

Nr 1/2 (6/7)

BEZPIECZNY BANK

*CZASOPISMO POŚWIĘCONE ZAGADNIENIOM GWARANCJI
DEPOZYTÓW I BEZPIECZEŃSTWA FINANSOWEGO BANKÓW*

ISSN 1424-2909

Warszawa 1999

BEZPIECZNY BANK

czasopismo poświęcone
zagadnieniom gwarancji
depozytów i bezpieczeństwa
finansowego banków

Kolegium redakcyjne:

prof. dr hab. Władysław Baka -
redaktor naczelny,
Kazimierz Beca
prof. dr Władysław L. Jaworski,
Ewa Kawecka-Włodarczyk,
prof. dr hab. Marek Safjan,
prof. dr hab. Jan Szambelańczyk

Sekretariat redakcji:

Tomasz Obal,
Beata Zdanowicz

Opracowanie graficzne:

Andrzej Koch

Korekta:

Ewa Stempniewicz

Łamanie:

Dariusz Stański - STAND`S

ISSN 1429-2939

Druk:

STARDRUK

Wydawca:

Bankowy Fundusz Gwarancyjny
00-901 Warszawa
pl. Defilad 1
tel. 656-63-16, 656-63-17,
656-63-90
fax 656-61-88
e-mail: rada_bfg@it.com.pl
we współpracy z wydawnictwem
"Zarządzanie i Finanse".

W NUMERZE

A. Z działalności BFG - str. 3

I. Sprawozdanie z działalności BFG w 1998 r. (skrót) - str. 3

II. Dyskusja o przyszłości BFG - str. 39

1. System gwarancyjno-pomocowy BFG w świetle doświadczeń czterolecia 1995-1998 - kierunki przemian
- Władysław Baka - str. 39
2. Kierunki przebudowy podstaw prawnych BFG w aspekcie dostosowania do standardów Unii Europejskiej, poprawy efektywności i sprostania konkurencji banków zagranicznych
- Ryszard Tupin - str. 47
3. Kierunki przebudowy podstaw prawnych działalności BFG w świetle integracji z Unią Europejską i potrzeby wzmacniania konkurencyjności banków polskich
- Andrzej Jankowski - str. 51
4. Miejsce i rola BFG w stabilizowaniu sektora bankowego w Polsce (omówienie dyskusji) - str. 56

B. Problemy i poglądy - str. 59

1. Dywersyfikacja działalności jako czynnik podwyższania finansowego bezpieczeństwa banku - Stanisław Flejterski - str. 59
2. Pomiar poziomu dywersyfikacji portfela i kwantyfikacja wpływu na współczynnik bezpieczeństwa finansowego banku
- Jerzy Świdorski - str. 74
3. Dywersyfikacja działalności banków (omówienie dyskusji) - str. 95

C. Nowe idee i rozwiązania - str. 99

1. Aspekty organizacyjno-prawne restrukturyzacji i konsolidacji banków spółdzielczych - Tomasz Narożny - str. 99
2. Bank Regionalny w procesie restrukturyzacji banków spółdzielczych - Roman Wenerski - str. 109
3. Przesłanki systemowe i zarys nowego modelu banku spółdzielczego w Polsce - Jan Szambelańczyk - str. 131
4. Przyszłość polskiej bankowości spółdzielczej (omówienie dyskusji) - str. 142

D. Konsultacje dla banków - str. 145

1. System wczesnego ostrzegania jako narzędzie oceny sytuacji ekonomicznej banków w świetle doświadczeń BFG
- Ryszard Bartkowiak, Wojciech Konat - str. 145

E. Z doświadczeń zagranicznych - str. 153

1. Pozaeuropejskie systemy gwarantowania depozytów - porównanie
- Beata Zdanowicz - str. 153
2. Gwarancje depozytów na tle systemu bankowego we Francji
- Beata Zdanowicz - str. 162

F. Miscellanea - str. 167

BEZPIECZNY BANK

Bankowy Fundusz Gwarancyjny

Biblioteka

1261/2001

BANKOWY
FUNDUSZ GWARANCYJNY
Departament Prawny

CONTENTS**A. About BFG Activity** (BFG - the Bank Guarantee Fund) - p. 3

- I. The report of BFG activity in 1998 (abbreviation) - p. 3
- II. The discussion about the future of BFG - p. 39
 1. The guarantee-assistance system of BFG in the light of 4-year experience 1995-1998 - the directions of changes - *Władysław Baka* - p. 39
 2. The directions of reconstruction of the BFG legal bases in the aspect of adapting European Union standards, improvement of effectiveness and coping with foreign banks' competition - *Ryszard Tupin* - p. 47
 3. The directions of reconstruction of the BFG activity legal bases in the light of integration with European Union and the necessity to strengthen Polish banking competitiveness - *Andrzej Jankowski* - p. 51
 4. BFG's place and role in stabilization of Polish banking sector (details of the discussion) - p. 56

B. Problems and Opinions - p. 59

1. The diversification of activity as a factor of increasing of the bank's financial safety - *Stanisław Flejterski* - p. 59
2. The measurement of the portfolio diversification level and quantification of influence on the indicator of bank's financial safety - *Jerzy Świdorski* - p. 74
3. The diversification of banks activity (details of the discussion) - p. 95

C. New Ideas and Solutions - p. 99

1. The organizational and legal aspects of restructurization and consolidation of co-operative banks - *Tomasz Narożny* - p. 99
2. The Regional Bank in the process of co-operative banks restructurization - *Roman Wenerski* - p. 109
3. The systemic premises and the outline of the new Polish co-operative bank model - *Jan Szambelańczyk* - p. 131
4. The future of Polish co-operative banks (details of the discussion) - p. 142

D. Consultations for banks - p. 145

1. The early warning system as a evaluation tool of the banks' economic situation in the light of BFG experience - *Ryszard Bartkowiak, Wojciech Konat* - p. 145

E. Learning from foreign experience - p. 153

1. The non-European systems of deposit protection - *Beata Zdanowicz* - p. 153
2. The deposit guarantee against a background of France banking system - *Beata Zdanowicz* p. 162

F. Miscellanea - p. 167

Z działalności BFG

I. SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI BFG W 1998 ROKU

(skrót)

W 1998 roku Rada Funduszu działała w składzie osobowym powołanym w trybie określonym w art. 6 ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym:

Przewodniczący Rady:	Władysław Baka
Członkowie Rady:	Katarzyna Borowska
	Tomasz Dybowski
	Krystyna Góral
	Marek Grzybowski
	Władysław Jaworski
	Stanisław Kasiewicz
	Barbara Kowalska
	Jan Szambelańczyk
	Tadeusz Żywczak

W kwietniu 1999 roku dobiegła końca czteroletnia kadencja Rady.

