deposits of enterprises, private companies and cooperatives, and the deposits of individual entrepreneurs.

Keywords: efficiency, models, cooperative banks, return on equity.

Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

10(934)

ISSN 1898-6447
Zesz. Nauk. UEK, 2014; 10 (934): 51–63
DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0934.1004

Monika Klimontowicz
Katedra Bankowości i Rynków Finansowych
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Wiedza organizacyjna a konkurencyjność banku

Streszczenie

Zmiany zachodzące w otoczeniu oraz trwający od kilku lat kryzys tworzą coraz trudniejsze warunki funkcjonowania banków. Konkurencja na rynku usług bankowych coraz częściej ma charakter hiperkonkurencji, nazywanej również konkurencją wirtualną. W rezultacie trwały rozwój banku oraz zwiększanie jego konkurencyjności są obecnie nierozerwalnie związane z umiejętnością elastycznego reagowania na zmiany dokonujące się w otoczeniu rynkowym oraz twórczego wykorzystania posiadanych zasobów i doświadczenia. Wynikiem procesu obserwacji, doświadczenia i uczenia się jest wiedza organizacyjna umożliwiająca wyciąganie wniosków z zebranych doświadczeń, rozwój umiejętności, rozwiązywanie problemów, tworzenie kluczowych kompetencji i stawianie czoła nowym wyzwaniom formułowanym przez rynek i klientów.

Artykuł przedstawia znaczenie wiedzy organizacyjnej w procesie budowy konkurencyjności banku. Rozważania teoretyczne zostały wzbogacone o opinie menedżerów i klientów banków uzyskane w badaniach empirycznych.

Słowa kluczowe: wiedza organizacyjna, kapitał intelektualny, konkurencyjność banku, modele biznesowe banków.

1. Wprowadzenie

Dynamika zmian w otoczeniu oraz trwający od kilku lat kryzys tworzą coraz trudniejsze warunki funkcjonowania banków. Wśród zmian, które obserwujemy na rynku usług bankowych, kluczowe znaczenie mają: wzrost presji

konkurencyjnej ze strony różnorodnych instytucji finansowych, a co za tym idzie – zmniejszanie się znaczenia banków jako tradycyjnych pośredników finansowych, internacjonalizacja i globalizacja, pojawienie się nowych usług, zmiana zachowań klientów i ich oczekiwań oraz postęp technologiczny. Konkurencja na rynku usług bankowych coraz częściej ma charakter hiperkonkurencji, nazywanej również konkurencją wirtualną. Charakterystyczne dla niej są: duża liczba dostawców, zmienność i względność barier wejścia na rynek, zjawisko *mass customization*[1], przejrzystość rynku (dzięki wykorzystaniu handlu internetowego i internetowych wyszukiwarek) oraz duża zmienność upodobań konsumenta. Wszechobecnej globalizacji sprzyja trend suwerenności konsumenckiej. W rezultacie trwały rozwój banku oraz zwiększanie jego konkurencyjności są obecnie nierozerwalnie związane z umiejętnością elastycznego reagowania na zmiany dokonujące się w otoczeniu rynkowym oraz twórczego wykorzystania posiadanych zasobów i doświadczenia. Te banki, które nie potrafią całkowicie ukierunkować się na klienta, nie mają szans na przetrwanie w warunkach współczesnej konkurencji. Wynikiem procesu obserwacji, doświadczenia i uczenia się jest wiedza organizacyjna, niezbędna w poszukiwaniu nowych dróg działania sprzyjających długofalowym perspektywom rozwoju.

Artykuł przedstawia znaczenie wiedzy organizacyjnej w procesie budowy konkurencyjności banku. Rozważania teoretyczne wzbogacone zostały o opinie menedżerów i klientów banków uzyskane w wyniku badań empirycznych.

2. Wiedza organizacyjna jako zasób strategiczny banku

Sukces banku zależy w ogromnym stopniu od koncepcyjnej zdolności do osiągania dochodów i budowania potencjału konkurencyjnego w przyszłości. W gospodarce, w której jedyną pewną rzeczą jest niepewność, niezawodnym źródłem długotrwałej przewagi konkurencyjnej jest wiedza [Zaborowska 2009, s. 70; Buczko 2011, s. 136–146]. Co do tego, że kwalifikacje i doświadczenie oraz wiedza o potrzebach klientów, konkurentach i własnej pozycji na rynku ma dla różnych aspektów konkurencyjności zasadnicze znaczenie, zgadzają się dziś niemal wszyscy, bez względu na przyjęty podział źródeł czy przewag konkurencyjnych [*Kapitał ludzki…* 2003, s. 87].

[1] Zindywidualizowana produkcja masowa uwzględniająca indywidualne potrzeby klienta w cenach przybliżonych do produktu masowego, co w przypadku usług finansowych oznacza personalizowanie nie tylko skomplikowanych produktów czy produktów przeznaczonych dla wybranych segmentów klientów zamożnych, ale również produktów standardowych. Personalizacja usług finansowych może dotyczyć zarówno samego produktu, jak i sposobu/miejsca świadczenia usługi finansowej.

Z pojęciem wiedzy można spotkać się w różnych dyscyplinach nauki, m.in. w filozofii[2], psychologii[3] czy ekonomii[4]. Ogólnie można przyjąć, że wiedza to zgromadzone (zakumulowane) i w odpowiedni sposób usystematyzowane informacje. Jest rezultatem procesu myślenia, w którym następuje połączenie informacji ze zrozumieniem, w jaki sposób można je wykorzystać. W takim znaczeniu wiedza prezentuje zdolności człowieka do interpretowania informacji przez nadawanie jej znaczenia. Stanowi elastyczną i dynamiczną substancję niematerialną, powstającą w efekcie myślowego przetwarzania informacji posiadanych przez człowieka i uzyskanych z otoczenia. Członkowie organizacji, opierając się na wiedzy, dostosowują systemy organizacji w celu wypracowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa [Jabłoński 2009, s. 15–17; Oleksyn 2010, s. 43–47]. Wielu autorów podkreśla, że obecnie warunkiem przetrwania w szybko zmieniającym się, niestabilnym i wysoce konkurencyjnym otoczeniu jest umiejętność rozwijania potencjału zasobów ludzkich w zakresie tworzenia i efektywnego wykorzystania wiedzy organizacyjnej [Carneiro 2007, s. 51–57; Luoma 2000, s. 769–790; Souza Freitas, Jabobour i Santos 2011, s. 226–234]. Wykorzystanie jakichkolwiek innych zasobów strategicznych wymaga bowiem wcześniejszego zaangażowania kapitału ludzkiego w procesach badawczo-rozwojowych, generowania kreatywnych rozwiązań czy tworzenia planów i strategii [Urbanek 2011, s. 40].

Wiedzę organizacyjną współczesnego przedsiębiorstwa można scharakteryzować według trzech dominujących podejść: procesowego, zasobowego i społecznego (zob. tabela 1).

Wiedza organizacyjna oparta na podejściu procesowym, zwanym także praktycznym, odnosi się do zbioru określonych danych albo informacji umieszczonych w bazach komputerowych dostępnych dla członków organizacji. Wiąże się z tzw. mapami wiedzy, ilustrującymi: wewnętrzne i zewnętrzne źródła jej pochodzenia, miejsce (procesy, systemy, struktury) stosowania, sposoby kodyfikowania oraz ścieżki dostępu dla poszczególnych członków organizacji. W tym podejściu

[2] Platońskie pojęcie wiedzy stanowi podstawę definiowania tego pojęcia przez zachodnich filozofów. Według Platona wiedza to uzasadnione i prawdziwe przekonania związane z uniwersalnymi obiektami. W takim rozumieniu obejmuje ona wytwór społecznego wysiłku i myślowej działalności człowieka, uporządkowane przez doświadczenia, procesy komunikowania i wnioskowania.

[3] Psychologowie traktują wiedzę jako dziedzinę poznania opartą na zmysłach i intelekcie oraz analizują ją w szerokim i wąskim ujęciu. W pierwszym przypadku wiedza stanowi ogół treści utrwalonych w ludzkim umyśle w wyniku kumulowania doświadczeń oraz uczenia się. Natomiast w drugim przypadku wiedza stanowi osobisty stan poznania człowieka w wyniku oddziaływania na niego obiektywnej rzeczywistości. W obu ujęciach źródłami wiedzy są procesy myślenia i zdobyte doświadczenia.

[4] W ekonomii wiedza utożsamiana jest m.in. z kapitałem ludzkim, wydatkami na badania i rozwój, technologiami determinującymi wzrost firm i gospodarek czy modelami i teoriami w ramach endogenicznych teorii wzrostu.

wiedza opiera się na procesach informacyjnych zachodzących wewnątrz organizacji oraz technologiach informacyjno-komunikacyjnych [Mikuła, Pietruszka-Ortyl i Potocki 2002, s. 76–77]. Rozwój wiedzy stymulowany jest przez zbiorowe działania pracowników, w czym szczególną rolę odgrywają menedżerowie wyższego szczebla. Prawdopodobieństwo udanego transferu i wykorzystania, a w konsekwencji wzbogacenia i rozwoju wiedzy zależy bowiem od statusu osoby przekazującej wiedzę. Im status ten jest wyższy, tym większe są szanse na udany transfer wiedzy oraz większa pewność, że przekazywana wiedza zostanie przyjęta i zaakceptowana [Jabłoński 2009, s. 23].

Tabela 1. Wiedza organizacyjna w podejściu procesowym, zasobowym i społecznym

Czynniki opisu	Podejście		
	procesowe	zasobowe	społeczne
Prezentacja wiedzy	Zbiory danych i informacji w bazach komputerowych mapy wiedzy	Kluczowe kompetencje organizacji	Wiedza formalna
Źródła wiedzy	Wewnętrzne: – własne ośrodki badawcze – uniwersytety firmowe – treningi i szkolenia Zewnętrzne: – kupno wiedzy bezpośrednio lub pośrednio przez nabycie innej firmy lub przejęcie jej kluczowych pracowników – wynajęcie ekspertów – tworzenie lub wynajmowanie jednostek wywiadu gospodarczego – wspieranie ośrodków naukowych i korzystanie z opracowanych w nich rozwiązań	Wewnętrzne: – systemy zarządzania, wiedza i umiejętności pracownicze – normy i wartości – implementacja i integracja nowych narzędzi i technologii – eksperymentowanie – wspólne rozwiązywanie problemów Zewnętrzne: – importowanie wiedzy – poziome i pionowe formy współpracy z innymi podmiotami rynku	Transformacja wiedzy cichej w formalną: – socjalizacja – eksternalizacja – łączenie – internalizacja
Fundament rozwoju	Procesy informacyjne	Procesy informacyjne przebiegające wokół „wiązki” zasobów partnerów biznesowych	Interakcje i procesy społeczne

Źródło: [Jabłoński 2009, s. 62].

Natomiast w podejściu zasobowym wiedza jest związana zarówno z wnętrzem (implementacja i integracja nowych narzędzi i technologii), jak i otoczeniem organizacji (importowanie wiedzy). Dotyczy ona bieżącej działalności organizacji; silnie akcentuje się jej adekwatność do przyszłych zamierzeń przedsiębiorstwa. W świetle podejścia zasobowego wiedza jest zintegrowana i odwzorowana w kluczowych kompetencjach organizacji. W rozwoju wiedzy, również i w tym podejściu, menedżerowie wyższego szczebla odgrywają kluczową rolę.

Podejścia procesowe i zasobowe opierają wiedzę organizacyjną na skomputeryzowanych systemach informatycznych, co w praktyce okazuje się niewystarczające. Technologia informacyjno-komunikacyjna jest bowiem tylko jednym z wielu czynników determinujących efektywność wykorzystywania wiedzy w organizacji. Niebagatelne znaczenie w tym zakresie mają społeczne aspekty wiedzy. Podejście społeczne różni się od podejścia procesowego i zasobowego w trzech zasadniczych kwestiach [Jabłoński 2009, s. 25]:

– wiedzy nie postrzega się wyłącznie jako zbioru określonych danych i informacji, ale włącza do niej także emocje, wartości i przeczucia,

– zakłada się, że poza przechowywaniem, transferem i wykorzystywaniem wiedzy organizacje powinny same ją kreować, angażując w to wszystkich pracowników,

– szczególną rolę w procesie rozwoju wiedzy odgrywają menedżerowie średniego szczebla.

Podejście społeczne, zwane również japońskim, opiera się na dwóch rodzajach wiedzy [Hejduk 2005, s. 5–14; Zaborowska 2009, s. 72]:

– wiedzy jawnej (*explicit knowledge*), która jest sformalizowana i przekazywana w postaci dokumentów, danych, raportów, wykresów, tabel itp.,

– wiedzy ukrytej/cichej (*tacit knowledge*), która znajduje się w posiadaniu pracowników i zazwyczaj nie przybiera sformalizowanej, teoretycznej i praktycznej postaci; wiedza ta jest pochodną indywidualnych umiejętności, doświadczeń, przekonań, intuicji i zachowań pracowników organizacji i jest często nabywana w sposób niezauważalny wraz z doświadczeniem zawodowym.

Wiedzę organizacyjną w podejściu społecznym utożsamia się ze zdolnością członków organizacji, wspieraną przez podsystem techniczny przedsiębiorstwa, do przekształcania wiedzy cichej w wiedzę formalną, z której może korzystać organizacja w wypracowywaniu celów strategicznych. Proces ten sprzyja tworzeniu reguł biznesowych, czyli norm postępowania obowiązujących w organizacji [Nosowski 2011, s. 252–255]. Wysiłki firm uzyskujących najlepsze rezultaty w tym zakresie zazwyczaj koncentrują się na [May i Taylor 2003, s. 95–97]:

– prezentowaniu informacji i jej strukturyzowaniu w sposób wspierający utrwalanie i powielanie wiedzy oraz pożądanych zachowań,

– budowie struktur umożliwiających ludziom pracującym nad różnymi koncepcjami dzielenie się wiedzą i abstrakcyjnymi ideami,

– identyfikacji jednostek lub grup pracowników posiadających kluczową wiedzę, a następnie wspieranie ich przy użyciu właściwych technik i zasobów.

Działania te zmierzają do stworzenia i rozwoju bazy wiedzy i umiejętności. Sposób konstruowania takiej bazy i zakres informacji w niej zawarty zależy od struktury organizacyjnej firmy, metod zarządzania, tradycji, kultury organizacyjnej i środowiska.

Zdolność uczenia się szybciej od konkurencji jest obecnie jednym z głównych źródeł przewagi konkurencyjnej. Rangę organizacyjnego uczenia się podnosi szczególnie konieczność radzenia sobie z szybkimi, trwałymi i fundamentalnymi zmianami na skalę światową [Yeo 2007, s. 524–552]. Sukces ma szansę odnieść jedynie ten bank, który lepiej od konkurentów rozumie tendencje technologiczne i demograficzne, w tym te dotyczące stylu życia oraz zmieniających się potrzeb i oczekiwań klientów.

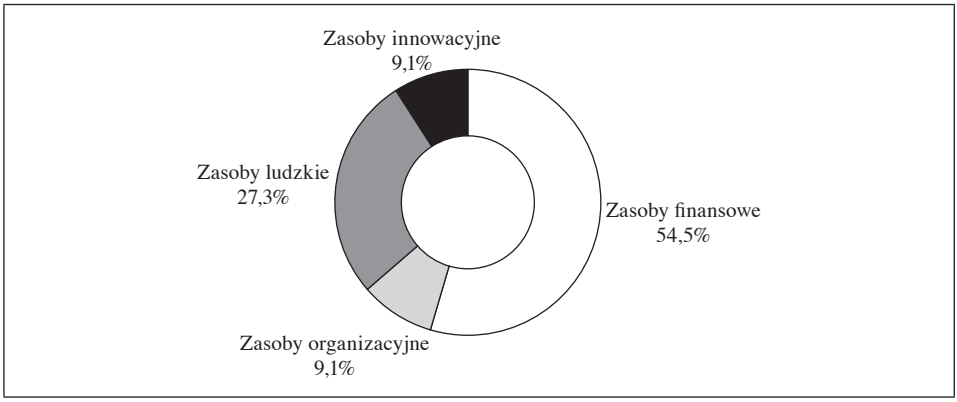
3. Zarządzanie wiedzą w bankach działających w Polsce

Menedżerowie banków działające w Polsce mają świadomość znaczenia zasobów ludzkich w procesie tworzenia wartości dla klientów oraz ich wpływu na wyniki osiągane przez bank. Trudność w zarządzaniu wiedzą pracowników wynika z jej osobistego i koncepcyjnego charakteru. Wiedza organizacyjna jest bowiem pochodną nastawienia, doświadczenia życiowego, wykształcenia, umiejętności, innowacyjności, energii i entuzjazmu oraz zdolności do jej powiększania dzięki uczeniu się. Tak rozumiana wiedza organizacyjna tworzy jeden z najważniejszych zasobów strategicznych banku [Edvinsson i Malone 2010, s. 34; May i Taylor 2003, s. 95–97]. Należy jednak pamiętać, że pracownicy i menedżerowie stają się dla banku takim zasobem jedynie wówczas, gdy zdecydują się zaangażować swój potencjał na jego rzecz.

Świadomość znaczenia zasobów ludzkich dla konkurencyjności przedsiębiorstwa potwierdzają wyniki przeprowadzonych przez autorkę badań[5]. Co prawda za najważniejsze w procesie budowania konkurencyjności banku menedżerowie uważają zasoby finansowe, ale zasoby ludzkie znajdują się na drugim miejscu (zob. rys. 1).

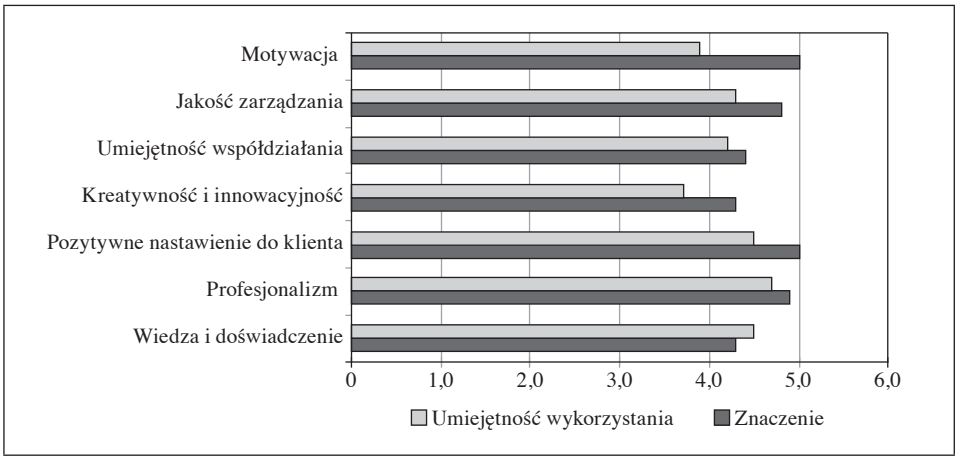
Zdaniem menedżerów wśród zasobów ludzkich najważniejsze są: motywacja, poziom profesjonalizmu i pozytywne nastawienie do klienta, w tym umiejętność budowania długotrwałych relacji z klientem. Równie wysoko została oceniona jakość zarządzania, przy czym zdecydowanie większe znaczenie przypisano jakości kadry kierowniczej wyższego szczebla. Najniżej oceniono znaczenie wiedzy i doświadczenia.

[5] Badania empiryczne przeprowadzone zostały wśród klientów i menedżerów banków detalicznych działających w Polsce. Metodologia badań empirycznych i charakterystyka grup zostały opisane w: [Klimontowicz 2013, s. 133–144].



Rys. 1. Znaczenie zasobów dla konkurencyjności banku
Źródło: opracowanie własne.

Banki – w opinii menedżerów – posiadają dość dobrą umiejętność zarządzania zasobami ludzkimi i ich wykorzystania w procesie tworzenia wartości. Dobrze wykorzystywany jest profesjonalizm pracowników, dość dobrze – ich wiedza i doświadczenie oraz pozytywne nastawienie do klientów. Natomiast jedynie nieco lepiej niż przeciętnie wypada umiejętność motywowania pracowników. Najsłabiej oceniona została umiejętność zarządzania kreatywnością i innowacyjnością, które z perspektywy tworzenia wiedzy organizacyjnej wydają się współcześnie jednymi z najważniejszych czynników (zob. rys. 2).



Rys. 2. Znaczenie i umiejętność wykorzystania zasobów ludzkich banku
Źródło: opracowanie własne.

Pomimo świadomości znaczenia wiedzy organizacyjnej dla budowy konkurencyjności banków nadal tylko nieliczne spośród nich systemowo zarządzają wiedzą pracowników i potrafią w sposób sformalizowany zarządzać zarówno wiedzą jawną, jak i cichą swoich pracowników (zob. tabela 2).

Tabela 2. Zarządzanie wiedzą pracowników w bankach

Bank	Stosowanie zarządzania wiedzą pracowników	Zarządzanie wiedzą pracowników		
		o klientach	o procesach i technikach sprzedaży	o rozwoju i sytuacji banku
Polbank EFG	–	–	–	–
Bank BPH	–	–	–	–
PKO BP	+	+	+	+
Alior Bank	–	–	–	–
Multibank	–	–	–	–
Kredyt Bank	–	–	–	–
BZ WBK	–	–	–	–
BGŻ	–	–	–	–
mBank	–	–	–	–
Pekao	–	–	–	–
Bank PBS	+	+	+	+
Euro Bank	+	+	+	+
Nordea	–	–	–	–
Bank Pocztowy	+	+	+	–
Millennium	+	+	+	+
Getin Noble Bank	+	+	+	–
ING Bank Śląski	–	–	–	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Klimontowicz 2013, s. 97].

Działania banków w zakresie rozwijania wiedzy i umiejętności pracowników koncentrują się wciąż na obszarach dotyczących jakości usług bankowych[6]. Wynika to z tego, że w przypadku działalności bankowej interakcje pomiędzy pracownikami banku a klientami są jednym z elementów najsilniej oddziałujących na lojalność klientów [Stodulny 2009, s. 70; Mackenzie 2007, s. 42]. Kryteria określające akceptowalny lub wysoki poziom obsługi klienta nieustannie się zmieniają.

[6] Przegląd wybranych projektów i inicjatyw projakościowych banków znaleźć można w: [Nosowski 2012, s. 248–256].

W rzeczywistości to klient, a nie bank, definiuje zadowalający go poziom obsługi. Spełnienie wymagań klienta jest kluczem nie tylko do jakości obsługi, ale i budowania długotrwałych relacji z klientem. Warto zatem spojrzeć na proces tworzenia wiedzy organizacyjnej z perspektywy tych jej elementów, które mają potencjał tworzenia wartości dla klientów.

4. Znaczenie wiedzy organizacyjnej dla klientów banku

Budowanie lojalności klientów jest następstwem stworzonych przez bank relacji stanowiącej dla klienta wartość. Wartość ta wynika z oceny korzyści oferowanych przez bank, a jej tworzenie wymaga wykorzystania posiadanej przez bank wiedzy organizacyjnej. Szczególnie istotna jest w tym zakresie znajomość oczekiwań i preferencji klientów, gdyż to właśnie ona przekłada się na wpływy i zyski banku.

Ocena wiedzy organizacyjnej dokonywana jest przez klientów podczas każdego kontaktu z bankiem. W przypadku usług bankowych ocena ta w znacznym stopniu jest uzależniona od sposobu realizacji danej usługi, a nie od cech samego produktu. Pracownicy banku oceniani są przez klientów pod kątem następujących cech [Gray i Harvey 1996, s. 58–59; Walkowiak 1997, s. 22–24]:

– niezawodności – dokładnej realizacji usługi, rzetelności, bezbłędności, możliwości polegania na personelu, terminowości,

– szybkości reakcji – chęci pomocy klientom i zapewnienia szybkiej obsługi, możliwości kontaktu telefonicznego, tworzenia atmosfery szacunku dla klienta,

– pewności – kompetencji i życzliwości, fachowości i uprzejmości pracowników oraz ich zdolności wzbudzenia zaufania klienta, grzeczności, wysokiej kultury osobistej, umiejętności komunikowania się z klientem,

– indywidualizacji obsługi i empatii – poświęcenia uwagi klientowi, umiejętności identyfikacji potrzeb klienta i wczuwania się w sytuację klienta, tworzenia atmosfery opiekuńczości, przewyższania oczekiwań klientów co do jakości obsługi,

– namacalności – zapewnienia cech realności w postaci sprzętu i materialnych środków komunikacji.

Klienci banków działających w Polsce oceniają znaczenie wiedzy organizacyjnej podobnie jak menedżerowie banków (średnia ocena znaczenia dokonana przez klientów wyniosła 4,5, a przez menedżerów 4,6). Ocenie klientów podlegały jedynie te elementy wiedzy organizacyjnej, które mogą zostać ocenione przez nich na podstawie osobistych doświadczeń lub opinii i przekonań, czyli:

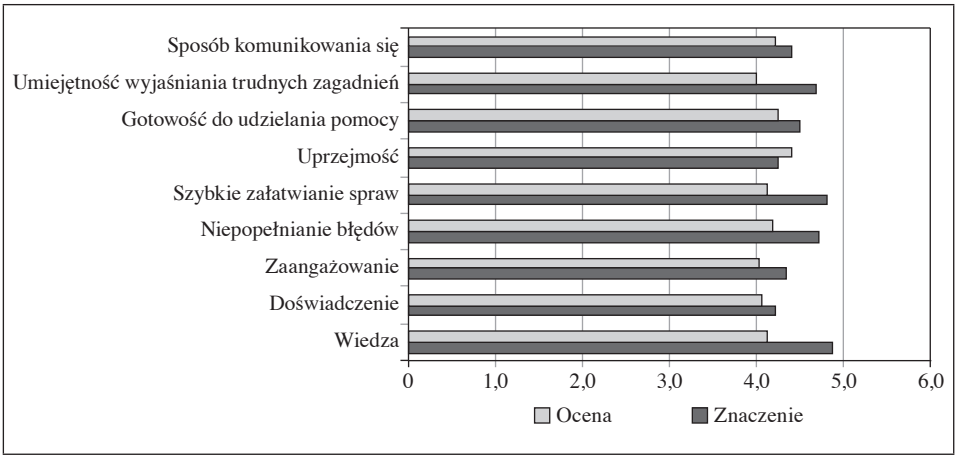
– wiedza,

– doświadczenie,

– zaangażowanie,
– niepopełnianie błędów,
– szybkie załatwianie spraw,
– uprzejmość,
– gotowość do udzielenia pomocy,
– umiejętność wyjaśniania trudnych zagadnień,
– sposób komunikowania się.

Co ciekawe, najwyżej ocenili oni znaczenie, niedocenionej przez menedżerów, wiedzy. Podobne znaczenie ma dla nich szybkość załatwiania spraw. Bardzo ważne są również niepopełnianie błędów i umiejętność wyjaśniania trudnych zagadnień. Najmniejsze dla tej grupy, choć nadal duże znaczenie ma doświadczenie (zob. rys. 3).

Oceny klientów dotyczące umiejętności wykorzystania poszczególnych aktywów są ocenami dobrymi, natomiast oceny banków zmierzają w kierunku ocen bardzo dobrych. Analiza oceny znaczenia zasobów ludzkich dla klientów i banków oraz umiejętności ich wykorzystania przez banki wskazuje, że wiedza i doświadczenie są dla klientów ważniejsze niż dla menedżerów banków, ale umiejętność ich wykorzystania została przez nich oceniona dużo niżej.



Rys. 3. Znaczenie i ocena personelu banku (zasobów ludzkich)
Źródło: opracowanie własne.

Rozbieżność w ocenie znaczenia wiedzy organizacyjnej jest zastanawiająca. Banki od wielu lat realizują bowiem zakrojone na szeroką skalę programy szkoleniowe. Prawdopodobnie programy te nie korespondują jednak z potrzebami klientów w tym zakresie. Potwierdzają to wyniki badań przeprowadzonych przez TNS Polska w maju 2012 r., w których wiedza pracowników, szczególnie

wiedza na temat konkurencji oraz umiejętność oceny potrzeb klientów podczas rozmowy z klientem, wypadły bardzo słabo. W niektórych bankach nawet wiedza o poszczególnych produktach pozostawiała wiele do życzenia [Twaróg 2012]. Skuteczne zarządzanie wiedzą organizacyjną powinno sprzyjać takiemu transferowi wiedzy pomiędzy rynkiem a organizacją, który umożliwi pracownikom elastyczne reagowanie na zmieniające się potrzeby i oczekiwania klientów oraz szybkie reagowanie na działania konkurentów. Powinno ono znajdować odzwierciedlenie w takim postępowaniu i w takiej postawie pracowników, które gwarantują wykorzystanie kontaktu z klientami do budowania długotrwałych relacji i reputacji oraz tworzenia wizerunku banku. Pracownicy banku – ich wiedza, kompetencje, kreatywność i motywacja, są bowiem jednym z najważniejszych czynników zwiększających jego konkurencyjność.

5. Podsumowanie

Wiedza organizacyjna powinna być traktowana jako kapitał intelektualny banku umożliwiający uczenie się nowych rzeczy, rozwiązywanie problemów, tworzenie kluczowych kompetencji i umożliwiający sprostanie nowym wyzwaniom stawianym przez rynek i klientów. Skuteczne jej wykorzystanie do tworzenia coraz większej wartości dla klientów wymaga koncentrowania się na trzech głównych obszarach [*Human Capital…* 2012]:

– innowacyjności pracowników, której pobudzenie wymaga odpowiedniej kultury organizacyjnej,

– efektywności transferu wiedzy, szczególnie tej, która pochodzi od pracowników mających bezpośredni kontakt z klientami,

– umiejętności pracy zespołowej, w tym kreatywnego rozwiązywania problemów w ramach interdyscyplinarnych zespołów, których członkami są pracownicy różnych szczebli struktury organizacyjnej.

Zmotywowani, otwarci na zmiany i kreatywni pracownicy są najbardziej wartościowymi aktywami banku, gdyż przyczyniają się do podnoszenia wartości pozostałych aktywów, a co za tym idzie – całej instytucji. Tymczasem menedżerowie banków przyznają, że to właśnie motywowanie pracowników oraz wykorzystanie ich kreatywności i innowacyjności przysparza im najwięcej trudności. Niestety, również w oczach klientów wiedza i doświadczenie pracowników pozostawiają wiele do życzenia.

Pomimo ogromnego postępu technologicznego oraz wielu wysiłków podejmowanych przez banki w ostatnich latach w zakresie rozwoju zasobów ludzkich problematyka tworzenia wiedzy organizacyjnej i poszukiwania skutecznych modeli jej transferu pozostaje wciąż aktualna. Banki posiadające znaczące zasoby

danych i informacji wciąż nie potrafią znaleźć skutecznych mechanizmów takiej ich selekcji, które gwarantowałyby precyzyjne określenie wymagań i oczekiwań klientów oraz szybką na nie reakcję. Zarządzanie wiedzą organizacyjną jest bowiem czymś więcej niż zarządzaniem informacją polegającym na przetwarzaniu danych i nadawaniu im uporządkowanej formy. Wymaga ono uwzględnienia przy wykorzystywaniu tych informacji modeli myślenia zarówno klientów banku, jak i jego pracowników. Odpowiedni system zarządzania wiedzą powinien stanowić mieszankę zrozumienia i praktyki, wiedzy jawnej i ukrytej oraz technologii fizycznych i społecznych. Stworzenie takiego systemu jest niezbędnym warunkiem budowania konkurencyjności banku i wciąż stanowi wyzwanie dla banków działających w Polsce.

Literatura

Buczko A. [2011], *Wpływ kapitału intelektualnego na pozycję konkurencyjną banków komercyjnych* [w:] *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Bankowość*, red. A. Gospodarowicz, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 171, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Carneiro A. [2007], *What Is Required for Growth?*, „Business Strategy Series", vol. 8, nr 1.

Edvinsson L., Malone M. [2010], *Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swojego przedsiębiorstwa, odnajdując jego ukryte korzenie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Gray J.L., Harvey T.W. [1996], *Znaczenie jakości w działalności bankowej*, NBP, Warszawa.

Hejduk K.I. [2005], *On the Way to the Future: The Knowledge-based Enterprise*, „Human Factors and Ergonomics in Manufacturing", vol. 15.

Human Capital Trends 2012, Deloitte Report, 2012, http://www.deloitte.com/view/pl_PL/pl/dla-prasy/Raporty/e275c468d2e46310VgnVCM2000001b56f00aRCRD.htm (dostęp: 30.03.2014).

Jabłoński M. [2009], *Kompetencje pracownicze w organizacji uczącej się. Metody doskonalenia i rozwoju*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Jamka B. [2003], *Kierowanie karierą pracowników instrumentem stabilizacji kadr* [w:] *Kapitał ludzki a konkurencyjność przedsiębiorstw*, red. M. Rybak, Poltext, Warszawa.

Kapitał ludzki a konkurencyjność przedsiębiorstw [2003], red. M. Rybak, Poltext, Warszawa.

Klimontowicz M. [2013], *Aktywa niematerialne jako źródło przewagi konkurencyjnej banku*, CeDeWu, Warszawa.

Luoma M. [2000], *Investigating the Link between Strategy and HRD*, „Personnel Review", vol. 29, nr 6, http://dx.doi.org/10.1108/00483480010296960.

Mackenzie P. [2007], *Banking on Knowledge*, „Communication World", vol. 24.

May D., Taylor P. [2003], *Knowledge Management with Patterns*, „Communication with ACM", vol. 46.

Mikuła B., Pietruszka-Ortyl A., Potocki A. [2002], *Zarządzanie przedsiębiorstwem XXI wieku – wybrane koncepcje i metody*, Difin, Warszawa.

Nosowski A. [2011], *Reguły biznesowe w bankach i innych instytucjach finansowych* [w:] *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki*, red. A. Gospodarowicz, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 171, Wrocław.
Nosowski A. [2012], *Zarządzanie jakością w banku a satysfakcja jego klientów*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia, vol. XLV, nr 2, red. J. Węcławski, Lublin.
Oleksyn T. [2010], *Zarządzanie kompetencjami. Teoria i praktyka*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa.
Souza Freitas W.R., Jabobour Ch.J., Santos F.C. [2011], *Continuing the Evolution: Towards Sustainable HRM and Sustainable Organizations*, „Business Strategy Series", vol. 12, nr 5, http://dx.doi.org/10.1108/17515631111166861.
Stodulny P. [2009], *Analiza satysfakcji i lojalności klientów bankowych*, CeDeWu, Warszawa.
Twaróg E. [2012], *Dobrzy sprzedawcy głusi na klienta*, „Puls Biznesu", http://www.pb.pl/2624350,85996,dobrzy-sprzedawcy-glusi-na-klienta (dostęp: 30.03.2014).
Urbanek G. [2011], *Kompetencje a wartość przedsiębiorstwa. Zasoby niematerialne w nowej gospodarce*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa.
Walkowiak K. [1997], *Znaczenie jakości usług bankowych*, „Marketing Serwis", nr 3.
Yeo R.K. [2007], *Change In(ter)ventions to Organizational Learning: Bravo to Leaders as Unifying Agents*, „The Learning Organization", vol. 14, nr 6.
Zaborowska R. [2009], *Kapitał intelektualny w przedsiębiorstwie*, Przedsiębiorstwo Wydawnicze „Ars bonu et aequi", Poznań.

Organizational Knowledge and Bank Competitiveness

The turbulent changes in the economic environment and the financial crisis have made conditions for market activity more difficult for banks. Competition on the banking market is turning to hyper-competition – also known as virtual competition. As a result, a bank's capacity for sustainable development and increased competitiveness is inseparably connected with the ability to respond flexibly to market changes and to make creative use of the resources and experience at its disposal. Organisational knowledge, which is accrued in a process of observation, experience and learning, makes it possible to draw conclusions from the experience gathered, to develop skills, to solve problems and to generate strategic competences. In this way the new challenges presented by the market and customers can be met. The paper presents the role of organizational knowledge in the process of building a bank's competitiveness. The theoretical approach is enriched by field research, which includes the opinions of bank managers and customers.

Keywords: organizational knowledge, intellectual capital, bank competitiveness, bank business models.

Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

10(934)

ISSN 1898-6447
Zesz. Nauk. UEK, 2014; 10(934): 65–80
DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0934.1005

Katarzyna Kochaniak
Katedra Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Rola depozytów gospodarstw domowych w stabilizowaniu finansowania instytucji kredytowych strefy euro

Streszczenie

W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań nas stabilnością depozytów gospodarstw domowych lokowanych w monetarnych instytucjach finansowych 16 krajów tzw. strefy euro. Jego celem jest ocena możliwości regulowania płynności podmiotów za pomocą jednolitych wspólnotowych rozwiązań (norm LCR i NSFR). Przedstawiono różnice w potencjale społeczeństw w zakresie kumulowania depozytów gwarantujących w opinii regulatora stabilność finansowania instytucji w warunkach zarówno normalnych, jak i skrajnych. Badano także przestrzenne zróżnicowanie preferencji gospodarstw domowych dotyczących terminu lokowania środków w zmiennych warunkach gospodarczych i finansowych. Wskazano siłę oddziaływania poszczególnych faz kryzysu finansowego na zmiany w wartościach gromadzonych w MIF depozytów.

Słowa kluczowe: depozyty gospodarstw domowych, depozyty detaliczne, instytucje kredytowe, monetarne instytucje finansowe, normy płynności, LCR, NSFR.

1. Wprowadzenie

Zapoczątkowany w 2007 r. globalny kryzys finansowy zweryfikował stanowisko władz nadzorczych w zakresie kształtowania optymalnej struktury

finansowania instytucji kredytowych[1]. Okazało się bowiem, że dostęp do długookresowych, zdywersyfikowanych i niewrażliwych na zmieniające się otoczenie funduszy zapewniał bezpieczeństwo podmiotów. W nowych, obligatoryjnych regulacjach płynnościowych[2] pakietu CRD IV/CRR[3] szczególną uwagę zwrócono na depozyty gospodarstw domowych, akcentując ich stabilny charakter zarówno w warunkach normalnych, jak i skrajnych.

Praca dotyczy stabilności depozytów gospodarstw domowych lokowanych w monetarnych instytucjach finansowych[4] w latach 2006–2012 w 16 krajach, które przyjęły wspólną walutę. Sformułowano w niej następującą hipotezę badawczą: na wartość oraz zmienność depozytów gospodarstw domowych oddziałują lokalne (narodowe) czynniki, które powinny zostać uwzględnione we wspólnotowych normach płynności dla instytucji kredytowych.

Jej celem jest zatem ocena stabilności depozytów, a także siły oddziaływania otoczenia na wartość analizowanej zmiennej w poszczególnych krajach. Państwa EUGiW, tj.: Austria, Belgia, Cypr, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Malta, Niemcy, Portugalia, Słowacja, Słowenia i Włochy, pozostają zróżnicowane w wielowymiarowej przestrzeni cech charakteryzujących m.in.: poziom rozwoju gospodarczego, lokalne warunki na rynku finansowym, wrażliwość na destabilizację czy kondycję sektora finansów publicznych. Te naro-

---

[1] Pojęcie instytucji kredytowej zdefiniowane zostało w art. 4 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniającego rozporządzenie (UE) nr 648/2012, Dz. UE L 176, 27.06.2013, s. 338–436.

[2] Adekwatność struktury finansowania instytucji kredytowych oparto na instrumentach stabilnych zarówno w warunkach normalnych, jak i skrajnych. Zaliczono do nich depozyty gospodarstw domowych, stanowiące ważną część depozytów detalicznych. Znaczenie depozytów ludności dla bezpieczeństwa instytucji kredytowych w krótkim oraz długim okresie zostało zaakcentowane w obligatoryjnych normach płynności – Liquidity Coverage Ratio (LCR) i Net Stable Funding Ratio (NSFR).

[3] Pakiet CRDIV/CRR składa się z: Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniającej dyrektywę 2002/87/WE i uchylającej dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE, Dz. UE L 176, 27.06.2013, s. 1–337; Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 (zawarte w nim rozwiązania regulacyjne opracowane zostały na podstawie porozumień bazylejskich II i III).

[4] Pojęcie monetarnej instytucji finansowej jest szersze od pojęcia instytucji kredytowej. W statystykach EBC za monetarne instytucje finansowe (MIF) uznaje się: instytucje kredytowe i inne instytucje finansowe, których działalność polega na przyjmowaniu depozytów lub środków pieniężnych lokowanych na podobnych warunkach od podmiotów niefinansowych oraz na udzielaniu kredytów i/lub inwestowaniu w papiery wartościowe. Pojęcie to nie obejmuje ESBC. Objęcie badaniami MIF wynika ze struktury bazy danych EBC i braku dostępności szczegółowych informacji liczbowych o depozytach w instytucjach kredytowych.

dowe uwarunkowania wydają się istotnie oddziaływać na decyzje gospodarstw domowych w zakresie zarządzania ich finansami i tym samym na strukturę finansowania instytucji kredytowych.

Pomimo dynamicznego rozwoju rynku finansowego w okresie przedkryzysowym i bezpośredniego dostępu MIF do finansowania na nim depozyty detaliczne stanowiły w ostatnich latach istotną część sum bilansowych tych podmiotów. W 2012 r., udział najtańszych dla MIF funduszy przekraczał 20% ogółu zobowiązań w 11 krajach strefy euro: Austrii, Belgii, Cyprze, Grecji, Hiszpanii, Holandii, Niemczech, Portugalii, Słowacji, Słowenii i Włoch. Niższe udziały charakteryzowały sektory: Finlandii, Francji, Irlandii, Luksemburga, Malty i Holandii.