W 1998 roku Zarząd Funduszu działał w następującym składzie:

Prezes Zarządu:	Ewa Kawecka-Włodarczak
Zastępca Prezesa Zarządu:	Hanna Krajewska
Członkowie Zarządu:	Andrzej Jankowski
	Louis Montmory
	Maria Pawelska

W kwietniu 1998 roku wygasła pierwsza trzyletnia kadencja Zarządu BFG. Rada Funduszu przeprowadziła w marcu 1998 roku otwarty konkurs na członków Zarządu, w tym na stanowiska Prezesa i Zastępcy Prezesa. Uchwałą nr 9/98 z 12 marca 1998 roku, Rada Funduszu powołała Zarząd w wyżej wymienionym składzie. Na miejsce pełniącej do 18 kwietnia 1998 r. funkcję członka Zarządu Bożeny Chełmińskiej z dniem 19 kwietnia został powołany Louis Montmory. Pozostałe osoby były członkami poprzedniego Zarządu.

SYNTEZA

1. W 1998 roku miało miejsce znaczne pogorszenie wyników w sektorze bankowym. Nie znalazło to jednak bezpośredniego oddźwięku w działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Przyczyniły się do tego m.in. działania

konsolidacyjne, jakie miały miejsce w polskiej bankowości. W rezultacie słabsze ekonomicznie banki, które mogłyby stać się potencjalnymi klientami Funduszu – czy to bezpośrednio jako beneficjenci pomocy na przywrócenie wypłacalności, czy też poprzez swoich deponentów w przypadku upadłości – zostały przejęte przez banki znajdujące się w dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej.

2. Podstawowym celem działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego jest umacnianie wiarygodności banków oraz stabilności polskiego systemu bankowego na drodze:

- ❖ gwarantowania środków pieniężnych zgromadzonych przez osoby fizyczne i prawne do wysokości określonej ustawą oraz
- ❖ udzielania zwrotnej pomocy finansowej na samodzielną sanację bankom o zagrożonej wypłacalności bądź bankom o dobrej kondycji finansowej w celu przejęcia banków zagrożonych.

Do uprawnień i obowiązków Funduszu należy ponadto gromadzenie i analizowanie informacji o sytuacji finansowej banków, aby z dostatecznym wyprzedzeniem identyfikować potencjalne zagrożenia.

3. Dzięki ustanowieniu systemu opierającego się na zasadzie kompleksowości działań, obejmującej w ramach jednej instytucji gwarantowanie depozytów i działalność pomocową, stworzone zostały możliwości optymalizacji wykorzystania środków, które sektor bankowy i inne instytucje (rząd, bank centralny) przeznaczają na wzmacnianie stabilności sektora bankowego. O ile w roku 1995 w działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego dominowała działalność związana z gwarantowaniem depozytów, to w 1997 roku punkt ciężkości działalności Funduszu przesunął się z realizacji gwarancji na działalność pomocową. Tendencja ta utrzymała się w roku 1998. W roku tym sądy ogłosiły upadłość jedynie 4 banków spółdzielczych (w 1997 roku upadło 6 banków spółdzielczych). Podkreślić należy, że niezależnie od kształtowania się sytuacji w tej dziedzinie Fundusz pozostaje w stanie pełnej gotowości do niezawodnego i sprawnego wykonywania funkcji gwarancyjnej.

4. W 1998 roku Zarząd Bankowego Funduszu Gwarancyjnego podjął 8 uchwał o wypłacie kwot gwarantowanych dla 6775 deponentów banków spółdzielczych w łącznej wysokości 8,2 mln zł, z czego 4,1 mln zł zostało wypłacone z funduszu ochrony środków gwarantowanych. Pozostałe środki wypłacone deponentom pochodziły z mas upadłości oraz płynnych aktywów upadłych banków.

W okresie 1995–1998 zwrot kwot gwarantowanych w wysokości 170,9 mln zł, w tym 141,9 mln zł (83%) z funduszu ochrony środków gwarantowanych, otrzymało 112,4 tys. deponentów.

Zwiększenie od 1 stycznia 1998 roku poziomu kwot gwarantowanych do 5000 ecu pozwoliło na odzyskanie przez zdecydowaną większość deponentów upadłych banków pełnej kwoty oszczędności. Środki gwarantowane w wysokości równej

100% wartości depozytów odzyskało 6144 deponentów (90,7% ogólnej ich liczby). Gwarancją Funduszu nie została objęta część depozytów należących do 631 deponentów w łącznej wysokości 2,5 mln zł:

W 1998 roku syndyci masy upadłości dokonali wypłat środków gwarantowanych w 5 bankach dla 3729 deponentów w kwocie 6,9 mln zł. Należnych kwot nie odebrało 1786 deponentów w łącznej wysokości 59,3 tys. zł. Środki te zostały zwrócone na rachunek Funduszu, który jest ustawowo zobowiązany do dokonywania wypłat deponentom, którzy nie podjęli środków w terminach wyznaczonych przez syndyków.

5. Łączny czas oczekiwania deponentów na wypłatę kwot gwarantowanych liczony od daty ogłoszenia upadłości banku do daty przekazania przez Fundusz środków do dyspozycji syndyka wynosił średnio 72 dni (w porównaniu z 83 dniami w 1997 roku). Oznacza to, że faktyczny czas realizacji gwarancji nie przekraczał łącznego czasu przewidzianego w ustawie o BFG dla wykonania poszczególnych czynności warunkujących wypłatę środków gwarantowanych.

Skuteczność działań Funduszu mających na celu usprawnienie procesu realizacji gwarancji i skrócenie czasu niedostępności wkładów została w 1998 roku znacznie osłabiona długotrwałym utrzymywaniem stanu zawieszenia działalności banków. Wydanie orzeczenia sądu o ogłoszeniu upadłości banków, w stosunku do których Fundusz uruchomił wypłaty środków gwarantowanych, poprzedzone było okresem zawieszenia ich działalności trwającym średnio 276 dni. Oznacza to, że faktyczny – niezależny od Funduszu – czas oczekiwania deponentów na odzyskanie środków ulokowanych w tych bankach wynosił średnio 348 dni.

6. W 1998 roku Bankowy Fundusz Gwarancyjny, podobnie jak w latach poprzednich, prowadził aktywną działalność pomocową na rzecz banków o zagrożonej wypłacalności.

W 1998 roku 28 banków zwróciło się do Funduszu o pomoc finansową, w tym 7 komercyjnych i 21 banków spółdzielczych. O pomoc na samodzielną sanację – w łącznej kwocie 163,7 mln zł – wystąpiło 11 banków spółdzielczych i 2 banki komercyjne, natomiast o pożyczkę na przejęcie innych banków – w łącznej kwocie 363,0 mln zł – wystąpiło 10 banków spółdzielczych i 5 komercyjnych.

W 1998 roku Zarząd BFG podjął 13 uchwał o udzieleniu zwrotnej pomocy finansowej w formie pożyczki na sumę 182,6 mln zł, w tym:

- ❖ dla 7 banków (2 komercyjne i 5 spółdzielczych) na samodzielną sanację w wysokości 172,6 mln zł;
- ❖ dla 6 banków (1 komercyjny i 5 spółdzielczych) na przejęcie/połączenie się banków na kwotę 10,0 mln zł

.W odniesieniu do 14 wniosków o udzielenie pomocy, które nie spełniały warunków określonych w ustawie o BFG, zostały podjęte decyzje odmowne.

7. W 1998 roku na podstawie 6 uchwał Zarządu BFG podjętych w grudniu 1997 roku oraz 11 uchwał podjętych w 1998 roku uruchomione zostały środki finansowe dla 17 banków w wysokości 219,1 mln zł.

Natomiast w okresie od początku działalności Funduszu w 1995 roku Zarząd Funduszu podjął 56 uchwał w sprawie udzielenia pomocy na łączną kwotę 697,7 mln zł, z tego do końca 1998 roku wypłacono 692,8 mln zł. Pozostałe środki pomocowe w wysokości 4,6 mln zł wypłacone zostaną w I kwartale 1999 roku. 19 pożyczek zostało udzielonych bankom komercyjnym (6 na przywrócenie wypłacalności, w tym 4 posiadającym inwestorów strategicznych, którzy przejmą je po zakończeniu sanacji i 13 na przejście banków zagrożonych niewypłacalnością) oraz 37 bankom spółdzielczym (25 na przywrócenie wypłacalności i 12 na przejście innych banków).

8. Banki, którym Fundusz udzielił pomocy finansowej, są regularnie monitorowane i kontrolowane. Celem tych działań jest sprawdzenie, czy banki wykorzystują środki pomocowe zgodnie z zawartymi umowami oraz czy osiągają założone w programach naprawczych poziomy wskaźników finansowych.

W 1998 roku przeprowadzono 43 kontrole w 33 bankach (10 w 9 bankach komercyjnych oraz 33 w 24 bankach spółdzielczych). W wyniku kontroli nie stwierdzono wykorzystania środków pomocowych niezgodnie z warunkami określonymi w umowach pożyczek, jak również bezpośredniego zagrożenia spłaty pożyczki wraz z odsetkami.

9. Udzielona w 1998 roku pomoc w wysokości 219,1 mln zł przyczyniła się do utrzymania przez deponentów – w bankach realizujących programy naprawcze i w bankach przejętych – środków znajdujących się na rachunkach depozytowych wynoszących łącznie 11.012,3 mln zł, w tym:

- ❖ środków podlegających gwarancjom BFG na kwotę 8.228,8 mln zł;
- ❖ środków nie podlegających gwarancjom BFG na kwotę 2.783,5 mln zł.

W latach 1995-1998 łączna kwota środków gwarantowanych w bankach, które uzyskały pożyczkę ze środków BFG, wynosiła 9.688,3 mln zł, natomiast wielkość środków nie podlegających gwarancjom Funduszu wyniosła 3.894,5 mln zł.

Działalność pomocowa Funduszu przyczyniła się do zwiększenia bezpieczeństwa depozytów bankowych (suma depozytów gwarantowanych zgromadzonych w bankach, którym Fundusz udzielił pomocy finansowej, przewyższała kwotę tej pomocy ponad 37-krotnie, natomiast suma depozytów nie gwarantowanych niemal 13-krotnie) i w efekcie do podwyższenia wiarygodności banków w społeczeństwie. Utrzymano działalność 416 placówek bankowych, w których pracowało ponad 15 tys. osób.

Miało to szczególne znaczenie w tych regionach, w których banki korzystające z pomocy BFG są jedynymi oferentami usług bankowych.

10. Pod koniec 1998 roku została podwyższona stawka procentowa tworzenia przez banki funduszy ochrony środków gwarantowanych z 0,10% od depozytów będących podstawą naliczania rezerwy obowiązkowej w 1998 roku do 0,16% w 1999 roku, natomiast w przypadku banków PKO BP, PEKAO SA i BGŻ SA odpowiednio z 0,05% do 0,08%. Zostało to spowodowane pogorszeniem się sytuacji sektora bankowego w 1998 roku w stosunku do okresu 1996–1997 oraz planowanym podwyższeniem kwot gwarantowanych do równowartości 800Q euro w 1999 roku.

Przypomnieć należy, że w latach 1995–1996 stawki procentowe tworzenia funduszy ochrony środków gwarantowanych wynosiły 0,40% (odpowiednio 0,20%), natomiast w 1997 roku 0,18% (0,09%).

11. W 1998 roku stawka procentowa obowiązkowej opłaty rocznej wynosiła 0,28% ważonych ryzykiem aktywów oraz gwarancji i poręczeń oraz 0,14% ważonych ryzykiem zobowiązań pozabilansowych pomniejszonych o gwarancje, poręczenia i linie kredytów przyrzeczonych, natomiast w przypadku banków PKO BP, PEKAO SA i BGŻ SA stawki te wynosiły odpowiednio 0,14% i 0,07%.