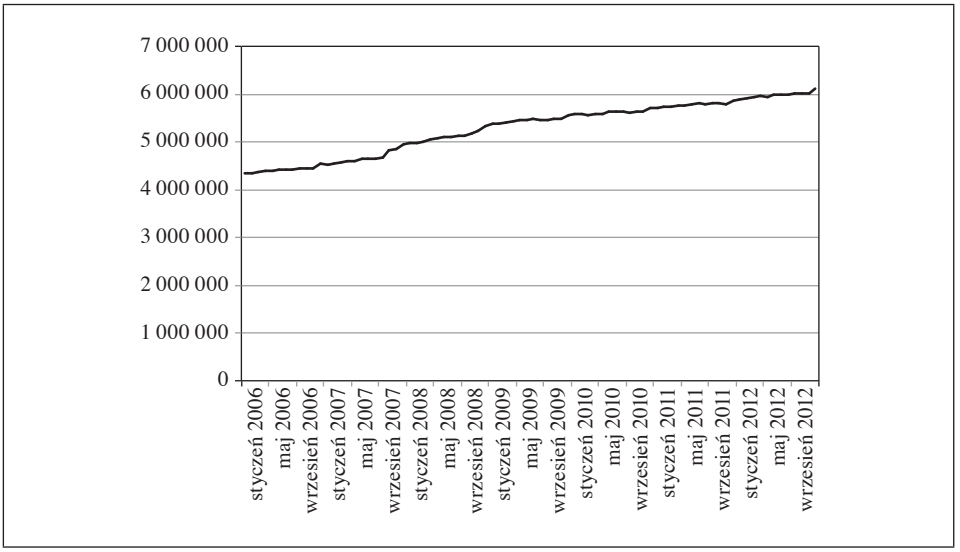
2. Analiza kształtowania się depozytów gospodarstw domowych w strefie euro

Charakterystyka depozytów gospodarstw domowych lokowanych w MIF w latach 2006–2012 przeprowadzona została na podstawie zagregowanych wartości zmiennych dla 16 krajów strefy euro. Zbiór objął dane liczbowe nt. depozytów[5], które udostępnia Europejski Bank Centralny, oraz wielkości populacji państw publikowane przez Eurostat[6].

W latach 2006–2012 całkowita wartość depozytów gospodarstw domowych lokowanych w MIF w strefie euro ciągle rosła. Najwyższe jej przyrosty odnotowano dla lat: 2008 i 2009 (rys. 1). Były one wywołane istotnymi zmianami warunków ubezpieczenia depozytów w narodowych systemach gwarantowania, które miały zapobiec spadkowi zaufania deponentów do instytucji kredytowych w związku z kryzysem bankowym w Stanach Zjednoczonych.

[5] W statystykach Europejskiego Banku Centralnego wyróżnia się następujące kategorie depozytów gospodarstw domowych: terminowe – depozyty z ustalonym terminem zapadalności, które nie mogą być zamienione na gotówkę przed jego nadejściem lub mogą być zamienione na gotówkę przed upływem ustalonego terminu, ale pod warunkiem poniesienia przez deponenta kary umownej; za wypowiedzeniem – depozyty bez uzgodnionego terminu zapadalności, które nie mogą być zamienione na gotówkę bez zachowania okresu wypowiedzenia lub mogą zostać zamienione na gotówkę przed upływem tego okresu, lecz po uiszczeniu przez deponenta kary umownej; *overnight* – depozyty, które mogą zostać zamienione na gotówkę na żądanie deponenta lub mogą zostać wypłacone za pomocą czeku, polecenia pobrania lub w inny sposób, w tym przez ich transfer na inny rachunek (http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=2116082, dostęp: 15.04.2014).

[6] http://epp.eurostat.ec.europa.eu (dostęp: 15.04.2014).



Rys. 1. Depozyty gospodarstw domowych w MIF strefy euro w latach 2006–2012 (mln euro)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC.

Niezależnie od panujących warunków gospodarczych i finansowych całkowita wartość depozytów osób fizycznych w strefie euro pozostawała pod silnym wpływem środków lokowanych przede wszystkim w MIF w: Niemczech, Francji, Włoszech i Hiszpanii[7]. Kraje te wyróżniły się zatem największym potencjałem w zakresie kumulowania depozytów, które w świetle nowych regulacji powinny stanowić stabilne źródło finansowania instytucji kredytowych. W wybranych latach, cechujących się odmiennymi uwarunkowaniami rynku finansowego i gospodarek narodowych, można jednak dostrzec niewielkie zmiany procentowych udziałów wyróżnionych państw.

Ocena skłonności gospodarstw domowych poszczególnych krajów do gromadzenia depozytów w MIF nie jest jednak możliwa bez uwzględnienia różnic w wielkości populacji. Dlatego też wartości depozytów ludności przeliczone zostały na kwoty przypadające na jednego mieszkańca. Statyczna analiza kształtowania się poszczególnych kategorii depozytów gospodarstw domowych w grupie państw strefy

[7] Udział krajowych depozytów gospodarstw domowych w ogólnej wartości depozytów gospodarstw domowych w strefie euro wynosił dla: Niemiec – 30% w 2012 r., 29% w 2008 r. i 31% w 2006 r.; Francji – 19% w 2012 r., 20% w 2008 r. i 21% w 2006 r.; Włoch – 14% w 2012 r., 13% w 2008 r. i 11% w 2006 r.; Hiszpanii – 12% w 2012 r., 13% w 2008 r. i 12% w 2006 r.

Tabela 1. Charakterystyki liczbowe rozkładu depozytów gospodarstw domowych *per capita* w strefie euro w latach 2006, 2008 i 2012

Rok	Opis	Depozyty ogółem *per capita*	Depozyty za wypowiedzeniem do 3 miesięcy *per capita*	Depozyty za wypowiedzeniem powyżej 3 miesięcy *per capita*	Depozyty terminowe do 2 lat *per capita*	Depozyty terminowe powyżej 2 lat *per capita*	Depozyty *overnight per capita*
2006	średnia	18094,2	3282,6	153,6	6275,5	1503,0	6879,5
	min.	2706,6	0,0	0,0	396,9	21,0	1142,8
	maks.	84536,0	15123,0	1082,0	42413,0	5568,0	37885,0
	V_s	103,1	142,5	228,7	164,4	104,3	123,5
2008	średnia	20059,5	3048,1	157,0	8969,0	1154,1	6731,2
	min.	2655,1	0,0	0,0	603,0	14,1	1273,9
	maks.	100029,0	13892,0	1269,0	56996,0	4069,0	38550,0
	V_s	108,4	134,4	234,6	147,9	106,6	125,8
2012	średnia	21251,9	3749,0	146,2	6373,5	1864,0	9119,1
	min.	3487,4	0,0	0,0	496,4	33,0	1771,5
	maks.	87688,0	19618,0	1162,0	26834,0	4992,0	65144,0
	V_s	89,2	157,3	217,3	111,1	81,5	161,1

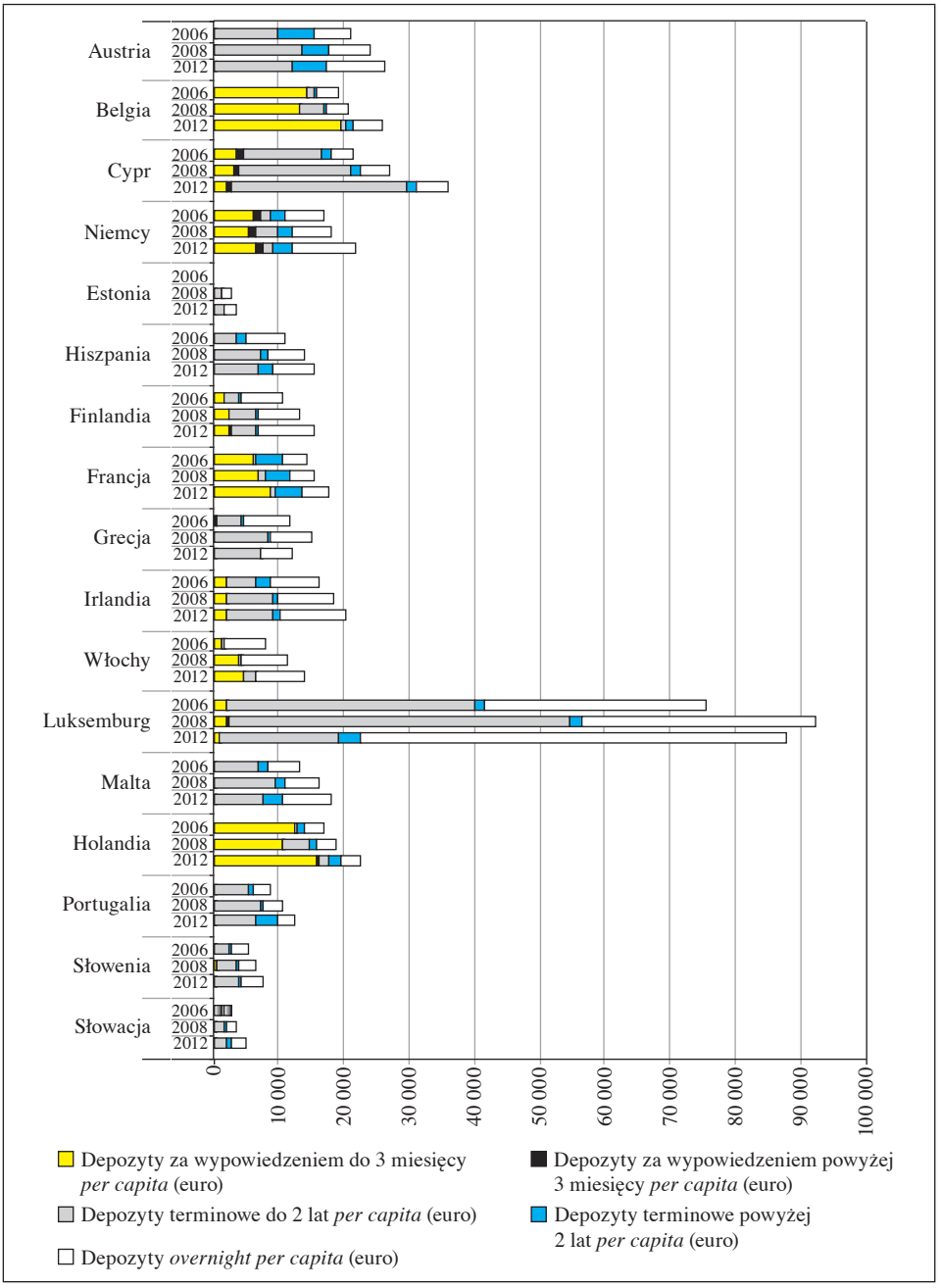
[a] Uwaga: średnią, min. i maks. podano w euro, V_s – w %.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC.

euro w wybranych latach 2006, 2008 i 2012[8] dowodzi ich wysokiego zróżnicowania, wyrażonego współczynnikiem zmienności[9] – V_s (tabela 1). Wskaźnik ten przyjmuje wartości przekraczające 100% we wszystkich przypadkach z wyjątkiem: depozytów ogółem *per capita* i depozytów terminowych powyżej 2 lat *per capita* w 2012 r. Potwierdza on zatem wyraźną niespójność badanych krajów w zakresie kształtowania się depozytów przypadających na jednego mieszkańca. W całej strefie euro gospodarstwa zainteresowane były głównie posiadaniem krótkoterminowych depozytów, niezależnie od panujących warunków finansowych czy gospodarczych. W 2006 r. przeciętna wartość depozytów ogółem przypadająca na mieszkańca wynosiła 18 094,2 euro, stanowiąc sumę głównie: depozytów terminowych do 2 lat (6275,5 euro), *overnight* (6879,5 euro) i depozytów za wypowiedzeniem do 3 miesięcy (3282,6 euro). W 2008 r. pogorszenie kondycji rynku finansowego i indywidualne podwyższanie

[8] Wskazane lata charakteryzowały odmienne warunki panujące na rynku finansowym i w gospodarkach krajów.

[9] Współczynnik zmienności wyrażony jest wzorem: $V_S = \frac{\text{odchylenie standardowe}}{\text{średnia arytmetyczna}} \times 100\%$.



Rys. 2. Wartości i struktura depozytów ogółem gospodarstw domowych *per capita* w poszczególnych krajach strefy euro w latach 2006, 2008 i 2012 (mln euro)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC.

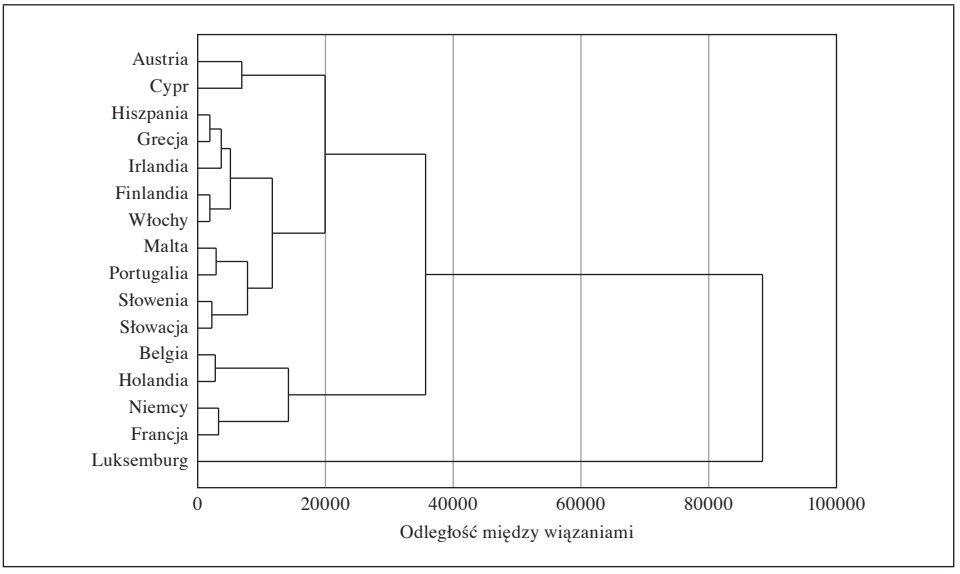
kwot gwarantowanych depozytów przyczyniło się do wzrostu tej wartości do 20 059,5 euro. Największe zmiany zaobserwowano w podkategorii depozytów terminowych do 2 lat *per capita*, prowadząc do częściowego zniwelowania różnic między państwami, czego dowodzi niższy poziom współczynnika V_s. Nieznaczny spadek wartości współczynnika zaobserwowano także dla depozytów za wypowiedzeniem do 3 miesięcy *per capita*. W ostatnim analizowanym roku średni poziom depozytów ogółem na mieszkańca był wyższy i wyraźnie mniej zróżnicowany w grupie krajów strefy euro niż w 2008 r. Obserwowano jednak skłonność gospodarstw domowych do przesuwania środków lokowanych dotąd na rachunkach lokat terminowych do 2 lat na rachunki kumulujące środki na krótsze okresy, tj. *overnight* i za wypowiedzeniem do 3 miesięcy. Prowadzi to do wniosku, że gospodarstwa zakładały wówczas możliwość ich wydatkowania lub inwestowania w aktywa finansowe, w szczególności w tych krajach, w których obserwowano ożywienie na rynku finansowym. Wzrost znaczenia depozytów o krótszych terminach zwrotu nie został bowiem potwierdzony we wszystkich państwach. Dowodzą tego współczynniki V_s, które wykazały wartości wyższe od tych otrzymanych dla 2008 r.

Wartości oraz struktura depozytów *per capita* w poszczególnych krajach strefy euro w latach 2006, 2008 i 2012 (rys. 2) także zwracają uwagę na niejednolitą ich wrażliwość na zmieniające się uwarunkowania makroekonomiczne. W 2006. wyraźnie odbiegały one od tych obserwowanych w latach 2008 i 2012. We wszystkich latach dominowały jednak depozyty krótkoterminowe: *overnight*, za wypowiedzeniem do 3 miesięcy i terminowe do 2 lat. W 2008 r. kryzys finansowy przyczynił się do wzrostu ogólnej wartości depozytów ludności w bankach, głównie na skutek zainteresowania depozytami terminowymi do 2 lat. Ponadto w krajach wyróżniających się dotąd największymi wartościami depozytów o charakterze długoterminowym, takich jak: Austria, Francja czy Malta, nastąpił wyraźny spadek ich udziału w ogólnych kwotach. Po 4 latach łagodzenia napięć na rynku finansowym w badanych krajach strefy euro, z wyjątkiem Grecji i Luksemburga, zaobserwowano wyższe wartości depozytów ogółem *per capita*. Ponadto odnotowano wzrost znaczenia depozytów terminowych powyżej 2 lat w: Luksemburgu, Austrii, Holandii, Belgii, Niemczech, Finlandii, Hiszpanii, Portugalii, Grecji, Słowenii i Słowacji oraz na Malcie.

3. Próba identyfikacji podobieństw pomiędzy krajami strefy euro w zakresie wartości depozytów

Wielowymiarowe zróżnicowanie państw członkowskich strefy euro skłania do podjęcia próby wyłonienia względnie jednorodnych ich podgrup w zakresie wartości analizowanych kategorii depozytów gospodarstw domowych. Porównując

diagramy przedstawiające drzewka powiązań dla lat 2006, 2008 i 2012 (rys. 3–5), można dostrzec wyraźne podobieństwa pomiędzy Belgią i Holandią oraz Słowacją i Słowenią, pomimo zmian zachodzących w sytuacji gospodarczej tych państw oraz trudności występujących na rynku finansowym. Ponadto Niemcy i Francja pozostawały w jednej podgrupie we wszystkich analizowanych latach. W 2006 r. tworzyły one jeden podzbiór wraz z Belgią i Holandią. Dwa lata później zbiór ten powiększył się jednak o Włochy, a w 2012 r. o Finlandię. Można zatem dostrzec ukierunkowane zmiany zachodzące w depozytach gospodarstw domowych *per capita* niektórych krajów. Dowodzą one postępującej transformacji strukturalnej strefy euro pod względem kształtowania się wartości depozytów w czasie, jak i utrzymującej się odmienności Luksemburga.

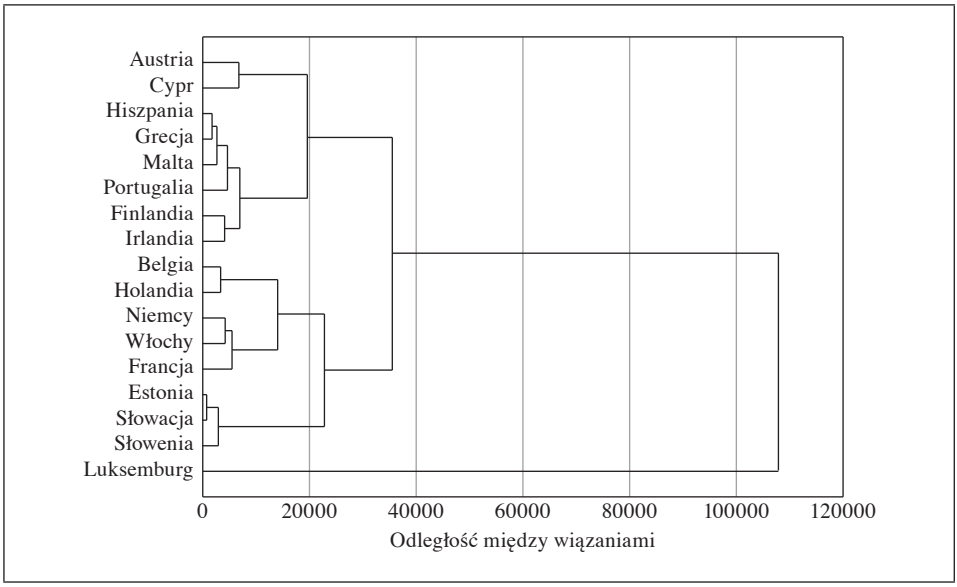


Rys. 3. Drzewko powiązań dla krajów strefy euro w zakresie poziomu depozytów gospodarstw domowych *per capita* w MIF w 2006 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC i Eurostatu.

Na podstawie powyższych analiz wskazano różnice w kształtowaniu się opisywanej kategorii depozytów w grupie 16 państw. Zidentyfikowano kraje, w których ewoluująca destabilizacja była dla gospodarstw domowych swoistym bodźcem do posiadania depozytów, oraz kraje, w których pomimo wzmacniania systemów gwarantowania i braku alternatywnych możliwości inwestycyjnych na rynku finansowym ludność zaczęła ograniczać swoje należności od MIF (Luksemburg i Grecja). W przypadku Grecji ta szczególna sytuacja związana była z koniecz-

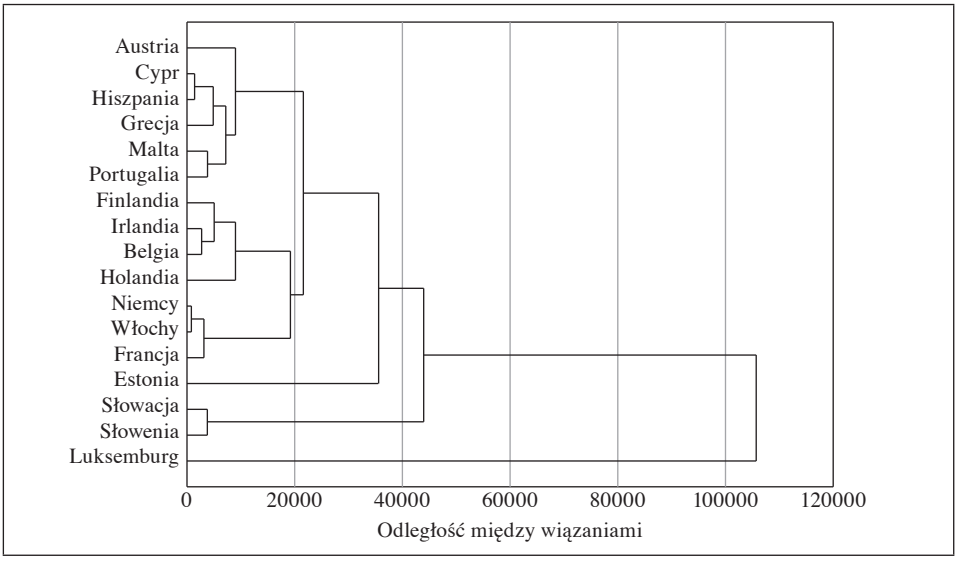
nością przeznaczania oszczędności na cele konsumpcyjne ze względu na rosnącą od 2010 r. stopę bezrobocia i pogarszające się warunki życia. W grupie widoczne są także różnice w zakresie struktury depozytów. Można wskazać państwa, w których wraz z upływem czasu zwiększano wartość środków lokowanych na krótsze okresy kosztem tych lokowanych na dłuższe, oraz takie, w których nasilająca się destabilizacja motywowała do interesowania się głównie ofertami lokat długoterminowych i rezygnowania z posiadania pozostałych.



Rys. 4. Drzewko powiązań dla krajów strefy euro w zakresie poziomu depozytów gospodarstw domowych *per capita* w MIF w 2008 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC i Eurostatu.

W tych warunkach istnieją podstawy do podania w wątpliwość zakładanej w normach płynności bezwarunkowej stabilności depozytów gospodarstw domowych. W przypadku gdy utożsamia się ją z niezmiennością, statecznością czy trwałością w czasie, wszelkie istotne zmiany – niezależnie od ich kierunku – powinny być przedmiotem obserwacji. W celu zobrazowania różnic dotyczących wrażliwości depozytów na zmiany lat 2006–2012 obliczono wartości współczynników zmienności V_s dla poszczególnych krajów (tabela 2). W analizach zjawisk społeczno-ekonomicznych przyjmuje się, że wynik przekraczający 20% jest tożsamy ze znaczną fluktuacją zmiennej objaśnianej.



Rys. 5. Drzewko powiązań dla krajów strefy euro w zakresie poziomu depozytów gospodarstw domowych *per capita* w MIF w 2012 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC i Eurostatu.

Tabela 2. Współczynniki zmienności (V_s) dla depozytów ogółem gospodarstw domowych w krajach strefy euro w latach 2006–2012

Wyszczególnienie	V_s
Austria	9,41
Belgia	12,61
Cypr	17,31
Finlandia	16,51
Francja	8,55
Grecja	16,59
Hiszpania	15,79
Holandia	11,97
Irlandia	13,77
Luksemburg	5,98
Malta	11,89
Niemcy	9,88
Portugalia	13,65
Słowacja	19,21
Słowenia	13,66
Włochy	22,69

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC.

Miernik wskazał na zróżnicowaną wrażliwość depozytów, która okazała się najsilniejsza: we Włoszech, na Słowacji, na Cyprze, w Grecji i w Finlandii, zaś najsłabsza – w Luksemburgu i w Niemczech. W przypadku Włoch wartość współczynnika przekroczyła przyjętą granicę, informując o znacznej zmienności lokalnych depozytów. Ponieważ ich fluktuację badano w całym siedmioletnim okresie, podjęto próbę ustalenia, w jakich okolicznościach zmiany się nasilały. W tym celu wyodrębniono następujące podokresy:

– P1: I–III kw. 2007 r. (okres przedkryzysowy),

– P2: IV kw. 2007 r. – III kw. 2008 r. (okres kryzysu w USA, do upadku Lehman Brothers Holdings Inc.),

– P3: IV kw. 2008 r. – IV kw. 2010 r. (okres kryzysu po upadku Lehman Brothers Holdings Inc., do wypełnienia przez kraje członkowskie Unii Europejskiej obowiązku ustanowienia wyższego limitu gwarantowanych depozytów, wynoszącego 100 tys. euro);

– P4: I kw. 2011 r. – IV kw. 2012 r. (okres kryzysu zadłużenia publicznego i rosnącej destabilizacji gospodarczej).

Za podstawę porównania przyjęto P0 (I–IV kw. 2006 r.), utożsamiany z okresem względnego rozwoju.

Analizę przeprowadzono dla wybranych krajów: reprezentujących wyłonione podgrupy (Niemcy, Słowacja i Holandia) oraz szczególnych, indywidualnych przypadków (Portugalia, Hiszpania, Grecja i Luksemburg).

Na podstawie modeli dynamicznych podjęto próbę określenia różnic w kształtowaniu się ogólnego poziomu depozytów gospodarstw domowych w warunkach zmiennego otoczenia, wprowadzając wyodrębnione podokresy jako zmienne objaśniające.

Zaproponowano następujące ich postaci [*Statystyka…* 2004, Pociecha i in. 1988, Maddala 2007]:

– liniową:

$$y_i = \alpha_0 + \sum_{j=1}^{4} \alpha_j P_{ij} + \varepsilon_i, \tag{1}$$

– wykładniczą:

$$y_i = e^{\left(\alpha_0 + \sum_{j=1}^{4} \alpha_j P_{ij} + \varepsilon_i\right)}, \tag{2}$$

którą po zlogarytmowaniu zapisano wzorem:

$$\ln y_i = \alpha_0 + \sum_{j=1}^{4} \alpha_j P_{ij} + \varepsilon_i, \tag{3}$$

gdzie:

P_{ij} – przynależność i-tego kwartału do j-tego podokresu ($j = 1, 2, 3, 4$). Podstawę porównania stanowi podokres P0 (I–IV kw. 2006 r.),

y_i – zaobserwowane wartości depozytów w i-tym kwartale ($i = 1, 2, \ldots, 24$),

ε_i – reszty równania.

W przypadku Niemiec najlepsze pod względem statystycznym dopasowanie modelu otrzymano dla postaci wykładniczej (tabela 3). Wyjaśnił on 94% zmienności depozytów ogółem w latach 2006–2012. Wszystkie podokresy (P1–P4) okazały się statystycznie istotne, ale największe zmiany w wartości zmiennej objaśnianej odnotowano w podokresie P4. Była ona wyższa średnio o 25,9% od poziomu depozytów w okresie względnej stabilności, który stanowił podstawę porównania[10]. Nieco mniejszy wpływ na poziom depozytów miał okres P3 i zaistniałe wówczas wydarzenia. Kolejność oddziaływania zmiennych czasowych skłania do stwierdzenia, że ewolucja i pogłębianie się zaburzeń w otoczeniu stanowiły dla gospodarstw domowych w Niemczech istotny bodziec do gromadzenia nadwyżkowych środków na rachunkach w MIF.

Tabela 3. Oceny parametrów modelu wykładniczego dla depozytów gospodarstw domowych ogółem w Niemczech w okresie od I kw. 2006 r. do IV kw. 2012 r.

Wyszczególnienie	Alfa	Błąd st.	*A*	Błąd st.	*t*(24)	Poziom *p*
Wyraz wolny	x	x	14,14	0,01	1282,37	0,000000
P4	1,20	0,07	0,23	0,01	17,20	0,000000
P3	0,80	0,07	0,15	0,01	11,31	0,000000
P2	0,26	0,06	0,06	0,01	3,99	0,000573
P1	0,06	0,06	0,02	0,02	1,04	0,307990
$F(3,24) = 104,85$; $R^2 = 0,94$; $s_\varepsilon = 0,02$						

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC.

Podobne wnioski można sformułować w odniesieniu do depozytów gospodarstw domowych w Holandii (tabela 4). W modelu regresji liniowej wystąpiły trzy statystycznie istotne zmienne czasowe. Zmienna zależna istotnie zwiększała się wraz z postępującą destabilizacją, począwszy od podokresu P2. Faza poprzedzająca kryzys finansowy w strefie euro, z symptomami zbliżającej się nierównowagi, okazała się statystycznie nieistotna. Równanie wyjaśniło 93% zmienności depozytów ogółem.

Jak wykazano w tabeli 5, największe zmiany w depozytach lokowanych w Luksemburgu w stosunku do okresu stanowiącego podstawę porównania wystąpiły w okresie P2. Dwa ostatnie podokresy w zbliżonym stopniu oddziaływały na wartość analizowanej zmiennej, która była wyższa średnio o ponad 5 mld euro od wartości charakteryzującej okres będący podstawą porównania. Należy zauważyć, iż w tej części analizy, przy tak zdefiniowanych przedziałach czasowych, nie ujawnił się spadek wartości depozytów, który odnotowano pod

[10] $(e^{0,23} - 1) \cdot 100\% = 25,9\%$.

koniec 2012 r. Doprowadził on wówczas do ukształtowania się wartości zmiennej objaśnianej na poziomie niższym niż odnotowany pod koniec 2008 r.

Tabela 4. Oceny parametrów modelu liniowego dla depozytów gospodarstw domowych ogółem w Holandii w okresie od I kw. 2006 r. do IV kw. 2012 r.

Wyszczególnienie	Alfa	Błąd st.	*A*	Błąd st.	*t*(24)	Poziom *p*
Wyraz wolny	x	x	282141,20	4895,33	57,63	0,000000
P4	1,23	0,08	90463,40	5995,52	15,09	0,000000
P3	0,85	0,08	60909,30	5883,40	10,35	0,000000
P2	0,32	0,08	28044,40	6567,77	4,27	0,000287
$F(4,24) = 75,47$; $R^2 = 0,93$; $s_\varepsilon = 9790,6$						

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC.

Tabela 5. Oceny parametrów modelu liniowego dla depozytów gospodarstw domowych ogółem w Luksemburgu w okresie od I kw. 2006 r. do IV kw. 2012 r.

Wyszczególnienie	Alfa	Błąd st.	*A*	Błąd st.	*t*(24)	Poziom *p*
Wyraz wolny	x	x	39844,00	721,91	55,19	0,000000
P2	1,11	0,15	7295,40	968,55	7,53	0,000000
P4	0,96	0,16	5385,50	884,16	6,09	0,000003
P3	0,96	0,16	5186,00	867,63	5,98	0,000004
P1	0,37	0,13	3627,00	1250.39	2,90	0,008059
$F(3,24) = 15,60$; $R^2 = 0,73$; $s_\varepsilon = 1443,8$						

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC.

Tabela 6. Oceny parametrów modelu liniowego dla depozytów gospodarstw domowych ogółem w Hiszpanii w okresie od I kw. 2006 r. do IV kw. 2012 r.

Wyszczególnienie	Alfa	Błąd st.	*A*	Błąd st.	*t*(24)	Poziom *p*
Wyraz wolny	x	x	518253,2	9853,52	52,60	0,000000
P4	1,24	0,07	212198,1	12068,04	17,58	0,000000
P3	1,13	0,07	187285,6	11842,45	15,81	0,000000
P2	0,55	0,07	111114,6	13219,88	8,41	0,000000
P1	0,18	0,06	54966,8	17066,79	3,22	0,003787
$F(3,24) = 101,88$; $R^2 = 0,95$; $s_\varepsilon = 19707,00$						

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC.

W przypadku Hiszpanii wszystkie zmienne czasowe statystycznie istotnie oddziaływały na kształtowanie się zmiennej objaśnianej (tabela 6). Siła wpływu podokresów zwiększała się wraz z ewolucją destabilizacji. W okresie kryzysu

zadłużenia sektora publicznego wartość zgromadzonych w MIF depozytów była wyższa średnio o 212 198,1 mln euro od poziomu charakteryzującego okres względnego rozwoju. Powyższy model pozwolił na wyjaśnienie 95% zmienności analizowanego zjawiska. W Portugalii wpływ koniunktury panującej na rynku finansowym ujawnił się dopiero w okresie P2 i nasilał w kolejnych podokresach (tabela 7). Wartość depozytów gospodarstw domowych w okresie P2 była wyższa od poziomu charakteryzującego okres będący podstawą porównania o ok. 12 mld euro, w podokresie P3 – o ok. 24 mld euro, zaś w P4 – o ok. 36 mld euro. Podobnie jak w równaniu dla depozytów w Hiszpanii wyjaśnionych zostało 95% zmienności wartości depozytów gospodarstw domowych.

Tabela 7. Oceny parametrów modelu liniowego dla depozytów gospodarstw domowych ogółem w Portugalii w okresie od I kw. 2006 r. do IV kw. 2012 r.

Wyszczególnienie	Alfa	Błąd st.	*A*	Błąd st.	*t*(24)	Poziom *p*
Wyraz wolny	x	x	93398,67	1335,44	69,94	0,000000
P4	1,19	0,06	36456,21	1766,62	20,64	0,000000
P3	0,83	0,06	24562,33	1724,04	14,25	0,000000
P2	0,33	0,05	11859,33	1980,78	5,99	0,000004
$F(3,24) = 158,25$; $R^2 = 0,95$; $s_\varepsilon = 3271,10$						

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC.

W modelu liniowym dla Słowacji wyjaśniono 97% zmienności wartości depozytów ogółem i wskazano na istotność oddziaływania wszystkich zmiennych czasowych (tabela 8). Powtórzyła się obserwowana w części krajów prawidłowość nasilającego się z czasem wpływu otoczenia na zmienną objaśnianą.

Tabela 8. Oceny parametrów modelu liniowego dla depozytów gospodarstw domowych ogółem w Słowacji w okresie od I kw. 2006 r. do IV kw. 2012 r.

Wyszczególnienie	Alfa	Błąd st.	*A*	Błąd st.	*t*(24)	Poziom *p*
Wyraz wolny	x	x	14885,00	378,19	39,36	0,000000
P4	1,21	0,05	10432,00	463,19	22,52	0,000000
P3	0,95	0,05	7900,33	454,53	17,38	0,000000
P2	0,33	0,05	3309,00	507,40	6,52	0,000001
P1	0,09	0,04	1429,00	655,05	2,18	0,039621
$F(3,24) = 179,32$; $R^2 = 0,97$; $s_\varepsilon = 756,38$						

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC.

Tabela 9. Oceny parametrów modelu liniowego dla depozytów gospodarstw domowych ogółem w Grecji w okresie od I kw. 2006 r. do IV kw. 2012 r.

Wyszczególnienie	Alfa	Błąd st.	*A*	Błąd st.	*t*(24)	Poziom *p*
Wyraz wolny	x	x	134674,00	5011,98	26,87	0,000000
P3	1,10	0,13	52950,60	6023,65	8,79	0,000000
P2	0,49	0,11	28587,00	6724,27	4,25	0,000301
$F(3,24) = 29,23$; $R^2 = 0,84$; $s_\varepsilon = 10024,00$						

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC.

Wyniki uzyskane dla Grecji nie potwierdziły statystycznie istotnego wpływu warunków podokresu P4 na poziom depozytów ogółem (tabela 9). Należy jednak pamiętać, że nastąpiło wówczas wyraźne zmniejszenie ogólnej wartości depozytów gospodarstw domowych w MIF (rys. 2). Model pozwolił na wyjaśnienie 84% zmienności depozytów za pomocą dwóch statystycznie istotnych zmiennych objaśniających – P3 i P2. W czasie kryzysu bankowego i interwencji mających na celu przywrócenie równowagi przeciętna wartość depozytów gospodarstw domowych przewyższała poziom charakteryzujący okres będący podstawą porównania.

4. Podsumowanie

Badanie depozytów gospodarstw domowych *per capita* w 16 krajach członkowskich EUGiW wskazało na występowanie różnic w mechanizmach ich kształtowania w wybranych latach. W pracy dowiedziono istnienia wyraźnych dysproporcji w zakresie wartości i struktury depozytów przypadających na mieszkańca w poszczególnych państwach, identyfikując jednak względnie jednorodne ich podgrupy, takie jak: Belgia i Holandia, Francja i Niemcy czy Słowacja i Słowenia. Grupowanie wskazało także na występowanie krajów o ukierunkowanych zmianach w depozytach, które przynależały do różnych podzbiorów w poszczególnych latach oraz na utrzymującą się odrębność Luksemburga. Pominięcie dysproporcji w wielkości populacji i przeprowadzenie analizy kształtowania się struktury zagregowanej wartości depozytów gospodarstw domowych w grupie ukazało nierówny dostęp MIF z poszczególnych krajów do funduszy uznanych przez regulatora za stabilne. W pracy potwierdzono także różne preferencje społeczeństw w zakresie terminu, na jaki dokonywano lokat w zmieniającym się otoczeniu. Dowiedziono również występowania statystycznie istotnych różnic w kształtowaniu się poziomu depozytów gospodarstw domowych w MIF w podokresach: P1, P2, P3 i P4, które cechowały się odmiennymi warunkami panującymi na rynku finansowym i w gospodarkach narodowych.

Otrzymane wyniki skłaniają do stwierdzenia, że w latach 2006–2012 wystąpiły istotne zmiany w zakresie wartości oraz struktury depozytów w 16 państwach członkowskich strefy euro. Aby zapewnić skuteczność przyjętych wspólnych rozwiązań płynnościowych, wskazane jest zatem pozostawienie narodowym władzom nadzorczym możliwości ich modyfikowania w zakresie określania poziomu lokalnych stóp odpływu dla depozytów gospodarstw domowych w instytucjach kredytowych.

Literatura

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywę 2006/48/WE oraz 2006/49/WE, Dz.Urz. UE L 176, 27.06.2013.

Maddala G.S. [2007], *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Pociecha J., Podolec B., Sokołowski A., Zając K. [1988], *Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*, PWN, Warszawa.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012, Dz.Urz. UE L 176, 27.06.2013.

Statystyka ogólna [2004], red. M. Woźniak, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.

The Role of Household Deposits in Funding the Stability of Credit Institutions in the Eurozone

The paper presents the results of empirical research on the stability of household deposits lodged in the monetary financial institutions (MFIs) of euro area member states in the period 2006–2012. Its aim is to assess the effectiveness of liquidity regulations based on the common European standards (norms: LCR and NSFR). The paper presents the differences in the ability of the countries to accumulate the deposits which, in the opinion of the supervisory authorities, can guarantee the funding stability of the analysed entities under both normal and stressed conditions. It reveals geographical variations in household preferences regarding the duration and value of invested resources and also shows the diversity in the impact of the stages of the financial crisis on the changes in the value of the deposits taken by the Eurozone's MFIs.

Keywords: household deposits, retail deposits, credit institutions, monetary credit institutions, liquidity norms, LCR, NSFR.

Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

10(934)

ISSN 1898-6447
Zesz. Nauk. UEK, 2014; 10 (934): 81–91
DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0934.1006

Jan Koleśnik
Instytut Bankowości
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Regulacyjne miary płynności w bankach jako dopełnienie miar adekwatności kapitałowej

Streszczenie

Celem artykułu jest wskazanie regulacyjnych miar płynności jako dopełnienia dotychczasowych miar opartych na adekwatności kapitału funkcjonujących w europejskim systemie bankowym. Przeprowadzono w nim analizę wdrażanych regulacji prawnych dotyczących konstrukcji i funkcjonowania regulacyjnych norm płynności zarówno na szczeblu Unii Europejskiej, jak i w Polsce. Zdaniem autora wprowadzenie wspólnotowych regulacji prawnych w zakresie miar płynności (tak krótkoterminowej, jak i długoterminowej) jest potrzebne ze względu na bezpieczeństwo europejskiego sektora bankowego. Miary płynności będą uzupełnieniem, a nie alternatywą dla miar adekwatności kapitałowej. Niemniej jednak przyjęta metoda ich wdrażania istotnie ograniczy elastyczność nadzoru bankowego państw członkowskich w kształtowaniu krajowych regulacji w tym zakresie.

Słowa kluczowe: banki, Unia Europejska, regulacje nadzorcze, miary płynności.