Począwszy od 1998 roku (włącznie) 70% opłaty uiszczają banki, natomiast pozostałe 30% Narodowy Bank Polski. W roku tym efektywne stawki procentowe obowiązkowej opłaty rocznej wynosiły 70% stawek nominalnych, tj. 0,196% i 0,098% od wyżej wymienionych podstaw w przypadku banków poza PKO BP, PEKAO SA i BGŻ SA, dla których osiągnęły 0,098% i 0,049%.

Coraz większą rolę w kształtowaniu zdolności BFG do udzielania pomocy będą odgrywać spłaty rat oraz odsetek od pożyczek udzielonych w okresie 1996–1998.

12. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom środowiska bankowego oraz potrzebom wzmocnienia konkurencyjności banków polskich, Rada Funduszu od początku podejmowała działania zmierzające do zmniejszenia obciążeń finansowych banków związanych z realizacją ustawowego zadania udzielania bankom pomocy finansowej w celu przezwyciężenia zagrożenia wypłacalności. Wyrazem tego jest podjęcie działań mających na celu obniżenie poziomu stawki obowiązkowej opłaty rocznej na fundusz pomocowy. Stawka ta kształtowała się następująco: w latach 1995–1997 wynosiła 0,40% (dla PKO BP, PEKAO SA i BGŻ SA 0,20%) wielkości aktywów ważonych ryzykiem, w 1998 roku 0,28% (odpowiednio 0,14%), natomiast w 1999 roku 0,24% (odpowiednio 0,12%). Po nowelizacji ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym podwyższony zostanie udział Narodowego Banku Polskiego w opłacie z 30% do 40% od 1999 roku i 50% od 2001 roku.

13. W 1998 roku były kontynuowane prace nad ulepszeniem metod analizy sytuacji banków. Biorąc pod uwagę odmienność form organizacyjnych, zakres działalności i jej rozmiary, zostały wdrożone oddzielne systemy analizy dla

banków komercyjnych i spółdzielczych. Modyfikacjom został poddany system wczesnego ostrzegania, dostarczający wstępnej oceny sytuacji ekonomicznej banków komercyjnych (wdrożony w 1996 roku).

Zaawansowany został – zapoczątkowany w 1997 roku – proces tworzenia zaplecza naukowo-badawczego dla działalności Funduszu. Seminaria BFG oraz kwartalnik „Bezpieczny Bank” wydawany przez Fundusz stały się trwałym forum wymiany doświadczeń i rozwoju myśli teoretycznej w zakresie problematyki gwarantowania depozytów, bezpieczeństwa finansowego i stabilizacji sektora bankowego. Zwiększyły one znacznie zainteresowanie działalnością Funduszu w środowisku bankowym, a także wśród pracowników wyższych uczelni i ośrodków naukowo-badawczych.

W grudniu zostały zakończone prace koncepcyjne nad Systemem Informowania Kierownictwa, w ramach którego statutowe organy Funduszu będą otrzymywać standardowe oraz okazjonalne informacje o sytuacji banków i działalności samego Funduszu. System ten – po stworzeniu aplikacji informatycznej – zostanie wdrożony w pierwszym kwartale 1999 roku.

14. W 1998 roku przedstawiciele Bankowego Funduszu Gwarancyjnego aktywnie uczestniczyli w pracach legislacyjnych. W zakresie ustawy o BFG prace te polegały na synchronizacji jej z przepisami ustawy Prawo bankowe, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 1998 roku, a także na dalszym dostosowywaniu polskich przepisów dotyczących gwarantowania depozytów do postanowień dyrektywy nr 94/19/EWG Parlamentu Europejskiego i Rady Europy w sprawie systemów gwarantowania wkładów z 30 maja 1994 roku.

Proces legislacyjny zostanie zakończony prawdopodobnie w I kwartale 1999 roku uchwaleniem przez Sejm zmian ustawy o BFG, określających m.in. harmonogram dochodzenia do minimalnej – w świetle powołanej dyrektywy Unii Europejskiej – kwoty gwarancji, będącej równowartością w złotych kwoty 20.000 euro.

Przedstawiciele Funduszu uczestniczyli także w pracach nad przygotowaniem projektu rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie obrotu przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny wierzytelnościami banków.

15. Ostatnie sondaże, przeprowadzone przez Instytut Badania Opinii Rynku w marcu 1999 roku, wskazują, że działalność Bankowego Funduszu Gwarancyjnego jest postrzegana i doceniana przez zdecydowaną większość banków. Na pytanie, jaka jest ocena ubiegłorocznej działalności Funduszu, uzyskano następujący rozkład odpowiedzi: zdecydowanie pozytywnie 7%, raczej pozytywnie 68%, zdecydowanie negatywnie 1%, raczej negatywnie 5%, ani pozytywnie czy negatywnie 15%. Wyniki te stanowią dodatkowe potwierdzenie, że działalność Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w coraz większym stopniu przyczynia się do zwiększenia poziomu bezpieczeństwa depozytów i wzrostu wiarygodności banków w społeczeństwie oraz do stabilizacji systemu bankowego.

I. WPLYW SYTUACJI SEKTORA BANKOWEGO NA EWOLUCJĘ ZADAŃ BFG

Zadania, przed jakimi stoi Bankowy Fundusz Gwarancyjny, są uzależnione od kondycji ekonomiczno-finansowej sektora bankowego. Stan sektora bankowego w 1998 roku, podobnie jak gospodarki narodowej, której sektor ten jest kluczowym elementem, uległ pogorszeniu w stosunku do lat ubiegłych. To, że w roku tym zakres działalności gwarancyjnej i pomocowej Funduszu nie uległ zintensyfikowaniu, wynika przede wszystkim z rozmiarów procesów konsolidacyjnych, w wyniku których liczne banki, które mogłyby stać się klientami Funduszu bezpośrednio jako beneficjenci pomocy finansowej na przywrócenie wypłacalności lub pośrednio przez deponentów w przypadku upadłości, zostały przejęte przez banki znajdujące się w dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej. Tym niemniej liczba banków realizujących programy naprawcze jest nadal poważna, co może spowodować intensyfikację działalności Funduszu w 1999 roku.

Tabela 1. Banki w sytuacji zagrożenia w latach 1997–1998 (stan na dzień 31 grudnia)

Banki	Banki komercyjne		Banki spółdzielcze	
	zawieszona działalność	realizacja programu naprawczego	zawieszona działalność	realizacja programu naprawczego
1997	1	10	5	303
1998	1	8	0	170

Źródło: Dane NBP; opracowanie własne.

Ewentualne pogorszenie sytuacji gospodarczej może spowodować trudności w realizacji programów naprawczych przez banki, które już korzystają z pożyczek Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Nie bez znaczenia jest tu fakt znacznego obniżenia się rentowności papierów wartościowych, w których banki lokują otrzymaną z Funduszu pomoc. W efekcie część tych banków może zwrócić się w 1999 roku o zwiększenie kwoty pomocy lub zmianę innych jej warunków.

Zwiększenia liczby wystąpień banków można spodziewać się także ze względu na wymagania kapitałowe postawione przez Komisję Nadzoru Bankowego. Licznym bankom spółdzielczym wymagania te trudno będzie spełnić, mogą one zatem łączyć się z innymi bankami przy ewentualnej pomocy finansowej ze środków BFG, jeżeli ich wypłacalność byłaby zagrożona.

W obliczu wymienionych wyżej okoliczności szczególne znaczenie przypada analizie sytuacji sektora bankowego i kontroli przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny sytuacji w bankach korzystających z pomocy. Działania te zostały znacznie rozbudowane w 1998 roku. W roku następnym zostaną one z pewnością wzmożone.

II. WYPŁATY ŚRODKÓW GWARANTOWANYCH

1. Realizacja wypłat środków gwarantowanych

W 1998 roku do Bankowego Funduszu Gwarancyjnego wpłynęły listy deponentów z 6 upadłych banków spółdzielczych, w tym:

- ❖ 2 banków, których upadłość ogłoszono w 1997 roku;
- ❖ 4 banków, których upadłość ogłoszono w 1998 roku.

Do końca 1998 roku Zarząd BFG podjął uchwały o wypłacie środków gwarantowanych dla wszystkich wymienionych wyżej banków.

Suma depozytów należących do osób fizycznych i niefinansowych podmiotów gospodarczych, zgromadzonych w upadłych bankach, w odniesieniu do których Zarząd BFG podjął uchwały o wypłacie środków gwarantowanych, wynosiła 10,7 mln zł. Depozyty gwarantowane przez Fundusz stanowiły 8,2 mln zł, tj. 76,7% wykazanego wyżej stanu depozytów ogółem. Gwarancją Funduszu nie zostały objęte depozyty w łącznej wysokości 2,5 mln zł, tj. 23,3% stanu depozytów ogółem.

Wypłaty środków gwarantowanych zgromadzonych w upadłych bankach sfinansowane zostały z następujących źródeł:

- ❖ z funduszu ochrony środków gwarantowanych utworzonego przez podmioty objęte systemem w wysokości 4,1 mln zł;
- ❖ ze środków odzyskanych przez BFG z mas upadłości banków w wysokości 2,3 mln zł;
- ❖ ze środków płynnych mas upadłości banków będących w posiadaniu syndyków w wysokości 1,8 mln zł.

Podjęte w 1998 roku uchwały Zarządu BFG o wypłacie kwot gwarantowanych dotyczyły łącznie 6775 deponentów. Wysokość odzyskanych przez deponentów środków w ramach obowiązującego systemu gwarantowania depozytów w porównaniu do wysokości depozytów zgromadzonych w upadłych bankach obrazuje poniższe zestawienie (tabela 2).

Jak wynika z powyższych danych, zdecydowana większość deponentów upadłych banków (90,7%) odzyskała pełną kwotę swoich oszczędności. Pełnej kwoty depozytów ulokowanych w upadłych bankach nie odzyskało 631 deponentów, co stanowi 9,3% ogólnej ich liczby.

W 1998 roku syndycy dokonali wypłat środków gwarantowanych w 5 bankach dla 3729 deponentów w łącznej kwocie 6,9 mln zł. Wypłaty kwot gwarantowanych dla 1260 deponentów BS w Resku w łącznej kwocie 1,2 mln zł rozpoczęte zostały w styczniu 1999 roku.

Po odbiór należnych kwot gwarantowanych nie zgłosiło się 1786 deponentów. Niepodjęte przez deponentów kwoty na łączną sumę 59,3 tys. zł zostały zwrócone przez syndyków masy upadłości na rachunek Funduszu.

Bankowy Fundusz Gwarancyjny jest zobowiązany do bezpośredniego dokonywania wypłat deponentom, którzy nie podjęli środków w wyznaczonych przez

Tabela 2. Wysokość środków gwarantowanych odzyskanych przez deponentów w porównaniu z wysokością depozytów w upadłych bankach w 1998 roku

Udział kwot gwarantowanych w porównaniu do wysokości depozytów zgromadzonych w upadłych bankach	Liczba deponentów otrzymujących środki	Udział % w ogólnej liczbie deponentów
100% wartości posiadanych depozytów	6144	90,7
od 50% do 99,9% wartości posiadanych depozytów	612	9,0
poniżej 50% wartości posiadanych depozytów	19	0,3
Ogółem	6775	100,0

Źródło: Opracowanie własne.

syndyków terminach, przez okres 5 lat według przepisów znowelizowanej ustawy o BFG.

W 1998 roku w Biurze Funduszu dokonano wypłat środków gwarantowanych 65 deponentom z 31 banków w łącznej kwocie 44,8 tys. zł. Na koniec 1998 roku liczba deponentów, którzy nie podjęli należnych im środków, wynosiła 54.167 osób, a kwota zobowiązań Funduszu wobec nich 1,3 mln zł. Średnia kwota, która nie została podjęta, wynosi 24 zł.