1. Wprowadzenie

Pomimo dostrzeżenia już w XIX w. znaczenia ryzyka płynności dla bezpieczeństwa banku do końca pierwszej dekady XXI w. wszystkie międzynarodowe miary bezpieczeństwa banków, będące efektem prac zarówno Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego, jak i organów Unii Europejskiej, koncentrowały się na problemie adekwatności kapitałowej banku. Najważniejsza miara bezpie-

czeństwa banku powszechnie uznana na arenie międzynarodowej, tzn. współczynnik wypłacalności, uwzględnia jedynie stopień narażenia banku na ryzyko kredytowe, rynkowe i operacyjne. Wielkości graniczne współczynnika wypłacalności są jednak wartościami modelowymi i pomimo iż zostały ustalone w sposób empiryczny, trzeba być świadomym, że ich osiągnięcie nie gwarantuje automatycznie bezpieczeństwa banku i jego wypłacalności. Współczynnik wypłacalności nie jest bowiem miarą niezawodną, a wiele banków, które charakteryzowały się jego wysokim poziomem, miało poważne problemy, czy też nawet zbankrutowało. Współczynnik ten powinien być zatem jedną z wielu, a nie jedyną miarą braną pod uwagę przy ocenie sytuacji ekonomiczno-finansowej banku.

Celem artykułu jest wskazanie regulacyjnych miar płynności jako dopełnienia dotychczasowych miar opartych na adekwatności kapitału funkcjonujących w europejskim systemie bankowym. Zostanie w nim przeprowadzona analiza wdrażanych regulacji prawnych w zakresie konstrukcji i funkcjonowania regulacyjnych norm płynności zarówno na szczeblu Unii Europejskiej, jak i w Polsce. Powyższa analiza będzie również podstawą do odpowiedzi na pytanie, czy nowe regulacyjne miary płynności zwiększą poziom bezpieczeństwa sektora bankowego w Unii Europejskiej, a także czy umożliwią uwzględnienie specyfiki polskiego sektora bankowego.

2. Ryzyko płynności i miary płynności – stan wiedzy

Najczęściej w literaturze przedmiotu ryzyko płynności definiuje się jako ryzyko utraty zdolności wykonania wszystkich zobowiązań zgodnie z terminami płatności. Często jednak rozszerza się tę definicję i oprócz zdolności do terminowego regulowania zobowiązań wskazuje się na zdolność banku do pozyskiwania funduszy na sfinansowanie nieoczekiwanego wycofania depozytów oraz zdolność do generowania przez bank dodatniego salda przepływów gotówkowych w określonym horyzoncie czasowym [*Rekomendacja…* 2002, s. 2]. Zgodnie z innym podejściem ryzyko płynności dzieli się na: ryzyko strukturalne (niedopasowanie struktury terminowej aktywów i pasywów), ryzyko zdarzeń (wystąpienie nagłej konieczności wypłaty środków) oraz ryzyko braku płynności rynku (brak możliwości sprzedaży aktywów na rynku) [Neu i Matz 2007, s. 5]. Ryzyko płynności w banku jest zatem pochodną pośrednictwa finansowego pomiędzy deponentami a kredytobiorcami przy stosunkowo niskim kapitale własnym oraz niedopasowaniu struktury terminowej bilansu, w którym krótkoterminowe pasywa finansują długoterminowe aktywa [Wierzba 2008, s. 65].

Regulacje międzynarodowe, w tym standardy komitetu bazylejskiego, ewoluują wraz ze zmieniającymi się warunkami działania banków oraz powstawaniem

nowych, bardziej doskonałych metod pomiaru i oceny ryzyka. Cechą charakterystyczną tych standardów jest ich ogólny charakter, przez co jest to zbiór pożądanych celów i stanów, a nie szczegółowych sposobów ich osiągnięcia. Kolejną cechą, która wyróżnia je na tle innych norm nadzorczych, jest fakultatywność i brak obowiązku ich stosowania. Pomimo tego i tak stanowią one podstawę bankowych regulacji nadzorczych obowiązujących w większości krajów świata [Orzeszko 2007, s. 260].

W literaturze z zakresu teorii regulacji nadzorczych z ostatnich kilkunastu lat można odnaleźć wiele opracowań, w których autorzy prezentują stanowisko krytyczne wobec miar bezpieczeństwa banku opartych na adekwatności kapitałowej [Gennotte i Pyle 1991, s. 805–824]. Krytyczne głosy wobec tego typu miar bezpieczeństwa banku nie tylko nie ucichły po przyjęciu przez komitet bazylejski Nowej umowy kapitałowej, ale wręcz przybrały na sile pod koniec pierwszej dekady XXI w. [Yilmaz 2009, s. 760–771]. Doświadczenia ostatniego kryzysu potwierdziły zbyt duże oparcie analiz stopnia bezpieczeństwa banku wyłącznie na miarach uwzględniających adekwatność kapitałową, a tym samym potrzebę poszukiwania i wprowadzenia innych, uzupełniających miar bezpieczeństwa. Jedną z najważniejszych propozycji w zakresie nowych miar bezpieczeństwa banku stała się koncepcja wprowadzenia globalnego, minimalnego standardu płynności banków prowadzących działalność międzynarodową [Koleśnik 2011, s. 102].

3. Miary płynności – koncepcje międzynarodowe i regulacje unijne

Biorąc pod uwagę doświadczenia ostatniego kryzysu finansowego, Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego zarekomendował w 2009 r. wprowadzenie dwóch międzynarodowych miar płynności w bankach, tj. wskaźnika płynności krótkoterminowej oraz wskaźnika stabilnego finansowania [*International…* 2009]. Wskaźnik płynności krótkoterminowej byłby relacją płynnych aktywów wysokiej jakości do oczekiwanych w ciągu kolejnych 30 dni kalendarzowych wypływów gotówki netto. Wskaźnik stabilnego finansowania miałby zaś wyrażać relację dostępnego zasobu stabilnego finansowania do wymaganego zasobu stabilnego finansowania [*Basel III…* 2013].

Z punktu widzenia polskich banków kluczowe są jednak regulacyjne miary płynności przyjęte w dokumentach wspólnotowych dopiero w połowie 2013 r. Pomimo iż opierają się one na rekomendacjach Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego, drastycznie ograniczono w nich swobodę państwa członkowskiego w ich stosowaniu. O ile bowiem wszystkie dotychczasowe regulacje bankowe w Unii Europejskiej wydawane w ciągu ostatnich 25 lat miały formę dyrektywy

(tj. aktu prawnego przedstawiającego jedynie minimalne wymogi i wiążącego państwo członkowskie tylko w zakresie rezultatu), o tyle nowe regulacyjne miary płynności zostały wprowadzone rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (CRR). Tym samym we wszystkich krajach UE obowiązywać będą takie same miary, a państwa członkowskie mogą jedynie ustalać w okresie przejściowym wyższe wymogi minimalne, niż zostało to przewidziane w rozporządzeniu [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady… 2013].

Pierwszą miarą wprowadzoną przez rozporządzenie CRR jest wymóg dotyczący pokrycia płynności (*liquidity coverage requirement* – LCR). Zgodnie z nim banki muszą utrzymywać aktywa płynne, których łączna wartość pokrywa odpływy płynności pomniejszone o przypływy płynności w warunkach skrajnych, w celu zagwarantowania utrzymywania takich poziomów zabezpieczeń przed utratą płynności, które są odpowiednie w sytuacji ewentualnego zakłócenia równowagi między przypływami i odpływami płynności w warunkach wysoce skrajnych w okresie 30 dni. Wskaźnik LCR można przedstawić jako:

$$\text{LCR} = \frac{\text{aktywa płynne}}{(\text{odpływy płynności} - \text{wpływy płynności})} \cdot 100\%,$$

w warunkach skrajnych w okresie 30 dni (wpływy są ograniczone do 75% wartości odpływów).

W rozporządzeniu określony został minimalny poziom wskaźnika LCR, którego będą musiały przestrzegać wszystkie banki w krajach UE, począwszy od 2015 r. Poziom ten osiągnie jednak docelową wartość (100%) dopiero z początkiem 2018 r. (tabela 1).

Tabela 1. Minimalny poziom wskaźnika LCR

Rok	2015	2016	2017	2018
Minimalny poziom LCR	60%[a]	70%[a]	80%[a]	100%

[a] Według decyzji państwa członkowskiego nie mniej niż podana wartość.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady… 2013].

Warto jednak pamiętać, że powyższy schemat wprowadzania minimalnego poziomu wskaźnika LCR nie jest ostateczny, lecz będzie uzależniony od raportu, jaki Europejski Urząd Nadzoru Bankowego ma przedłożyć Komisji Europejskiej do dnia 30 czerwca 2016 r. W raporcie tym ma się znaleźć przede wszystkim odpowiedź na pytanie, czy w stopniowym wprowadzaniu minimalnego poziomu

wskaźnika LCR należy wprowadzić zmiany, biorąc pod uwagę rozwój sytuacji na rynkach i sytuacji regulacyjnej, jak również specyfikę unijną. Ocenie ma zostać poddana także zasadność odroczenia do dnia 1 stycznia 2019 r. wprowadzenia minimalnego poziomu wynoszącego 100%. W przypadku konieczności zmian Komisja będzie mogła przyjąć stosowny akt delegowany, w którym będzie mogła wprowadzić np. minimalny poziom wskaźnika LCR w 2018 r. w wysokości 90%.

Z punktu widzenia banków bardzo ważny będzie także kolejny akt delegowany, który Komisja Europejska zobowiązana jest wydać do dnia 30 czerwca 2014 r., a w którym precyzyjnie zdefiniuje poszczególne elementy wskaźnika LCR oraz określi okoliczności, w jakich właściwe organy będą musiały nałożyć na banki obowiązek przestrzegania określonych poziomów wpływów i odpływów, w celu uwzględnienia szczególnych rodzajów ryzyka, na które są one narażone.

Jeśli chodzi o drugą międzynarodową miarę płynności w bankach, rekomendowaną przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego, tj. wskaźnik stabilnego finansowania (*net stable funding requirements* – NSFR), rozporządzenie CRR zawiera jedynie wymogi sprawozdawcze, nie określając żadnych minimalnych poziomów wskaźnika ani dat wdrożenia. Banki zostały jednak zobowiązane do zapewnienia właściwego pokrycia długoterminowych zobowiązań za pomocą różnorodnych instrumentów stabilnego finansowania zarówno w warunkach normalnych, jak i skrajnych. Na podstawie zapisów dotyczących obowiązków sprawozdawczych należy się jednak spodziewać, że ewentualny wskaźnik NSFR będzie miał postać:

$$NSFR = \frac{\text{pozycje zapewniające stabilne finansowanie}}{\text{pozycje wymagające stabilnego finansowania}} \cdot 100\,\%,$$

w warunkach normalnych i skrajnych.

Do dnia 31 grudnia 2015 r. Europejski Urząd Nadzoru Bankowego przedstawi Komisji Europejskiej sprawozdanie dotyczące tego, czy i w jakim stopniu byłoby właściwe zapewnienie, aby banki stosowały wskaźnik NSFR. Analiza ta obejmować będzie także potencjalny wpływ wskaźnika na struktury refinansowania różnych modeli bankowości w Unii. Dopiero na podstawie materiałów Urzędu Komisja Europejska, o ile uzna to za właściwe, przedstawi Parlamentowi Europejskiemu i Radzie do dnia 31 grudnia 2016 r. wniosek ustawodawczy dotyczący sposobów zapewnienia stosowania przez banki miary stabilnych źródeł finansowania. Państwa członkowskie mogą jednak utrzymać lub wprowadzić krajowe przepisy w zakresie wymogów dotyczących stabilnego finansowania, zanim wiążące minimalne standardy w zakresie wskaźnika NSFR zostaną określone i wprowadzone w Unii.

4. Miary płynności – polskie doświadczenia na tle unijnych

Jeszcze przed wybuchem ostatniego kryzysu w kilku krajach wprowadzone zostały miary płynności, a na banki nałożony został obowiązek utrzymywania ich na określonym poziomie. Jako przykład takich regulacji można wskazać miary wprowadzone w Polsce już w 2007 r., które zaczęły obowiązywać wszystkie banki od 30 czerwca 2008 r. Należy przy tym podkreślić, że regulacje te nie stanowiły implementacji żadnego aktu prawnego Unii Europejskiej. Najważniejszym obowiązkiem nałożonym na banki było wprowadzenie wymogu zarządzania ryzykiem płynności w sposób zapewniający utrzymanie płynności bieżącej, średnioterminowej, krótkoterminowej oraz długoterminowej, przy czym aby umożliwić przeprowadzenie przez nadzór bankowy oceny skuteczności zarządzania ryzykiem płynności, ustalone zostały nadzorcze miary płynności krótkoterminowej oraz płynności długoterminowej, a także obowiązek utrzymywania ich na określonym poziomie. Miary płynności zostały przy tym zróżnicowane w zależności od wielkości banku. Banki, których średnia miesięczna wartość sumy bilansowej na koniec każdego miesiąca w ciągu ostatnich 12 miesięcy przekroczyła 200 mln zł, wyznaczały dwie miary krótkoterminowej płynności płatniczej; są to:

– luka płynności krótkoterminowej (M1) będącą różnicą pomiędzy sumą wartości podstawowej i uzupełniającej rezerwy płynności w dniu sprawozdawczym a wartością środków obcych niestabilnych,

– współczynnik płynności krótkoterminowej (M2) stanowiący iloraz sumy wartości podstawowej i uzupełniającej rezerwy płynności w dniu sprawozdawczym do wartości środków obcych niestabilnych,

oraz dwie miary długoterminowej płynności płatniczej, tj.:

– współczynnik pokrycia aktywów niepłynnych funduszami własnymi (M3) wyliczany jako iloraz funduszy własnych banku pomniejszonych o łączną wartość wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka rynkowego i z tytułu ryzyka rozliczenia dostawy oraz ryzyka kontrahenta do aktywów niepłynnych,

– współczynnik pokrycia aktywów niepłynnych i aktywów o ograniczonej płynności funduszami własnymi i środkami obcymi stabilnymi (M4) wyliczany jako iloraz sumy funduszy własnych pomniejszonych o łączną wartość wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka rynkowego i z tytułu ryzyka rozliczenia dostawy oraz ryzyka kontrahenta i środków obcych stabilnych do sumy aktywów niepłynnych i aktywów o ograniczonej płynności.

Natomiast banki, których średnia miesięczna wartość sumy bilansowej na koniec każdego miesiąca w ciągu ostatnich 12 miesięcy nie przekroczyła 200 mln zł, musiały wyznaczać dwie miary, tj. wskazany powyżej współczynnik pokrycia aktywów niepłynnych funduszami własnymi oraz współczynnik

udziału podstawowej i uzupełniającej rezerwy płynności w aktywach ogółem [Uchwała… 2008].

W regulacjach zapisane zostały także poziomy powyższych miar, które musiałby być utrzymywane przez bank w każdym dniu sprawozdawczym (tabela 2).

Tabela 2. Minimalne poziomy miar płynności w zależności od wielkości banku

Średnia miesięczna wartość sumy bilansowej na koniec każdego miesiąca w ciągu ostatnich 12 miesięcy	Rodzaj miary płynności płatniczej	Nazwa miary	Minimalny poziom miary
Powyżej 200 mln zł	krótkoterminowa	luka płynności krótkoterminowej	0
		współczynnik płynności krótkoterminowej	1
	długoterminowa	współczynnik pokrycia aktywów niepłynnych funduszami własnymi	1
		współczynnik pokrycia aktywów niepłynnych i aktywów o ograniczonej płynności funduszami własnymi i środkami obcymi stabilnymi	1
200 mln zł lub mniej		współczynnik udziału podstawowej i uzupełniającej rezerwy płynności w aktywach ogółem	20%
		współczynnik pokrycia aktywów niepłynnych funduszami własnymi	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady… 2013, Uchwała… 2008].

Oprócz powyższych wymogów ilościowych w 2007 r. nałożony został na banki obowiązek wprowadzenia w ramach realizowanych strategii i stosowanych procedur zarządzania ryzykiem:

– procedur zarządzania płynnością płatniczą z uwzględnieniem podziału kompetencji i odpowiedzialności,

– metod identyfikacji, pomiaru oraz monitorowania płynności płatniczej,

– planów awaryjnych zapewniających niezakłócone prowadzenie działalności z uwzględnieniem zachowania płynności płatniczej w przypadku wystąpienia sytuacji kryzysowych.

Należy zauważyć, że żadna z dotychczasowych polskich miar nie jest równoważna przedstawionym w pkt 3 miarom płynności wynikającym z nowych regulacji wspólnotowych (LCR, NSFR), aczkolwiek za ich odpowiedniki można uznać krajowe miary M2 i M4. Wprowadzenie wskaźnika NSFR nie zostało jeszcze ostatecznie przesądzone, warto jednak zwrócić uwagę, że miary M2 i LCR, pomimo iż mają tę samą wartość limitu (tzn. 1), różnią się najważniejszymi elementami licznika (tabela 3) i mianownika.

Tabela 3. Najważniejsze różnice w konstrukcji licznika miar M2 i LCR

Miara	
M2	LCR
– kasa – należności od NBP lub innego banku utrzymującego rezerwę obowiązkową z terminem płatności do 30 dni, z wyłączeniem kwoty rezerwy obowiązkowej – należności od podmiotu regulowanego, którym przypisana zostałaby waga ryzyka kredytowego w metodzie standardowej 0%, 20% lub 50%, z terminem płatności do 30 dni – instrumenty dłużne o niskim ryzyku w kwocie możliwej do uzyskania w ciągu 30 dni – kapitałowe papiery wartościowe płynne i zdywersyfikowane w kwocie możliwej do uzyskania w okresie do 30 dni – przepływy pieniężne wynikające z transakcji pozabilansowych wyznaczone w sposób ostrożny	– środki pieniężne i ekspozycje w stosunku do banków centralnych w zakresie, w jakim takie ekspozycje można wycofać w każdej chwili w warunkach skrajnych – aktywa zbywalne stanowiące należności od: rządu centralnego państwa członkowskiego, banków centralnych i niecentralnych pozarządowych podmiotów sektora publicznego w walucie krajowej, Banku Rozrachunków Międzynarodowych, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Komisji Europejskiej, wielostronnych banków rozwoju, Europejskiego Instrumentu Stabilności Finansowej oraz Europejskiego Mechanizmu Stabilności, albo gwarantowane przez nie – aktywa zbywalne charakteryzujące się wysoką płynnością i jakością kredytową

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady… 2013, Uchwała 2008].

Tabela 4. Wagi odpływu depozytów stosowane w mianowniku wskaźnika LCR

Depozyty	Waga odpływu depozytów	
	objętych systemem gwarantowania depozytów	nieobjętych systemem gwarantowania depozytów
Detaliczne	5%	10%
Klientów niefinansowych	20%	40%
Klientów finansowych	100%	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady… 2013].

W przypadku porównania mianowników obu miar na szczególną uwagę zasługuje konieczność uwzględniania w odpływach płynności w mianowniku LCR przyjętych przez bank depozytów pomnożonych przez odpowiednie wagi odpływów (tabela 4).

Pamiętając, że składowe licznika miary LCR przedstawione w tabeli 3 oraz wagi odpływów depozytów przedstawione w tabeli 4 oparte są na obowiązkach sprawozdawczych zawartych w rozporządzeniu CRR, a nie na szczegółowym akcie delegowanym, który zostanie dopiero wydany przez Komisję Europejską, można już dziś wskazać pewne wyzwania dla polskich banków. W szczególności dotyczyć one będą sektora banków spółdzielczych, gdyż powyższa konstrukcja miary LCR nie uwzględnia konieczności lokowania nadwyżek płynności przez polskie banki spółdzielcze w bankach zrzeszających. Tym samym nie będzie można zaliczyć do aktywów płynnych banków spółdzielczych lokat składanych przez nie w bankach zrzeszających, a banki zrzeszające nie będą mogły uznawać tych środków za stabilne źródło finansowania ich aktywów. Według wstępnych szacunków KNF niedobór aktywów płynnych potrzebnych do uzyskania wskaźnika LCR na poziomie 100% w przypadku banków spółdzielczych może wynieść łącznie 2 mld zł, a w przypadku banków zrzeszających nawet 11,4 mld zł [Kwaśniak 2012].

5. Podsumowanie

Wprowadzenie na szczeblu Unii Europejskiej regulacji prawnych w zakresie konstrukcji i funkcjonowania regulacyjnych miar płynności jest potrzebne ze względu na bezpieczeństwo europejskiego sektora bankowego. Zasadne jest także wprowadzenie regulacyjnych miar zarówno płynności krótkoterminowej, jak i długoterminowej (stabilnego finansowania). Warto również jeszcze raz podkreślić, że regulacyjne miary płynności będą uzupełnieniem, a nie alternatywą dla miar adekwatności kapitałowej. Niemniej jednak regulacje prawne dotyczące konstrukcji i funkcjonowania regulacyjnych miar płynności istotnie ograniczą elastyczność nadzoru bankowego państw członkowskich w kształtowaniu krajowych regulacji w tym zakresie. Nie należy bowiem zapominać, że są one wprowadzane rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady, a doprecyzowane zostaną w aktach delegowanych Komisji Europejskiej. Z punktu widzenia polskiego systemu bankowego ważne jest, iż regulacyjne miary płynności obecnie obowiązujące w Polsce różnią się od postanowień pakietu rozporządzenia CRR, które w żaden sposób nie uwzględniają specyfiki np. sektora banków spółdzielczych.

Należy jednak podkreślić, że nowe regulacyjne miary płynności nie mogą być traktowane jako element mający zapewnić równowagę konkurencyjną między bankami pochodzącymi z różnych państw. Odpowiednie miary płynności w powiązaniu ze skutecznym funkcjonowaniem organu nadzoru bankowego, będącym w stanie zapewnić przestrzeganie ich przez banki, są jednak jednym z kluczowych elementów prawidłowo funkcjonującego i bezpiecznego systemu bankowego.

Literatura

Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and Liquidity Risk Monitoring Tools [2013], Basel Committee on Banking Supervision, Basel.

Gennotte G., Pyle D. [1991], *Capital Controls and Bank Risk*, „Journal of Banking and Finance", vol. 15, nr 4–5, http://dx.doi.org/10.1016/0378-4266(91)90101-Q.

International Framework for Liquidity Risk Measurement, Standards and Monitoring, Consultative Document [2009], Basel Committee on Banking Supervision, Basel.

Koleśnik J. [2011], *Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa.

Kwaśniak W. [2012], *Pożądane kierunki zmian modelu funkcjonowania bankowości spółdzielczej*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 17 września.

Neu P., Matz L. [2007], *Liquidity Risk Management*, John Wiley and Sons, Singapore.

Orzeszko T. [2007], *Rezerwy na straty kredytowe w świetle dokumentów Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego – uwagi ogólne* [w:] *Harmonizacja bankowości i ubezpieczeń w skali narodowej i europejskiej*, red. M. Marcinkowska i S. Wieteska, Difin, Warszawa.

Rekomendacja P dotycząca systemu monitorowania płynności finansowej banków [2002], Komisja Nadzoru Bankowego, Warszawa.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 czerwca 2013 r. (575/2013) w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (2013/L 176/1).

Uchwała nr 386/2008 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 17 grudnia 2008 r. w sprawie ustalenia wiążących banki norm płynności, Dz.Urz. KNF nr 8, poz. 40 z późn. zm.

Wierzba R. [2008], *Pożyczkodawca ostatniej instancji jako element sieci bezpieczeństwa finansowego w Unii Europejskiej* [w:] *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju bankowości*, red. L. Dziawgo, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń.

Yilmaz E. [2009], *Capital Accumulation and Regulation*, „The Quarterly Review of Economics and Finance", vol. 49, nr 3, http://dx.doi.org/10.1016/j.qref.2009.02.004.

Regulatory Measures of Bank Liquidity as a Complementary Element of Capital Adequacy Measures

The purpose of this paper is to identify liquidity regulation as a complementary element of capital-adequacy measures taken in the European banking system. The paper presents an analysis of the structure and functioning of the standards for liquidity regulation implemented both in the European Union and in Poland. It is the author's view that

the safety of the European banking sector depends on the introduction of both short--term and long-term European Union liquidity regulation measures. Rather than being an alternative to capital-adequacy measures, the liquidity measures will instead complement them. Nevertheless, the method adopted for their implementation will significantly limit the flexibility of banking supervision authorities in the Member States in developing national regulation in this regard.

Keywords: banks, European Union, supervisory regulations, liquidity measures.

Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

10(934)

ISSN 1898-6447
Zesz. Nauk. UEK, 2014; 10(934): 93–105
DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0934.1007

Monika Marcinkowska
Katedra Bankowości
Uniwersytet Łódzki

Zasady ładu korporacyjnego dla banków

Streszczenie

W styczniu 2014 r. Komisja Nadzoru Finansowego opublikowała *Zasady ładu korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych przez KNF*. Dokument ten w znacznym stopniu uwzględnia bazylejskie dobre praktyki dla banków. W artykule przedstawiono istotę ładu korporacyjnego i znaczenie kodeksów dobrych praktyk. Zaakcentowano też specyfikę władztwa w bankach i wynikającą stąd potrzebę formułowania odmiennych zasad. Pokrótce scharakteryzowano zasady formułowane przez BCBS i UKNF. Na podstawie oświadczeń publikowanych przez polskie banki giełdowe przedstawiono zakres stosowania *Dobrych praktyk spółek notowanych na GPW*, a na podstawie wyników badań ankietowych omówiono przestrzeganie zaleceń płynących z bazylejskich dobrych praktyk. Pozwala to na wskazanie zakresu koniecznych usprawnień systemów ładu korporacyjnego w polskich bankach. W artykule sformułowano także uwagi dotyczące projektu kodeksu opracowanego przez UKNF.

Słowa kluczowe: banki, ład korporacyjny, kodeksy dobrych praktyk, samoregulacja.

1. Wprowadzenie

W styczniu 2014 r. Komisja Nadzoru Finansowego opublikowała *Zasady ładu korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych przez KNF* [2014]. Dokument ten adresowany jest do podmiotów objętych nadzorem KNF, w tym m.in. do banków (komercyjnych i spółdzielczych).

Dokument zapoczątkował dyskusje na temat istoty kodeksów ładu korporacyjnego[1] (z reguły mających charakter samoregulacji), konieczności stosowania odrębnych zasad w odniesieniu do instytucji finansowych, a także zasadności objęcia tymi normami wszystkich podmiotów regulowanych (niezależnie od formy prawnej, wielkości i istotności systemowej). Niniejszy artykuł jest głosem w tej dyskusji. Jego celem jest przedstawienie – na podstawie badań literaturowych i wyników analiz empirycznych – odpowiedzi na najważniejsze pytania stawiane w tej dyskusji.

2. Istota władztwa korporacyjnego

Władztwo korporacyjne można najogólniej scharakteryzować jako system określający zasady kierowania spółką i sprawowania nad nią kontroli, którymi mają się kierować władze przedsiębiorstw (zarząd, rada nadzorcza, właściciele) w celu właściwego wypełniania swych obowiązków[2]. Dobrze odzwierciedla to definicja opracowana przez OECD [*Principles…* 1999], według której *corporate governance* jest siecią relacji między zarządem spółki, radą nadzorczą, właścicielami i innymi interesariuszami, ustanawiającą cele spółki i sposoby ich realizacji oraz monitorowania.

Jest to układ czynników prawnych, instytucjonalnych i kulturowych, kształtujących sposoby wywierania przez interesariuszy (tj menedżerów, pracowników, właścicieli, kredytodawców, klientów, dostawców, rząd) wpływu na decyzje podejmowane w podmiocie [Weimer i Pape 1999]. Celem władztwa korporacyjnego jest kierowanie i kontrolowanie działań organizacji przez ustanowienie struktur, zasad i procedur podejmowania decyzji [Todd 2010, s. 57–78].

Władztwo korporacyjne tradycyjnie odnoszone było do spółek publicznych (giełdowych). Z czasem rozszerzono tę ideę także na przedsiębiorstwa prywatne. Współcześnie ideę tę wdraża się nie tylko w korporacjach: adresuje się ją także do firm rodzinnych, jednostek sektora publicznego, podmiotów niezarobkowych, spółdzielni itd. Oczywiście w różnego typu organizacjach adekwatne będą odmienne mechanizmy i instrumenty.

Podkreśla się znaczenie, odmienność i większą złożoność ładu korporacyjnego w bankach. Zwraca się uwagę przede wszystkim na specyfikę ich działalności, z którą wiąże się większa liczba interesariuszy zaangażowanych w funkcjono-

[1] Angielski termin *corporate governance* najczęściej tłumaczony jest na język polski jako ład korporacyjny lub nadzór korporacyjny. Istotę mechanizmów *corporate governance* najlepiej oddają jednak terminy władztwo lub władanie korporacyjne. Szerzej zob. [Mesjasz 2006, s. 29–40].

[2] Szeroki przegląd definicji przedstawiają m.in. K.A. Lis i H. Sterniczuk [2005].

wanie tych podmiotów[3], a jednocześnie ograniczenie skuteczności rynkowych mechanizmów kontroli. W znacznej mierze jest to spowodowane mniejszą przejrzystością banków, która powoduje, że ponoszone przez banki ryzyko jest trudne do weryfikacji (a zatem utrudniony jest rynkowy monitoring) [Adams i Mehran 2003, Harm 2007, Caprio i Levine 2002, Levine 2004]. Szczególnie mocno akcentuje się konieczność wdrożenia standardów ładu w bankach spółdzielczych, których styl działania w coraz większym stopniu przypomina styl funkcjonowania banków komercyjnych, a problemy agencyjne są nawet większe, gdyż członkowie mają mniejszy wpływ na kierownictwo tych podmiotów [Ory i Lemzeri 2012, Groeneveld i Llewellyn 2012].

Niestosowanie przez banki dobrych praktyk ładu korporacyjnego jest wskazywane jako jeden z najważniejszych wewnętrznych czynników mogących stanowić zagrożenie dla wypłacalności banku [Llewellyn 2002, *Bank Failure…* 1988]. Wskazuje się także, że ostatni globalny kryzys finansowy był w znacznej mierze spowodowany nieefektywnością ładu korporacyjnego w bankach [*Corporate Governance…* 2011, s. 5]. Dlatego też tym większą uwagę przywiązuje się obecnie do opracowania zasad, które mogłyby zapewnić lepszą jakość władztwa korporacyjnego w tych instytucjach.

3. Kodeksy ładu korporacyjnego

Kodeks dobrych praktyk ładu korporacyjnego jest zbiorem zasad, standardów lub dobrych praktyk dotyczących różnych aspektów władztwa korporacyjnego, z reguły niewiążącym formalnie (niebędącym aktem prawnym) [*Comparative Study…* 2002].

Ogólnie można wskazać trzy podejścia do kodeksów dobrych praktyk *corporate governance* [Jong i in. 2005]:

– istnieje obowiązek stosowania kodeksów,

– stosowanie zasad jest rekomendowane, a w przypadku ich nieprzestrzegania istnieje obowiązek informowania o tym i wyjaśnienia powodów (podejście „stosuj lub wyjaśnij" – *comply or explain*),

[3] Z reguły teorie ładu korporacyjnego koncentrują się na relacjach między właścicielami i kierownictwem podmiotów. W przypadku banków należy wskazać także relacje z wierzycielami, deponentami, kredytobiorcami, pracownikami, lokalnymi społecznościami, społeczeństwem, instytucjami sieci bezpieczeństwa, państwem. Bank można rozpatrywać jako wiązkę relacji z interesariuszami. Wówczas należy wskazać, że na banku ciąży odpowiedzialność powiernicza wobec różnych zainteresowanych stron [Marcinkowska 2013]. Spojrzenie takie jest zbieżne ze współczesnym postrzeganiem *corporate governance* jako takiego kształtowania instytucji, które zmuszałoby kierownictwo do dbałości o dobro wszystkich interesariuszy [Gup 2007, s. 22].

– stosowanie zasad jest rekomendowane, dobrowolna jest także publikacja zakresu zgodności.

Najczęściej stosowane jest drugie podejście, przy czym oświadczenia na temat stosowania zasad ładu korporacyjnego mogą być monitorowane przez instytucję nadzorczą (monitoring formalny lub także merytoryczny, z weryfikacją prawdziwości deklaracji)[4] bądź też kwestię tę w całości pozostawia się uczestnikom rynku. Analiza oświadczeń na temat stosowania ładu korporacyjnego wskazuje, że wiele spółek nie przedstawia wyjaśnienia powodów odstąpienia od stosowania określonych zasad bądź składa wyjaśnienia o niskiej jakości informacyjnej; można się spotkać z raportami niejasnymi lub niekompletnymi [Seidl, Sanderson i Roberts 2013].

Komisja Europejska [*Zielona Księga…* 2011] sugeruje, że podejście „stosuj lub wyjaśnij" byłoby bardziej skutecznie, gdyby określone instytucje monitorujące (regulacyjne, nadzorcze) były uprawnione do sprawdzania, czy dostępne informacje (w szczególności wyjaśnienia) mają odpowiednią wartość informacyjną i są odpowiednio obszerne.

W Polsce kodeks ładu korporacyjnego adresowany jest do emitentów papierów wartościowych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie [*Dobre praktyki…* 2012]. Jego celem jest „umacnianie transparentności spółek giełdowych, poprawa jakości komunikacji spółek z inwestorami, wzmocnienie ochrony praw akcjonariuszy także w materiach nieregulowanych przez prawo, a przy tym niestwarzanie obciążeń dla spółek giełdowych, nierównoważonych korzyściami wynikającymi z potrzeb rynku" (http://corp-gov.gpw.pl/lad_corp.asp, dostęp: 22.09.2014).

Kodeks składa się z czterech części:

I. Rekomendacje dotyczące dobrych praktyk spółek giełdowych,

II. Dobre praktyki realizowane przez zarządy spółek giełdowych,

III. Dobre praktyki stosowane przez członków rad nadzorczych,

IV. Dobre praktyki stosowane przez akcjonariuszy.

W odniesieniu do części II, III, IV wymagane jest oświadczenie na temat stosowania zasad. Zarówno sami emitenci, jak i inwestorzy różnie oceniają znaczenie i zasadność poszczególnych zasad tego kodeksu[5]. Odmiennie także zapatrują się

[4] Niezależnie od tego, czy monitoring oświadczeń prowadzi instytucja nadzorcza, w niektórych krajach także instytucje prywatne (np. instytucje naukowe, stowarzyszenia promujące *corporate governance*, firmy doradcze) przeprowadzają analizy oświadczeń i publikują ich wyniki.

[5] Według wstępnych wyników ankiety przeprowadzanej przez GPW (zaprezentowanych na konferencji nt. „Dobre praktyki spółek notowanych na GPW: gdzie jesteśmy, dokąd zmierzamy?" w dniu 15 stycznia 2014 r.), inwestorzy wskazują jako najistotniejsze zasady dotyczące: niezależnych członków rady nadzorczej (III.6), obowiązku corocznego dokonywania przez radę nadzorczą oceny sytuacji spółki (III.1), sposobu postępowania członków zarządu i rady nadzorczej w przypadku potencjalnego konfliktu interesów (II.4, III.4) oraz elektronicznego walnego zgromadzenia (IV.10).

na kwestię obowiązku raportowania na temat stosowania zasad ładu i nakładania sankcji za ewentualne naruszenia[6].

Dobre praktyki… są dokumentem adresowanym ogólnie do podmiotów giełdowych, nie uwzględniają zatem specyfiki instytucji finansowych. W związku ze wskazaną odmiennością banków formułowane są opinie, że zasadne jest opracowanie zasad uwzględniających charakter wymaganych w ich przypadku mechanizmów władztwa korporacyjnego.

4. Kodeksy ładu korporacyjnego dla banków

Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego (Basel Committee on Banking Supervision – BCBS) opracował sektorowe dobre praktyki uwzględniające specyfikę banków. Pierwszy dokument opublikowano we wrześniu 1999 r. [*Enhancing Corporate…* 1999]; był on oparty na wytycznych OECD z tego samego roku. Dokument ten miał charakter wytycznych, z zasady ogólnych, wobec różnic legislacyjnych i różnic w podejściu do struktur *corporate governance* w różnych krajach. W związku z rewizją wytycznych OECD z 2004 r. oraz komentarzami dotyczącymi pierwotnych wytycznych w 2006 r. Komitet opublikował zmodyfikowaną wersję wytycznych [*Enhancing Corporate…* 2006]. Zasady mające służyć poprawie ładu korporacyjnego w bankach zostały zaktualizowane przez BCBS w październiku 2010 r. Dokument ten formułuje 14 zasad w zakresie 6 obszarów; dotyczą one [*Principles…* 2010]:

– rady nadzorczej: jej odpowiedzialności, kwalifikacji członków, organizacji i funkcjonowania rady oraz odpowiedzialności w grupie kapitałowej;

– zarządu: jego odpowiedzialności;

Natomiast emitenci za najważniejsze uznają zasady dotyczące: niezależnych członków rady nadzorczej (III.6), konieczności wyznaczania terminów określonych zdarzeń korporacyjnych w sposób respektujący prawa akcjonariuszy (IV.4–7) oraz sposobu postępowania członków zarządu i rady nadzorczej w przypadku potencjalnego konfliktu interesów (II.4, III.4). Obie grupy respondentów jako najmniej istotne wskazywały zasady dotyczące zrównoważonego udziału kobiet i mężczyzn w wykonywaniu funkcji zarządu i nadzoru (I.9) oraz obowiązku prowadzenia strony internetowej w języku angielskim (II.2).

[6] Większość emitentów opowiada się za zniesieniem obowiązku bieżącego raportowania z zachowaniem corocznego oświadczenia publikowanego w raporcie rocznym, natomiast opinie inwestorów są podzielone – część opowiada się za pozostawieniem dotychczasowej formuły, część za dodatkowym publikowaniem na początku roku informacji, jakich zasad spółka nadal nie stosuje. Jak należało się spodziewać, zdecydowana większość emitentów uważa, że kwestie stosowania dobrych praktyk powinny być poddawane wyłącznie ocenie uczestników rynku, natomiast opinie inwestorów są zróżnicowane. Znaczna część podziela zdanie emitentów, większość jednak uważa, że za niekompletne lub nieprawdziwe raporty dotyczące dobrych praktyk winny być nakładane sankcje.

– zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej: systemu kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem, identyfikacji i monitorowania ryzyka, raportowania ryzyka i współpracy z audytorami;

– zasad wynagradzania: nadzoru nad systemem wynagradzania i powiązania wynagrodzeń z ryzykiem;

– złożonych lub nieprzejrzystych struktur organizacyjnych: zrozumienia struktury organizacyjnej oraz struktur specjalnych;

– ujawniania informacji i transparentności: przejrzystości dla interesariuszy.

Dokumenty bazylejskie nie stanowią kodeksów ani wymogów, a są wytycznymi, na podstawie których mogą być one tworzone. Mają one charakter ogólny, by mogły zostać uszczegółowione i doprecyzowane w zależności od specyfiki danego systemu bankowego i ogólnych mechanizmów władztwa korporacyjnego przyjętych w danym kraju.

W styczniu 2014 r. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego przedstawił do konsultacji projekt *Zasad ładu korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych przez KNF* [2014]. Dokument ten adresowany jest do podmiotów objętych nadzorem KNF, a zatem m.in. do banków (komercyjnych i spółdzielczych). Projekt w znacznym stopniu nawiązuje do wytycznych bazylejskich.

Dokument zwraca uwagę na odpowiedzialne działanie instytucji nadzorowanych, z poszanowaniem interesu różnych stron (udziałowców banków, jak również klientów i innych interesariuszy), ale także na odpowiedzialne i lojalne postępowanie udziałowców (bank nie może bowiem odpowiadać za poczynania jego akcjonariuszy/członków). Przyjęto zatem szersze ujęcie władztwa korporacyjnego.

Dokument precyzuje oczekiwania dotyczące:

– organizacji i struktury organizacyjnej,
– relacji instytucji z jej udziałowcami,
– organu zarządzającego,
– organu nadzorującego,
– polityki wynagradzania,
– polityki informacyjnej,
– działalności promocyjnej i relacji z klientami,
– kluczowych systemów i funkcji wewnętrznych,
– zarządzania ryzykiem,
– wykonywania uprawnień z aktywów nabytych na ryzyko klienta,
– transparentności.

Zakłada się, że zasady ładu korporacyjnego nie będą formalnie obowiązującym prawem. Silną zachętą do ich wdrożenia i przestrzegania jest jednak fakt uwzględnienia zagadnień dotyczących ładu korporacyjnego w ocenie nadzorczej (BION).

Omawiany dokument jest projektem przekazanym do konsultacji, można zatem spodziewać się zmian w ostatecznej jego wersji. Oceniając pozytywnie samą inicjatywę, można sformułować dwie uwagi dotyczące tej propozycji.

Po pierwsze, w projekcie przyjęto, że: „Zasad określonych Zasadami Ładu Korporacyjnego nie stosuje się (…) do emitentów dokonujących ofert publicznych lub których papiery wartościowe są dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym, a także do zagranicznych osób prawnych prowadzących działalność na podstawie właściwego zezwolenia". Taki zapis wyłącza z zakresu podmiotowego te instytucje nadzorowane, które są podmiotami giełdowymi, a zatem m.in. te banki i zakłady ubezpieczeń, których akcje są notowane na GPW (lub innych giełdach), i te, których dłużne papiery są notowane na Catalyst (lub innych giełdach). Jak wskazano wcześniej, *Dobre praktyki spółek notowanych na GWP* nie uwzględniają specyfiki instytucji finansowych i nie obejmują wielu istotnych kwestii, których znaczenie jest bardzo duże w przypadku banków (co m.in. znalazło odzwierciedlenie w bazylejskich dobrych praktykach). Zasadne jest zatem objęcie instytucji finansowych obowiązkiem respektowania także tych zasad (a zwolnienie z tego obowiązku jedynie emitentów giełdowych papierów wartościowych niebędących instytucjami finansowymi).

Po drugie, doceniając znaczenie dyscypliny rynkowej[7], należałoby wprowadzić obowiązek publikowania oświadczeń na temat stosowania zasad ładu korporacyjnego. Zastosowanie takiego podejścia ułatwiłoby interesariuszom banków lepszą ocenę tych instytucji, a w konsekwencji przyczyniłoby się do lepszego funkcjonowania dyscypliny rynkowej. Podejście takie byłoby zgodne z wytycznymi OECD, zalecającymi przejrzystość także w obszarze ładu korporacyjnego. Oczywiście – podobnie jak w wytycznych BCBS – zakres tych ujawnień winien być dostosowany m.in. do rodzaju, wielkości, złożoności, znaczenia ekonomicznego i profilu ryzyka danego podmiotu.

Jeśli przyjęto by to podejście, warto byłoby tak sformułować zapisy kodeksu, by wskazane były konkretne zasady, które winny być przywołane w takim oświadczeniu. Poszczególne paragrafy kodeksu mogłyby uszczegóławiać owe zapisy. W celu ułatwienia podmiotom nadzorowanym wywiązania się z takiego obowiązku możliwe byłoby opracowanie wzorów takich oświadczeń (lub choćby propagowanie dobrych praktyk w zakresie ich sporządzania i publikacji). Postulat ten wydaje się uzasadniony, zważywszy na zróżnicowany poziom jakości oświad-

[7] Dyscyplina rynkowa jest potencjalnie silnym wsparciem nadzoru instytucjonalnego. Poza wcześniej publikowanymi badaniami na ten temat warto wskazać analizy przeprowadzone przez Bank Światowy po globalnym kryzysie finansowym. Dowiedziono w nich, że kraje, w których kryzys wystąpił, stosowały słabsze zachęty dla sektora prywatnego do monitorowania ryzyka generowanego przez banki [Čihák i in. 2012]. Jest to kolejny argument przemawiający za wzmacnianiem dyscypliny rynkowej.

czeń dotychczas składanych przez banki giełdowe, a także ogólną niską ocenę jakości ujawnień dokonywanych przez banki[8].

Niezależnie od zgłaszanych szczegółowych uwag dotyczących dokumentu, ogólnie należy ocenić, że inicjatywa UKNF jest ważnym i cennym projektem, który winien istotnie wesprzeć tworzenie należytych mechanizmów władztwa korporacyjnego w bankach. Szczególnie cenne jest to, że autorzy zasad przyjęli lansowaną współcześnie szeroką formułę władztwa, uwzględniającą konieczność realizacji interesów nie tylko właścicieli, ale i innych zainteresowanych stron. Można mieć nadzieję, że istotnie – zgodnie z założeniem UKNF – wzmocnienie roli nadzoru wewnętrznego przyczyni się do zwiększenia efektywności i przejrzystości działania banków, poprawy skuteczności działania jej organów i ograniczenia występujących konfliktów interesów, a w konsekwencji przełoży się na zwiększenie bezpieczeństwa tych podmiotów.

5. Stosowanie zasad władztwa korporacyjnego przez polskie banki*

W przypadku polskich banków giełdowych zakres stosowania dobrych praktyk ładu korporacyjnego można uznać za relatywnie wysoki. W latach 2008–2012 przestrzegały one od 92,9% (w 2010 r.) do 95,5% (w 2009 r.) zasad[9]. Można przy tym zauważyć, że banki najczęściej nie stosują tych zasad, których nie stosuje też ogół spółek giełdowych. Zasady respektowane w najniższym stopniu dotyczą:

– polityki informacyjnej i zapewnienia dostępu do informacji, przy czym nie była ona stosowana w zakresie dotyczącym transmitowania obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet oraz w zakresie rejestrowania i upublicznienia przebiegu obrad na stronie internetowej,

– polityki wynagrodzeń,

– zrównoważonego udziału kobiet i mężczyzn w organach wykonawczych i nadzorczych,

– zawartości strony internetowej,

---

[8] Ocena ta dotyczy zarówno sprawozdań finansowych, sprawozdania z działalności, jak i innych raportów, do których publikacji banki są zobowiązane (w tym zwłaszcza raportów na temat adekwatności kapitałowej).

* Szerzej na temat wyników badań dotyczących jakości władztwa korporacyjnego w polskim sektorze bankowym zob. [Marcinkowska 2014].

[9] Zróżnicowany poziom realizacji zasad był związany po pierwsze ze zmianami kodeksów dla spółek giełdowych (część zasad uchylano, dodawano nowe, a nadto modyfikowano wymogi niektórych punktów), a po drugie – z decyzjami banków (z reguły z dostosowywaniem się do nowych zasad).

– uzyskiwania aprobaty rady nadzorczej dla umów zawieranych z podmiotem powiązanym,
– niezależności członków rady nadzorczej,
– funkcjonowania w radzie komitetów (w tym komitetu audytu),
– rotacji biegłego rewidenta.

W niektórych bankach niespełnienie zasad miało charakter przejściowy (bank miał intencję stosowania zasady i podejmował działania w celu jej wdrożenia) lub częściowy (nie stosowano tylko określonego elementu dobrej praktyki). W wielu przypadkach spółki dostarczały szczegółowych wyjaśnień, pozwalających sądzić, że brak respektowania określonej zasady nie jest zagrożeniem dla skuteczności ładu korporacyjnego banku; zwykle wiązało się to z kwestią zasad przyjętych dla całej grupy kapitałowej, a zatem decyzji podejmowanych na szczeblu spółki macierzystej. W niektórych przypadkach wyjaśnienia jednoznacznie wskazują na brak zamiaru przestrzegania określonych praktyk z powodu zasad przyjętych przez właścicieli banku.

Należy przy tym podnieść kwestię jakości i wiarygodności publikowanych oświadczeń na temat stosowania dobrych praktyk. W wielu przypadkach sformułowania były nieprecyzyjne i ogólnikowe, co nie pozwalało na jednoznaczne określenie, czy i w jakim zakresie bank stosował określoną zasadę. Niekiedy można też dostrzec niespójność deklaracji. Można zatem wysunąć postulat, by w większym stopniu zestandaryzować raporty na temat ładu korporacyjnego i wymagać konkretnych deklaracji, a także by wprowadzić konieczność weryfikacji oświadczeń (np. przez giełdę lub nadzór finansowy).

Na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych można określić poziom stosowania przez polskie banki bazylejskich dobrych praktyk ładu korporacyjnego[10]. Należy mieć przy tym świadomość ograniczeń tych badań[11].

Ogółem 87% odpowiedzi udzielanych przez przedstawicieli banków komercyjnych i 49% odpowiedzi udzielanych przez przedstawicieli banków spółdzielczych wskazywało na pełną realizację zasad, a odpowiednio 6% i 27% – na częściowe

[10] Badania przeprowadzono wśród przedstawicieli polskich banków w 2012 r. Obejmowały one 30 banków spółdzielczych (stanowiły one 5,2% liczby banków spółdzielczych i 6,6% aktywów tego podsektora i reprezentowały w odpowiedniej proporcji oba banki zrzeszające) oraz 24 banki komercyjne (stanowiły one w sumie 53,3% liczby banków komercyjnych i reprezentowały 87,3% aktywów tego podsektora). Narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety.

[11] Istotnym ograniczeniem są niedostatki badań kwestionariuszowych: odpowiedzi są jedynie deklaracjami, które mogą być prawdziwe lub nie (respondenci mogą udzielać odpowiedzi, które stawiają bank w dobrym świetle). w kwestionariuszu uwzględniono pewne pytania kontrolne, które umożliwiły potwierdzenie lub falsyfikację niektórych odpowiedzi, ale nie wszystkie kwestie mogły być w ten sposób zweryfikowane, gdyż natura omawianych zagadnień jest bardzo złożona i nie sposób dokonać pełnej weryfikacji. Można sądzić, że przynajmniej w kilku obszarach poziom stosowania zasad jest niższy od deklarowanego.

wypełnienie zasad. Jedynie 1% odpowiedzi w bankach komercyjnych i 6% w bankach spółdzielczych sygnalizowało brak zgodności z dobrymi praktykami. Odpowiednio 6% i 17% odpowiedzi wskazywało, iż omawiana zasada nie ma zastosowania w przypadku danego banku.

Ogólny obraz wyłaniający się z tych badań wydaje się pozytywny (zwłaszcza w przypadku banków komercyjnych). Szczegółowa analiza deklaracji banków odnoszących się do spełnienia wytycznych bazylejskich prowadzi jednak do wskazania kilku obszarów, w których winny być wprowadzone ulepszenia.

W przypadku banków komercyjnych konieczna jest poprawa standardów dotyczących funkcjonowania rady nadzorczej i ponoszenia przez nią odpowiedzialności za sprawy banku (szczególnie w przypadku występowania akcjonariusza kontrolującego). Istotne znaczenie ma także kwestia odpowiedzialności spółki dominującej za ład korporacyjny w całej grupie kapitałowej. Nie we wszystkich bankach respektowano zasadę, by w zarządzie obecna była osoba odpowiedzialna wyłącznie za funkcję zarządzania ryzykiem i kompleksowy system zarządzania ryzykiem (*chief risk officer*). Znaczna część banków nie miała wdrożonych zasad odnoszących się do systemu wynagradzania (w tym zwłaszcza powiązania wynagrodzenia z ryzykiem). Część banków nie w pełni realizuje zasadę przejrzystości dla interesariuszy.

W przypadku banków spółdzielczych potrzeba zwiększenia dbałości o ład korporacyjny jest znacznie większa. Problemy dotyczyły wszystkich zasad sformułowanych przez BCBS. Szczególnie niepokoi jedynie częściowe stosowanie (lub nawet niestosowanie) zasad odnoszących się do odpowiedzialności rady nadzorczej i zarządu, nadzoru nad zarządem, standardów funkcjonowania tego organu oraz kwalifikacji jego członków. W wielu przypadkach niesatysfakcjonujące jest stosowanie zasad dotyczących kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem (w tym zwłaszcza zapewnienia adekwatnych zasobów funkcji zarządzania ryzykiem i kwalifikacji pracowników tego obszaru oraz stosowania procedur identyfikacji i monitorowania ryzyka). W większości banków spółdzielczych nie są w pełni respektowane dobre praktyki dotyczące systemu wynagradzania. Znaczna część tych podmiotów nie w pełni respektuje wymóg przejrzystości dla interesariuszy.

Badania empiryczne nie potwierdzają istotnego statystycznie wpływu przestrzegania zasad ładu korporacyjnego na wyniki banków. Dowodzą natomiast, że niektóre mechanizmy *corporate governance* są powiązane z ryzykiem i wynikami finansowymi banków [Marcinkowska 2014]. Wskazuje to na konieczność formułowania kodeksów dobrych praktyk uwzględniających specyfikę banków i odnoszących się do charakterystyk systemu ładu korporacyjnego.

6. Podsumowanie

Dobre praktyki, standardy i kodeksy ładu korporacyjnego mają służyć promowaniu najlepszych wzorów, przyczyniających się do wzmacniania władztwa. W przypadku banków w ostatnich latach przesunięto część dobrowolnie wdrażanych rekomendacji i standardów do obowiązujących regulacji prawnych, zauważając, że wiele instytucji znacząco obniżyło standardy, a rynek ich za to nie karał. Należy oczywiście wziąć pod uwagę, że nie zawsze stosowanie dobrych praktyk władztwa korporacyjnego jest jednoznaczne z faktycznym wdrażaniem właściwych standardów.

Zważywszy na fakt, że jakość władania bankami (w tym jakość systemu ładu korporacyjnego) przekłada się na wyniki banków (rentowność i ryzyko), konieczne jest zwiększenie troski o wysoki poziom standardów stosowanych przez banki. W tym kontekście należy pozytywnie ocenić propozycję Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego zbioru zasad dla podmiotów nadzorowanych (w tym banków). Konieczne będzie przy tym skrupulatne monitorowanie, czy zasady te są respektowane. Dla wzmocnienia dyscypliny rynkowej przydatne byłoby zobowiązanie banków do publikowania oświadczeń w tym zakresie (najlepiej według określonego schematu), przy czym konieczna jest weryfikacja tych deklaracji przez KNF.

Projekt autorstwa KNF dotyczy kluczowych obszarów władztwa korporacyjnego, których nieefektywność wykazano podczas niedawnego globalnego kryzysu finansowego. Można mieć nadzieję, że właściwe wdrożenie wyższych standardów ładu korporacyjnego przyczyni się do zwiększenia bezpieczeństwa poszczególnych banków i wzmocnienia stabilności całego sektora.

Literatura

Adams R., Mehran H. [2003], *Is Corporate Governance Different for Bank Holding Companies?*, „Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review", April.

Bank Failure. An Evaluation of the Factors Contributing to the Failure of the National Banks [1988], Office of the Comptroller of the Currency, Washington, June.

Caprio G., Levine R. [2002], *Corporate Governance of Banks – Concepts and International Observations* [w:] *Financial Sector Governance*, red. R.E. Litan, M. Pomerleano i V. Sundararajan, Brookings Institution Press, Washington.

Comparative Study of Corporate Governance Codes Relevant to the European Union and Its Member States [2002], Weil, Gotschal and Manges, January.

Corporate Governance and the Global Financial Crisis. International Perspectives [2011], red. W. Sun, J. Stewart i D. Pollard, Cambridge University Press, Cambridge.

Čihák M., Demirgüç-Kunt A., Martínez Pería M.S., Mohseni-Cheraghlou A. [2012], *Bank Regulation and Supervision around the World. A Crisis Update*, Policy Research Working Paper 6286, The World Bank, December.

Dobre praktyki spółek notowanych na GPW [2012], Załącznik do Uchwały nr 19/1307/2012 Rady Giełdy z dnia 21 listopada 2012 r.
Enhancing Corporate Governance for Banking Organisations [1999], BCBS, BIS, Basel, September.
Enhancing Corporate Governance for Banking Organisations [2006], BCBS, BIS, Basel, February.
Groeneveld J.M. (Hans), Llewellyn D.T. [2012], *Corporate Governance in Cooperative Banks*, European Association of Co-operative Banks, June.
Gup B.E. [2007], *Corporate Governance in Banks: Does the Board Structure Matter?* [w:] *Corporate Governance in Banking. A Global Perspective*, red. B.E. Gup, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton.
Harm C. [2007], *The Governance of the Banking Firm* [w:] *Corporate Governance in Financial Institutions*, „SUERF Studies", nr 3.
Levine R. [2004], *The Corporate Governance of Banks: A Concise Discussion of Concepts and Evidence*, World Bank Policy Research Paper nr 3404, September.
Lis K.A., Sterniczuk H. [2005], *Nadzór korporacyjny*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
Llewellyn D.T. [2002], *An Analysis of the Causes of the Recent Banking Crises*, „The European Journal of Finance", vol. 8, nr 2, http://dx.doi.org/10.1080/13518470110071182.
Jong A. de, DeJong D.V., Mertens G., Wasley Ch.E. [2005], *The Role of Self-regulation in Corporate Governance: Evidence and Implications from The Netherlands*, „Journal of Corporate Finance", vol. 11, nr 3, http://dx.doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2004.01.002.
Marcinkowska M. [2013], *Kapitał relacyjny banków*, t. 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
Marcinkowska M. [2014], *Corporate Governance w bankach. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
Mesjasz C. [2006], *Nadzór, władanie czy ład korporacyjny: problem nie tylko semantyczny* [w:] *Tendencje zmian w nadzorze korporacyjnym*, red. S. Rudolf, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
Ory J.N., Lemzeri Y. [2012], *Efficiency and Hybridization in Cooperative Banking: The French Case*, „Annals of Public and Cooperative Economics", vol. 83, nr 2.
Principles for Enhancing Corporate Governance [2010], BCBS, BIS, Basel, October.
Principles of Corporate Governance [1999], OECD, Paris.
Seidl D., Sanderson P., Roberts J. [2013], *Applying the 'Comply-or-Explain' Principle: Discursive Legitimacy Tactics with Regard to Codes of Corporate Governance*, „Journal of Management and Governance", vol. 17, nr 3.
Todd A. [2010], *Corporate Governance Best Practices* [w:] *Corporate Governance. A Synthesis of the Theory, Research, and Practice*, red. H.K. Baker i R. Anderson, John Wiley and Sons, Hoboken.
Weimer J., Pape J.C. [1999], *A Taxonomy of Systems of Corporate Governance*, „Corporate Governance: An International Review", vol. 7, nr 2.
Zasady ładu korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych przez KNF [2014], Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa, styczeń.
Zielona księga. Unijne zasady ładu korporacyjnego [2011], Komisja Europejska, Bruksela, 5.04.2011, KOM(2011) 164.

Corporate Governance Principles Addressed to Banks

In January 2014 the Polish Financial Supervisory Authority published the proposal, 'Corporate governance principles for the institutions supervised by the PFSA'. This document largely takes into account the Basel principles for sound corporate governance for banks. The paper offers a definition of corporate governance and the importance of codes of good practice. Emphasis is placed on the specificity of the governance of banks and the resulting need for different principles to be formulated. A brief account of the BCBS and UKNF codes is given. Based on an analysis of their published declarations, the paper examines the scope of implementation by Polish banks of the code of best practice for WSE listed companies. It then assesses, based on survey results, the implementation of the BCBS recommendations. These analyses lay the foundations for identifying the scope of improvements necessary in corporate governance at Polish banks. The paper also includes a commentary on the draft code prepared by the PFSA.

Keywords: banks, corporate governance, codes of good practice, self-regulation.

Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

10(934)

ISSN 1898-6447
Zesz. Nauk. UEK, 2014; 10(934): 107–122
DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0934.1008

Katarzyna Mikołajczyk
Katedra Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Czynniki kształtujące kredyty bankowe dla przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Streszczenie

W okresie przedkryzysowym banki w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w dużym stopniu dzięki finansowemu wsparciu kontrolujących ich banków, gwałtownie zwiększyły wartość udzielanych kredytów, szczególnie kredytów konsumpcyjnych i mieszkaniowych. Dynamika kredytów osiągała w niektórych krajach zawrotne tempo sięgające nawet 50% w skali roku, równocześnie jednak udział kredytów dla przedsiębiorstw w strukturze kredytów ogółem zmniejszał się, przykładowo w Polsce do poziomu ok. 30%. Celem artykułu jest analiza porównawcza tendencji w zakresie kredytowania przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowo-Wschodniej oraz próba identyfikacji czynników, które wpłynęły na ich zróżnicowanie. Na podstawie jednostkowych danych finansowych banków dokonano weryfikacji hipotezy badawczej, że źródłem zróżnicowania były w większym stopniu czynniki makroekonomiczne w kraju goszczącym niż strategia przyjęta na poziomie międzynarodowych grup bankowych.

Słowa kluczowe: finansowanie przedsiębiorstw, kredyty bankowe, struktura kredytów, Europa Środkowo-Wschodnia.

1. Wprowadzenie

Kluczową funkcją, jaką pełnią banki w gospodarce, jest dostarczanie kredytu podmiotom sektora niefinansowego, zarówno przedsiębiorstwom, jak i gospodarstwom domowym. Współczesna gospodarka w coraz większym stopniu finansuje bieżące wydatki długiem, czego efektem jest wzrastający poziom zadłużenia. Stosunek długu sektora prywatnego do PKB w większości krajów rozwiniętych przekracza 200%, a w niektórych nawet 400% (np. Irlandia, Luksemburg). Sektor prywatny w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (CEE) jest relatywnie mniej zadłużony, poziom ten jednak stale rośnie[1]. Analizując problem zadłużenia i jego skutki dla gospodarki narodowej, trzeba jednak uwzględnić nie tylko poziom długu, ale też jego strukturę oraz przeznaczenie. Dla przedsiębiorstw kapitał obcy jest niezbędnym źródłem finansowania działalności inwestycyjnej, umożliwiającym dynamiczny rozwój i pozwalającym wykorzystać efekt dźwigni finansowej do zwiększenia rentowności kapitału własnego. Gospodarstwa domowe wykorzystują dług głównie do finansowania wydatków konsumpcyjnych oraz mieszkaniowych. Z perspektywy makroekonomicznej zwiększenie możliwości finansowych obydwu grup podmiotów jest czynnikiem sprzyjającym wzrostowi gospodarczemu, pod warunkiem jednak że koszty obsługi długu nie stanowią zbyt dużego obciążenia, które mogłoby doprowadzić do utraty wypłacalności. Trudno wyznaczyć bezpieczną granicę zadłużenia, chociaż w literaturze przedmiotu można znaleźć próby jej oszacowania. S.G. Cecchetti, M.S. Mohanty i F. Zampoli [2011], opierając się na danych dotyczących krajów OECD, ustalili, że poziom długu przedsiębiorstw przekraczający 90% PKB, a długu gospodarstw domowych przekraczający 85% PKB stanowi na tyle silne obciążenie finansowe, że staje się czynnikiem hamującym wzrost gospodarczy kraju. W sytuacji gdy podaż kapitału jest ograniczona, niezwykle istotne jest jednak, aby zapewnić finansowanie działalności przedsiębiorstw i aby rywalizacja o kredyt z sektorem gospodarstw domowych nie tworzyła dla nich dodatkowych przeszkód w dostępie do kapitału. Przedsiębiorstwa mogą finansować inwestycje także z niebankowych, zewnętrznych źródeł kapitału, duże i dojrzałe przez emisję papierów wartościowych, a mniejsze lub będące w początkowej fazie swojego rozwoju przez fundusze *venture capital* / *private equity*, ale dostępność kredytów bankowych, szczególnie w mniej zaawansowanym finansowo regionie CEE, jest bardzo istotna.

Z perspektywy banku hierarchia celów może być jednak inna. Kredyty konsumpcyjne należą do najwyżej oprocentowanych kredytów, a kredyty mieszkaniowe

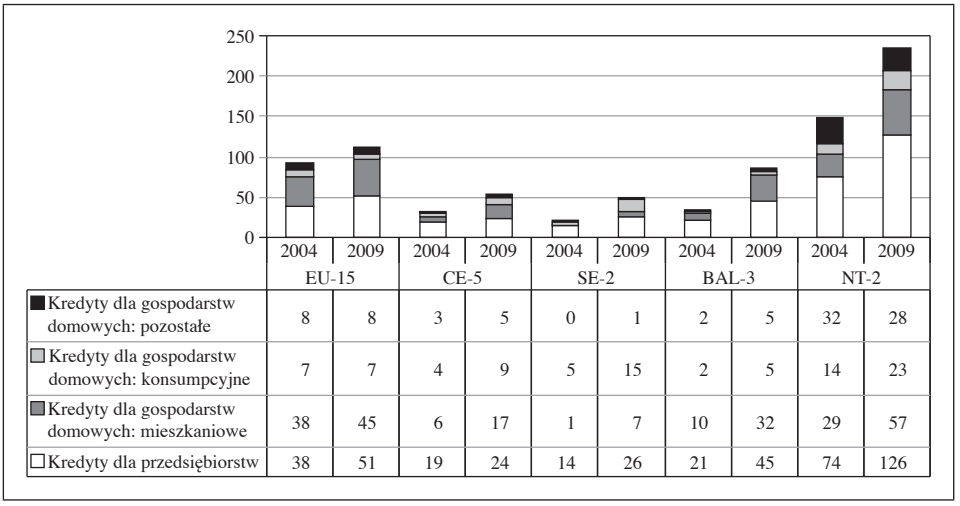
[1] W 2000 r. średni poziom zadłużenia sektora prywatnego w stosunku do PKB w krajach Europy Środkowej (Polska, Czechy, Słowacja, Słowenia, Węgry) wynosił 114%, a w 2011 r. przekroczył 155%. Najbardziej zadłużonym krajem były Węgry (220%), a najmniej zadłużonym Słowacja (114%); http://stats.oecd.org (dostęp: 18.05.2014).

zapewniają wieloletnie przychody, charakteryzując się przy tym relatywnie niskim poziomem ryzyka. Dla banku mniej atrakcyjne może być zatem kredytowanie działalności gospodarczej, szczególnie w sektorze MŚP, w którym jakość należności kredytowych jest najniższa, wymaga większego zaangażowania w celu właściwej oceny zdolności kredytowej i monitoringu. Na strukturę kredytów duży wpływ ma także wielkość banku, jego struktura własnościowa oraz przyjęty model biznesowy [De Haas, Ferreira i Taci 2010]. Z punktu widzenia gospodarki ważne jest jednak, aby zachować właściwe proporcje w podmiotowej strukturze udzielonych kredytów, aby zwiększony popyt na kredyty niegospodarcze nie ograniczał finansowania dostępnego dla przedsiębiorstw. Jak bowiem podkreślają T. Beck i in. [2012], to właśnie wzrost kredytów dla przedsiębiorstw jest czynnikiem sprzyjającym wzrostowi gospodarczemu, podczas gdy relacja pomiędzy wzrostem kredytów dla gospodarstw domowych i wzrostem gospodarczym jest znacznie mniej istotna.

Celem artykułu jest analiza porównawcza tendencji w zakresie kredytowania przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowo-Wschodniej oraz próba identyfikacji czynników, które wpłynęły na ich zróżnicowanie. Do wstępnej analizy wykorzystano dane dotyczące wszystkich krajów Unii Europejskiej, które podzielono na kilka podgrup podmiotowych. W dalszej części szczególną uwagę skoncentrowano na danych dotyczących siedmiu krajów, które przeanalizowano dla trzech okresów: boomu kredytowego (marzec 2004 – marzec 2008), kryzysu finansowego (marzec 2008 – marzec 2011) oraz okresu pokryzysowego (marzec 2011 – marzec 2014). W części empirycznej na podstawie jednostkowych danych finansowych banków, korzystając z modelu regresji, dokonano weryfikacji hipotezy badawczej, mówiącej, że źródłem zróżnicowania były w większym stopniu czynniki makroekonomiczne w kraju goszczącym niż strategia przyjęta na poziomie międzynarodowych grup bankowych.

2. Struktura kredytów bankowych w krajach Unii Europejskiej

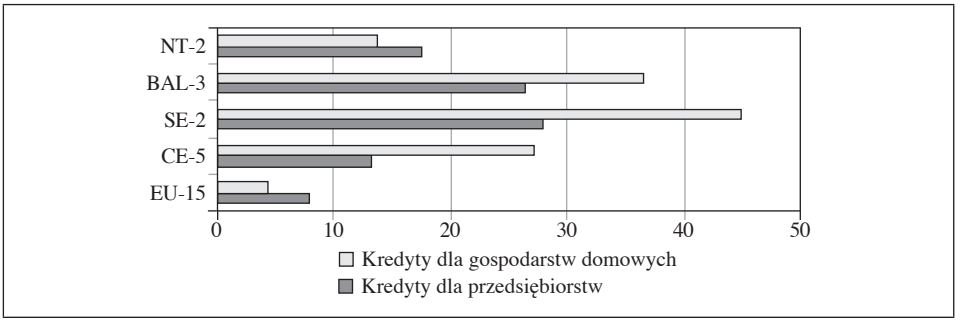
Rozszerzenie Unii Europejskiej o dziesięciu nowych członków w 2004 r. (i dwóch kolejnych w 2006 r.) wyraźnie nasiliło wewnętrzne zróżnicowanie pomiędzy krajami członkowskimi. Na potrzeby dalszej analizy wyróżniono zatem pięć grup podmiotowych: kraje tzw. starej Unii (EU-15), kraje Europy Środkowej (CE-5: Polska, Słowacja, Czechy, Węgry i Słowenia), kraje Europy Południowo-Wschodniej (SE-2: Bułgaria i Rumunia), kraje nadbałtyckie (BAL-3: Litwa, Łotwa i Estonia) oraz nowi członkowie UE nienależący do regionu Europy przechodzącego transformację (NT-2: Malta i Cypr). Grupy te wykazywały silne zróżnicowanie pod względem poziomu nasycenia gospodarki kredytami bankowymi, co wpłynęło na zróżnicowanie struktury i dynamiki rozwoju akcji kredytowej (rys. 1).



	EU-15		CE-5		SE-2		BAL-3		NT-2	
Kredyty dla gospodarstw domowych: pozostałe	8	8	3	5	0	1	2	5	32	28
Kredyty dla gospodarstw domowych: konsumpcyjne	7	7	4	9	5	15	2	5	14	23
Kredyty dla gospodarstw domowych: mieszkaniowe	38	45	6	17	1	7	10	32	29	57
Kredyty dla przedsiębiorstw	38	51	19	24	14	26	21	45	74	126

Rys. 1. Kredyty bankowe w relacji do PKB (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: [*EU Banking Structures…* 2010].

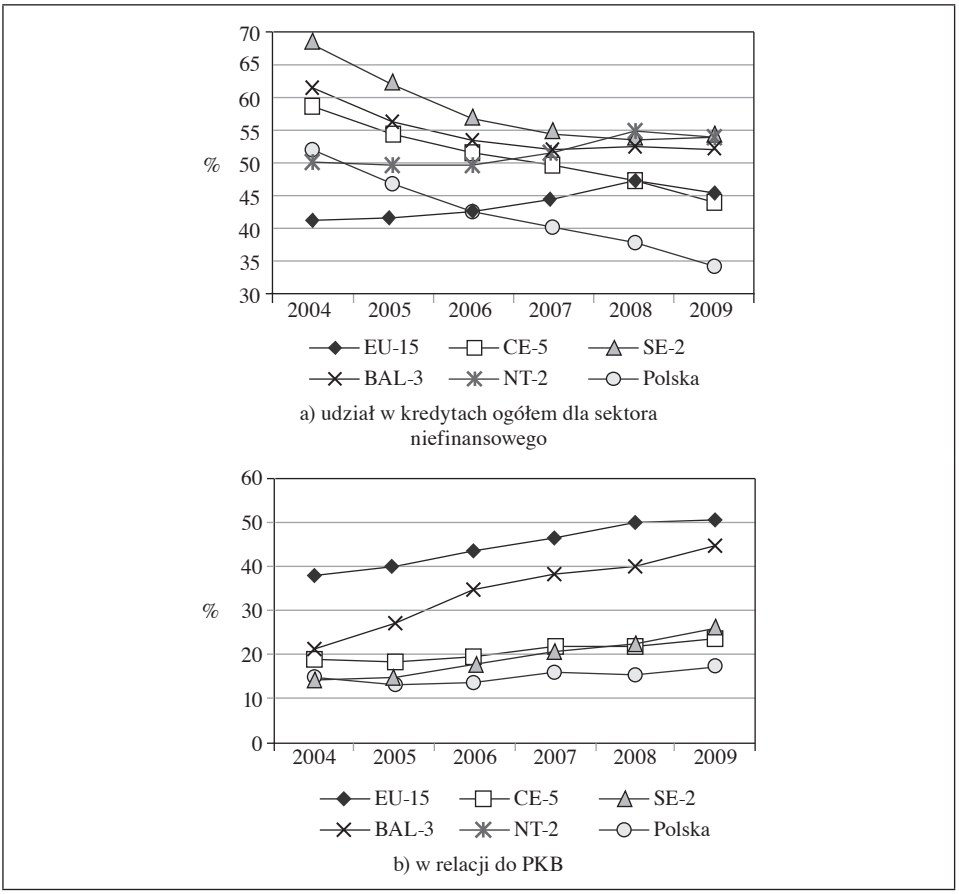


Rys. 2. Średnia roczna stopa wzrostu kredytów w latach 2004–2009 w wyróżnionych grupach (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: [*EU Banking Structures…* 2010].

W 2004 r. wartość kredytów bankowych udzielonych w krajach EU-15 stanowiła 92% ich łącznego PKB, z czego kredyty udzielone przedsiębiorstwom niefinansowym stanowiły 38% PKB, a kredyty udzielone gospodarstwom domowym kolejne 54%. Nasycenie kredytami bankowymi w regionie CEE było w 2004 r. niemal trzykrotnie niższe: w krajach SE-2 wynosiło zaledwie 21% PKB, a w krajach CE-5 i BAL-3 ok. 33%. Szczególnie duża luka istniała w segmencie kredytów mieszkaniowych, tylko częściowo zmniejszona w okresie kolejnych lat. Wyraźnie odróżniały się na tle wszystkich grup Cypr i Malta: w grupie NT-2 już w roku akcesji kredyty sięgały 150% PKB, a w ciągu najbliższych 5 lat wzrosły do poziomu 234%.

Odmienna była także struktura kredytów. W krajach EU-15 kredyty dla gospodarstw domowych stanowiły w 2004 r. ok. 60% kredytów ogółem dla sektora niefinansowego, podczas gdy w krajach CEE udział ten wynosił ok. 40%. Jak wskazują T. Beck i in. [2012], w krajach silniej rozwiniętych ekonomicznie znaczenie kredytów gospodarczych jest relatywnie większe niż kredytów niegospodarczych, a wraz rozwojem sektora bankowego udział kredytów dla gospodarstw domowych wzrasta. W ciągu kolejnych 5 lat średnia roczna stopa wzrostu (*compound annual growth rate* – CAGR) kredytów dla gospodarstw domowych wyniosła w krajach EU-15 ok. 4%, podczas gdy w krajach CE-5 27%, BAL-3 36%, a w krajach SE-2 nawet 45% (rys. 2).



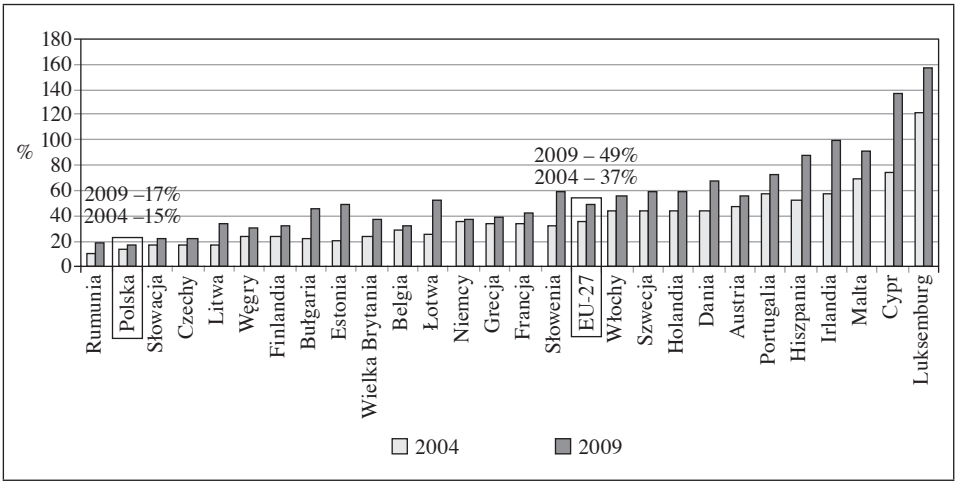
a) udział w kredytach ogółem dla sektora niefinansowego

b) w relacji do PKB

Uwaga: kraje NT-2 ze względu na wysoki poziom wskaźnika (wzrost z 74% do 126%) nie zostały ujęte na wykresie.

Rys. 3. Kredyty dla przedsiębiorstw niefinansowych

Źródło: [*EU Banking Structures…* 2010].



Rys. 4. Zróżnicowanie relacji wartości kredytów bankowych dla przedsiębiorstw do PKB (w cenach rynkowych) w krajach UE (w %)

Źródło: [*EU Banking Structures…* 2010].

Gwałtowny przyrost kredytów w regionie CEE odbywał się głównie w segmencie kredytów niegospodarczych. W efekcie w 2009 r. poziom kredytów konsumpcyjnych w relacji do PKB w krajach CE-5, a szczególnie w krajach SE-2, był wyższy niż w krajach EU-15. Natomiast poziom kredytów mieszkaniowych, pomimo niewielkiego zmniejszenia luki, pozostał znacznie niższy. W krajach o wysokim poziomie nasycenia gospodarki kredytami bankowymi (EU-15 oraz NT-2) szybsza dynamika wzrostu cechowała kredyty dla przedsiębiorstw. W latach 2004–2008 nastąpiło zatem stopniowe zawężenie zróżnicowania podmiotowej struktury kredytów pomiędzy wyróżnionymi grupami z 27 do 16 punktów procentowych (rys. 3a).

W 2008 r. udział kredytów dla przedsiębiorstw w kredytach ogółem w krajach EU-15 oraz w krajach CE-5 wyrównał się na poziomie 47%, w pierwszej grupie wzrastając z poziomu 41%, w drugim zaś obniżając się z poziomu 59%. W pozostałych grupach krajów CEE spadek udziału kredytów gospodarczych zatrzymał się w 2007 r. i pozostał na poziomie ok. 53%. Można też zauważyć, że w mniejszych krajach EU-15 oraz CE-5 udział kredytów gospodarczych był relatywnie większy. Należy jednak pamiętać, że zrównanie udziału kredytów gospodarczych w kredytach ogółem w EU-15 i CE-5 nastąpiło przy bardzo silnym zróżnicowaniu ich poziomu w relacji do PKB (rys. 3b). W krajach EU-15 kredyty dla przedsiębiorstw w latach 2004–2009 wzrosły z 38% do 51% PKB, podczas gdy w krajach CE-5 w tym samym okresie z 19% do 24%.

Polska na tle wszystkich krajów UE, zarówno starych, jak i nowych krajów członkowskich, wyróżnia się niepokojąco niskim poziomem kredytów gospodarczych. Pomimo iż ich wartość stanowiła w 2004 r. zaledwie 15% PKB (mniej tylko w Rumunii – 11%), w całym analizowanym okresie udział kredytów dla przedsiębiorstw w strukturze udzielonych kredytów obniżał się szybciej niż w innych krajach regionu, co zaowocowało wzrostem relacji kredytów gospodarczych do PKB zaledwie o 2 punkty procentowe (Rumunia w tym czasie zwiększyła udział kredytów gospodarczych z 11% do 20% PKB).

3. Kredyty dla przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Kraje CEE, jakkolwiek wyraźnie odróżniają się od krajów EU-15 w zakresie trendów na rynku kredytów gospodarczych, nie stanowią wewnętrznie jednorodnej grupy pomimo przejścia podobnej drogi transformacji od gospodarki planowanej do gospodarki rynkowej. Co więcej, różnice między nimi z czasem się pogłębiły.

Transformacja gospodarcza, która dokonała się w ostatnim dziesięcioleciu ubiegłego wieku, spowodowała głębokie i nieodwracalne zmiany ekonomiczno-społeczne w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Jednym z kluczowych elementów tych przemian był dynamiczny rozwój sektora bankowego, niezbędnego do ukształtowania prawidłowych relacji kredytowo-pieniężnych opartych na mechanizmach rynkowych. Aby umożliwić szybką mobilizację kapitału, a także wdrożenie nowoczesnych technologii i procedur, dokonując prywatyzacji sektora finansowego, podjęto decyzję o otwarciu na kapitał zagraniczny. W wyniku tego struktura własnościowa banków w krajach CEE wykazuje obecnie bardzo niski udział kapitału krajowego (wyjątkiem jest Słowenia). Szczególnie silne zaangażowanie w tym rejonie, zarówno pod względem wartości kontrolowanych aktywów, jak i dywersyfikacji w regionie, przejawia kilka zachodnioeuropejskich grup bankowych, głównie z Włoch (Unicredit, Intesa SanPaolo), Austrii (Raiffeisen, Erste), Belgii (KBC) i Francji (Société Générale)[2]. Kraje CEE po trudnym pierwszym dziesięcioleciu przemian, w którym wiele z nich doświadczyło kryzysu bankowego o różnej skali natężenia, z początkiem XXI w. weszły na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego, finansowanego w coraz większym stopniu przez dynamicznie wzrastające kredyty bankowe. Niski poziom nasycenia gospodarki kredytami bankowymi dawał bankom działającym w regionie CEE możliwość uzyskania kilkakrotnie szybszego tempa wzrostu kredytów niż w krajach Europy

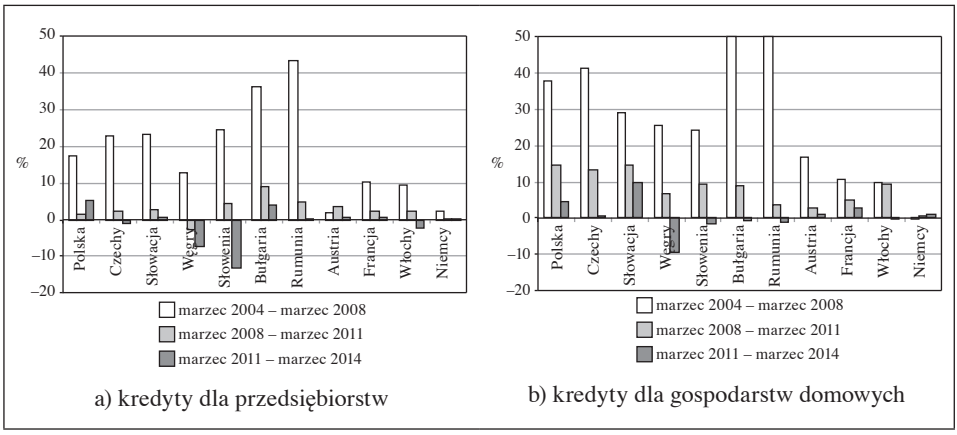
[2] Rolę, jaką wymienione grupy bankowe odgrywają w regionie CEE, oraz ocenę efektywności ich działania na tle innych banków w tym regionie przedstawiono w pracy [Mikołajczyk 2014].