2. Sprawność realizacji wypłat

Określone w ustawie o BFG poszczególne czynności dotyczące wypłat środków gwarantowanych deponentom wykonane zostały w 1998 roku następująco:

- ❖ opracowanie list deponentów zajmowało syndykom przeciętnie 33 dni przy 30-dniowym terminie określonym w ustawie;
We wszystkich przypadkach, po sprawdzeniu listy deponentów przez Fundusz, zachodziła konieczność wprowadzenia korekt. Korekty list deponentów – dokonywane przez syndyków – trwały przeciętnie 11 dni przy 7 dniach przewidzianych w ustawie. Na niewielkie wydłużenie określonego w ustawie czasu sporządzania i korekty listy deponentów miały wpływ trudności, z jakimi stykali się syndycy niektórych banków przy sporządzaniu list, wynikające m.in. z niezadowolającego stanu ksiąg banku (niekompletna dokumentacja, zaległości w ewidencji księgowej).
- ❖ analiza w Funduszu I wersji listy deponentów trwała przeciętnie 5 dni, wersji skorygowanej 4 dni – przy 14 dniach przewidzianych w ustawie dla każdej z tych czynności;
- ❖ podjęcie przez Zarząd BFG uchwały o przekazaniu syndykowi masy upadłości środków na wypłaty kwot gwarantowanych następowało w terminie 3 dni od daty przyjęcia listy deponentów – przy 7 dniach przewidzianych w ustawie;

❖ przekazanie syndykowi środków na wypłaty kwot gwarantowanych następowало średnio po upływie 15 dni od daty podjęcia przez Zarząd BFG uchwały o ich przekazaniu. Ustawowy termin, w którym podmioty objęte systemem gwarantowania zobowiązane są wnieść wpłatę środków przeznaczonych na wypłatę kwot gwarantowanych, wynosi 7 dni roboczych od podania do publicznej wiadomości uchwały Zarządu BFG.

Łączny czas oczekiwania deponentów od daty ogłoszenia upadłości banku do wypłaty środków gwarantowanych wynosił w 1998 roku średnio 72 dni. Oznacza to, że faktyczny czas realizacji gwarancji nie przekraczał okresu przewidzianego w ustawie o BFG dla wykonania poszczególnych czynności warunkujących wypłatę środków gwarantowanych deponentom.

Oceniając łączny czas oczekiwania deponentów na wypłatę środków gwarantowanych, należy uwzględnić fakt, że wydanie orzeczenia sądu o upadłości banków poprzedzone było okresem zawieszenia ich działalności trwającym średnio 276 dni, w którym deponenci nie mogli dysponować swoimi depozytami. Podstawową przyczyną utrzymywania tak długiego okresu zawieszenia działalności banków było wielokrotne odraczenie przez sądy rozpraw o ogłoszenie upadłości w związku z podejmowanymi przez zarządy banków, banki zrzeszające i NBP próbami doprowadzenia do przejścia zawieszonoego banku przez inny silny bank.

3. Kontrola realizacji wypłat

Bankowy Fundusz Gwarancyjny na bieżąco kontrolował proces realizacji wypłat środków przekazanych do dyspozycji syndyków. W 1998 roku w pięciu bankach przeprowadzono kontrolę zgodności dokonywania wypłat z postanowieniami uchwał Zarządu BFG. Kontrole wykazały nieliczne uchybienia, nie rzutuujące na ogólnie pozytywną ocenę realizacji wypłat.

4. Środki odzyskane z mas upadłości banków i ich rozliczenie

Bankowy Fundusz Gwarancyjny zgłosił wierzytelność do mas upadłości 87 banków w łącznej kwocie 140,9 mln zł. W latach 1995–1998 odzyskano środki z mas upadłości 19 banków spółdzielczych w łącznej kwocie 4,0 mln zł. W 1998 roku środki z tego tytułu odzyskano z 15 banków spółdzielczych w łącznej kwocie 2,4 mln zł.

Wysokość kwot odzyskanych z mas upadłości banków w porównaniu do kwot wierzytelności zgłoszonych przez Fundusz obrazuje poniższe zestawienie (tabela 3).

Jak z powyższych danych wynika, łączna kwota środków odzyskanych z mas upadłości banków stanowi 2,8% ogólnej kwoty wierzytelności Funduszu. Pełną kwotę wierzytelności odzyskano tylko z mas upadłości 3 banków spółdzielczych.

Tabela 3. Wysokość kwot odzyskanych z mas upadłości banków w porównaniu do kwot wierzytelności Funduszu w 1998 roku

Wysokość kwot odzyskanych z mas upadłości banków	Liczba banków	Kwota odzyskanych środków w mln zł
2%–25% kwoty wierzytelności Funduszu	10	1,1
26%–50% kwoty wierzytelności Funduszu	3	0,7
51%–85% kwoty wierzytelności Funduszu	3	1,9
100% kwoty wierzytelności Funduszu	3	0,3
Ogółem	19	4,0

Źródło: Dane BFG.

Do końca 1998 roku Fundusz nie otrzymał zwrotu środków z mas upadłości 68 banków, co stanowi 78,2% liczby banków, w których zgłoszono wierzytelność. Łączna kwota wierzytelności w tych bankach wynosi 127,9 mln zł, przy czym kwota 4,8 mln zł dotyczy 4 banków, w których postępowanie upadłościowe zostało już zakończone.

Część środków odzyskanych z mas upadłości banków została wykorzystana w 1998 roku na sfinansowanie wypłat kwot gwarantowanych w 4 bankach w łącznej kwocie 1,1 mln zł. Na dzień 31 grudnia 1998 roku stan pozostających w dyspozycji Funduszu środków odzyskanych z mas upadłości banków wynosił 1,9 mln zł (ze środków tych wykorzystano w styczniu 1999 roku kwotę 1,2 mln zł na wypłaty dla deponentów BS w Resku).

Informacje na temat wykorzystania przez Fundusz środków odzyskanych z mas upadłości banków przekazywane są do wiadomości wszystkich banków uczestniczących w systemie gwarantowania depozytów w okresach półrocznych według stanu na 30 czerwca i 31 grudnia.

III. POMOC FINANSOWA DLA BANKÓW

1. Założenia działalności pomocowej

Działalność pomocowa BFG w 1998 roku realizowana była, podobnie jak w latach poprzednich, na podstawie następujących założeń:

- ❖ przestrzeganie zasady równości banków w dostępie do środków pomocowych oraz przejrzystość kryteriów i procedur przyznawania pomocy;
- ❖ możliwie szybkie stawianie środków pomocowych do dyspozycji banku w celu minimalizowania strat;
- ❖ mobilizowanie wnioskodawców do poszukiwania dodatkowych, poza BFG, źródeł wsparcia finansowego w celu realizacji założeń programów naprawczych;

- ❖ zapewnienie wysokiej ekonomicznie efektywności pomocy, m.in. poprzez określanie w umowach o udzielenie pomocy konkretnych przedsięwzięć zmierzających do trwałego odzyskania wypłacalności;
- ❖ wspieranie procesów konsolidacyjnych i restrukturyzacyjnych poprzez udzielanie pomocy na przejęcia banków o zagrożonej wypłacalności przez banki silnie kapitałowo.