Zachodniej, co przekładało się też na wyższą rentowność kapitałów zainwestowanych w CEE. Międzynarodowe grupy bankowe gwałtowny wzrost kredytów, przekraczający tempo wzrostu depozytów, finansowały kapitałami wewnętrznymi grupy, pochodzącymi od spółki matki i z rynków zagranicznych [De Haas i van Lelyveld 2010]. Były to jednak w dużym stopniu kredyty niegospodarcze, przeznaczone dla gospodarstw domowych.

Pomimo sprzyjających warunków makroekonomicznych w Polsce wciąż ponad 50% przedsiębiorstw nie korzysta z kredytów bankowych na cele inwestycyjne, a odsetek przedsiębiorstw niekorzystających także z kredytów bankowych na działalność bieżącą stanowi 40% [*Sytuacja finansowa…* 2014]. Niekorzystanie z kredytów bankowych niekoniecznie musi oznaczać brak dostępu do nich. Może też wynikać z świadomej decyzji przedsiębiorstw o zastosowaniu alternatywnych źródeł finansowania (co czasem oznacza pośrednie finansowanie z krajowych banków zaangażowanych kapitałowo w spółki faktoringowe, leasingowe i inne niebankowe podmioty sektora finansowego) bądź finansowaniu działalności wyłącznie z kapitałów własnych. Odrzucenie korzyści wynikających z zastosowania dźwigni finansowej przez całkowite wyeliminowanie długu (lub silną jego redukcję) przez przedsiębiorstwa nie jest zjawiskiem ani nowym, ani unikalnym. I.A. Strebulaev i B. Yang [2013], badając amerykańskie spółki giełdowe w okresie ponad 50 lat, ocenili, że ponad 10% z nich nie korzystało z dźwigni finansowej, a kolejne 22% utrzymywało wskaźnik długu na poziomie nieprzekraczającym 5%. Taka struktura finansowania nie była wynikiem barier w dostępie do kapitału obcego, bo przedsiębiorstwa te charakteryzowały się ponadprzeciętną rentownością, płaciły wyższe dywidendy i utrzymywały wyższą płynność od swoich zadłużonych odpowiedników (podobna wielkość i branża). W Polsce podobnie jak i innych krajach CEE, należących raczej do obszaru rynków wschodzących niż dojrzałych, finansowanie działalności wyłącznie z kapitałów własnych, uzupełnianych głównie kredytem handlowym w rozliczeniach z partnerami, jest jednak w większym stopniu wynikiem istniejących barier w dostępie do bankowych kredytów gospodarczych niż przyjętą strategią finansową. Ekonometryczna analiza ograniczeń kredytowych w regionie Europy Południowo-Wschodniej wskazała na zaburzenia mechanizmów rynkowych, nieefektywność banków oraz asymetrię informacji jako główne przyczyny niedostępności kredytów bankowych dla wiarygodnych przedsiębiorstw, szczególnie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (odrzucenie wniosku kredytowego lub nieubieganie się o kredyt pomimo zapotrzebowania na kapitał obcy ze względu na zbyt wysokie koszty kredytu i wymagania dotyczące zabezpieczeń) [*Money, Banking…* 2010]. Globalny kryzys finansowy, a szczególnie będący jego konsekwencją proces delewarowania dużych banków europejskich mocno zaangażowanych w rejonie CEE, stanowił dodatkowy czynnik zagrażający nasileniem trudności w dostępie przed-

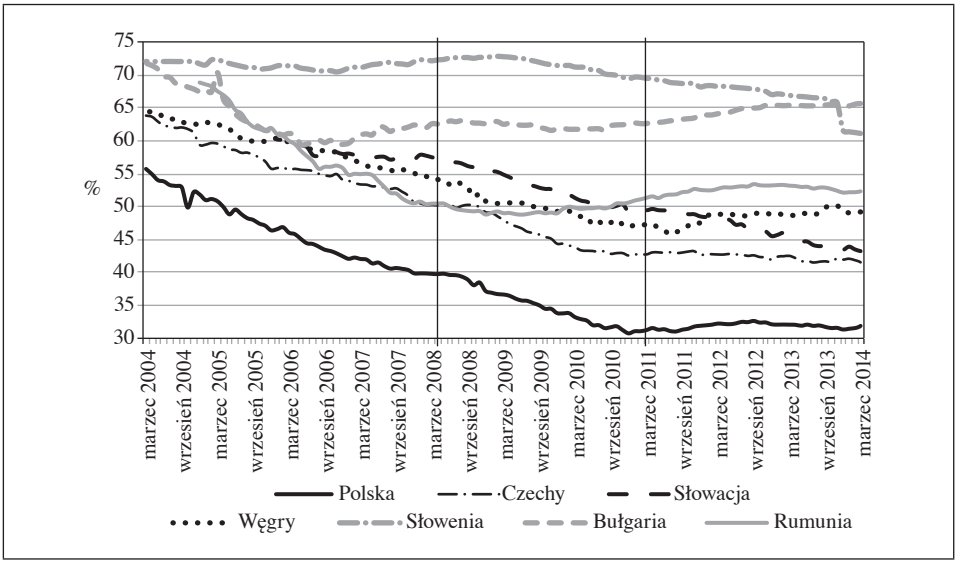
siębiorstw do kredytu bankowego. Zjawisko to potwierdzili we wczesnej fazie kryzysu (2008 r.) dla całego regionu CEE (14 krajów) A. Popov i G.F. Udell [2010], ale w późniejszych latach ograniczenie dynamiki kredytów dla przedsiębiorstw następowało w rejonie w sposób bardzo zróżnicowany (rys. 5). Szczególnie silna redukcja kredytów dla przedsiębiorstw miała miejsce na Węgrzech, w Słowenii i w Europie Południowo-Wschodniej [*CEE Banking…* 2013].

Z danych na koniec 2012 r. wynika, że polskie przedsiębiorstwa finansują swoją działalność z kredytów i pożyczek krajowego sektora bankowego zaledwie w 12%, czyli w mniejszym stopniu niż z kredytów handlowych (15%) czy źródeł alternatywnych (16%) [*Raport o sytuacji…* 2014]. Wśród źródeł alternatywnych znajdują się kredyty zagraniczne, które stanowiły ok. 17% kredytów bankowych zaciągniętych przez polskie przedsiębiorstwa, w największym stopniu korzystały z nich jednak przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego [*Rozwój systemu…* 2014]. Niska zależność polskich przedsiębiorstw od kredytu bankowego może być także postrzegana jako element pozytywny – powód większej odporności polskiej gospodarki na skutki kryzysu finansowego [Boguszewski i Lisowska 2012].



Rys. 5. Średnioroczna stopa wzrostu kredytów w wybranych krajach CEE (CE-5 i SE-2) oraz w głównych krajach pochodzenia kapitału w bankach tego regionu (w %)
Źródło: baza danych ECB, http://sdw.ecb.europa.eu (dostęp: 21.05.2014).

Ze względu na silne zróżnicowanie badany okres został podzielony na trzy podokresy: 2004–2007 (okres boomu kredytowego), 2008–2010 (okres kryzysu) oraz 2011–2013 (okres dostosowań pokryzysowych), a zakres geograficzny ograniczony do siedmiu państw (CE-5 i SE-2). Kształtowanie się głównej zmiennej analizowanej w niniejszym artykule, tj. udziału kredytów dla przedsiębiorstw w kredytach ogółem, przedstawiono dla wybranych krajów na rys. 6.



Rys. 6. Udział kredytów dla przedsiębiorstw w kredytach ogółem w krajach CE-5 i SE-2 (w %)

Źródło: baza danych ECB, http://sdw.ecb.europa.eu (dostęp: 21.05.2014).

Pojawia się pytanie, jakie czynniki i w jakim stopniu wpływały na skłonność banków do udzielania kredytów dla przedsiębiorstw: czy były to czynniki makroekonomiczne, czy raczej strategia banku oraz przynależność do określonej grupy bankowej.

Aby odpowiedzieć na to pytanie, zbudowano model, w którym jako zmienną objaśnianą przyjęto udział kredytów dla przedsiębiorstw w kredytach ogółem w poszczególnych bankach (*KrP_Kr*), a w roli zmiennych objaśniających wykorzystano zarówno zmienne makroekonomiczne, jak również zmienne opisujące profil i model biznesowy banku oraz przynależność do określonej międzynarodowej grupy bankowej.

$$KrP_Kr = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + + \alpha_3 X_3 + \varepsilon,$$

gdzie:

α_0 – wyraz wolny,

X_1 – macierz zmiennych makroekonomicznych,

X_2 – macierz zmiennych bankowych,

X_3 – macierz zmiennych sztucznych wskazujących na przynależność do określonej grupy bankowej,

α_1, α_2 i α_3 – macierze parametrów zmiennych odpowiednio makroekonomicznych, bankowych oraz zero-jedynkowych,

ε – składnik losowy.

Dane jednostkowe o bankach pozyskano z bazy danych Bankscope. Niestety, informacja o strukturze kredytów w wielu przypadkach była niedostępna, co znacznie ograniczyło liczbę banków, jaka mogła zostać przyjęta do analizy. Ponadto dane jednostkowe w bazie Bankscope dostępne były dopiero od 2007 r. (a w 2013 r. tylko częściowo uzupełnione). W efekcie analizie poddano okres 2007–2013, podzielony na trzy podokresy, z których pierwszy ograniczono do zaledwie jednego roku (2007). Z pierwotnej liczby 196 banków (banki komercyjne z krajów CE-5 i SE-2) pozostały 102 banki, dla których przynajmniej w jednym roku posiadano informację o wartości kredytów udzielonych przedsiębiorstwom. Opis wykorzystanych zmiennych objaśniających przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Zmienne objaśniające wykorzystane w regresji

Zmienne objaśniające w modelach	Symbol	Opis	Źródło
Zmienne makroekonomiczne			
Realna stopa wzrostu PKB	ΔPKB	Tempo wzrostu gospodarczego	Eurostat
Kredyty ogółem/PKB	*Kr_PKB*	Stopień nasycenia gospodarki kredytami bankowymi	ECB, Eurostat
Stopa oprocentowania kredytów dla przedsiębiorstw	*KrP%*	Koszt kredytu bankowego dla przedsiębiorstw	ECB
Udział 5-ciu największych banków w aktywach sektora	*C5*	Koncentracja sektora bankowego (zaburzenia konkurencyjności)	ECB
Zmienne bankowe			
Ln (aktywa)	ln(*A*)	Skala działalności mierzona wartością aktywów	Bankscope
Udział kredytów ogółem w sumie bilansowej	*Kr_A*	Profil inwestycyjny banku	Bankscope
Relacja kredytów do depozytów od klientów	*Kr_Dep*	Sposób finansowania działalności kredytowej (stopień pokrycia udzielonych kredytów pozyskanymi od klientów depozytami)	Bankscope
Wskaźnik *cost to income*	*C_I*	Efektywność kosztowa banku	Bankscope
Relacja kapitałów własnych do aktywów	*Kap_A*	Stopień kapitalizacji w banku	Bankscope

cd. tabeli 1

Zmienne objaśniające w modelach	Symbol	Opis	Źródło
Zmienne zero-jedynkowe			
Zmienne wskazujące na przynależność do określonej grupy bankowej	*UNI* *RAIF* *ERSTE* *SG* *ISP* *KBC*	Przynależność odpowiednio do: Unicredit, Raiffeisen, Erste Group, Société Générale, Intesa Sanpaolo i KBC	Klasyfikacja na podstawie informacji o strukturze własnościowej banków

Źródło: opracowanie własne.

Spośród zmiennych makroekonomicznych dodatniej relacji ze zmienną objaśnianą oczekiwano dla zmiennej *Kr_PKB* (im wyższe nasycenie kredytami ogółem, tym większy udział kredytów dla przedsiębiorstw w kredytach ogółem), ujemnej dla wskaźnika koncentracji *C5* (zbyt silna koncentracja może ograniczać konkurencyjność rynku bankowego i zaburzać mechanizmy rynkowe), natomiast w przypadku dwóch pozostałych zmiennych sposób powiązania jest niejednoznaczny. Wyższe stopy oprocentowania kredytów dla przedsiębiorstw powinny z jednej strony zachęcać banki do zwiększania podaży tych kredytów, z drugiej jednak – jeżeli towarzyszą im relatywnie silniejsze wzrosty stóp oprocentowania kredytów niegospodarczych – relacja może mieć charakter odwrotny. Podobnie jest z tempem wzrostu gospodarczego: wzrost gospodarczy jest czynnikiem zwiększającym popyt na kredyt ze strony przedsiębiorstw, ale zwiększa się też popyt na kredyty wykazywany przez gospodarstwa domowe, co w konsekwencji może ograniczyć udział kredytów gospodarczych w strukturze kredytów ogółem. Spośród zmiennych bankowych pozytywnego znaku oczekiwać można przy zmiennej opisującej relację kredytów do depozytów oraz kapitału własnego do sumy bilansowej (dostęp do lokalnych depozytów oraz silna kapitalizacja banku umożliwiają stabilny rozwój akcji kredytowej). Pozostałe zmienne powinny mieć relację negatywną (banki o silnej pozycji rynkowej mogą maksymalizować bardziej opłacalne kredyty dla gospodarstw domowych kosztem kredytów gospodarczych; wysokie koszty działania banku wymagają podjęcia działań restrukturyzacyjnych).

W tabeli 2 przedstawiono wyniki panelowego modelu regresji z efektami losowymi (model A i B) oraz z efektami stałymi. Test Hausmana wskazuje przewagę modelu z efektami stałymi, przedstawiono jednak także wyniki dla modelu z efektami losowymi, gdyż pozwala on wprowadzić dane o przynależności do grupy bankowej (dane niezmienne w czasie). W modelu panelowym z efektami losowymi przynależność do grupy bankowej okazała się jednak nieistotna statystycznie. Spośród zmiennych makroekonomicznych istotny wpływ na udział kredytów dla przedsiębiorstw w portfelu kredytów banku miały wzrost gospodarczy, stopa

oprocentowania kredytów oraz wskaźnik *C5* (we wszystkich przypadkach wpływ pozytywny). Spośród zmiennych bankowych istotne okazały się wielkość banku, relacja kredytów do depozytów oraz relacja kapitału własnego do sumy bilansowej. W modelu z efektami stałymi statystyczną istotność utrzymały tylko dwie zmienne makroekonomiczne: oprocentowanie kredytów oraz wskaźnik koncentracji *C5*.

Tabela 2. Oceny parametrów dla modelu panelowego (zmienna objaśniana: udział kredytów dla przedsiębiorstw w kredytach ogółem)

Zmienne objaśniające	Model A	Model B	Model C
Stała	0,692**	0,747**	0,170
ΔPKB	0,002*	0,002*	0,001
Kr_PKB	0,119	0,136	–0,110
KrP%	0,013**	0,013**	0,015**
C5	0,512**	0,460**	0,617**
ln(*A*)	–0,033**	–0,036**	0,002
Kr_A	–0,001	–0,001	0,000
Kr_Dep	0,011**	0,011**	0,006
C_I	0,000	0,000	0,000
Kap_A	–0,002*	–0,002*	–0,002
UNI	0,105	–	–
RAIF	0,040	–	–
ERSTE	–0,164	–	–
SG	0,024	–	–
ISP	0,084	–	–
KBC	–0,169	–	–
R^2	0,113	0,102	0,924
n	493	493	493

Uwaga: modele A i B są modelami z efektami losowymi, model C to model z efektami stałymi **, * oznaczają odpowiednio 5- i 10-procentowy poziom istotności.

Źródło: opracowanie własne.

Ponieważ analizowany okres 2007–2013 jest bardzo niejednorodny i wszelkie relacje mają bardzo niestabilny charakter, dokonano także regresji w trzech podokresach reprezentujących: okres boomu kredytowego (tylko jeden rok – 2007), okres zaburzeń kryzysowych na rynkach finansowych (2008–2010) oraz okres dostosowań pokryzysowych (2011–2013). Dla każdego podokresu oszacowano model ze zmiennymi sztucznymi, wskazującymi na przynależność do grupy bankowej, oraz z ich pominięciem. Wyniki przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Wyniki estymacji parametrów dla modeli regresji w trzech podokresach

Zmienne objaśniające	Model ze zmiennymi sztucznymi			Model z pominięciem zmiennych sztucznych		
	2007	2008–2010	2011–2013	2007	2008–2010	2011–2013
C	2,570 **	1,978 **	0,163	2,380 **	1,802 **	0,090
ΔPKB	–0,026 *	0,001	0,002	–0,024 *	0,001	0,002
Kr_PKB	–0,008	0,174	0,776 **	0,044	0,188 *	0,818 **
KrP%	–0,031 **	–0,012 **	0,009	–0,029 **	–0,011 **	0,012
C5	0,299	–0,079	0,341	0,360	0,030	0,316
ln(*A*)	–0,097 **	–0,082 **	–0,008	–0,090 **	–0,077 **	–0,010
Kr_A	–0,004 **	–0,002 *	–0,004 **	–0,004 **	–0,001	–0,003 **
Kr_Dep	0,028 *	0,012 **	0,026 **	0,026 *	0,011 **	0,025 **
C_I	–0,001	–0,001	0,000	–0,001	–0,001	0,000
Kap_A	0,000	0,002	0,001	–0,001	0,003	0,002
UNI	0,116	0,102	0,084	–	–	–
RAIF	0,107	0,111	0,067	–	–	–
ERSTE	–0,010	–0,046	–0,134 *	–	–	–
SG	0,060	0,081	–0,013	–	–	–
ISP	0,153 *	0,134 **	0,129 *	–	–	–
KBC	0,004	0,026	–0,127	–	–	–
R^2	0,578	0,369	0,300	0,536	0,342	0,259

Uwaga: **, * oznaczają odpowiednio 5- i 10-procentowy poziom istotności.

Źródło: opracowanie własne.

Analiza w podokresach wykazała zmienny wpływ różnych czynników, szczególnie makroekonomicznych, w zależności od uwarunkowań zewnętrznych. Tempo wzrostu gospodarczego w sposób istotny wpływało na strukturę kredytów tylko w 2007 r. (wyższa stopa wzrostu PKB sprzyjała większemu udziałowi kredytów dla gospodarstw domowych), a poziom nasycenia gospodarki kredytami stał się statystycznie istotny w okresie pokryzysowym (dodatnia relacja z udziałem kredytów gospodarczych). Inaczej niż w modelach panelowych, do 2010 r. odnotowano ujemną zależność stopy oprocentowania kredytów dla przedsiębiorstw z udziałem tych kredytów; w ostatnim okresie znak uległ zmianie, ale też parametr stracił statystyczną istotność na założonym poziomie istotności. Statystyczną istotność stracił też wskaźnik koncentracji *C5*. Natomiast w obszarze zmiennych bankowych ujemną relację zaobserwowano pomiędzy zmienną objaśnianą a wielkością banku i jego zaangażowaniem w działalność kredytową. Wynika

z tego, że większą skłonność do udzielania kredytów przedsiębiorstwom miały mniejsze banki oraz banki o bardziej zdywersyfikowanej strukturze aktywów. Czynnikiem sprzyjającym wyższemu udziałowi kredytów dla przedsiębiorstw był wyższy stopień finansowania działalności kredytowej ze źródeł depozytowych. Natomiast przynależność do grupy bankowej nie okazała się istotnym czynnikiem determinującym stopień zaangażowania w kredytowanie przedsiębiorstw. Jedyną grupą bankową statystycznie różniącą się od innych banków wyższym udziałem kredytów gospodarczych w strukturze kredytów była włoska grupa bankowa Intesa SanPaolo.

4. Podsumowanie

Analiza czynników wpływających w krajach CEE na strukturę kredytów udzielanych przez banki (stopień ich zaangażowania w finansowanie przedsiębiorstw) pozwoliła na weryfikację postawionej hipotezy badawczej, że czynniki te w dużym stopniu miały charakter makroekonomiczny, a w niewielkim stopniu wynikały z przynależności do określonej grupy bankowej. Wpływ zmiennych makroekonomicznych w analizowanym okresie był jednak bardzo niestabilny, stąd konieczność podziału okresu badawczego na trzy względnie jednorodne podokresy (boom kredytowy, kryzys finansowy, dostosowania pokryzysowe). Istotny wpływ na udział kredytów dla przedsiębiorstw w kredytach ogółem miały także wielkość banku i jego profil oraz źródła finansowania działalności kredytowej.

Literatura

Beck T., Büyükkarabacak B., Rioja F., Valev N. [2012], *Who Gets the Credit? And Does It Matter? Household vs. Firm Lending across Countries*, „The B.E. Journal of Macroeconomics", vol. 12, nr 1, http://dx.doi.org/10.1515/1935-1690.2262.

Boguszewski P., Lisowska M. [2012], *Low Reliance on Credit Among Polish Firms: A Blessing in Disguise at a Time of Financial Crisis?*, „Gospodarka Narodowa", nr 7–8.

Cecchetti S.G., Mohanty M.S., Zampolli F. [2011], *The Real Effects of Debt*, BIS Working Papers, nr 352.

CEE Banking Sector Report [2013], Raiffeisen Research, May.

De Haas R., Ferreira D., Taci A. [2010], *What Determines the Composition of Banks' Loan Portfolios? Evidence from Transition Countries*, „Journal of Banking and Finance", nr 34, http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.08.005.

De Haas R., Lelyveld I. van [2010], *Internal Capital Markets and Lending by Multinational Bank Subsidiaries*, „Journal of Financial Intermediation", vol. 19, http://dx.doi.org/10.1016/j.jfi.2009.02.001.

EU Banking Structures [2010], European Central Bank, Frankfurt.
Mikołajczyk K. [2014], *Wpływ wybranej strategii na efektywność międzynarodowych grup bankowych działających w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, „Folia Oeconomica Acta Universitatis Lodziensis", nr 1(299), http://dx.doi.org/11089/210.
Money, Banking and Financial Markets in Central and Eastern Europe. 20 Years of Transition [2010], red. R. Matousek, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
Popov A., Udell G.F. [2010], *Cross-border Banking and the International Transmission of Financial Distress During the Crisis of 2007–2008*, ECB Working Paper Series, nr 1203.
Raport o sytuacji banków w 2013 r. [2014], Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2012 roku [2014], Narodowy Bank Polski, Warszawa.
Strebulaev I.A., Yang B. [2013], *The Mystery of Zero-Leverage Firms*, „Journal of Financial Economics", nr 109, http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.02.001.
Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w IV kw. 2013 [2014], Narodowy Bank Polski, Warszawa.

Factors Affecting Bank Loans to Non-financial Corporations in Central and Eastern European Countries

Due largely to financial support from their parent entities, banks in Central and Eastern Europe significantly increased their levels of lending during the pre-crisis period – especially in consumer credit and house purchases. Indeed, the growth of bank loans in some countries reached the staggering rate of 50% per year. Yet at the same time the share of corporate loans in total loans decreased. In Poland, for example, the share fell to approximately 30%. The aim of this paper is to present a comparative analysis of trends in business lending in the countries of Central and Eastern Europe and to identify the factors influencing their diversity. The research examined financial statements produced by the banks in the area to investigate the hypothesis that the different levels of involvement in corporate lending resulted from macroeconomic factors in the host country rather than the strategies adopted at the level of international banking groups. The hypothesis was confirmed.

Keywords: enterprise financing, bank loans, portfolio composition, Central and Eastern Europe.

Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

10(934)

ISSN 1898-6447
Zesz. Nauk. UEK, 2014; 10(934): 123–134
DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0934.1009

Marcin Mikołajczyk
Instytut Bankowości
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Konsolidacja sektora bankowego w Polsce – szansa czy zagrożenie?

Streszczenie

W latach poprzedzających ostatni kryzys finansowy upowszechniła się opinia, że postępująca konsolidacja sektora bankowego jest rozwiązaniem korzystnym w przypadku spowolnienia wzrostu gospodarczego. Tworzenie dużych struktur bankowych miało uzasadniać znaczne korzyści skali występujące przy transakcjach fuzji i przejęć. Innym argumentem było przekonanie, że większe banki dywersyfikują swoją działalność, co pozwala dostosować się do warunków panujących na rynku i zwiększa ich odporność na potencjalny kryzys bankowy.

W konsekwencji kwestia koncentracji w sektorze bankowym stała się istotnym tematem dyskusji i publikacji, nie dały one jednak jednoznacznej odpowiedzi dotyczącej optymalnej struktury sektora bankowego. W artykule przedstawiono zjawisko koncentracji z uwzględnieniem zmian krajowego rynku bankowego, a także wskazano możliwe kierunki przyszłych zmian i ich ewentualne konsekwencje.

Słowa kluczowe: koncentracja, konsolidacja, sektor bankowy, banki systemowo ważne, banki zbyt duże, by upaść.

1. Wprowadzenie*

Jednym z efektów dynamicznego rozwoju bankowości w latach poprzedzających kryzys finansowy był wzrost wielkości banków, głównie w wymiarze

* Poglądy przedstawione w artykule są poglądami osobistymi autora i nie wyrażają oficjalnego stanowiska instytucji, w której jest zatrudniony.

zwiększania sumy bilansowej. Zjawisko to następowało w efekcie wzrostu organicznego, ale przede wszystkim na fali konsolidacji banków. Tworzenie dużych struktur bankowych było uzasadniane korzyściami skali występującymi przy transakcjach fuzji i przejęć, a także przeświadczeniem, że większe banki lepiej dywersyfikują swoją działalność, co pozwala na sprawniejsze dostosowanie się do warunków panujących na rynku i zarazem zwiększa ich odporność na potencjalny kryzys bankowy. Uważano również, że nadzór nad sektorem o wysokim stopniu koncentracji jest skuteczniejszy [Beck, Demirguc-Kunt i Levine 2003]. Temat koncentracji w sektorze bankowym stał się ważnym elementem dyskusji. Dotychczasowe badania nie wskazały jednak optymalnej struktury (poziomu koncentracji) sektora bankowego.

W literaturze znaleźć można argumenty, potwierdzone wynikami badań, przemawiające zarówno za większym, jak i mniejszym poziomem koncentracji sektora. Na ich podstawie można zbudować dwojaki obraz wpływu koncentracji na rozwój sektora bankowego oraz ryzyko systemowe. Celem artykułu jest przedstawienie zjawiska koncentracji z uwzględnieniem zmian krajowego rynku bankowego, a także wskazanie możliwych kierunków przyszłych zmian i ich ewentualnych konsekwencji.

2. Koncentracja w sektorze bankowym i jej efekty

Kryzys, który rozpoczął się w 2008 r., wykazał liczne słabości entuzjastycznego podejścia do koncentracji. Jednym z kluczowych elementów, jakiego nie uwzględniono w tym podejściu, była kwestia ryzyka systemowego, które nadmierna koncentracja sektora wywołuje. Problemy dużych instytucji kredytowych powodowały swoisty efekt „zarażania" u zdecydowanie większej liczby podmiotów działających na rynku niż trudności, które mogłyby wystąpić początkowo w banku mniejszym [*Koncentracja…* 2013].

Eksperci Komisji Europejskiej, omawiając kwestie koncentracji i innego oddziaływania w stabilnej i kryzysowej sytuacji rynkowej, stwierdzili, że „w normalnych czasach powiązania grup kapitałowych są wynikiem efektywnej alokacji kapitału w obrębie wspólnego rynku, a w czasach kryzysu sprzyjają dywersyfikacji ryzyka, jednakże mogą również ułatwiać zarażanie, także w obrębie grup bankowych, co jest typowym objawem ryzyka systemowego" [*European Financial…* 2012].

Poziom koncentracji ma znaczenie wielorakie, a jednym z najczęściej wymienianych aspektów jest wpływ koncentracji na poziom konkurencji. W tym zakresie również nie ma zgodności, jak kształtuje się zależność pomiędzy koncentracją a poziomem konkurencji. Autorzy raportu Banku Światowego [*Rethinking…*

2013] dowodzą, że konkurencja może prowadzić do zwiększenia efektywności, ale warunkiem niezbędnym jest właściwy nadzór oraz odpowiednie regulacje. Niektóre badania empiryczne [Claessens i Laeven 2003] wykazały wręcz brak związków między wzrostem koncentracji a poziomem konkurencji. Intensywność konkurencji nie jest związana wyłącznie ze stopniem koncentracji, lecz także z możliwościami uczestnictwa w danym rynku bankowym – chodzi tu o tzw. bariery wejścia. Wzrost koncentracji jest głównie spowodowany procesami M&A, zaś zmiany konkurencji wymagają jeszcze właściwych regulacji stymulujących bariery wejścia i wyjścia na dany rynek bankowy. Interesującym przykładem jest polski rynek bankowy i zobowiązania licencyjne podmiotów chcących wejść na rynek lub zmienić swój dotychczasowy stan, np. przez przejęcie innego podmiotu (zobowiązania mogą tu dotyczyć np. konieczności utrzymania obecności na rynku giełdowym).

W ostatnich latach konkurencja wśród banków polega na oferowaniu różnorodnych usług, często połączonych też z proponowaniem ryzykownych ofert dla klientów. Może również dochodzić między bankami do tzw. wojen depozytowych – podnoszą one coraz bardziej oprocentowanie w celu odebrania konkurentom klientów deponentów, nie zważając na czynniki fundamentalne. Większa konkurencja może skutkować walką w obszarze oprocentowania kredytów, jak i warunków ich udzielania, co może w efekcie doprowadzić do obniżenia jakości kredytów. Zdarzenia te były obserwowane w czasie kryzysu finansowego.

Interesujący jest wynik badania UKNF [*Koncentracja…* 2013], które wykazało, że w skali całej Unii Europejskiej brak statystycznie istotnej zależności pomiędzy koncentracją w sektorze bankowym a wskaźnikami finansowymi. Podobne wnioski wynikają z analizy Z. Korzeba [2013] dotyczącej transakcji M&A w latach 1992–2009. Wykazał on, że efektywność w bankach uczestniczących w transakcjach pogarsza się po sfinalizowaniu przedsięwzięcia. Przyczyny spadku efektywności to głównie: opóźnienia w integracji banków, wzrost kosztów wzajemnych transakcji, usługi świadczone na rzecz akcjonariuszy strategicznych, a także motywy działań menedżerów skoncentrowanych na maksymalizacji swoich wynagrodzeń.

Nadmierna koncentracja może być także związana ze wzrostem złożoności struktury grupy kapitałowej. Wysoki poziom skomplikowania (prawnego i organizacyjnego) może negatywnie oddziaływać w momencie konieczności rozwiązania problemów grupy, w tym przy prowadzeniu tzw. uporządkowanej likwidacji danej instytucji[1].

[1] Proces uporządkowanej likwidacji jest uregulowany w Dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59 UE z dnia 15 maja 2014 r. ustanawiającej ramy na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych.

3. Zjawisko nadmiernego ubankowienia

Powiększające się przez lata sektory bankowe doprowadziły do negatywnego zjawiska, jakim jest *overbanking*, czyli nadmierne ubankowienie. Jest to sytuacja, w której banki oferują więcej usług, niż wymaga tego realna gospodarka [*Overbanking…* 2013]. W opinii niektórych ekonomistów istnieją instytucje, które oderwały się od fundamentów i zaczęły stanowić byt sam w sobie, coraz mniej sterowalny [Zaleska 2011].

Według Technicznego Komitetu Doradczego (Advisory Technical Committee – ATC) działającego przy Europejskiej Radzie Ryzyka Systemowego (European Systemic Risk Board – ESRB) [*Overbanking…* 2013] nadmierne ubankowienie niesie ze sobą trzy poważne problemy:

– systemy bankowe stają się zbyt duże, by objąć je ewentualną pomocą publiczną, w związku z czym państwa mogłyby narazić swoją własną wiarygodność kredytową; przykładem jest Islandia, Irlandia czy Grecja;

– razem z ryzykiem banków rośnie ich podatność na szoki; nadmierne ubankowienie zakłada intensywną konkurencję między bankami w celu zwiększenia udziału w rynku;

– nadmierne ubankowienie pogłębia cykl koniunkturalny, a wysoka dźwignia występująca podczas okresu wysokich strat i niepewności na rynku ogranicza możliwość banków do kredytowania realnej gospodarki; kryzys potęguje negatywną relację między bankami i gospodarką, wywołując niebezpieczną spiralę hamującą wyjście z kryzysu.

Analizując ostatni kryzys, wskazano [Arcand, Berkes i Panizza 2012], że wzrost aktywów sektora bankowego powyżej 100% PKB ma negatywny wpływ na rozwój gospodarczy. W Polsce stosunek wielkości aktywów sektora bankowego do PKB oscyluje wokół poziomu 85%, co sytuuje polski sektor poniżej średniej wspólnotowej (w Luksemburgu, Wielkiej Brytanii czy Irlandii sektor jest kilkukrotnie większy niż PKB) i sprawia, że w sytuacji zawirowań na rynkach finansowych problemy sektora finansowego mają ograniczone bezpośrednie oddziaływanie na sferę realną [*Raport o stabilności…* 2009]. Należy przy tym zaznaczyć, że wskaźnik ten wykazuje tendencję wzrostową, która wynika z procesów związanych z przystąpieniem Polski i innych krajów regionu do Unii Europejskiej. Polskie banki mają więc jeszcze potencjał wzrostu.

4. Banki zbyt duże, by upaść, i banki systemowo ważne

Na poziomie sektora bankowego możemy mówić o problemie zbytniego ubankowienia, natomiast w wielu obszarach gospodarczych powstał problem struktur

bankowych zbyt dużych, by upaść (*too-big-to-fail* – TBTF), dla których korzyści skali nie są w stanie zrekompensować wzrostu ryzyka systemowego, jakie ich działalność wywołuje.

Podstawowa definicja mówi, że banki, których suma bilansowa jest większa od PKB kraju macierzystego, są zbyt duże, żeby upaść. Upadek takich instytucji spowodowałby ogromne koszty społeczne i związany z tym wzrost niezadowolenia związanego z ich ratowaniem. Status banków TBTF może wywoływać także u ich menedżerów pokusę nadużycia, związaną ze świadomością potencjalnego otrzymania pomocy publicznej dla bankrutujących podmiotów [Masiukiewicz 2012].

Jedną z możliwości ograniczenia problemu TBTF i zmniejszania koncentracji może być zwiększenie konkurencji, do czego potrzebne są regulacje w zakresie konkurencji i polityki barier wejścia i wyjścia. Właściwa polityka konkurencji w ramach rynku bankowego UE oraz regulacje określone w *resolution* pomogłyby we wchodzeniu nowych banków na rynek i uporządkowaniu obecnego stanu [Pawłowska 2012]. Należy zauważyć, że w Polsce nie ma banków TBTF, które spełniałyby wspomniane powyżej kryteria, dzięki czemu system finansowy jest bezpieczniejszy, a ryzyko systemowe mniejsze.

W wyniku kryzysu postanowiono, że należy pilnie poprawić nadzór nad instytucjami uważanymi za systemowo ważne (*systemically important financial institutions* – SIFIs, G-SIFIs). W znaczącej większości są to banki, które należy również identyfikować jako TBTF. Zasady identyfikacji tych banków zostały przedstawione w dokumencie Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego [*Global…* 2013]. Przy identyfikacji takiego podmiotu uwzględnia się przede wszystkim: skalę działalności, powiązania z systemem finansowym, zastępowalność usług zapewnianych przez podmiot, złożoność instytucji oraz działalność transgraniczną. Poza G-SIFIs funkcjonującymi na poziomie globalnym na poziomie krajowym identyfikuje się tzw. D-SIBs, czyli *domestic systemically important banks* [*A framework…* 2012]. Rada Stabilności Finansowej również przygotowała dokument [*Policy…* 2012] zawierający oprócz listy największych banków (G-SIFIs) rekomendacje dotyczące możliwości zmniejszenia ryzyka związanego z ich działalnością. Rekomendacje dotyczyły głównie kwestii zwiększenia zdolności do samodzielnej sanacji oraz intensyfikacji nadzoru i finalnego wzmocnienia rynku finansowego. Lista G-SIFIs jest prezentowana przez Radę Stabilności Finansowej na początku listopada każdego roku [*Update…* 2012].

Pomimo że żaden polski bank nie jest na liście, właściciele spółek zależnych działających w Polsce są na niej obecni, np. Deutsche Bank, Citigroup, BNP Paribas, Unicredit, Santander, ING Bank, Société Générale czy Crédit Agricole. Tym samym wskazania Rady Stabilności Finansowej czy Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego mogą pośrednio dotyczyć krajowych banków jako elementów grup kapitałowych.

5. Nowy podział nadzorczy

Po zbadaniu konsekwencji kryzysu uznano, że zmniejszenie ryzyka systemowego oraz ograniczenie procykliczności systemu finansowego powinno stać się ważnym celem nowej polityki ekonomicznej. Okazało się, że potrzeba czegoś więcej niż nadzoru nad pojedynczymi instytucjami, aby utrzymać stabilność finansową, jak również potrzebne są dodatkowe narzędzia do utrzymania stabilności makroekonomicznej. Powołano więc Europejską Radę Ryzyka Systemowego (European Systemic Risk Board – ESRB), odpowiadającą za nadzór makroostrożnościowy, czyli monitoring i ocenę możliwych zagrożeń systemowych dla stabilności systemu finansowego w UE. Dodatkowo zdecydowano o utworzeniu jednolitego mechanizmu nadzorczego (*single supervision mechanism* – SSM). Kolejnymi etapami są wspólny paneuropejski system gwarantowania depozytów oraz uporządkowany system kontrolowanej likwidacji banków (*resolution*). Wspólny nadzór europejski ma objąć w pierwszej kolejności banki systemowo ważne. Nadzór makroostrożnościowy pozwala na monitorowanie również ryzyka wynikłego ze zbyt dużej koncentracji sektora.

6. Struktura właścicielska polskiego sektora bankowego

W strukturze aktywów sektora bankowego według danych UKNF, NBP i EBC przeważają banki komercyjne (90,9%), następnie należy wymienić banki spółdzielcze (6,8%) oraz oddziały instytucji kredytowych (2,3%). Sytuacja w tym zakresie nie zmieniła się znacząco w ciągu ostatnich lat. Pod względem liczby podmiotów dominują banki spółdzielcze (571), liczba banków komercyjnych i oddziałów jest znacznie niższa (odpowiednio: 41 i 28). Zarówno liczba banków komercyjnych, jak i spółdzielczych zmniejsza się (od 2008 r. odpowiednio o 11 i 8 banków), w przypadku oddziałów obserwujemy stały wzrost ich liczby (od 2008 r. o 11 podmiotów).

Cechą charakterystyczną polskiego sektora bankowego jest znaczący udział inwestorów zagranicznych (ok. 63% aktywów sektora bankowego należy do zagranicznych właścicieli). Polski system bankowy jest więc silnie powiązany z systemem finansowym Europy. Większą niezależnością spośród krajów CEE charakteryzuje się tylko Słowenia (28%), natomiast w Rumunii, w Czechach, na Litwie i w Słowacji odsetek aktywów kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych dochodzi do 90%.

Większość podmiotów dominujących pochodzi ze strefy euro, w kolejności z: Włoch, Niemiec, Holandii i Hiszpanii. Taka struktura polskiego rynku bankowego czyni go podatnym na potencjalne sytuacje kryzysowe w strefie euro. Dotychcza-

sowe zaangażowanie banków Europy Zachodniej w krajach Europy Środkowej pozostaje jednak na mniej więcej stałym poziomie (zmieniają się inwestorzy w ramach tych pochodzących z UE – szerzej na ten temat w dalszej części artykułu), podczas gdy ich aktywność na innych międzynarodowych rynkach zmniejszyła się średnio o 15–20%, a w niektórych krajach (Francja, Belgia) nawet o 40% [*CEE Banking…* 2013].

W ostatnich latach w Polsce miał miejsce szereg fuzji i przejęć, co w efekcie prowadziło do zmiany struktury i zwiększenia udziału w rynku wybranych banków i do zmiany poziomu koncentracji. Należy wspomnieć, że nie było wejść na rynek nowych, dużych podmiotów.

Obserwowane zmiany w strukturze właścicielskiej w części były związane z kryzysem finansowym. Pierwsze większe zmiany rozpoczęły się w 2012 r., kiedy ze względu na konieczność zwrotu otrzymanej pomocy publicznej belgijski KBC zawarł z Santanderem umowę dotyczącą połączenia Kredyt Banku i BZ WBK. Połączenie zostało sfinalizowane w styczniu 2013 r.

Podobnie w przypadku greckiej grupy EFG, poszukującej możliwości poprawy swojego wyniku finansowego, zadecydowano o sprzedaży oddziału w Polsce. Raiffeisen Bank International AG zawarł porozumienie z EFG dotyczące nabycia udziałów w Polbanku. W grudniu 2012 r. nastąpiła fuzja prawna Raiffeisen Banku i Polbanku.

Kolejne decyzje zmieniające krajobraz bankowy dotyczyły połączenia polskich banków Grupy Deutsche Bank, tj. Deutsche Bank PBC SA i Deutsche Bank Polska SA. Zamiarem DB AG (właściciela banków) jest wzmocnienie pozycji Grupy Deutsche Bank na rynku polskim. We wrześniu 2013 r. KNF zezwoliła na połączenie podmiotów Grupy DB przez przeniesienie całego majątku Deutsche Bank Polska SA na Deutsche Bank Polska PBC SA.

Najbardziej aktywnym na rynku fuzji i przejęć był Getin Bank. Na początku 2010 r. przeprowadzono fuzję prawną Getin Banku SA i Noble Banku SA, w wyniku której powstał Getin Noble Bank SA. Następnie w czerwcu 2012 r. Getin Noble połączył się z Get Bankiem w celu wzmocnienia pozycji Getin Noble Banku jako banku dysponującego rozbudowaną ofertą. W dalszej kolejności w celu rozszerzania swojej oferty i budowania banku uniwersalnego Getin nabył w maju 2013 r. od banku DnB Nord Polska SA zorganizowaną część przedsiębiorstwa – 39 placówek wraz z prowadzoną działalnością. Kolejnym ruchem było nabycie Dexia Kommunalkredit Bank Polska. W ostatnim etapie Getin zakupił od DZ Banku Polska SA zorganizowaną część przedsiębiorstwa, w skład której wchodzą produkty dla ok. 1000 klientów *private banking*. Getin Noble uzyskał zezwolenie KNF na przeprowadzenie transakcji w sierpniu 2013 r.

Najbardziej znaczący krok poczynił PKO BP, który uzyskał zgodę KNF na przejęcie banku Nordea. W efekcie aktywa PKO BP zwiększyły się o 33,4 mld zł

do poziomu 230,5 mld zł. PKO BP zagwarantował sobie w ten sposób bezpieczny dystans do drugiego w rankingu Pekao SA (Unicredit).

Dalsza konsolidacja krajowego sektora bankowego jest prawdopodobna. Potencjalnych wariantów jest wiele, wśród najczęściej obecnie dyskutowanych wymienia się nowy plan sprzedaży BGŻ francuskiej grupie BNP Paribas. W przypadku realizacji takiego scenariusza aktywa BNP zwiększą się trzykrotnie, do poziomu 61,1 mld zł, co pozwoliłoby bankowi na wejście do pierwszej dziesiątki największych banków. To połączenie nie uzyskało na razie aprobaty nadzoru finansowego. Grupa Rabobank zobowiązała się bowiem już wcześniej wobec KNF do połączenia BGŻ SA i Rabobank Polska SA. W wyniku tej transakcji BGŻ zwiększyłby swoje aktywa o 4,8 mld zł, do 41,5 mld zł.

Możliwe scenariusze zakładają jeszcze konsolidację banków należących do Grupy Banco Santander, tj. BZ WBK i Santandera, co skutkowałoby kolejnym zwiększeniem poziomu aktywów przez Bank Zachodni WBK, tym razem o 12 mld zł, do poziomu 113,2 mld zł.

W efekcie tych zmian, przy założeniu braku wejść nowych podmiotów, nastąpiłoby dalsze zwiększenie koncentracji w sektorze bankowym.

7. Miary koncentracji

Najpowszechniej stosowanymi miarami koncentracji są współczynniki koncentracji CR (*concentration ratio*) oraz indeks Herfindahla-Hirschmana (HHI)[2]. Przeciwnicy stosowania tych miar uważają, że biorą one pod uwagę tylko wielkości dotyczące struktury rynku, a nie inne jego cechy, jak np. regulacje, bariery wejścia czy wyjścia. Dlatego powstała teoria *new empirical industrial organization*, która stosuje bardziej zaawansowane metody pomiaru takie jak np. indeks Lernera, statystykę H, czy miary Boona [Ramotowski 2013]. W artykule ze względu na ograniczenia objętościowe przedstawiono klasyczne wskaźniki koncentracji dla 5, 10 i 15 banków z najwyższym udziałem w aktywach oraz indeks HHI. Z podobnych względów nie uwzględniono miar koncentracji dla segmentów rynku depozytowego czy kredytowego.

W ostatnich latach obserwujemy zwiększający się udział największych banków w krajowym sektorze bankowym. W ostatnich dwóch latach proces ten przyspieszył. Jest to związane z opisanymi w poprzedniej części przejęciami, do których

[2] Indeks Herfindahla-Hirschmana to suma kwadratów udziałów w rynku wszystkich banków funkcjonujących w danym kraju. Indeks ten służy m.in. do ustalenia, czy rynek jest zdominowany przez wiele podmiotów o małych udziałach, czy też kilka dużych instytucji. Indeks zawiera się w przedziale od 10 000/*n* (gdzie *n* jest liczbą badanych banków) do 10 000. Wynik bliski 0 oznacza pełne rozproszenie udziałów, a 10 000 całkowity monopol.

doszło w ostatnim okresie. W Polsce 10 największych banków pod względem aktywów posiada 67,3% sektora. Jest to wartość niższa od średniej regionu Europy Środkowej, która wynosi 76%. Interesujący jest fakt, że w krajach CEE koncentracja jest wyższa niż w rozwiniętych krajach Europy Zachodniej. Wartości dla Polski są bliższe tym dla krajów Europy Zachodniej [*The Banking Sector…* 2012].

Tabela 1. Miary koncentracji w polskim sektorze bankowym w latach 2008–2013

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Liczba banków	649	643	646	642	642	640
CR5	44,30%	44,19%	43,88%	44,32%	45,00%	46,07%
CR10	62,19%	63,46%	63,01%	63,37%	64,61%	67,30%
CR15	72,93%	74,07%	74,92%	75,70%	77,41%	78,78%
HHI	549	580	570	577	580	600

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów UKNF, NBP i banków giełdowych.

W przypadku indeksu HHI jego wartość należy uznać za niską na tle Europy, mniejszą wartością charakteryzowały się jedynie najbardziej rozwinięte rynki finansowe, takie jak Niemcy, Luksemburg, Włochy czy Wielka Brytania.

Nieco odmienny obraz dają wyliczenia koncentracji bez uwzględnienia grupy banków spółdzielczych. Koncentracja wśród samych banków komercyjnych jest naturalnie wyższa niż w sektorze. W każdym segmencie udział największych instytucji przekracza odpowiednio 50%, 73% i 86%. Indeks HHI w sektorze banków komercyjnych wyniósł 716. Wynika z niego, że banki spółdzielcze dość mocno wpływają na wysokość wskaźnika i tym samym zmiany i konsolidacje w tym segmencie mogą samoczynnie powodować zmiany danych dla całego sektora.

Można zakładać, że wraz ze zmianami na europejskim rynku finansowym polski sektor bankowy będzie podlegał dalszej konsolidacji. W przypadku realizacji tylko tych zapowiedzianych przez właścicieli (przypadek BGŻ i BNP) miary koncentracji mogą szybko rosnąć, przy czym nieznany jest końcowy efekt tych zmian dla gospodarki czy konsumentów. Należy przy tym zauważyć, że krajowy nadzorca wypowiadał publicznie swoje negatywne zdanie na temat postępującej konsolidacji. Realizacja potencjalnych scenariuszy spowodowałaby przewyższenie unijnej średniej i zbliżenie się do poziomu koncentracji utrzymywanego w Europie Środkowej. Efektem mógłby być istotny wzrost ryzyka systemowego.

Pomimo wielu badań nadal trudno jest wyznaczyć uniwersalny optymalny poziom koncentracji. Nie ma jednoznacznych wskazań, czy to, że w niektórych krajach, np. Estonii, Finlandii czy Holandii, rynek jest bardzo skoncentrowany, wpływa pozytywnie, czy negatywnie na stan gospodarki tych krajów [Ramo-

towski 2013]. Eksperci Banku Światowego podkreślają, że w dotychczasowych badaniach nie uwzględnia się w pełni znaczenia sfery realnej gospodarki dla sektora usług finansowych. Sugerują, aby nie koncentrować się na przykładach zagranicznych, ale przede wszystkim szukać optymalnej struktury, która będzie odpowiadać potrzebom związanym z lokalnymi czynnikami produkcji. Analizy MFW wskazują ponadto, by przy poszukiwaniu optymalnej struktury rynku finansowego, w tym sektora bankowego, skoncentrować się na optymalnym zakresie działalności banków [Ratnovski 2013].

8. Wnioski końcowe

W ramach podsumowania można wskazać argumenty uzasadniające dalszą konsolidację (a co za tym idzie – koncentrację) sektora oraz przemawiające przeciwko niej. Konsolidacja jest dobrą alternatywą w przypadku przejmowania banków w słabej sytuacji ekonomicznej, wymagających restrukturyzacji, przez banki dobrze zorganizowane i zarządzane. Można wymienić jeszcze wiele argumentów przemawiających za konsolidacją, m.in. fakt, że istnieje potrzeba wzrostu, żeby móc konkurować na rynku, a poziom koncentracji jest nadal niższy w porównaniu z poziomem międzynarodowym. Relacja aktywów sektora bankowego do PKB jest niższa od średniej europejskiej, co generuje niższe ryzyko systemowe, i można stwierdzić, że istnieje jeszcze „bezpieczny" potencjał wzrostu przy małej obecnie liczbie nowych wejść na rynek (poza oddziałami). Poza tym zbyt dużo słabych finansowo banków stwarza problemy. Naturalne jest także dążenie do konsolidacji w ramach bankowości spółdzielczej. Konsolidacja mogłaby zmniejszyć ryzyko marginalizacji małych podmiotów. W przypadku odmów nadzoru na wnioski o połączenia zmniejszyć się może zainteresowanie krajowym rynkiem, a banki mogą być przekształcane w oddziały.

Jeśli chodzi o konsolidację, należy też pamiętać o wspomnianych w artykule problemach z uzyskaniem wymiernych efektów finansowych oraz ryzyku systemowym, które niosą za sobą duże połączenia (TBTF). Argumentem przeciw konsolidacji może być ryzyko stworzenia nadmiernie rozbudowanych struktur bankowych (TBTF) i trudności w adaptacji takich podmiotów do zmian rynkowych. W przypadku problemów zaistnieć może konieczność uruchamiania funduszy publicznych w celu ratowania dużych instytucji. Poza wzrostem ryzyka systemowego wystąpić może ryzyko powstania sektora bankowego zbyt rozbudowanego wobec potrzeb lokalnego rynku oraz ryzyko zarażania wraz z malejącą liczbą podmiotów i wzrastającymi powiązaniami na rynku. Dotychczas brak wiarygodnego potwierdzenia efektywności dużej części fuzji i połączeń.

Jak wspomniano wcześniej, zjawiska koncentracji w sektorze bankowym nie da się jednoznacznie interpretować, a możliwa dalsza konsolidacja krajowego sektora bankowego nie musi być traktowana negatywnie.

Literatura

Arcand J.L., Berkes E., Panizza U. [2012], *Too Much Finance?*, International Monetary Fund, Washington.

The Banking Sector in Central Europe. Performance Overview [2012], Deloitte Center for Financial Services in Central Europe, http://www.deloitte.com/assets/DcomGuam/Local%20Assets/Documents/Financial%20Services/The%20Banking%20Sector%20in%20Central%20Europe.pdf.

Beck T., Demirguc-Kunt A., Levine R. [2003], *Bank Concentration and Crises*, Working Paper nr 9921, National Bureau of Economic Research.

CEE Banking Sector Report [2013], Raiffeisen Research, RBI, Vienna.

Claessens S., Laeven L. [2003], *What Drives Bank Competition? Some International Evidence*, World Bank, Washington.

European Financial Stability and Integration Report [2012], European Commission, Brussels.

A Framework for Dealing with Domestic Systemically Important Bank [2012], Basel Committee on Banking Supervision, Basel.

Global Systemically Important Banks: Updated Assessment Methodology and the Higher Loss Absorbency Requirement [2013], Basel Committee on Banking Supervision, Basel.

Koncentracja w sektorze bankowym w Polsce [2013], Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.

Korzeb Z. [2013], *Ocena fuzji i przejęć w polskim sektorze bankowym z wykorzystaniem wskaźników rentowności* (*ROAA, ROAE*), „Zarządzanie i Finanse", vol. 11, nr 2.

Masiukiewicz P. [2012], *Ryzyko dużych banków. Perspektywa Polski*, CeDeWu, Warszawa.

Overbanking: Risk to EU Financial Stability [2013], European Systemic Risk Board, ECB, Frankfurt.

Pawłowska M. [2012], *Competition, Concentration and Foreign Capital in the Polish Banking Sector* (*Prior and During the Financial Crisis*), NBP, Warsaw.

Policy Measures to Address Systemically Important Financial Institutions [2011], Financial Stability Board, Basel.

Ramotowski J. [2013], *W polskim sektorze bankowym jest sporo miejsca na fuzje*, https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/bankowosc/w-polskim-sektorze-bankowym-jest-sporo-miejsca-na-fuzje (dostęp: grudzień 2013).

Raport o stabilności systemu finansowego [2009], NBP, Warszawa.

Ratnovski L. [2013], *Competition Policy for Modern Banks*, IMF Working Paper, IMF, Washington.

Rethinking the Role of the State in Finance [2013], World Bank, Washington.

Update of Group of Global Systemically Important Banks (*G-SIBs*) [2012], Financial Stability Board, Basel.

Zaleska M. [2011], *Czas na nowy porządek*, „Rzeczpospolita", 29 listopada.

Consolidation of the Banking Sector in Poland: Threat or Opportunity?

The prevailing opinion in the years prior to the recent financial crisis was that extensive consolidation of the banking sector is a good solution in a time of economic slowdown. Creating large banking structures was justified by possible economies of scale connected with mergers and acquisitions. A further argument was that larger banks can diversify their activities and therefore better adapt to changing market conditions – as well as increase their resistance to potential banking crises. As a consequence, banking sector concentration has become an important issue both in discussions and in the literature. Yet no clear answer regarding the optimal structure of the banking sector has been provided. Taking into account changes in the domestic banking market, this article describes the phenomenon of concentration, sets out possible directions for future developments and discusses their potential consequences.

Keywords: concentration, consolidation, banking sector, systemically important banks, too-big-to-fail banks.

Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

10(934)

ISSN 1898-6447
Zesz. Nauk. UEK, 2014; 10(934): 135–145
DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0934.1010

Paweł Niedziółka
Instytut Bankowości
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Zastosowanie kowenantów finansowych w bankowości korporacyjnej

Streszczenie

Kowenanty finansowe są coraz częściej stosowanymi narzędziami monitorowania kondycji ekonomiczno-finansowej klientów korporacyjnych. Ich wypełnienie jest potwierdzeniem realizacji projekcji finansowych będących podstawą udzielenia finansowania. Z kolei naruszenie pozwala na identyfikację w sposób obiektywny pogorszenia się kondycji ekonomiczno-finansowej dłużnika. W dobie coraz większej konkurencji w obszarze bankowości korporacyjnej należy spodziewać się intensyfikacji procesu implementowania kowenantów finansowych, gdyż służą one poprawie jakości monitoringu, ograniczają ryzyko operacyjne związane z udowodnieniem pogorszenia się bonitetu dłużnika jako podstawy wypowiedzenia umowy kredytowej, stanowią źródło dodatkowego dochodu dla banków oraz umożliwiają elastyczne dostosowanie ceny finansowania do poziomu ryzyka.

Słowa kluczowe: kowenanty finansowe, bankowość korporacyjna, ryzyko kredytowe, monitoring.

1. Wprowadzenie

Zgodnie z obowiązującym w Polsce prawem bankowym bank uzależnia przyznanie kredytu od zdolności kredytowej kredytobiorcy, przez którą rozumie się zdolność do spłaty kapitału wraz z odsetkami w terminach umownych [Wiatr

2013, s. 163–167]. Jednocześnie kredytobiorca zobowiązany jest do przedłożenia bankowi wszystkich niezbędnych informacji do oceny zdolności kredytowej, zarówno na etapie udzielania finansowania, jak i w okresie kredytowania [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r., art. 70]. Bank okresowo monitoruje standing finansowy dłużników, aby móc:

– zweryfikować, czy klient wypełnia warunki określone w umowie kredytowej,

– ewentualnie niezwłocznie dostosować warunki finansowania do rosnącego ryzyka,

– skorygować poziom rezerw zawiązanych na daną wierzytelność (zawiązać, rozwiązać lub pozostawić na niezmienionym poziomie),

– dostosować warunki cenowe do poziomu ryzyka,

– wypowiedzieć umowę kredytową, jeśli zidentyfikowany poziom ryzyka z punktu widzenia banku okaże się nieakceptowalny.

Celem niniejszego artykułu jest prezentacja istoty, typologii, a przede wszystkim zastosowania kowenantów finansowych, które pełnią funkcję narzędzi monitorowania kondycji ekonomiczno-finansowej klientów korporacyjnych. Dają jednocześnie możliwość jednoznacznego i obiektywnego stwierdzenia, że nastąpiło pogorszenie lub poprawa standingu finansowego dłużnika lub poręczyciela. Należy spodziewać się, że ich zastosowanie w polskiej praktyce bankowej jako narzędzi monitoringu będzie coraz szersze, co wynika z upowszechniania się rachunkowości zgodnej ze standardami MSSF, które (18–19 MSSF 7) obligują kredytobiorcę do ujawnienia informacji o niespełnianiu przez jednostkę dodatkowych warunków (kowenantów) wynikających z umów zawartych z bankami [*Zgodność sprawozdań…* 2013, s. 20].

2. Istota i taksonomia kowenantów finansowych

Kowenanty finansowe należy rozumieć jako warunki, do których spełnienia w trakcie kredytowania zobligowany jest kredytobiorca, którego można zakwalifikować do segmentu bankowości korporacyjnej[1]. Coraz częściej są one wbudowywane nie tylko w bilateralne czy konsorcjalne umowy kredytowe, ale również kształtują ryzyko zaangażowania banku na rynku instrumentów pochodnych oraz na rynku papierów dłużnych. Badania przeprowadzone w 2003 r. na próbie 27 emisji amerykańskich obligacji stanowiących źródło finansowania inwestycji infrastrukturalnych dowodzi, że w 47,6% przypadków zastosowano kowenanty opisujące zdolność do obsługi długu, zaś w 73,7% przypadków występowały ograniczenia dotyczące dalszego zadłużania się [Dailami i Hauswald 2003, s. 11].

[1] Szerzej na temat istoty bankowości korporacyjnej oraz *relationship banking* zob. [Kaszuba 2011, s. 41–50].

Bank podejmuje działania restrykcyjne w stosunku do klienta, gdy nie dotrzyma on warunków udzielenia kredytu lub utraci zdolność kredytową. Do katalogu tych czynności zalicza się:

– obniżenie kwoty kredytu,

– wstrzymanie uruchomienia kredytu,

– żądanie zwiększenia pakietu zabezpieczeń kredytu,

– zwiększenie marży i/lub żądanie dodatkowej prowizji od kredytobiorcy,

– żądanie przedstawienia wiarygodnego (tj. m.in. zawierającego uwierzytelnione kontraktami przychody) planu naprawczego,

– wypowiedzenie umowy kredytowej[2].

Przypadkami niedotrzymania warunków umowy kredytowej są:

– wykazane przez bank rozbieżności między dokumentami, które kredytobiorca przekazał bankowi na etapie rozpatrywania wniosku o kredyt, i stanem faktycznym,

– wykorzystanie środków z kredytu niezgodnie z przeznaczeniem,

– nieustanowienie zabezpieczeń,

– znaczące obniżenie wartości zabezpieczeń,

– opóźnienia w obsłudze kredytu,

– istotne pogorszenie się kondycji ekonomiczno-finansowej klienta i/lub poręczyciela.

Większość wymienionych powyżej przypadków można obiektywnie wykazać, natomiast zasadniczym problemem jest udowodnienie, że faktycznie doszło do istotnego pogorszenia się kondycji ekonomiczno-finansowej dłużnika i/lub poręczyciela, stąd tak duże znaczenie kowenantów jako obiektywnych wyznaczników kondycji dłużnika.

Wyróżnić można następujące rodzaje kowenantów:

– wskaźnikowe – poziomy wskaźników finansowych, które nie powinny (lub powinny, w zależności od konstrukcji wskaźnika) być osiągnięte,

– limitujące poziom różnego rodzaju wydatków oraz zobowiązań finansowych dłużnika,

– obligujące kredytobiorcę do podjęcia określonych działań,

– zakazujące kredytobiorcy podejmowania określonych działań.

Niedotrzymanie kowenantu finansowego, jeśli nie zostanie uprzednio zaakceptowane przez kredytodawcę lub naprawione w wynikającym z umowy kredytowej terminie, oznacza przypadek naruszenia warunków umowy (*event of default* – EoD), formalnie uprawniający bank do wypowiedzenia umowy kredytowej i przedterminowego żądania spłaty kredytu. Jest to szczególnie

[2] Zdarza się to dość rzadko. Najczęściej dłużnik z odpowiednim wyprzedzeniem informuje wierzyciela o prawdopodobnym naruszeniu kowenantu, co sprawia, że w wyniku wzajemnych uzgodnień dochodzi do uaktualnienia warunków finansowania [Denis i Wang 2014, s. 35].

ważne z punktu widzenia dłużnika, gdyż coraz częściej już w standardowej dokumentacji kredytowej występuje, opisana w dalszej części artykułu, klauzula *cross default*. Zgodnie z nią przypadek naruszenia dowolnej umowy kredytowej oznacza naruszenie warunków pozostałych umów kredytowych (o ile oczywiście w tych umowach występuje klauzula *cross default*). Interesującym przypadkiem jest współfinansowanie określonego przedsięwzięcia za pomocą kredytów (dług nadrzędny) i pożyczek udziałowców (dług podporządkowany), gdy w poszczególnych umowach w innych sposób zdefiniowane są kowenanty. Skutkować to może ogłoszeniem przypadku naruszenia umów kredytowych przy braku przesłanek do identyfikacji takiego zdarzenia w umowie pożyczki podporządkowanej. Badania dowodzą, że np. w odniesieniu do transakcji LBO zazwyczaj w umowach pożyczek zawartych ze sponsorami (właścicielami) spółki celowej pojawia się więcej kowenantów niż w umowach SPV z bankami, lecz są to mniej restrykcyjne klauzule [Achleitner i Braun 2010, s. 35–36].

Należy wspomnieć, że oczywiście nie każda umowa kredytowa zawiera kowenanty finansowe. Duże, stabilne, o gruntowanej pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, o które zabiega wielu potencjalnych kredytodawców, często nie akceptują dodatkowych nakładanych na nie zobowiązań, którymi są kowenanty finansowe. Zestaw kowenantów ujętych w umowie kredytowej nie jest w każdym przypadku taki sam – zależy on od aktualnej sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy, jego struktury właścicielskiej, dotychczas podjętych decyzji finansowych, planów i wielu innych czynników. Właściwie można stwierdzić, że jest on każdorazowo „szyty na miarę" (*tailor made*). Zwykle banki dysponują katalogiem standardowych kowenantów finansowych, ale w wyjątkowych przypadkach godzą się na niestandardowe definicje. Niestandardowość musi być jednak uzasadniona – jej przyczynami mogą być:

– specyfika sprawozdań finansowych klienta, wynikająca np. z dużego udziału zdarzeń jednorazowych, niestandardowych sposobów księgowania (np. amortyzacji znaków towarowych),

– to, że w innym banku klient zobligowany został do przestrzegania specyficznie zdefiniowanego kowenantu,

– sezonowość prowadzonej działalności.

Kowenanty finansowe, zwłaszcza wskaźnikowe, podlegają okresowej weryfikacji (zwykle kwartalnie). Odbywa się ona w sposób zautomatyzowany, jeśli kowenanty zdefiniowano w sposób wystandaryzowany i można wyliczyć wskaźniki na podstawie przekazanych przez dłużnika sprawozdań finansowych. Jeśli natomiast kowenanty odbiegają od standardu, wówczas bank żąda dostarczenia przez klienta tzw. certyfikatu zgodności, który powinien być podpisany zgodnie z reprezentacją spółki, a często również potwierdzony przez jej audytora. Niekiedy czynnikiem motywującym dłużnika do przygotowania certyfikatu zgodnie

z zasadą najwyższej staranności i w terminie wynikającym z umowy kredytowej jest podwyższony poziom marży kredytowej (jeśli którykolwiek z ww. warunków nie zostanie wypełniony).

Oprócz częstotliwości weryfikacji kowenantów finansowych oraz ich precyzyjnego zdefiniowania, istotnymi kwestiami są również:

– przesądzenie, czy weryfikacja odbywa się na podstawie danych jednostkowych, czy też skonsolidowanych – decyzja w tej kwestii zależy od tego, czy finansowanie udzielone jest jednej spółce, czy też całej grupie kapitałowej. Zasadniczo nie ma uzasadnienia merytorycznego zastosowania kowenantów wskaźnikowych odnoszących się do danych skonsolidowanych, jeśli dłużnikiem jest pojedyncza spółka (nawet holdingowa), gdyż bank nie będzie uprawniony do reakcji (zgłoszenia przypadku naruszenia umowy kredytowej), gdy ewidentnemu pogorszeniu ulegnie kondycja dłużnika, a wskaźniki wykorzystane w konstrukcji kowenantu odnoszą się do wyników innych spółek (w szczególności tych, które nie są dłużnikami/poręczycielami);

– ustalenie, czy uwzględniane są dane kroczące, czy zannualizowane.

Kowenanty finansowe mają również pewne wady. Zaliczyć do nich można przede wszystkim ryzyko przedwczesnego podjęcia działań restrukturyzacyjno-windykacyjnych przez bank oraz przejęcie przez bank kontroli nad przedsiębiorstwem, co oznacza najczęściej przejście z zarządzania aktywnego na pasywne, negatywnie oddziałujące na innowacyjność firmy [Gu, Mao i Tian 2013, s. 1 i 28].

3. Charakterystyka i zastosowanie kowenantów finansowych w bankowości korporacyjnej

Kowenanty wskaźnikowe można z kolei podzielić na: 1) odnoszące się do zdolności do obsługi długu, 2) odwołujące się do poziomu zadłużenia lub minimalnego poziomu kapitałów własnych.

Zdolność do obsługi długu weryfikowana jest za pomocą:

– wskaźnika obsługi długu (*debt service coverage ratio*), definiowanego jako stosunek skorygowanego EBITDA (*earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation*) w danym okresie do planowanej na ten okres obsługi długu,

– wskaźnika pokrycia odsetek (*interest coverage ratio* – ICR), określanego jako stosunek EBIT (*earning before interest and taxes*) w danym okresie do łącznej kwoty odsetek do zapłaty w tym czasie.

EBITDA identyfikuje się z wynikiem na działalności operacyjnej powiększonym o amortyzację lub powiększonym o amortyzację wynikiem na działalności operacyjnej skorygowanym o wszelkie pozycje nadzwyczajne, jednorazowe, niepowtarzalne, koszty i przychody niewynikające z działalności podstawowej

kredytobiorcy (np. odpisy z tytułu utraty wartości środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, zawiązanie rezerw na należności lub ich rozwiązanie itp.). Należy jednocześnie zauważyć, że EBITDA nie odzwierciedla dokładnie salda środków pieniężnych wygenerowanych z działalności operacyjnej, który to poziom gotówki stanowi źródło obsługi długu i wydatków inwestycyjnych (oczywiście zakładając, że nie nastąpią dezinwestycje i spółka nie pozyska dodatkowego finansowania). Aby realnie ocenić zdolność do obsługi długu, należy zatem skorygować EBITDA o zmianę poziomu kapitału obrotowego. Z kolei w przypadku wskaźnika ICR zastosować można dwa alternatywne warianty: 1) EBIT za dany kwartał i odsetki za dany kwartał, 2) EBIT za ostatnie 4 kwartały i odsetki za ostatnie 4 kwartały.

Wśród wskaźników opisujących poziom zadłużenia wymienić można:
– dług netto/EBITDA (*net debt*/EBITDA, ND/EBITDA),
– *loan life coverage ratio* (LLCR) oraz *project life coverage ratio* (PLCR),
– zadłużenie oprocentowane/kapitał własny (*debt*/*equity*),
– wskaźnik zadłużenia (*indebtedness ratio*).

Wskaźnik dług netto/EBITDA ma za zadanie wskazać okres, w którym spółka będzie w stanie spłacić swoje zobowiązania generujące koszty finansowe ze środków z działalności podstawowej. Dług netto stanowi sumę wszystkich krótkoterminowych i długoterminowych kredytów oraz obligacji i innych instrumentów dłużnych pomniejszoną o saldo środków pieniężnych. Niekiedy tę listę zobowiązań poszerza się o zobowiązania leasingowe, wierzytelności sprzedane z prawem regresu oraz kwoty pozyskane na podstawie innej transakcji mającej skutki pożyczki, gwarancji lub poręczenia, wyłączając jednak negatywną z punktu widzenia kredytobiorcy wycenę instrumentów pochodnych oraz pożyczki podporządkowane (tzn. takie, które nie są obsługiwane w okresie kredytowania). Poziom EBITDA zdefiniowany został we wcześniejszej części artykułu.

Wskaźnikami, które wykorzystywane są w przypadku długoterminowych kredytów inwestycyjnych, są również LLCR i PLCR. Pełnią one funkcję zbliżoną do wskaźnika dług netto/EBITDA, uwzględniając jednak wartość pieniądza w czasie. LLCR jest stosunkiem wartości bieżącej EBITDA (tzw. NPV *of* EBITDA) do salda niepodporządkowanego zasłużenia, przy czym kalkulacja wartości bieżącej EBITDA ma miejsce w okresie kredytowania. PLCR tym różni się od LLCR, że estymacja wartości bieżącej EBITDA obejmuje nie tylko okres kredytowania, ale cały okres trwania projektu. Precyzyjne zdefiniowanie kowenantu opartego na wskaźnikach LLCR lub PLCR wymaga przesądzenia, czy wartość bieżąca EBITDA korygowana jest (*in plus*) o saldo środków zgromadzonych na różnego rodzaju rachunkach rezerwowych (np. na rachunku rezerwy obsługi długu, czyli *debt service reserve account* – DSRA). Uwzględnienie tych kwot skutkuje wyższymi (lepszymi) wartościami LLCR oraz PLCR. Zwykle

PLCR przyjmuje wyższe wartości niż LLCR. Nie dotyczy to jednak projektów górniczych, w których przypadku na końcu inwestycji ponoszone są duże nakłady rekultywacyjne.

Wskaźnik zadłużenie oprocentowane/kapitał własny informuje o poziomie lewarowania kredytobiorcy. Podmiot, na który nałożono ten kowenant, aby nie doszło do przypadku naruszenia warunków umowy kredytowej, ma zasadniczo do wyboru redukcję zadłużenia przez jego spłatę lub pozostawianie przynajmniej części wypracowanego zysku w spółce. W skrajnym przypadku niezbędne jest dokapitalizowanie i przekazanie części środków na spłatę długu. Podwyższony poziom lewarowania spółki ma sens wtedy, gdy jej rentowność przewyższa koszt kapitału obcego – wówczas tworzy się dodatkowa marża dla właścicieli, zwiększająca ich zwrot z zaangażowanego kapitału. Optymalny poziom wskaźnika zadłużenie kredytowe/kapitał własny zależy od branży. W sektorach kapitałochłonnych akceptowalne są relatywnie wyższe wartości niż w branżach wymagających niższego kapitału.

Wskaźnik zadłużenia opisuje udział wszystkich zobowiązań kredytobiorcy w jego sumie bilansowej. Trudno określić maksymalny poziom tego wskaźnika, ale w przypadku zdecydowanej większości banków poziom wyższy od 90% uznaje się za krytyczny. Jego przekroczenie oznacza bardzo wysoki poziom lewarowania działalności spółki i szczególnie w przypadku podmiotów regularnie wypłacających dywidendę może przekładać się na obniżoną motywację właścicieli w zakresie wsparcia spółki w okresie dekoniunktury i ujawnić swego rodzaju pokusę nadużycia, kierującą decyzjami właścicieli (przeniesienie odpowiedzialności na wierzycieli). Ograniczona baza kapitałowa spółki w porównaniu z jej skalą wyrażoną przychodami ze sprzedaży oraz sumą bilansową kreuje ryzyko dekapitalizacji, jeśli w danym okresie działalność odznaczać się będzie deficytowością. Przez optymalny poziom tego wskaźnika rozumie się taki, który zapewni właścicielom spółki satysfakcjonującą stopę zwrotu z zaangażowanego kapitału (ROE) i jednocześnie determinować będzie poziom długu, który nawet w okresie pogorszenia koniunktury rynkowej będzie mógł być obsługiwany terminowo. Wskaźnik zadłużenia należy zatem wiązać z wcześniej opisanymi wskaźnikami obsługi długu, co oznacza, że przy relatywnie wysokiej rentowności i wysokim poziomie EBITDA bank może zaakceptować spółkę o relatywnie wysokim poziomie zadłużenia w stosunku do sumy bilansowej. W kontekście analizy wskaźnika zadłużenia w roli potencjalnego kowenantu finansowego nie bez znaczenia jest również struktura długu, którą należy rozpatrywać dwojako: po pierwsze jako relację między nadrzędnym długiem oprocentowanym i pozostałym zadłużeniem (kredyt kupiecki oraz pożyczki podporządkowane), po drugie zaś pod kątem struktury czasowej wymagalności zobowiązań. Przy danej zdolności do obsługi długu i określonej wartości wskaźnika zadłużenia bank przychylniej patrzy na przedsiębiorstwa charakteryzujące się relatywnie

wyższym udziałem długu podporządkowanego i kredytu kupieckiego. Wynika to ze stosunkowo wyższej zdolności takiego przedsiębiorstwa do obsługi długu w porównaniu z podmiotem, który w większym stopniu korzysta z kredytu bankowego i papierów dłużnych. Należy bowiem wspomnieć, że najczęściej odsetki od długu podporządkowanego podlegają kapitalizacji, czego efektem są jednak wyższe koszty finansowe (choć niekasowe) podwyższające prawdopodobieństwo poniesienia przez spółkę ujemnego wyniku netto. Nieco mniej skutecznym rozwiązaniem problemu nadmiernego zadłużenia i nieprawidłowej struktury finansowania przedsiębiorstw jest kowenant ograniczający poziom wypłaconej dywidendy lub obligujący do utrzymywania określonego poziomu kapitału własnego. Stosuje się w tym zakresie następujące warianty:

– zakaz wypłaty dywidendy w całym okresie kredytowania,

– zgodę na wypłatę do określonego procentu zysku netto zakończonego roku obrachunkowego,

– zgodę na wypłatę dywidendy, jeśli przed wypłatą i po wypłacie nie zostaną złamane kowenanty finansowe i jeśli np. wskaźnik dług netto/EBITDA spadnie poniżej poziomu 2,5,

– zobowiązanie do utrzymywania kapitału własnego na poziomie nie niższym od określonej kwoty.

Niedoskonałość kowenantów ograniczających poziom wypłacanej dywidendy wynika m.in. z tego, że intencja utrzymania akceptowalnej struktury finansowania wymaga zastosowania dodatkowego kowenantu, jak również zdefiniowania maksymalnego poziomu zadłużenia. W przeciwnym razie poza kontrolą pozostaje poziom zadłużenia. Należy jednocześnie zwrócić uwagę, aby wypłata dywidendy ograniczała się do zysku ostatniego roku zakończonego obrachunkowego, a nie opierała się na wcześniej wypracowanych zyskach (wówczas miałaby miejsce dwojakiego rodzaju dekapitalizacja: przez redukcję wcześniej zgromadzonego kapitału oraz przez stratę roku bieżącego). Banki nie godzą się najczęściej również na zaliczkową wypłatę dywidendy. Wypełnienie kowenantów służących ograniczeniu ryzyka nadmiernego lewarowania spółki skutkuje często wyborem przez właścicieli finansowanego podmiotu projektów odznaczających się wyższą oczekiwaną rentownością, aby dzięki temu zmaksymalizować poziom ROE [Śmieja i Pauka 2013, s. 556–557].

Do grupy kowenantów kształtujących limity wydatków oraz zobowiązań finansowych dłużnika zaliczyć należy:

– maksymalny CAPEX, w tym poziom środków, które mogą być wydatkowane na akwizycje spółek,

– maksymalną wartość rozporządzeń majątkowych, na które nie jest potrzebna zgoda banku,

– maksymalny poziom udzielonych pożyczek, nabytych papierów dłużnych itp.

Zdolność do obsługi zadłużenia jest funkcją nie tylko poziomu przepływów operacyjnych przedsiębiorstwa, ale także możliwości przeznaczenia tych środków na inne cele poza spłatą odsetek, prowizji i rat kapitałowych. Z tych powodów w umowach kredytowych wprowadza się kowenanty ograniczające poziom wydatków inwestycyjnych (CAPEX). Nie chodzi tu oczywiście o powstrzymanie rozwoju kredytowanej spółki, bo godziłoby to również w interesy kredytującego ją banku, ale raczej o to, aby zachować racjonalną relację między inwestycjami i tempem delewarowania, jak również nie dopuścić do sytuacji, gdy kredytobiorca tłumaczy brak zdolności do obsługi długu realizacją kapitałochłonnych przedsięwzięć, co więcej niekiedy takich, w przypadku których nie posiada domknięcia finansowego, lub projektów, których realizacja skutkuje okresową redukcją mocy produkcyjnych. Zdolność do obsługi długu kredytobiorcy uległaby również erozji, gdyby wolne środki pieniężne zostały przeznaczone na udzielanie pożyczek, zakup papierów dłużnych lub akcji – z tego względu banki nakładają na dłużników ograniczenia w tym zakresie (lub zakaz wydatkowania środków na wskazane powyżej formy inwestycji).

Kowenantami obligującymi do podejmowania określonych działań lub ich zaniechania są z kolei:

– zobowiązanie w zakresie dostarczania sprawozdań finansowych oraz certyfikatów zgodności,

– zobowiązanie do równego traktowania wierzycieli (tzw. klauzula *pari passu*),

– zobowiązanie do przeprowadzania określonego poziomu obrotów przez rachunki klienta w banku, co stanowić może źródło dodatkowego dochodu nieobciążonego ryzykiem kredytowym [Hansen 2010],

– *negative pledge*, czyli zobowiązanie do nieobciążania majątku oraz do niepodejmowania innych przesunięć majątkowych, które mogłyby utrudniać zaspokojenie roszczeń wierzyciela bez jego zgody.

4. Wnioski końcowe

Kowenanty finansowe są coraz częściej stosowanymi narzędziami monitorowania kondycji ekonomiczno-finansowej klientów korporacyjnych korzystających z kredytów bankowych. Ich wypełnienie jest swego rodzaju potwierdzeniem realizacji projekcji finansowych będących podstawą udzielenia finansowania. Z kolei naruszenie pozwala na identyfikację w sposób obiektywny stanu pogorszenia się kondycji ekonomiczno-finansowej dłużnika. Kowenanty finansowe nie są wyłącznie domeną rynku kredytowego. Coraz częściej wprowadzane są do dokumentacji związane z transakcjami terminowymi zawieranymi zgodnie ze standardem ISDA [Niedziółka 2009, s. 22]. Służą również kontroli ryzyka

z punktu widzenia inwestorów na rynku obligacji korporacyjnych. O użyteczności kowenantów świadczy zapoczątkowana w 2010 r. inicjatywa inwestorów reprezentujących brytyjskie i niemieckie sektory ubezpieczeń i funduszy inwestycyjnych (tzw. Bond Covenant Group), aby wdrożyć standardowy zestaw kowenantów dla euroobligacji jako pewnego rodzaju minimum informacyjne zapewniające transparentność emitentów [Hornuf, Reps i Schäferling 2014, s. 18].

Kowenant to również ważne narzędzie w systemie wczesnego ostrzegania i instrument umożliwiający podjęcie relatywnie szybko działań restrukturyzacyjnych oraz dostosowanie ceny finansowania do faktycznego poziomu ryzyka (przez tzw. *waiver fee*, którą w przypadku wyrażenia zgody przez banki na odstąpienie od działań restrykcyjnych w sytuacji powstania przypadku naruszenia, zobligowany jest uiścić dłużnik lub przez podniesienie marży)[3]. Szczególnie duże znaczenie przypisywane jest wskaźnikom występującym w roli kowenantów – bardzo często wysokość marży kredytowej jest funkcją wartości wskaźników na koniec poszczególnych okresów.

Reasumując, w dobie coraz większej konkurencji w obszarze bankowości korporacyjnej należy spodziewać intensyfikacji procesu implementowania kowenantów finansowych w umowach kredytowych, gdyż służą one poprawie jakości monitoringu, ograniczają ryzyko operacyjne związane z udowodnieniem pogorszenia się bonitetu dłużnika jako podstawy wypowiedzenia umowy kredytowej, stanowią źródło dodatkowego dochodu dla banków oraz umożliwiają elastyczne dostosowanie ceny finansowania do poziomu ryzyka.

Literatura

Achleitner A.K., Braun R. [2010], *Structure and Determinants of Financial Covenants in Leveraged Buyout – Evidence from an Economy with Strong Creditor Rights*, red. B. Hinterramskogler i F. Tappeiner, The Open Access Publication Server of the ZBW – Leibniz Information Centre for Economics, CEFS Working Paper Series, nr 2009–15.

Dailami M., Hauswald R. [2003], *The Emerging Project Bond Market: Covenant Provisions and Credit Spreads,* World Bank Policy Research Working Paper nr 3095, Washington.

Denis D.J., Wang J. [2014], *Debt Covenant Renegotiations and Creditor Control Rights*, „Journal of Financial Economics", vol. 113, nr 3.