Należy przy tym zaznaczyć, że decyzje dotyczące wsparcia procesu samodzielnej sanacji 2 banków komercyjnych podjęte zostały:

- wobec jednego z największych banków jako uzupełnienie wcześniej udzielonej pomocy przez Ministra Finansów i Narodowy Bank Polski;
- wobec banku posiadającego silnego inwestora strategicznego, również korzystającego z wcześniejszej pomocy Narodowego Banku Polskiego.

Udzielono pomocy 7 bankom na samodzielną sanację i 6 na przejęcie innych banków.

Wsparcie procesów sanacyjnych banków spółdzielczych dotyczyło z reguły dużych banków z tego sektora, w których sanację znacząco zostały zaangażowane banki regionalne, a które ze względu na swą wielkość i trudną sytuację nie znalazły silniejszych partnerów skłonnych je przejąć.

2. Warunki udzielania pomocy finansowej

Zgodnie z art. 20 ustawy o BFG warunkami udzielenia bankom pomocy finansowej są w szczególności:

- ❖ przedstawienie wyników badania sprawozdania finansowego dotyczącego działalności banku ubiegającego się o pomoc, a w przypadku wniosku o udzielenie pomocy na przejęcie banku, połączenie się banków lub zakup akcji (udziałów) innego banku – wyników badania sprawozdań finansowych obu banków;
- ❖ pozytywnie zaopiniowany przez Prezesa Narodowego Banku Polskiego program postępowania uzdrawiającego lub w przypadku przejęcia, połączenia się banków, zakupu akcji (udziałów) innego banku – pozytywna opinia Prezesa NBP o celowości tych działań;
- ❖ wykazanie, że wysokość wnioskowanej pożyczki, gwarancji lub poręczenia jest nie wyższa niż łączna maksymalna kwota z tytułu gwarancji w tym podmiocie, liczona jako suma środków gwarantowanych na rachunkach deponentów banku, a w przypadku wnioskowania o udzielenie pomocy finansowej w celu przejęcia lub połączenia z innym bankiem – nie wyższa niż suma środków gwarantowanych na rachunkach deponentów w banku przejmowanym;
- ❖ wykorzystanie dotychczasowych funduszy własnych banku na pokrycie strat banku ubiegającego się o pomoc lub przejmowanego.

Zarząd BFG w uchwałach o przyznaniu pomocy bankom ustalał dodatkowe warunki, zobowiązując banki do ich spełnienia przed zawarciem umowy pożyczki lub w trakcie jej trwania, np. takie jak:

- ❖ racjonalizacja kosztów ogólnych, w szczególności kosztów osobowych;
- ❖ opracowanie programu działań mających na celu zmniejszanie wskaźnika udziału kosztów działalności banku w kosztach całkowitych do wielkości przeciętnej notowanej w odpowiednim sektorze banków;
- ❖ podjęcie działań zmierzających do pozyskania dodatkowych funduszy (kapitałów);
- ❖ opracowanie rachunku opłacalności funkcjonowania oddziałów banku, restrukturyzacji zatrudnienia i obniżenia kosztów działania;
- ❖ wprowadzenie systemu kontroli wewnętrznej, zarządzania płynnością i ryzykiem kredytowym.

Wprowadzenie tych warunków ma na celu dokonanie niezbędnych zmian strukturalnych w bankach, a jednocześnie zagwarantowanie terminowej realizacji programów sanacyjnych.

Rada Funduszu, zgodnie z upoważnieniem zawartym w ustawie o BFG (art. 7 ust. 2 pkt 6) oraz działając na podstawie delegacji zawartej w statucie BFG (§ 16 ust. 1), w dniu 20 listopada 1997 roku podjęła uchwałę nr 35/97 w sprawie zasad, form, warunków i trybu udzielenia pomocy finansowej podmiotom objętym obowiązkowym systemem gwarantowania.

W 1998 roku wnioski banków dotyczyły wyłącznie pomocy finansowej w formie pożyczki.

Pomoc ta udzielana była na następujących warunkach:

- ❖ podstawę oprocentowania pożyczek stanowiła stopa redyskonta weksli ustalana przez Radę Polityki Pieniężnej – obowiązująca w dniu zawarcia umowy pożyczki:
 - a) dla banków komercyjnych 0,4–0,8 podstawy,
 - b) dla banków spółdzielczych 0,2–0,4 podstawy;
- ❖ prowizja wynosiła:
 - a) dla banków komercyjnych 0,3% kwoty pożyczki,
 - b) dla banków spółdzielczych 0,1% kwoty pożyczki;
- ❖ maksymalny okres korzystania z pożyczki wynosił 10 lat; stosowano karencję spłaty pożyczki nie dłuższą niż połowa okresu korzystania z pożyczki;
- ❖ wypłata pożyczki następowała jednorazowo lub w transzach;
- ❖ naliczanie i pobieranie odsetek odbywało się w okresach kwartalnych, a spłaty pożyczki w ratach kwartalnych lub półrocznych.

3. Decyzje w sprawie wniosków o udzielenie pomocy

W 1998 roku wpłynęło do Funduszu 28 wystąpień banków o udzielenie zwrotnej pomocy finansowej w formie pożyczki.

Dodatkowo w 1998 roku do Funduszu zwróciło się 13 banków spółdzielczych już korzystających z pomocy BFG o wyrażenie zgody na utrzymanie pożyczki w związku z zamiarem połączenia się z innym bankiem.

Bezpieczny Bank

Tabela 4. Zestawienie wystąpień banków o udzielenie pożyczek

Przeznaczenie pożyczki	Banki spółdzielcze	Banki komercyjne	Razem
A: Samodzielna sanacja	11	2	13
B: Działania konsolidacyjne – przejęcia / połączenia się banków	10	5	15
Razem	21	7	28

Źródło: Dane BFG.