Gu Y., Mao C.X., Tian X. [2013], *Creditor Interventions and Firm Innovation: Evidence from Debt Covenant Violations*, Working Papers Series Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=2329007; http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2329007.

Hansen G. [2010], *Wzmożone zainteresowanie kowenantami*, http://inwestycje.pl/banki/banki__wzmozone_zainteresowanie_kowenantami;86956;0.html (dostęp: 11.03.2014).

[3] Z drugiej strony zastosowanie tzw. *margin grid* (siatki marż) umożliwia dłużnikowi obniżenie kosztu finansowania w przypadku poprawy jego kondycji finansowej [Jiang 2012, s. 2].

Hornuf L., Reps M., Schäferling S. [2014], *Covenants in European Investment-Grade Corporate Bonds*, Working Papers Series Available, http://ssrn.com/abstract=2393291; http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2393291.
Jiang J. [2012], *How Does Managerial Entrenchment Affect Loan Covenant Violation?*, Working Papers Series Available, http://ssrn.com/abstract=2386517; http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2386517.
Kaszuba S. [2011], *Współczesny bank korporacyjny jako partner przedsiębiorczości* [w:] *Współczesna bankowość korporacyjna*, red. A. Szelągowska, CeDeWu, Warszawa.
Niedziółka P. [2009], *Problem opcji walutowych w Polsce w latach 2008–2009 – analiza z perspektywy sektora bankowego*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, nr 95, SGH, Warszawa.
Śmieja N., Pauka M. [2013], *Analiza kowenantów w obligacjach korporacyjnych emitowanych przez niebankowe spółki z branży finansowej*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, vol. XLVII, nr 3, Lublin.
Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. nr 140 poz. 939.
Wiatr M.S. [2013], *Ryzyko w działalności bankowej* [w:] *Bankowość*, red. M. Zaleska, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
Zgodność sprawozdań finansowych emitentów papierów wartościowych z MSSF. Analiza przeprowadzona w 2012 r. [2013], Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.

Possible Applications of Financial Covenants in Corporate Banking

Financial covenants are tools used to monitor the economic and financial performance of corporate debtors. Their fulfilment is a kind of confirmation of the implementation of financial projections analysed at the processing stage of credit applications. In turn, their violation offers objective proof that an obligor's financial standing has deteriorated. It is expected that the increasing competition in corporate banking will see extensive implementation of financial covenants, as they improve the quality of monitoring, reduce the operational risk involved in proving that a debtor's credit rating has deteriorated (thus providing grounds for terminating credit agreements), are a source of additional income for banks and allow flexible adjustment of the price according to the risk level.

Keywords: financial covenants, corporate banking, credit risk, monitoring.

Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

10(934)

ISSN 1898-6447
Zesz. Nauk. UEK, 2014; 10(934): 147–158
DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0934.1011

Renata Papież
Katedra Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Problem luki finansowania w polskim sektorze bankowym

Streszczenie

Celem artykułu jest identyfikacja problemu niedopasowania terminowej struktury zapadalności aktywów i wymagalności pasywów banku, a w szczególności specjalistycznego banku hipotecznego. Niedopasowanie jest konsekwencją różnych oczekiwań deponentów i kredytobiorców i może spowodować istotne zagrożenie stabilności finansowej banku. Największe niedopasowanie wywołuje rosnący udział długoterminowego kredytu hipotecznego w portfelu kredytowym sektora bankowego. Próbą zneutralizowania problemu niedopasowania było wprowadzenie długoterminowego listu zastawnego. Warunki rynkowe nie pozwalają jednak na to, by list zastawny odegrał znaczącą rolę w rozwiązywaniu tego problemu.

Słowa kluczowe: specjalistyczny bank hipoteczny, list zastawny, luka finansowania, niedopasowanie terminów zapadalności aktywów i wymagalności pasywów, ryzyko systemowe.

1. Wprowadzenie

Wprowadzając w 1997 r. model specjalistycznego banku hipotecznego, polski ustawodawca postawił sobie za cel utrzymanie wysokiego standardu bezpieczeństwa działalności nowej formy banku. Miało to szczególne znaczenie ze względu na bardzo ograniczony zakres jego aktywności inwestycyjnej, która polega głównie na finansowaniu inwestycji w nieruchomości. Świadomość cyklicznego charakteru zmian na rynku nieruchomości była przesłanką wprowadzenia wielu

dodatkowych norm ostrożnościowych, mających na celu utrzymanie stabilności finansowej banku hipotecznego w sytuacji pogorszenia się koniunktury na rynku nieruchomości lub na rynku finansowym. W warunkach dekoniunktury na ww. rynkach największym problemem dla banku hipotecznego staje się brak możliwości dywersyfikacji, zarówno portfela kredytowego, jak i instrumentów pozyskiwania długoterminowego kapitału. W tym drugim przypadku może zaistnieć problem luki finansowania, a to może mieć już wymiar ryzyka systemowego. Niekorzystne tendencje rynkowe, jak również mające je immunizować rozwiązania formalno-prawne mogą zatem nie tylko stać się istotnymi barierami rozwoju banku hipotecznego, ale też generować negatywne skutki dla całego sektora. Specyfika działalności banku opierającego mechanizm finansowania akcji kredytowej na zaufaniu wierzycieli, powoduje, że bardzo problematyczna staje się kwestia ciągłości finansowania. Wzrost ryzyka systemowego w sektorze bankowym wynikający z prawdopodobieństwa upadłości banku jest znaczącą przesłanką monitorowania problemu luki finansowania i niedopasowania struktury terminów zapadalności aktywów i wymagalności pasywów w tym banku. Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja problemu luki finansowania w segmencie banków hipotecznych na tle sektora bankowego w Polsce.

2. Problem niedopasowania terminowej struktury aktywów i pasywów banków (luki finansowania)

Kluczową kwestią w działalności banku komercyjnego jest synchronizacja, mająca swoje źródło w tzw. złotej regule bankowej – idealistycznej wizji działalności banku, w której kwota kontraktu, jego termin czy waluta powinna mieć swoje odzwierciedlenie zarówno po aktywnej, jak i pasywnej stronie bilansu. Współcześnie ten nierealistyczny model, do którego ciągle powinno się jednak dążyć, określa się mianem zasady kongruencji finansowania (*financing congruence rule*). Jej celem jest osiągnięcie możliwie zbieżnej terminowej struktury zapadalności aktywów banku z terminową strukturą wymagalności pasywów. Upatruje się w tej równowadze szansę na stabilność funkcjonowania banku również w okresach zakłóceń na rynku finansowym, uniemożliwiających podtrzymywanie ciągłości finansowania. Realne zagrożenie utraty płynności przez bank w takich okolicznościach jest postrzegane jako pierwszy etap procesu nieuchronnie prowadzącego do upadłości. Szacowanie potencjalnego niedopasowania terminów oparte jest na metodzie monitorowania nadchodzących terminów realizacji kontraktów (*maturity ladder*), w której w subiektywnie wybranych przedziałach czasowych analizuje się wielkość luki płynności (*liquidity gap analysis*). Luka dodatnia oznacza nadwyżkę gotówki w stosunku do wartości

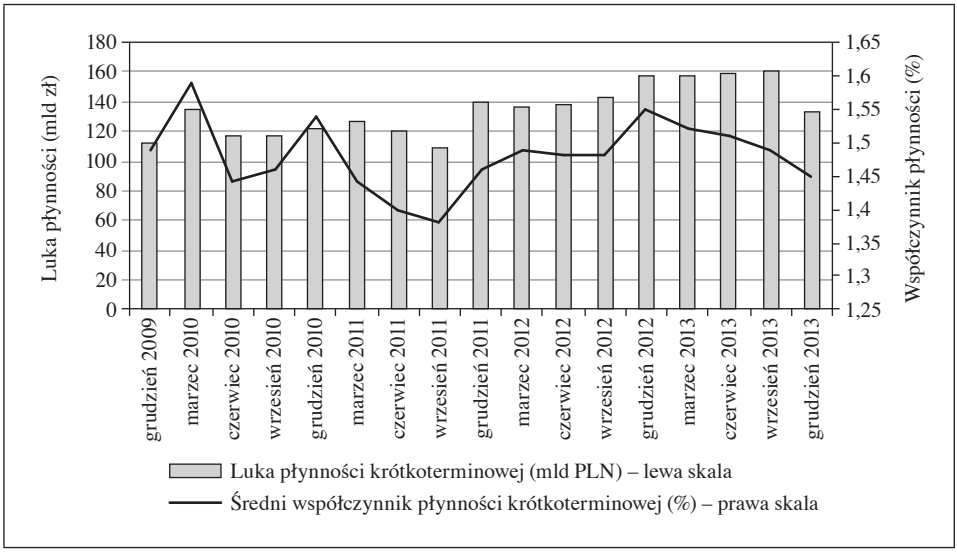
wymagalnych pasywów w określonym przedziale czasowym, a zatem nadpłynność. Natomiast luka ujemna sygnalizuje, że w badanym przedziale czasowym nastąpi deficyt płynności, skutkujący niemożnością terminowej realizacji spłaty przez bank wymagalnych zobowiązań. Niezbędna do przeprowadzenia analizy niedopasowania jest baza danych zbudowana pod kątem umownych terminów zapadalności aktywów i wymagalności pasywów banku (jak i innych pozycji zawartych w pozostałych elementach sprawozdawczości finansowej). Pozwala ona bankowi wstępnie dokonać oceny sytuacji płynnościowej (luka kontraktowa), przyjmując nierealne założenie, że wszyscy jego kontrahenci dotrzymają terminów umownych. Świadomość braku dyscypliny klientów banku oraz przyjętych założeń dotyczących pozycji bezterminowych powoduje, że lukę kontraktową cechuje niski walor informacyjny. Konieczne jest urealnienie zestawienia polegające na prognozowaniu zachowań kontrahentów na podstawie danych historycznych. Im prognoza trafniejsza, tym większa szansa na osiągnięcie wyższego stopnia synchronizacji wartości aktywów i pasywów w przedziale czasowym. Oznacza to w konsekwencji mniejsze koszty zarządzania płynnością, wynikające z braku konieczności utrzymywania nadmiaru gotówki (aktywu niepracującego) lub konieczności płacenia wynagrodzenia wierzycielowi za udostępniony bankowi pieniądz (oprocentowanie).

Mechanizm lewarowania, na którym banki opierają proces finansowania akcji kredytowej, powoduje, że wizja wystąpienia luki finansowania stanowi ciągłe zagrożenie dla stabilności finansowej banku, a w konsekwencji dla całego sektora bankowego. Jest to konsekwencja dwóch przeciwstawnych kierunków, w jakich dążą główni kontrahenci banku – deponenci oraz kredytobiorcy. Deponenci oczekują wykluczających się atrybutów kontraktu: składając depozyt w banku, chcą równocześnie jego płynności oraz premii należnej za rezygnację z tej płynności. W konsekwencji, aby osiągnąć zadowalający kompromis, skłonni są lokować na krótkie, ewentualnie średnie okresy z możliwością ich wydłużania. W efekcie okresy kontraktowe dla pasywów banku są względnie krótkie. Natomiast kredytobiorcy oczekują jak najniższej kwoty płatności raty kredytowej w okresie odsetkowym, która nie obciążałaby istotnie ich budżetu do dyspozycji. Na wielkość płatności wpływa oprocentowanie, determinowane rynkową ceną pieniądza, oraz marża za ryzyko, która jest swobodnie kształtowana przez bank. Natomiast szansą na zwiększenie dostępności do kredytu (której barierą jest słaba zdolność kredytowa kredytobiorcy) jest wydłużenie okresu jego spłaty. Co prawda wzrasta wtedy całkowity koszt pozyskania kapitału, ale obniżenie tym sposobem wielkości raty spłaty pozwala zaciągnąć kredyt i obsługiwać go bez zakłóceń. Z punktu widzenia banku okres amortyzacji portfela kredytowego wydłuża się, a zatem aktywa stają się względnie długoterminowe wobec pasywów. W skali działalności banku zaczyna rosnąć rozpiętość między oryginalnymi terminami kontraktów.

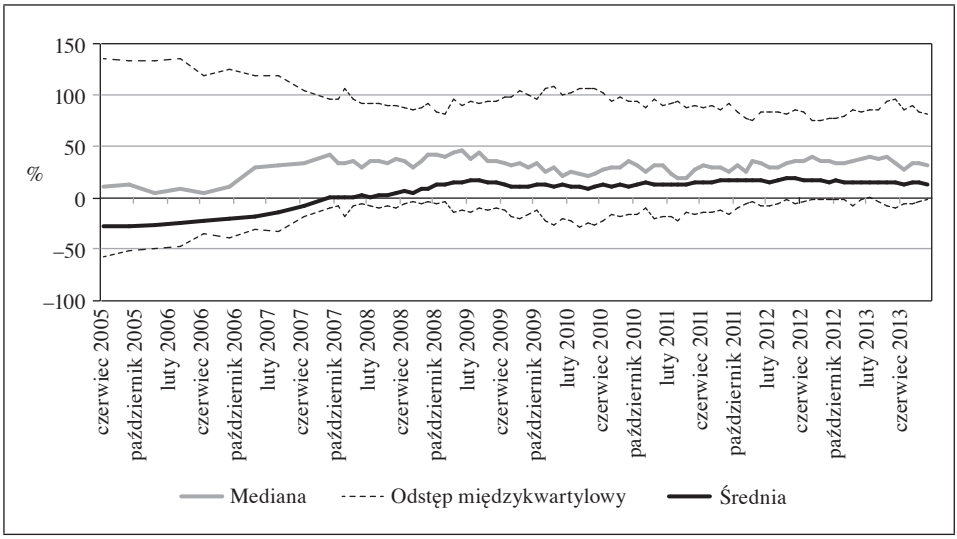
Wykorzystanie mechanizmu wydłużania okresu spłaty kredytu było szczególnie widoczne przy budowie portfela kredytów hipotecznych przez banki komercyjne. Począwszy od końca lat 90. XX w., banki dynamicznie zwiększały należności z tytułu kredytów hipotecznych w swoich aktywach. Tendencja ta – niezależnie od spadku jakości tego portfela ze względu na materializację ryzyka walutowego w 2007 r. – zwiększyła obawy nadzoru finansowego dotyczące wzrostu ryzyka systemowego. Rosnąca rozpiętość terminowa między krótkookresowymi depozytami a długoterminowymi kredytami hipotecznymi zaczęła być postrzegana jako źródło potencjalnej luki finansowania prowadzącej do pogorszenia się stabilności sektora bankowego. Remedium na rosnący problem miała być właśnie koncepcja specjalistycznego banku hipotecznego wraz z jego podstawowym atrybutem – przywilejem emisji długoterminowego listu zastawnego jako głównym narzędziem pozyskiwania długoterminowego kapitału na sfinansowanie akcji kredytowej.

3. Sytuacja płynnościowa w sektorze bankowym w Polsce

Mimo wielu negatywnych sygnałów oraz obaw o stabilność sektora bankowego w Polsce jego pozycja płynnościowa od wielu lat jest ogólnie postrzegana jako zadowalająca. Utrzymująca się wieloletnia nadpłynność strukturalna zmienia jedynie swoje źródła. Pierwotnie był to wynikający z ustawy Prawo dewizowe obowiązek odsprzedaży bankowi centralnemu dewiz przez banki komercyjne. Następnie integracja Polski z Unią Europejską spowodowała napływ środków pomocowych w ramach wielu programów, które sukcesywnie zasilają płynność sektora bankowego. Równolegle wieloletnie zalecenia nadzorcze w zakresie monitorowania płynności pod postacią Rekomendacji P, najpierw egzekwowane przez NBP, a od 2007 r. przez Komisję Nadzoru Finansowego, pozwoliły bankom komercyjnym wypracować skuteczne metody zarządzania płynnością. Najbardziej sprawne banki są wspierane przez NBP kolejnymi rozwiązaniami (np. kredyt techniczny, dopuszczenie dodatkowych papierów wartościowych jako zabezpieczenia spłaty pożyczek zaciąganych w ramach operacji repo), które ułatwiają zarządzanie oraz obniżają jego koszty. Standaryzowany obowiązek monitorowania płynności i sprawozdawczości przez banki istnieje od 2009 r., co pozwala jednoznacznie ocenić sytuację jako zadowalającą [Uchwała nr 386/2008 KNF]. Utrzymująca się w całym sektorze dodatnia luka płynności krótkoterminowej oraz kształtujący się istotnie powyżej wymaganego minimum współczynnik płynności krótkoterminowej są efektem bardzo dobrej pozycji płynnościowej największych banków komercyjnych (zob. rys. 1). Ważne jest jednak to, że w badanym okresie wszystkie banki komercyjne przestrzegały limitu wskaźników płynności i wykazywały je powyżej wymaganego minimum, czyli 1,00.



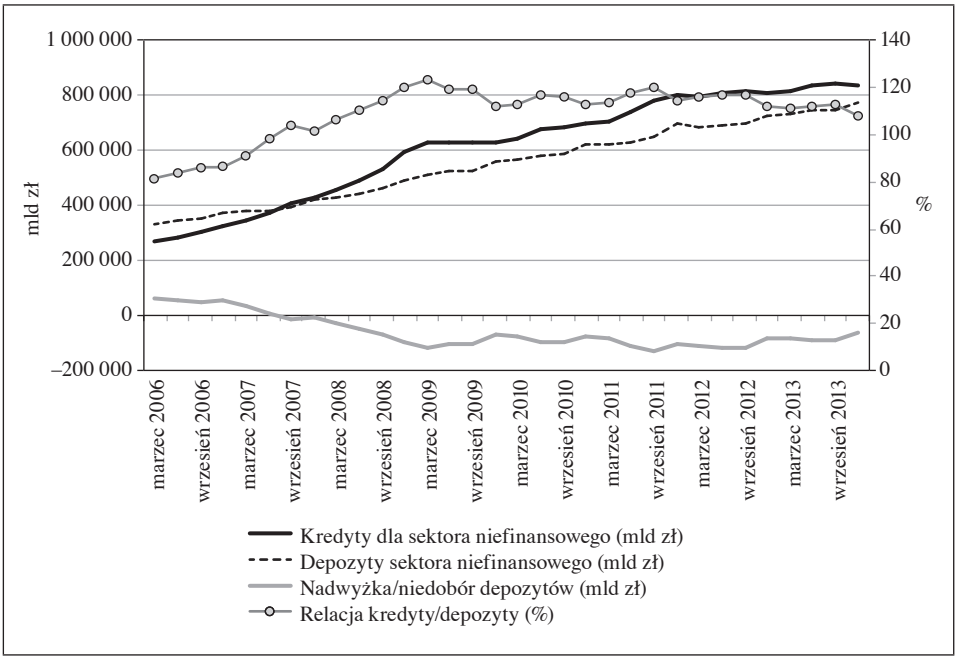
Rys. 1. Podstawowe miary płynności w polskim sektorze bankowym
Źródło: opracowanie własne na podstawie: [*Raport o sytuacji…* 2008–2013].



Rys. 2. Średnia luka finansowania w polskim sektorze bankowym
Źródło: [*Raport o stabilności…* 2013].

Natomiast w skali sektora bankowego niekorzystnie przedstawia się średnia luka finansowania, choć widoczna jest nieznaczna tendencja spadkowa (zob. rys. 2).

Świadczy ona o niedoborze depozytów w stosunku do portfela kredytowego. Relatywnie niską lukę wykazują największe banki, natomiast prawie wszystkie banki spółdzielcze cechuje nadwyżka depozytów nad kredytami (średnia luka finansowania w bankach spółdzielczych utrzymuje się na poziomie –40%). Na wielkość luki finansowania wpływa przede wszystkim niekorzystna relacja kredyty/depozyty dla sektora niefinansowego (zob. rys. 3). Pośrednio określa ona skalę zapotrzebowania banków na środki pieniężne z rynku finansowego, przez który gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa inwestują swoje nadwyżki. Podmioty te preferują głównie depozyt bankowy jako instrument alokowania oszczędności, a skala tej tendencji przyczyniła się do określenia jej mianem kultury depozytu. Wypiera on papiery wartościowe takie jak certyfikaty depozytowe czy obligacje bankowe i listy zastawne jako bardzo pożądane ze względu na możliwe długie terminy do wykupu. Pomimo zadowalającej bieżącej sytuacji płynnościowej wskazane jest nieustanne stabilizowanie źródeł finansowania przez banki przez ich dywersyfikację przedmiotową (oferowanie papierów wartościowych) oraz wydłużanie terminów wymagalności.



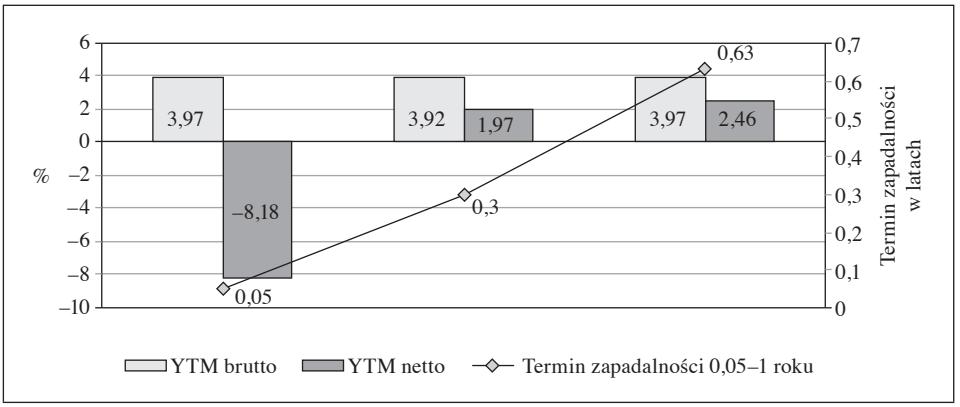
Rys. 3. Kredyty i depozyty sektora niefinansowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [*Raport o sytuacji*… 2013].

4. Niedopasowanie terminowej struktury aktywów i pasywów w segmencie banków hipotecznych

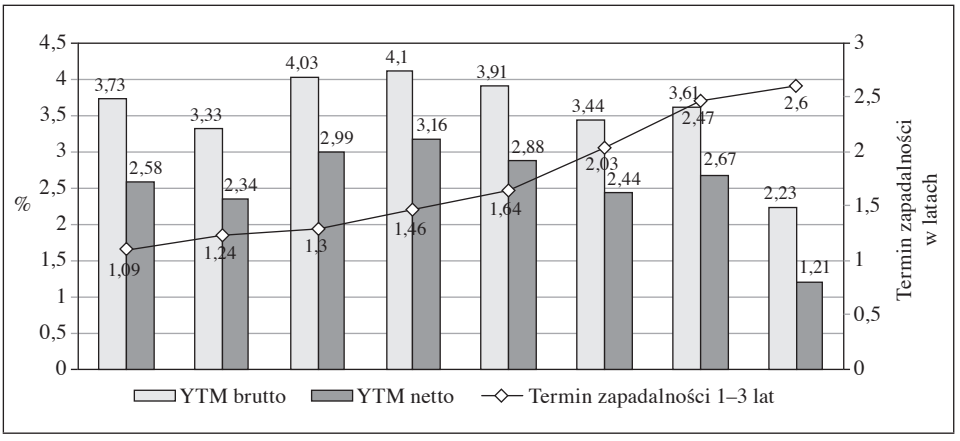
Rozwiązaniem mającym choć częściowo złagodzić problem dysproporcji między strukturą terminów umownych depozytów a kredytów hipotecznych było uchwalenie Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o bankach hipotecznych i listach zastawnych. Reguluje ona działalność operacyjną banku hipotecznego, podporządkowując ją zasadzie kongruencji finansowania. Konstytuując model specjalistyczny, ustawodawca dokonał legitymizacji zaleceń mających zapewnić stabilność finansowania oraz eliminację luki finansowania. Z jednej strony nadał bankowi hipotecznemu przywilej emisji listu zastawnego, co w konsekwencji czyni go monopolistą na tym rynku. Z drugiej strony jednak zmusił go do rezygnacji z wykorzystywania depozytu bankowego jako głównego instrumentu finansowania akcji kredytowej właśnie na rzecz listu zastawnego. Określa tę relację zasada łącznej granicy obiegu, która stanowi, że łączna kwota nominalnych wartości znajdujących się w obrocie listów zastawnych banku hipotecznego nie może przekroczyć 40-krotności jego funduszy własnych [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r., art. 17]. Równocześnie łączna wartość zobowiązań banku hipotecznego zaciągniętych z tytułu przyjętych depozytów terminowych, wyemitowanych obligacji bankowych oraz zaciągniętych pożyczek i kredytów nie może przekroczyć w ciągu pierwszych 5 lat działalności banku 10-krotności jego funduszy własnych, a po tym okresie jedynie 6-krotności funduszy [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r., art. 15.2]. Powyższymi limitami została określona nie tylko granica lewarowania podejmowanej przez bank hipoteczny działalności, ale też narzucona struktura przedmiotowa jego pasywów. Miało to zagwarantować względną równowagę między terminami umownymi portfela kredytów hipotecznych oraz źródeł jego finansowania. Oczekiwano, że średni czas życia listów zastawnych będzie oscylować wokół 20 lat, skoro przeciętny okres amortyzacji kredytów na nieruchomości kształtuje się na tym poziomie. W praktyce cel nie został zrealizowany. Najdłuższy okres, na jaki wyemitowane zostały hipoteczne listy zastawne przez mBank Hipoteczny SA (wcześniej BRE Bank Hipoteczny SA) oraz Pekao Bank Hipoteczny SA (wcześniej BPH Bank Hipoteczny SA), nie przekroczył 10 lat. Emisje są nieliczne i relatywnie nisko nominałowe. Rynek wtórny listów zastawnych (na platformie obrotu Catalyst) jest w zasadzie niepłynny, gdyż transakcje realizowane są incydentalnie. Analizując rynek listów z aktualnej perspektywy (kwiecień 2014 r.) przez pryzmat rentowności do wykupu, stwierdzić można, że ma ona istotne znaczenie w niskiej ocenie atrakcyjności inwestycji (zob. rys. 4–7). Zgodnie z normalnym przebiegiem krzywej dochodowości, im krótszy

termin do wykupu, tym rentowność netto[1] niższa, ale w wypadku listów zastawnych na krótko przed wykupem jest ona wręcz ujemna.



Rys. 4. Stopa zwrotu do wykupu (YTM) listów zastawnych o terminach zapadalności 0,05–1 roku

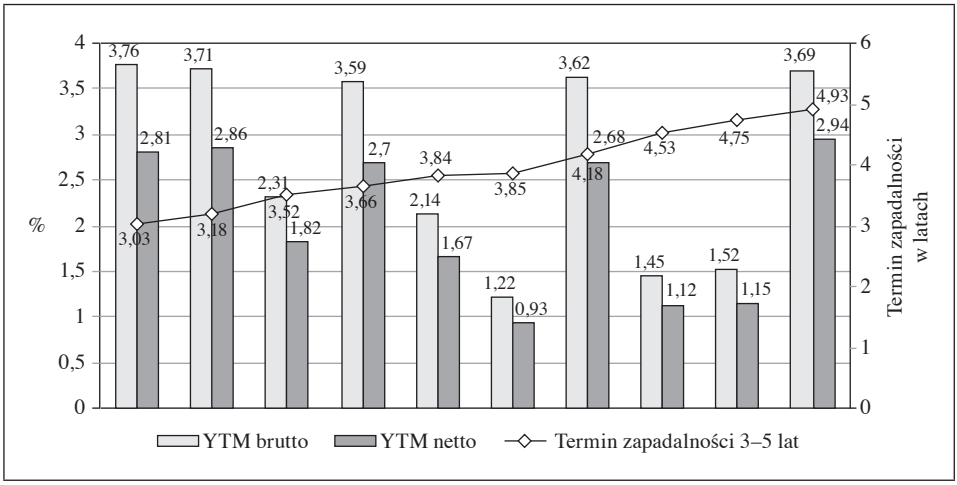
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych Catalyst.



Rys. 5. Stopa zwrotu do wykupu (YTM) listów zastawnych o terminach zapadalności 1–3 lat

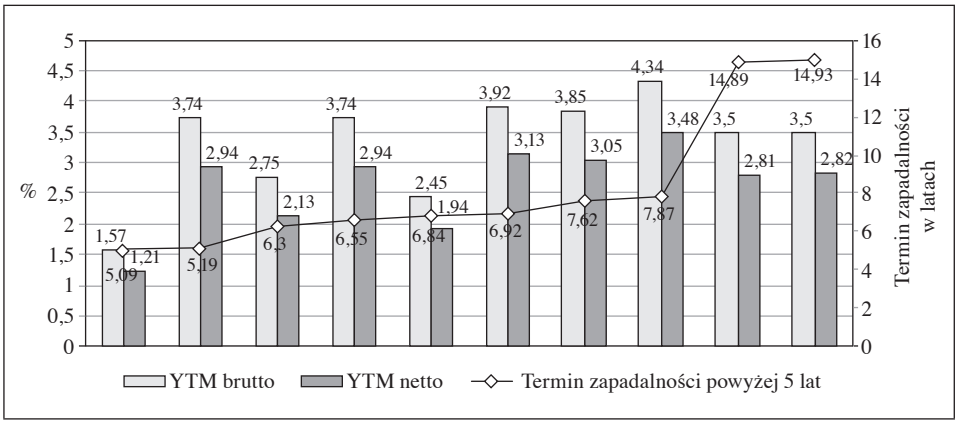
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych Catalyst.

[1] YTM netto jest rozumiana jako YTM brutto pomniejszona o stawkę 19% podatku dochodowego oraz stawkę 0,19% prowizji domu maklerskiego naliczanej od wartości transakcji.



Rys. 6. Stopa zwrotu do wykupu (YTM) listów zastawnych o terminach zapadalności 3–5 lat

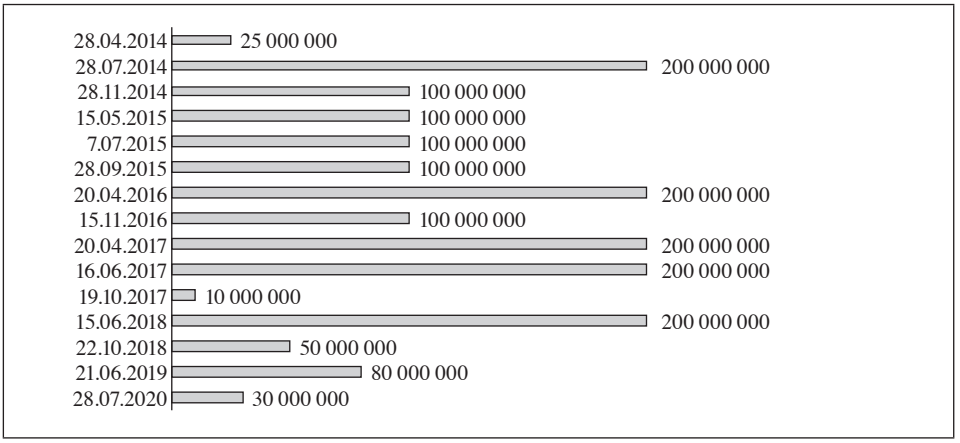
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych Catalyst.



Rys. 7. Stopa zwrotu do wykupu (YTM) listów zastawnych o terminach zapadalności powyżej 5 lat

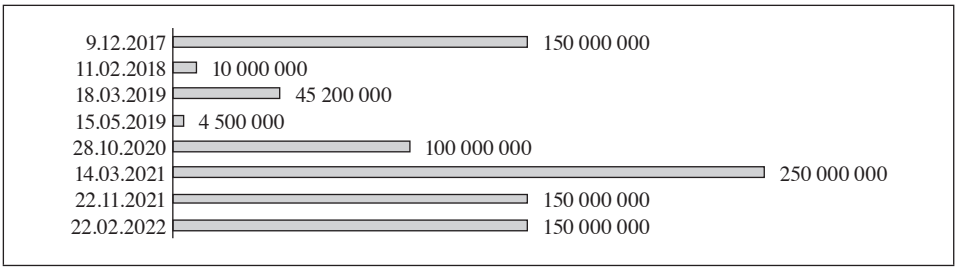
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych Catalyst.

Analizując rozkład terminowej struktury wymagalności listów wyemitowanych przez obydwa banki hipoteczne, nie można doszukać się istotnej różnicy między nimi. mBank Hipoteczny SA jest znacznie aktywniejszym animatorem rynku, ale zarówno jego listy zastawne, jak i listy Pekao Banku Hipotecznego SA wygasają w relatywnie krótkiej perspektywie, czyli w ciągu najbliższych 8 lat (zob. rys. 8–10).



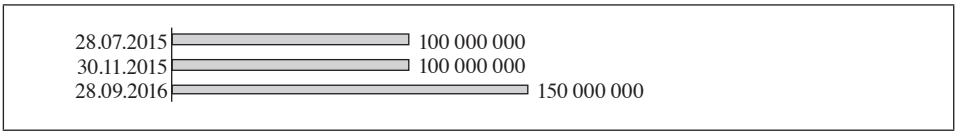
Rys. 8. Wolumen listów hipotecznych wymagalnych w terminach wykupu (w zł) – mBank Hipoteczny SA

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych Catalyst.



Rys. 9. Wolumen listów hipotecznych wymagalnych w terminach wykupu (w zł) – Pekao Bank Hipoteczny SA

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych Catalyst.



Rys. 10. Wolumen listów publicznych wymagalnych w terminach wykupu (w zł) – mBank Hipoteczny SA

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych rynkowych Catalyst.

Analiza niedopasowania aktywów i pasywów banków hipotecznych, choć niepełna ze względu na brak dostępności szczegółowych danych, nie pozwala pozytywnie ocenić aktualnej sytuacji. Na podstawie raportów agencji Fitch

Ratings stwierdzić można, że w znacznie bardziej niekorzystnej sytuacji znajduje się mBank Hipoteczny (stan na czerwiec 2013 r.). 99% jego portfela kredytów hipotecznych stanowiących pulę pokrycia dla listów zastawnych to kredyty na inwestycje w nieruchomości komercyjne. Dominują w portfelu kredyty o okresie amortyzacji do 30 lat, natomiast przepływy pieniężne z tytułu wymagalności 14 emisji listów zastawnych muszą zostać zrealizowane w ciągu najbliższych 6 lat. Średni ważony czas życia portfela kredytowego to zatem 7,6 roku, w porównaniu z 2,8 roku portfela listów zastawnych. Jest to duże niedopasowanie, o negatywnym kierunku, gdyż pasywa strukturą terminową ewidentnie odbiegają od aktywów. Dodatkowym zagrożeniem stabilności banku jest niedopasowanie walutowe. 97,7% portfela pasywów nominowana jest w złotym polskim, podczas gdy portfel kredytowy w złotym to tylko 36%. Przeważający udział w portfelu kredytowym ma euro, bo aż 60%. Sytuacja w Pekao Banku Hipotecznym SA przedstawia się nieco lepiej (stan na wrzesień 2012 r.). Portfel stanowiący pulę pokrycia dla listów zastawnych jest zdywersyfikowany. 52% portfela kredytowego to hipoteczne kredyty mieszkaniowe, natomiast 46% to kredyty na inwestycje komercyjne. Skala niedopasowania terminów umownych portfela kredytowego i listów zastawnych jest niewielka, wręcz zadowalająca. Średni ważony okres amortyzacji kredytów wynosi 9,8 roku w porównaniu z 8,1 roku dla listów zastawnych. W Pekao, podobnie jak w mBanku, utrzymuje się wysoki poziom niedopasowania walutowego. Całkowity wolumen zobowiązań jest wyrażony w złotym polskim, natomiast portfel kredytowy jest pod tym względem zdywersyfikowany. 48% należności kredytowych nominowanych jest w złotym, 49% we franku szwajcarskim, a marginalne znaczenie ma euro oraz dolar amerykański.

W obydwu bankach emisjom listów zastawnych agencja Fitch Ratings nadała rating A z perspektywą stabilną pomimo występującej skali niedopasowań, ale przy dużym nadzabezpieczeniu listów znajdujących się w obiegu. Bufor nadzabezpieczenia pozwoli amortyzować ewentualne zagrożenia wynikające z zakłóceń na rynku finansowym lub rynku nieruchomości.

5. Podsumowanie

W warunkach coraz częściej występujących zakłóceń na rynkach finansowych trudno jest utrzymać bankom stabilność finansową. Chęć ekspansji i maksymalizacji zysku dla akcjonariuszy skłania banki do podejmowania działań narażających na jej utratę. Od kilkunastu lat kredyt hipoteczny jest postrzegany jako atrakcyjne źródło zysku, ale jego istotny udział w portfelu kredytowym naraża bank na powstanie nierównowagi terminowej struktury aktywów i pasywów prowadzącej do powstania luki finansowania. List zastawny jako długoterminowy

instrument finansowania portfela kredytu hipotecznego miał zniwelować to zagrożenie. Nawet słuszna intencja organów nadzoru finansowego sformalizowana pod postacią limitów nakładanych na banki hipoteczne nie pozwala jednak osiągnąć założonego celu. Dopóki inwestorzy (gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa) nie będą skłonni alokować swoich nadwyżek w perspektywie długoterminowej, nie będzie możliwości wyeliminowania problemu niedopasowania terminowej struktury aktywów i pasywów.

Literatura

Covered Bonds BRE Bank Hipoteczny SA [2013], Fitch Ratings, September.
Mortgage Covered Bonds Pekao Bank Hipoteczny SA [2013], Fitch Ratings, March.
Uchwała nr 386/2008 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 17 grudnia 2008 r. w sprawie ustalenia wiążących banki norm płynności.
Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o bankach hipotecznych i listach zastawnych, Dz.U. nr 140 poz. 940.
Raport o sytuacji banków [2008–2013], Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
Raport o stabilności systemu finansowego [2013], NBP, Warszawa.

The Funding Gap Problem in the Polish Banking Sector

The purpose of this paper is to identify the problem of maturity mismatches in the structure of banks' assets and liabilities with particular reference to those that specialise in mortgages. The mismatches, which may cause a significant threat to the financial stability of a bank, are a consequence of the different expectations of borrowers and lenders. The greatest mismatches are found where the share of long-term mortgages in the banking sector's loan portfolio is growing. One attempt to neutralize the mismatch problem was the introduction of long-term covered bonds. However, market conditions have prevented these bonds from playing a significant role in solving the problem.

Keywords: specialised mortgage bank, covered bond, funding gap, maturity mismatch, systemic risk.

Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

10(934)

ISSN 1898-6447
Zesz. Nauk. UEK, 2014; 10(934): 159–174
DOI: 10.15678/ZNUEK.2014.0934.1012

Igor Styn
Katedra Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wpływ nowych technologii i kanałów sprzedaży usług bankowych na model biznesowy banku na przykładzie Alior Sync

Streszczenie

W artykule scharakteryzowano model biznesowy banku wprowadzający nowe trendy i technologie sprzedaży usług bankowych na rynku polskim na przykładzie Alior Banku i jego w pełni wirtualnego oddziału – Alior Sync, oraz podkreślono duży potencjał rozwoju tkwiący w bankowości internetowej w Polsce i na świecie. Na potrzeby artykułu za podstawowy model biznesowy banku ze względu na kanały sprzedaży przyjęto bankowość wielokanałową. Dodatkowo jako osobny model wyróżniono bankowość opartą na mediach społecznościowych oraz bankowość w pełni wirtualną. Za nowe technologie w artykule uznano takie, które tworzą nowe, niedostępne dotychczas funkcjonalności w bankowości internetowej, w tym takie, które służą do analizy rynku w celu dopasowania usług oferowanych przez bank do zmieniającego się popytu.

Słowa kluczowe: bankowość, bankowość internetowa, model biznesowy banku, sprzedaż usług bankowych.

1. Wprowadzenie

Niniejszy artykuł ma na celu wstępną analizę wpływu nowych technologii i kanałów sprzedaży usług bankowych na model biznesowy banku[1]. Jako wzorcowy przykład takich zmian nieprzypadkowo wybrany został Alior Sync – pierwszy w Polsce, ale prawdopodobnie także na świecie, bank w pełni wirtualny, tzn. umożliwiający klientowi dostęp do pełnego pakietu usług finansowych i doradczych w kanale mobilnym przez internet i dodatkowo wielu nowych, zaawansowanych technologicznie funkcjonalności.

W literaturze przedmiotu do zadań o znaczeniu strategicznym w banku zalicza się m.in. podniesienie poziomu konkurencyjności w drodze wprowadzenia nowych technologii i podniesienia jakości usług [Kosiński 2001, s. 475]. Na potrzeby opracowania przyjęto, że kanał sprzedaży jest tożsamy z kanałem dystrybucji (udostępniania klientom) usług bankowych. Istnieje wiele kanałów dystrybucji. W niniejszym opracowaniu zostały one podzielone na pośrednie i bezpośrednie oraz stacjonarne (przez terenowe placówki banku, np. oddziały czy ich filie, agencje lub punkty obsługi klienta) lub mobilne[2] (przez narzędzia łączności na odległość, np. infolinię czy aplikacje internetowe). Kanały bezpośrednie pozwalają na bezpośredni kontakt ze sprzedawcą usług bankowych, przy czym kontakt ten może nastąpić zarówno w placówce banku czy siedzibie sprzedawcy, w domu klienta, jak i w drodze kontaktu telefonicznego lub mailowego z tzw. doradcą bankowym (osobą fizyczną), ewentualnie z tzw. awatarem (doradcą wirtualnym), czyli maszyną zaprogramowaną w celu udzielania ujednoliconych odpowiedzi na standardowe pytania klientów na podstawie określonych algorytmów odpowiedzi. Kanały pośrednie i bezpośrednie mogą być używanie zamiennie, podobnie jak stacjonarne i mobilne.

W artykule jako podstawowy model biznesowy banku ze względu na kanały sprzedaży przyjęto bankowość wielokanałową (*multichannel banking*, *omnichannel banking*). Dodatkowo jako osobny model wyróżnia się bankowość opartą na mediach społecznościowych (*social media banking*) oraz bankowość w pełni wirtualną.

---

[1] Terminy „bank", „instytucja kredytowa" i „instytucja finansowa" są używane w tekście zgodnie z ich definicją w art. 2 i art. 4 ust. 1 pkt 1, 2, 7 i 17 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe. Model biznesowy banku na potrzeby opracowania jest definiowany jako model prowadzenia działalności bankowej, głównie oferowania usług i dopasowywania ich do wymagań rynku.

[2] Tzw. *home banking* jest kanałem internetowym i jako taki zaliczany jest zarówno do kanałów stacjonarnych, jak i do kanałów mobilnych.

W literaturze przedmiotu i opracowaniach branżowych wyróżnia się zazwyczaj następujące kanały sprzedaży w bankowości wielokanałowej ze względu na ich mobilność [*Innovation…* 2012]:

1) stacjonarne, w tym:
– samoobsługa,
– agencja,
– oddział,
2) mobilne, w tym infolinia,
3) *online* (internetowy), łączący w sobie cechy kanału stacjonarnego i mobilnego.

2. Bankowość wielokanałowa jako dominujący model sprzedaży usług bankowych

W dzisiejszych czasach banki działają w warunkach szybkich zmian technologicznych, rosnącej bazy klientów zaznajomionych z nowymi technologiami i wzrostu oczekiwań co do jakości obsługi. W takim środowisku oferowanie usług bankowych przez oddzielne i nieskoordynowane kanały staje się przestarzałe. Aby się rozwijać i zdobyć przewagę konkurencyjną, banki muszą skoordynować wszystkie kanały i udostępniać swoje produkty na wszystkie możliwe sposoby, czyli wprowadzać *multichannel banking* [Ericsson i in. 2012, s. 1], innymi słowy – udostępniać usługi bankowe w wielu kanałach.

Przykład takiego trendu można znaleźć na uważanym za rozwinięty technologicznie rynku bankowym w USA. W latach 2008–2012 liczba klientów banków wskazujących na bankowość internetową jako preferowany kanał kontaktu z bankiem wzrosła w USA z 22% do 39% badanych, natomiast wskazujących na oddział jako preferowany kanał spadła z 30% do 18% badanych osób, co nie oznacza, że banki w USA będą masowo rezygnować z oddziałów, agencji lub samoobsługowych punktów obsługi klienta jako aktywnego kanału sprzedaży [*Popularity…* 2012]. Opierając się na danych European Financial Management and Marketing Association (dalej EFMA), można założyć, że sieć oddziałów generuje aktualnie dla banku detalicznego 70–90% przychodów w zależności od rynku, na którym bank działa. EFMA szacuje, że w ciągu następnych 5–8 lat ten udział spadnie o 20–30%. Na rozwiniętych rynkach europejskich oddziały przynoszą ok. 81% przychodów. Według prognoz EFMA w 2020 r. udział ten spadnie do 62%. Większość banków detalicznych nadal koncentruje się na oddziałach, ale nie można już ignorować znaczenia nowych kanałów [*The Future…* 2012, s. 4–5].

Należy zaznaczyć, że wciąż silne są przyzwyczajenia klientów do obsługi w oddziałach banków. Badania wykonane przez Cisco w USA w 2012 r. wskazują, że klienci udają się do oddziału głównie po usługi wysokomarżowe z punktu

widzenia banku, głównie po kredyty (53% badanych) i produkty inwestycyjne (28%), oraz w celu skonsultowania się z pracownikiem (48%). Proste operacje wykonują sami przy użyciu kanałów elektronicznych; mało kto chodzi do oddziału, by sprawdzić saldo lub wykonać przelew. 22% klientów deklaruje, że w przypadku zastąpienia oddziałów kanałami elektronicznymi zmieniłoby bank na taki, w którym istnieją oddziały [Ericsson i in. 2012, s. 3]. Wyniki ankiety sporządzonej przez GfK Polonia na zlecenie BPH SA w Polsce wskazują, że w 2010 r. 28% klientów korzystało z oddziału, by uzyskać profesjonalną poradę bankiera, 19% nadal nie ufało bankowości internetowej i aż 47% sądziło, że są sprawy, które można załatwić tylko w oddziale[3].

3. Nowe trendy i technologie sprzedaży usług bankowych oraz przykłady ich zastosowania

W niniejszym artykule za nowe trendy sprzedaży usług bankowych uznaje się:

1) spośród kanałów stacjonarnych:

– sprzedaż przez małe oddziały w najbardziej popularnych lokalizacjach (*neighbourhood banking*),

– wyposażanie najważniejszych oddziałów w najnowocześniejsze technologie obsługi klienta (maksymalna depersonalizacja obsługi w oddziale),

– sprzedaż przez małe oddziały w pełni samoobsługowe,

– sprzedaż przez wieloczynnościowe bankomaty;

2) spośród kanałów mobilnych:

– sprzedaż w pełni wirtualną,

– korzystanie z usług banku przez media społecznościowe (*social media banking*),

Za nowe technologie będą uważane takie, które generują nowe, niedostępne dotychczas funkcjonalności w bankowości internetowej, w tym także takie, które służą do analizy rynku w celu dopasowania usług oferowanych przez bank do zmieniającego się popytu.

Neighbourhood banking oznacza rozwijanie sieci małych oddziałów w lokalizacjach, które mogą być najczęściej odwiedzane przez klientów detalicznych, np. w centrach handlowych lub przy zatłoczonych ulicach. W porównaniu ze standardowymi oddziałami zasadniczą cechą wspólną małych oddziałów jest mała powierzchnia, mniejsza liczba pracowników i dostępność tylko najpopularniejszych produktów kredytowych i depozytowych i tylko dla klientów indywidualnych. W Polsce przykładem banku tworzącego sieć tego typu placówek może

[3] Ankieta GfK Polonia przeprowadzona na zlecenie BPH, maj 2010 (materiały niepublikowane).

być Alior Bank Express. Przykładem dużego banku opierającego swoją strategię rozwoju na *neighbourhood banking* jest Wells Fargo – trzeci co do wielkości aktywów bank w USA. W pierwszym kwartale 2013 r. bank ten przedstawił projekt swoich minioddziałów. Powierzchnia nowego oddziału ma stanowić ok. jednej trzeciej powierzchni tradycyjnej placówki, koszty działania mają wynosić ok. 50–60% kosztów, które generuje tradycyjny oddział. Według badań przeprowadzonych przez Wells Fargo 80% wszystkich operacji wykonywanych przez jego klientów nie wymaga pomocy ze strony pracownika, niemniej jednak 60% klientów wciąż odwiedza oddział. Szybki model sprzedaży, rezygnacja z papierowych dokumentów i usprawnienie wszystkich procesów obsługi, a także dogodna lokalizacja mają sprawić, że bank będzie jeszcze bardziej dostępny dla swoich klientów[4].

Jako przykład banku, który zdecydował się na wyposażenie najważniejszych oddziałów w najnowocześniejsze technologie obsługi klienta, może posłużyć brazylijski Brandesco. W pierwszej połowie 2012 r. bank otworzył w Sao Paulo jeden z najbardziej zaawansowanych technologicznie oddziałów na świecie – Brandesco Next. Po wejściu do oddziału klientów wita robot Link 237. W ściany wbudowano ekrany dotykowe (także z możliwością sterowania gestem), dzięki czemu zamiast prawdziwych pracowników banku klientów obsługują awatary. Klientom chcącym skorzystać z porady prawdziwego pracownika oddano do dyspozycji oddzielne pokoje gwarantujące spokój i dyskrecję. W razie potrzeby klient może skorzystać z wideokonferencji z doradcą inwestycyjnym. Wszystkie stoły są wyposażone w ekrany dotykowe, dzięki którym można zapoznać się z ofertą banku albo po prostu przeczytać najnowsze elektroniczne wydanie swojej ulubionej gazety. Bankomaty weryfikują klienta przy użyciu biometrii, dzięki czemu klient nie potrzebuje karty, by wypłacić gotówkę[5].

Bankiem sprzedającym swoje usługi w małych samoobsługowych oddziałach całkowicie pozbawionych personelu jest np. Ziraat Bankasi w Turcji. Bank stworzył małe zupełnie samoobsługowe punkty obsługi klienta (POK). Każdy punkt wyposażony jest w dwa stanowiska samoobsługowe. Klient może w nim wykonać wszystkie operacje dostępne w tradycyjnym oddziale, czemu mają służyć: VTM (wideomaty), wrzutnie, maszyny do przyjmowania i rozpoznawania dokumentów i monet, ewentualnie możliwość połączenia z *call center* banku, gdzie klienta obsługuje pracownik banku[6].

---

[4] http://thefinancialbrand.com/28939/wells-fargo-mini-branch-concept/ (dostęp: 25.05.2013).

[5] http://www.ydreams.com/blog/2012/08/30/bradesco-next-the-bank-of-the-future-by-ydreams/ (dostęp: 13.03.2013).

[6] http://bankowymokiem.pl/blog/entry/e_plac%C3%B3wka_przysz%C5%82o%C5%9Bci%C4%85_bankowo %C5%9Bci (dostęp: 13.03.2013).

W Singapurze, Malezji i Filipinach Citibank w styczniu 2013 r. udostępnił klientom bankomaty nowej generacji, nazwane przez swoich konstruktorów *smart banking machine*. Pozwalają one klientom m.in. na: założenie konta, złożenie wniosku o pożyczkę i kartę kredytową, zamówienie karty debetowej (urządzenie zostało wyposażone również w drukarkę, która w przyszłości ma umożliwić natychmiastowe wydawanie zamówionych kart – będą to karty wypukłe, z danymi właściciela). Poza wypłatą gotówki klient może liczyć jeszcze na połączenie na żywo z pracownikiem banku (także podczas wykonywania transakcji), który zaprezentuje mu ofertę i doradzi w przypadku wątpliwości. Zastosowanie weryfikacji biometrycznej wyklucza konieczność posiadania karty, aby z urządzenia skorzystać[7].

4. Social media banking

Rozwój bankowości mobilnej jest ściśle związany z rozwojem bankowości internetowej. W literaturze wyróżnia się cztery etapy rozwoju usług bankowych w internecie. Etap pierwszy obejmuje samą obecność banku w formie informacyjno-marketingowej w internecie. Etap drugi rozpoczął się, kiedy banki zaczęły wykorzystywać internet do dystrybucji usług bankowych. Etap trzeci, tzw. Bank 1.0, oznaczał wprowadzenie przez banki serwisów transakcyjnych. Czwarty etap, Bank 2.0, jest rozumiany jako prowadzenie przez bank wielowymiarowej platformy usług, zarówno finansowych, jak i pozafinansowych, oraz pełna interakcja z e-społecznością swoich klientów [Ślązak i Guzek 2012, s. 31–33].

Jedną z cech charakterystycznych Banku 2.0 jest właśnie *social media banking*, mający na celu maksymalne zwiększenie interakcji z e-społecznością swoich klientów. Integrację z mediami społecznościowymi gwarantuje już prawie 24% banków na świecie [*Innovation…* 2012, s. 39]. Stopień integracji jest bardzo różny. Typowe usługi to: przelewy za pośrednictwem serwisu Facebook (najpopularniejszego aktualnie portalu społecznościowego), import listy znajomych do listy odbiorców przelewu, dzielenie się ze znajomymi postępami w oszczędzaniu. Pełna integracja z kontem to jeszcze wciąż rzadko spotykana usługa, oferowana np. przez turecki DenizBank.

Badania Ernst&Young z lat 2012 i 2014 pokazują, że 13% osób na świecie używa mediów społecznościowych jako głównego źródła informacji podczas poszukiwania dostawcy usług finansowych, 44% klientów banków na świecie używa sieci społecznościowych jako źródła informacji o usługach banków, a 32% komentuje poziom obsługi w swoim banku. Klienci w krajach rozwijających się są

[7] http://blog.citigroup.com/2013/01/citibank-express-creates-next-gen-customer-experience.shtml (dostęp: 13.03.2013).

szczególnie chętni do podejmowania interakcji z bankiem przez media społecznościowe. Chiny i Turcja to najlepsze przykłady tego trendu. 81% klientów banków w Chinach korzysta z mediów społecznościowych, aby dowiedzieć się więcej o usługach swojego banku, a 70% komentuje poziom usług. Z kolei w Turcji 78% klientów szuka na portalach internetowych informacji o bankach, a 53% komentuje poziom obsługi. W krajach Unii Europejskiej 31% klientów używa portali jako źródła informacji o bankach [*The Customer…* 2012, s. 16–17; *Winning…* 2014, s. 13].

Bankiem w pełni zintegrowanym z mediami społecznościowymi jest turecki DenizBank. 24 stycznia 2012 r. Bank ten ogłosił pełną integrację konta z Facebookiem. Klienci Banku, którzy mają profil na tym portalu, za jego pośrednictwem mają dostęp do salda swojego konta oszczędnościowo-rozliczeniowego. DenizBank był pierwszym bankiem na świecie, który zapoczątkował przelewy przez Facebooka – odbiorca może wypłacić pieniądze w dowolnym bankomacie DenizBanku lub zdeponować na swoim koncie. Usługę należy najpierw aktywować w bankowości internetowej. Za każdym razem, gdy klient loguje się do bankowości na Facebooku, wymagany jest jednorazowy kod dostępu, wysyłany SMS-em w celu zapewnienia bezpieczeństwa. Platforma banku na Facebooku to także: dostęp do salda rachunku karty kredytowej i przeglądanie historii transakcji, składanie wniosków kredytowych, finansowy kalendarz zintegrowany z datami wydarzeń na profilu użytkownika, opcja zapraszania znajomych do korzystania z platformy oraz menedżer finansów (*personal finance manager*). DenizBank planuje poszerzenie funkcjonalności m.in. o możliwość opłacania rachunków, transakcje wymiany walut, możliwość wnioskowania o produkt kredytowy ze znajomymi z Facebooka[8].

DenizBank nie był pierwszym bankiem, który na większą skalę zaznaczył swoją obecność w mediach społecznościowych. W Nowej Zelandii we wrześniu 2012 r. ASB Bank otworzył na Facebooku pierwszy wirtualny oddział. Aplikacja działa od 8.00 do 20.00 czasu lokalnego w dni robocze i od 9.00 do 17.00 w weekendy. Oddział zapewnia rozmowę z konsultantami ASB. Aby skorzystać z usługi, należy pobrać z fanpage'a ASB aplikację *Virtual Branch*. Zwykle dostępnych jest 8–10 konsultantów, przy czym ich liczba w zależności od natężenia ruchu w oddziale może być większa. Na przesyłanie przelewów do znajomych przez Facebook podobnie jak DenizBank pozwala ASB. Aplikacja nie zapewnia jednak obsługi transakcyjnej, a jedynie doradczą. Mogą z niej korzystać wszyscy, także osoby niebędące klientami ASB[9].

[8] http://www.bai.org/globalinnovations/2012-participating-organizations/winners-2012/channel-innovation-award-2012 (dostęp: 23.06.2013).

[9] http://www.computerworld.com.au/article/429248/new_zealand_bank_wants_facebook_friends/ (dostęp: 23.06.2013).

Odmiennie wykorzystał media społecznościowe do promowania oferty i kontaktu z klientami Fidor Bank – niewielki bank mający siedzibę w Niemczech. Bank wprowadził program umożliwiający użytkownikom Facebooka zwiększenie oprocentowania rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego FidorPay. Jest to pierwszy przykład kierowanej przez użytkowników stopy procentowej w rzeczywistym środowisku bankowym. Za każde 2000 polubień na swoim fanpage'u Fidor Bank podnosi oprocentowanie rachunku o 0,1% (maksymalnie 1,5% rocznie)[10]. Rozwiązanie zostało nazwane *like-zins* i spotkało się z niezwykle pozytywnym przyjęciem zarówno ze strony klientów, jak i finansistów – Fidor był jednym z finalistów w konkursie Global Banking Innovation Awards 2012, a przez brytyjski magazyn „The Banker" został ogłoszony jednym z *Banks to Watch* w 2013 r.

Social media banking jako kanał sprzedaży bankowości mobilnej i internetowej jest stosowany także w Polsce. W 2009 r. pojawiły się pierwsze serwisy społecznościowe prowadzone przez banki, np. Bank Pomysłów BZ WBK. Kolejnym krokiem w rozwoju tego kanału sprzedaży była integracja z serwisem Facebook. Jako pierwszy dokonał tego Alior Sync (w czerwcu 2012 r.), później Getin i mBank (oba banki w 2013 r.).

W celu analizy wykorzystywania mediów społecznościowych przez banki w Polsce przeprowadzono badanie w dniach 25–30 listopada 2012 r. [Pałczyńska 2014, s. 41–49]. Analizie poddano 25 banków działających w Polsce, wykorzystujących mobilne i internetowe kanały sprzedaży. Sprawdzono zarówno ich obecność na portalu Facebook, jak i na portalu YouTube. Miarą popularności na FB jest liczba polubień i liczba osób, która dodała fanpage banku do znajomych. Miarą popularności na YouTube jest średnia liczba wyświetleń.

Najpopularniejsze wśród polskich klientów kanały na YouTube prowadzą banki Millennium, ING Bank Śląski i Alior Sync. Filmy przekazujące wiedzę z zakresu finansów i bankowości nie są popularne – najwięcej filmów o takiej tematyce umieszcza BRE Bank (w dniu badania 58 filmów edukacyjnych), każdy z nich posiada nie więcej niż 100 wyświetleń. Banki nie umieszczają filmów dotyczących zagrożeń związanych z kontem bankowym, jak np. skimming[11] czy phishing[12]. Filmy opisujące działanie bankowości internetowej, kart płatniczych oraz innych produktów i usług bankowych, jeżeli są przygotowane w sposób

[10] http://www.bai.org/globalinnovations/2012-participating-organizations/finalists/disruptive--innovation-award (dostęp: 23.06.2013).

[11] Skimming – przestępstwo polegające na nielegalnym skopiowaniu zawartości paska magnetycznego karty płatniczej bez wiedzy jej posiadacza.

[12] Phishing – wyłudzanie poufnych informacji osobistych (np. haseł lub szczegółów karty kredytowej) przez podszywanie się pod godną zaufania osobę lub instytucję, której te informacje są pilnie potrzebne.

profesjonalny, rejestrują średnio 2000 wyświetleń (mBank); nieprofesjonalne (głównie wywiady z udziałem pracowników), rejestrują średnio 300 wyświetleń (PKO BP). W praktyce nie sprawdza się edukacyjna funkcja kanałów na YouTube. Klienci oglądają reklamy banków i prezentacje nowych rozwiązań.

Z całej grupy badanych banków w okresie badań aż 23 banki prowadziły swoje profile na portalu Facebook. Najpopularniejsze należały do banku CitiHandlowego, ING Banku Śląskiego i mBanku. Klienci chętnie wykorzystują Facebook do wyrażania swoich opinii na temat banku, a także zadawania pytań dotyczących produktów i procedur. Na najpopularniejszych profilach posty od banku pojawiają się regularnie. Dużym zainteresowaniem cieszą się posty o tematyce niebankowej, np. pytania do klientów o ich upodobania. Tematy te uzyskują więcej polubień i komentarzy niż posty bankowe.

W okresie badań tylko pięć banków prowadziło blog: BZ WBK, mBank, PKO BP, Bank Pocztowy i Sygma Bank. Najwięcej komentarzy na jeden post odnotował BZ WBK (17). Dotyczyły one głównie konkursów, promocji i nowych usług. Najmniej komentarzy na post odnotował PKO BP – średnio 1,5 i dotyczyły one blogu o tematyce edukacyjnej. Najwięcej postów na miesiąc umieszcza mBank (22). Dotyczą one głównie konkursów, promocji, prezentacji nowych rozwiązań. Blogi nie są popularną formą kontaktu klientów z bankiem. Nie wywołują dyskusji, przeważa komunikacja „do klienta". Komentarze najczęściej pojawiają się pod konkursami, informacjami o awariach i zmianach tabel opłat i prowizji.

Badanie aktywności polskich banków w sieci trzykrotnie przeprowadziło FFW Communication wspólnie z Brand24 (w lutym 2012 r. oraz kwietniu i listopadzie 2013 r.). Wyniki badań publikowano w formie raportów popularności marek bankowych w internecie. Ostatni raport pt. *Banki w sieci, czyli co internauci myślą o bankach* opublikowano w lutym 2014 r. W celach badawczych analizie poddano 38 tys. wątków zamieszczonych w internecie w listopadzie 2013 r., które zawierały frazy związane z badanymi podmiotami. Przebadano 27 banków o największej wartości przychodów w I półroczu 2013 r., a treści zostały podzielone na 6 kategorii: fora, blogi, mikroblogi, Facebook, wideo i pozostałe. Badania pokazały, na jakie tematy związane z bankami najchętniej dyskutują klienci polskich banków.

Badania wskazują, że dominująca tematyka toczących się w sieci dyskusji jest bardzo zmienna i w dużej mierze zależy od chwilowego kontekstu (np. awaria funkcjonalności lub w ogóle uniemożliwiająca dostęp do konta). Ogólnie można jednakże stwierdzić, że dominują komentarze dotyczące kont i kredytów oraz tzw. wątki nieproduktowe (głównie o działaniach banku, sposobie funkcjonowania i poziomie obsługi klientów).

W listopadzie 2013 r. dyskusje o bankach toczyły się przede wszystkim na stronach serwisów informacyjnych (27,8% wątków w stosunku do 31,5% w lutym 2012 r.), Facebooku (25,85% wątków w stosunku do 15% w lutym 2012 r.) i forach

internetowych (19,74% wątków w stosunku do 31,1% w lutym 2012 r.). Obecność banku na Facebooku jest dla klienta przede wszystkim znakiem otwartości tej instytucji na dialog. Wymaga od samego banku bacznego śledzenia pojawiających się tam wątków i jak najszybszej odpowiedzi. Nowy trend w mediach społecznościowych to fakt zgłaszania przez klientów właśnie tą drogą coraz większej liczby reklamacji. Okazuje się, że standardem dla banków jest odpowiadanie klientom na komentarze w ciągu jednego, maksymalnie dwóch dni. To bardzo ważne dla banku, gdyż z badań *Banki w sieci…* przeprowadzonych w lutym 2012 r. wynika, że 85% osób, na których zarzuty odpowiedział pracownik banku, było w stanie zmienić swoją negatywną opinię o banku [*Banki w sieci…* 2012 i 2014].

Wyniki przytoczonych badań pokazują, że aktualnie najczęstszą aktywnością banków w mediach społecznościowych jest tzw. komunikacja „do klienta" (tzn. zawierająca komunikaty banku o nowych usługach, regulaminach ich świadczenia lub zmianach w nich czy materiały edukacyjne o świadczonych usługach), chociaż coraz powszechniej występuje także komunikacja „od klienta" (wykorzystywana przez klientów głównie do składania reklamacji). Na podstawie wyników badań można stwierdzić, że banki działające w Polsce dopiero uczą się wykorzystywania mediów społecznościowych do sprzedaży świadczonych przez siebie usług. Niestety banki bardzo rzadko publikują informacje o tym, jakie koszty generują podobne projekty i czy są one dochodowe. Ponadto jeśli chodzi o Polskę, nie jest jasne, czy wejście banku w *social media* jest wynikiem przemyślanej strategii marketingowej banku, czy jedynie naśladownictwem tych, którzy są tam już obecni. Być może ważną rolę w takim podejściu banków działających w Polsce odgrywa brak pewności, jak długo będą funkcjonować media społecznościowe w takiej formie jak obecnie i czy *social media* to długofalowy trend komunikowania się ze sobą członków społeczeństwa, czy tylko chwilowa moda.

5. Bankowość wirtualna jako nowy model biznesowy na przykładzie Alior Sync

5.1. Model biznesowy Alior Banku

Alior Bank to relatywnie młody polski bank uniwersalny – uzyskał pozwolenie KNF na prowadzenie działalności 1 września 2008 r., czyli kiedy na światowych rynkach finansowych panował kryzys, a największe banki zaczynały mieć problemy z płynnością. 17 listopada 2008 r. Alior Bank oficjalnie rozpoczął działalność. Był to największy *start-up* od 30 lat w europejskim sektorze bankowym (całkowita inwestycja grupy Carlo Tassara wyniosła 425 mln euro). Alior Bank wszedł na rynek z kompleksową ofertą, właściwie dla wszystkich segmentów.

Strategia zakładała, że ma to być bank „pierwszego wyboru" dla swoich klientów (tzn. bank główny, podstawowy). Takie podejście okazało się właściwe. Pod koniec 2011 r. Alior Bank obsługiwał 988 tys. klientów, wartość depozytów przekroczyła 14 mld zł, a kredytów 10 mld zł. Założenia biznesowe zostały zrealizowane o 7 miesięcy wcześniej, ponieważ bank osiągnął próg rentowności po 22 miesiącach działania, a za 2011 r. odnotował zysk w wysokości 150 mln zł (o 50% większy, niż zakładano) [*Sprawozdanie…* 2011].

Udane wejście banku na rynek było możliwe dzięki zastosowanej strategii „więcej za mniej", która zakładała zaoferowanie klientom produktów i usług na poziomie wyższym od średniej rynkowej po niższych cenach. Kluczem do sukcesu okazało się lepsze rozpoznanie potrzeb klientów i to już na etapie tworzenia banku. W tym celu Alior Bank zwrócił się bezpośrednio do pracowników oraz do klientów. Pracownicy, którzy w niedalekiej przyszłości mieli obsługiwać klientów, mieli wypytać, co tak naprawdę klienta interesuje. W ramach realizacji programu założycielskiego zorganizowano 111 spotkań lokalnych w miastach, w których w przyszłości miały powstać oddziały. Zaproszonych gości wybierali dyrektorzy oddziałów. Na spotkaniach padły pytania o to, w jakich godzinach powinien być dostępny oddział, gdzie powinien zostać otwarty, jaki przyjąć model obsługi. Pozwoliło to dostosować ofertę do wymogów lokalnych.

Alior Bank zorganizował także kampanię crowdsourcingową[13] pod hasłem „Zbuduj z nami nowy bank". Kampania została przeprowadzona na stronie internetowej, gdzie przyszli klienci mogli zakładać wirtualne konta, dzielić się swoimi pomysłami, opiniami i oczekiwaniami. Odwiedzający stronę najpierw odpowiadał na zadane przez bank pytania, a następnie mógł wyrażać swoją opinię. Potencjalni klienci zostali bezpośrednio włączeni w tworzenie oferty nowego banku. W kampanię włączyło się ponad 93 tys. internautów. Wyniki pokazały, że klientom najbardziej zależy na: kompetentnej obsłudze i profesjonalnym doradztwie, konkurencyjności cenowej produktów, dogodnych godzinach otwarcia placówek, szybkości podejmowania decyzji kredytowych. Ankieta wskazała na zupełnie inne preferencje klientów internetowych i tradycyjnych, dla których właściwie najważniejszy był kontakt z pracownikiem banku.

Badania mające na celu analizę potrzeb klientów uzupełniały się i pozwoliły na zbudowanie spójnej strategii. Autorzy modelu biznesowego Alior Banku założyli, że większość przychodów w najbliższych latach będzie pochodzić z kredytów i częściowo z opłat transakcyjnych oraz usług *bankassurance*, finansowanych wkładami na ROR-ach. W praktyce część klientów miała być obsługiwana po kosztach, a założenia modelu biznesowego miała zaspokoić ta grupa klientów,

[13] Crowdsourcing – proces, w ramach którego organizacja (firma, instytucja publiczna, organizacja *non profit*) przeprowadza outsourcing zadań wykonywanych tradycyjnie przez pracowników do niezidentyfikowanej, zwykle bardzo szerokiej grupy ludzi.

która zdecyduje się na produkty wysokomarżowe. Alior Bank jako pierwszy bank w Polsce zdecydował się na taki model biznesowy, dlatego mógł od początku zaoferować atrakcyjniejszą ofertę niż konkurencja. Model wymusił restrykcyjną dyscyplinę kosztową i dokładną kontrolę ryzyka w segmencie kredytów, co pozwoliło na obniżenie kosztów zabezpieczenia.

Nowo powstały bank miał także inną przewagę nad konkurencją – był w stanie od początku wdrożyć nowoczesne systemy IT. W bankowości aktualnie zaobserwować można stały dynamiczny rozwój systemów IT. Tradycyjne systemy zbudowane były w oparciu o architekturę zamkniętą, która była ściśle dostosowana do potrzeb konkretnej organizacji. Rozbudowa istniejącego oprogramowania i infrastruktury systemowej, a także ich przekształcenie to proces powolny, pracochłonny i kosztowny. Dodatkowo wszystkie poczynione inwestycje ulegają amortyzacji, co sprawia, że trudno o radykalne zmiany w istniejących rozwiązaniach. Nowoczesna architektura była już wtedy i jest dalej w dużej mierze oparta na modelu SaaS (*Software as a Service*), w którym to modelu użytkownik ponosi koszt rzeczywiście wykorzystywanych rozwiązań IT, niezbędna infrastruktura techniczna nie musi być w całości nabywana przez bank, który ma możliwość korzystania z udostępnionych mocy obliczeniowych w chmurze. W odróżnieniu od konkurencji Alior Bank mógł taniej wdrożyć nowoczesne rozwiązania, bardziej zaawansowane w porównaniu z innymi bankami, mógł zaoszczędzić na kosztach serwisu i obsługi oraz elastycznie dopasowywać rozwiązania do zmieniającej się sytuacji na rynku.

Architektura IT dała Alior Bankowi przewagę produktową oraz zapewniła wysoką sprawność operacyjną (umożliwiła np. monitorowanie w czasie rzeczywistym transakcji w oddziałach). Bank mógł dzięki niej szybciej wdrażać nowe produkty i oferować je taniej od średniej rynkowej. Dodatkowo wprowadzono bieżącą kontrolę rentowności placówek w celu eliminowania jednostek generujących straty lub natychmiastowej poprawy ich rentowności przez redukcję kosztów.

5.2. Model biznesowy Alior Sync

Alior Sync to bank w pełni wirtualny, umożliwiający klientowi nie tylko dostęp do pełnego pakietu usług finansowych i doradczych w kanale *online*, ale również wielu nowych, zaawansowanych technologicznie funkcjonalności. Bank został zbudowany i wdrożony od podstaw w 8 miesięcy przy udziale 200 osób oraz współpracy 36 partnerów. Rozpoczęcie operacji przez Alior Sync miało miejsce 14 czerwca 2012 r. Nowy bank zaoferował jako pierwszy na świecie tzw. wirtualny oddział. Kontakt z wirtualnym oddziałem jest możliwy z dowolnego miejsca na świecie za pośrednictwem internetu przez 24 godziny na dobę. Bank jest także zintegrowany z Facebookiem.

Na koniec 2012 r. Alior Sync obsługiwał już 135,5 tys. rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych i 160 tys. klientów, z czego połowa to osoby w wieku 20–30 lat, co stanowi o dużym sukcesie rozwiązania i trafności doboru funkcjonalności do potrzeb młodego pokolenia [*Sprawozdanie…* 2012]. Na koniec 2013 r. liczba klientów przekroczyła 300 tys. 5 maja 2014 r. wskutek porozumienia o współpracy zawartego pomiędzy Alior Bank SA a operatorem telefonicznym T-Mobile nazwa Alior Sync uległa zmianie na T-Mobile Usługi Bankowe, lecz Alior Bank dalej będzie obsługiwał swoich klientów. W ramach porozumienia T-Mobile uruchomi dla klientów Alior Banku m.in. usługę *mobile wallet*, czyli płatności telefonem za pośrednictwem technologii NFC.

Gdy bank powstawał, analizowano sugestie klientów i obserwacje pracowników Alior Banku, a także przeprowadzono wiele badań zewnętrznych dotyczących potrzeb finansowych młodego pokolenia. Dzięki przeprowadzonej kampanii crowdsourcingowej internauci zgłosili ponad 500 pomysłów, z których najlepszy zyskał ponad 46 tys. polubień. W celu weryfikacji przygotowanej koncepcji zorganizowane zostały warsztaty strategiczne, podczas których dopracowano szczegóły wirtualnego oddziału oraz nowości technologicznej, jaką jest proces kredytowy przeprowadzany całkowicie *online* (od oceny ryzyka kredytowego do jego monitorowania i rozliczania spłaty rat i odsetek).

Z technicznego punktu widzenia Alior Sync składa się z grupy 10 zintegrowanych ze sobą systemów informatycznych, 50 serwerów wirtualnych i 40 fizycznych. Wysoka wydajność i stabilność platformy jest gwarantowana przez zastosowanie sprawdzonych rozwiązań sprzętowych i systemowych. Platforma pracuje w architekturze Active-Active w dwóch rozdzielnych centralach przetwarzania danych, co przekłada się na wysoką niezawodność i pełną redundancję. Alior Sync jest odporny na awarie w innych systemach banku dzięki dużej niezależności operacyjnej i infrastrukturalnej od istniejących systemów. Platforma jest dostępna dla klientów za pośrednictwem węzła internetowego o wysokiej przepustowości i niezawodności (czterech niezależnych dostawców usługi).

6. Wpływ nowych technologii i kanałów sprzedaży usług bankowych na koszty transakcyjne w bankowości. Wstępna analiza potencjału rynku bankowości internetowej i mobilnej

Trudno jest ocenić ekonomiczną efektywność wprowadzania nowych technologii i kanałów sprzedaży usług bankowych, ponieważ wymienione w artykule banki, które kreują nowe trendy sprzedaży usług bankowych, nie ujawniają w sprawozdaniach finansowych danych dotyczących kosztów wprowadzania innowacji. Dostępne są jedynie ogólne dane dotyczące oszczędności kosztowych

podstawowych operacji bankowych wykonywanych *online* w porównaniu z innymi kanałami sprzedaży usług bankowych. W badaniach udostępnionych przez Diebold 26 sierpnia 2013 r. porównane zostały koszty transakcyjne bankowości oddziałowej i mobilnej w USA. Koszt wykonania jednej transakcji w oddziale na zlecenie klienta wynosi średnio 3 dolary, w bankomacie 0,65 dolara, w bankowości internetowej i mobilnej zawiera się w przedziale 0,05–0,10 dolara[14].

Nie posiadając wystarczających danych do oceny ekonomicznej efektywności wprowadzania nowych trendów i technologii sprzedaży usług bankowych, można jedynie pokusić się o prognozę wzrostu liczby klientów, którzy będą korzystali z bankowości internetowej lub mobilnej, by móc określić potencjał rynku. Na koniec 2013 r. liczba indywidualnych klientów banków działających w Polsce, którzy posiadali umowy gwarantujące dostęp do bankowości internetowej, wynosiła ponad 21,8 mln, co oznacza wzrost w 2013 r. o 5,1% (w porównaniu z wzrostem o 17% w 2012 r.). Liczba aktywnych klientów indywidualnych na koniec 2013 r. wynosiła ponad 12,4 mln i wzrosła w 2013 r. o 9,2% (w porównaniu z wzrostem o 12% w 2012 r.) [*Netb@nk*… 2012 i 2013]. Nie wiadomo, czy zauważalny spadek dynamiki rozwoju bankowości internetowej w Polsce jest zjawiskiem przejściowym, czy mającym trwalszy charakter, ponieważ bankowość mobilna na świecie coraz szybciej się rozwija i przewiduje się dalszy dynamiczny wzrost liczby klientów używających tego kanału sprzedaży w przyszłości. Już teraz szacuje się, że 22% użytkowników telefonów komórkowych i smartfonów na całym świecie wykorzystało co najmniej raz swój telefon do skorzystania z usług bankowych[15]. Autorzy raportu *Mobile Banking Users 2012–2017* przewidują, że do 2017 r. liczba użytkowników bankowości mobilnej na świecie podwoi się. Aktualnie użytkowników bankowości mobilnej jest 3 razy mniej niż użytkowników bankowości internetowej, w 2017 r. będzie ich tylko 1,6 razy mniej [*Mobile*… 2012].

Przytoczone dane pozwalają ocenić potencjał rynkowy bankowości internetowej i mobilnej jako ciągle bardzo wysoki i umożliwiający przyjmowanie przez banki założeń dynamicznego wzrostu sprzedaży usług za pomocą tych kanałów w najbliższej przyszłości.

7. Podsumowanie

Trudno jest określić jednoznacznie wpływ nowych technologii i kanałów sprzedaży usług bankowych na model biznesowy banku, mając jedynie dane

[14] Zob. dane z prezentacji dla inwestorów Diebold: Investor Presentation, August/September 2013, http://investors.diebold.com.

[15] http://www.tnsglobal.pl/uploads/infographic/TNS_Polska_moneygoesmobile.html (dostęp: 6.08.2013).

szacunkowe dotyczące potencjału rozwoju rynku bankowości internetowej i mobilnej. Nie można także dokonywać uogólnień na podstawie danych dotyczących jednego banku, traktowanego w artykule tylko jako przykład instytucji kredytowej, która rozpoczęła działalność, stosując model biznesowy całkowicie odmienny od dominującego modelu bankowości wielokanałowej. Można jednakże zaryzykować tezę, że jeżeli zmiany w sposobie komunikowania się ludzkości okażą się w miarę trwałe, a wprowadzanie nowych technologii i kanałów sprzedaży ekonomicznie opłacalne, to zarządy instytucji kredytowych nie będą miały innej drogi jak dostosowanie modelu biznesowego do nowej sytuacji kulturowej.

Literatura

Banki w sieci, czyli co internauci myślą o bankach [2012], 1. edycja. FFW Communications, Brand24, grudzień, http://bankiwsieci.pl (dostęp: 21.07.2014).

Banki w sieci, czyli co internauci myślą o bankach [2014], 3. edycja. FFW Communications, Brand24, luty, http://bankiwsieci.pl (dostęp: 21.07.2014).

The Customer Takes Control. EY Global Customer Banking Survey 2012 [2012], Ernst&Young, www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_Consumer_Banking_Survey_2012_The_customer_takes_control/$FILE/Global_Consumer_Banking_Survey_2012.pdf (dostęp: 21.07.2014).

Ericsson J., Farah P., Vermeiren A., Buckalew L. [2012], *Winning Strategies for Omnichannel Banking*, Cisco Internet Business Solutions Group, June, www.cisco.com/web/about/ac79/docs/CISCO-IBSG-Omnichannel-Study.pdf (dostęp: 21.07.2014).

The Future of Branch Networks [2012], European Financial Management and Marketing Association, Equinox Consulting, Resolving Strategy Finance, ZEB, December.

Innovation in Retail Banking: Growth of Channel Innovation [2012], European Financial Management and Marketing Association, Infosys, September.

Kosiński B. [2001], *Ustalanie polityki i planowanie działalności banku* [w:] *Bankowość. Podręcznik akademicki*, red. W.L. Jaworski i Z. Zawadzka, Poltext, Warszawa.

Mobile Banking Users 2012–2017 [2012], Forrester, August.

NetB@nk. Raport. Bankowość internetowa i płatności bezgotówkowe [2012], Związek Banków Polskich, IV kw., www.zbp.pl/raporty/raport-netb-nk (dostęp: 21.07.2014).

NetB@nk. Raport. Bankowość internetowa i płatności bezgotówkowe [2013], Związek Banków Polskich, IV kw., www.zbp.pl/raporty/raport-netb-nk (dostęp: 21.07.2014).

Pałczyńska M. [2014], *Nowe technologie i innowacje w bankowości XXI wieku*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków (praca magisterska, maszynopis).

Popularity of Mobile Banking Jumps [2012], American Banking Association Survey conducted August 2–6, Ipsos Public Affairs.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Alior Banku S.A. w 2011 r. [2011], www.aliorbank.pl/pl/o_banku/relacje_inwestorskie/raporty_okresowe (dostęp: 21.07.2014).

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Alior Banku S.A. w 2012 r. [2012], www.aliorbank.pl/pl/o_banku/relacje_inwestorskie/raporty_okresowe (dostęp: 21.07.2014).

Ślązak E., Guzek E. [2012], *Innowacyjna bankowość internetowa*, Wolters Kluwer, Warszawa.
Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. z 2002 r., nr 72 poz. 665 z późn. zm.
Winning through Customer Experience. EY Global Customer Banking Survey 2014 [2014], Ernst&Young, www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_-_Global_Consumer_Banking_Survey_2014/$FILE/EY-Global_Consumer_Banking_Survey-2014.pdf (dostęp: 21.07.2014).

The Impact of New Technologies and Selling Channels on Bank Business Models: The Case of Alior Sync

With reference to Alior Sync, the first fully virtual bank to operate in Poland, the paper describes the new trends and technologies shaping business models for selling financial products and emphasises the considerable growth potential for Internet banking both in Poland and throughout the world. Multichannel banking is treated as the basic banking business model for the purposes of the paper. Social media banking and banking that is fully virtual are distinguished. The paper regards new technologies as those that generate new, hitherto unavailable functionality in Internet banking, including market-analysis tools serving to tailor the services offered by banks to shifts in demand.

Keywords: banking, Internet banking, banking business model, selling banking products.