Zgodnie z przyjętymi zasadami, banki ubiegające się o pożyczkę przedkładają program postępowania uzdrawiającego uwzględniający pomoc z BFG, informacje o sytuacji finansowej oraz projekcję kształtowania się sytuacji ekonomiczno-finansowej po uzyskaniu pomocy. Fundusz dokonuje oceny sytuacji banku z punktu widzenia możliwości osiągnięcia takich efektów pomocy, które pozwolą bankowi odzyskać wypłacalność. Równocześnie oceniana jest zdolność banku do spłaty pożyczki wraz z odsetkami w umownych terminach. Rozpatrzeniu przez Zarząd Funduszu podlegają wnioski tych banków, które spełniają ustawowe i ekonomiczne warunki uzyskania pomocy.

Zarząd Funduszu, na podstawie analiz i ocen sytuacji finansowej banków występujących o pomoc, badał możliwości przezwyciężenia trudności przy pomocy wsparcia finansowego BFG oraz szanse realizacji przedstawionych programów.

W odniesieniu do 13 banków podjął uchwały w sprawie udzielenia pomocy finansowej w formie pożyczki (3 bankom komercyjnym i 10 bankom spółdzielczym), przy czym 5 uchwał dotyczyło banków, które wystąpiły o pomoc finansową w 1997 roku.

W odniesieniu do banków, które wniosowały o przyznanie pomocy w wysokości przekraczającej równowartość w złotych kwoty 6 mln ECU, zgodnie ze statutem BFG decyzje zostały podjęte po uzyskaniu opinii Rady Funduszu. Dotyczyło to trzech banków (2 komercyjnych i 1 spółdzielczego).

W 1998 roku odmówiono udzielenia pomocy finansowej 4 bankom, w tym 2 bankom, które wystąpiły w 1997 roku, motywując to w następujący sposób:

- ❖ przypadku dwóch banków spółdzielczych, po analizie przedłożonych materiałów, Zarząd Funduszu uznał, że ze względu na ich sytuację finansową ryzyko niepowodzenia programu samodzielnej sanacji jest zbyt duże. Odmawiając udzielenia pożyczki, wskazano na potrzebę podjęcia działań zmierzających do połączenia się z silniejszym bankiem przy ewentualnej pomocy Funduszu;
- ❖ w przypadku jednego banku spółdzielczego, który ubiegał się o pomoc na przejęcie innego banku spółdzielczego, w odmowie udzielenia pożyczki wskazano, iż przejęcie banku stanowi zbyt duże obciążenie dla banku przejmującego i wpłynie negatywnie na jego sytuację finansową oraz ograniczy możliwości dalszego rozwoju;

Z działalności BFG

Tabela 5. Zestawienie uchwał Zarządu BFG o udzieleniu zwrotnej pomocy finansowej według form własności banków i celu pomocy

	Podjęte uchwały	
	liczba	kwota w mln zł
A: Samodzielna sanacja		
– banki spółdzielcze	5	47,6
– banki komercyjne	2	125,0
Razem	7	172,6
B: Działania łączeniowe – przejęcia / połączenia się banków przez:		
– banki spółdzielcze	5	6,9
– banki komercyjne	1	3,1
Razem	6	10,0
Ogółem	13	182,6

Źródło: Dane BFG.

- ❖ w przypadku banku regionalnego, który złożył wniosek o zwiększenie pomocy przyznanej przez BFG w pierwszym kwartale 1998 roku na przejęcie banku spółdzielczego zagrożonego upadłością, Fundusz odmówił zwiększenia pomocy, wskazując na potrzebę szerszego zaangażowania banku regionalnego w proces sanacji przejmowanego banku spółdzielczego; pomoc ze środków Funduszu nie powinna stanowić jedyne źródła finansowania przejęcia.

Z pozostałych 18 wystąpień, które wpłynęły w 1998 roku:

- ❖ 11 znajduje się na etapie rozpatrywania;
- ❖ 7 nie kwalifikowało się do rozpatrzenia przez Zarząd Funduszu: 2 banki nie uzyskały pozytywnej opinii Prezesa Narodowego Banku Polskiego o celowości przejęcia innego banku, 2 nie spełniły kryterium zagrożenia wypłacalności, w przypadku pozostałych 3 banków po analizie wstępnej stwierdzono, że wsparcie finansowe ze strony Funduszu, ze względu na ich sytuację finansową, nie dawało gwarancji pomyślnego zakończenia procesu sanacji.

4. Kierunki i skala pomocy finansowej BFG w 1998 roku

Charakteryzując kierunki pomocy finansowej udzielonej przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny bankom o zagrożonej wypłacalności, należy podkreślić, że uwzględniano zarówno sytuację sektorową polskiej bankowości (banki komercyjne i banki spółdzielcze), jak i przeznaczenie pomocy na wsparcie samodzielnej

Bezpieczny Bank

sanacji banków zagrożonych utratą wypłacalności oraz wsparcie działań łączeniowych, w ramach których uwzględniono dwie kategorie:

- ❖ przejęcie banku;
- ❖ połączenie się banków.

W 1998 roku uruchomiono środki finansowe dla 17 banków w kwocie 219,1 mln zł. Wypłata pożyczek dla kolejnych 2 banków, co do których Zarząd BFG podjął uchwały w IV kwartale 1998 roku, nastąpi w I kwartale 1999 roku. Łączna kwota przyznanej tym bankom pomocy wynosi 4,8 mln zł.

W 1998 roku Komisja Nadzoru Bankowego podjęła uchwałę nr 9/98 w sprawie szczegółowych zasad wyposażenia banków spółdzielczych w kapitał założycielski. Uchwała ta określiła minimalne poziomy funduszy własnych, które banki spółdzielcze muszą osiągnąć do końca 1998 roku, a za zgodą Komisji Nadzoru Bankowego do 31 grudnia 1999 roku.

Tabela 6. Pożyczki wypłacone przez BFG w latach 1997–1998

	Wypłacone pożyczki w 1997 roku		Średnia kwota pożyczki	Wypłacone pożyczki w 1998 roku		Średnia kwota pożyczki	Dynamika (5) : (2)
	liczba	kwota w mln zł	w mln zł	liczba	kwota w mln zł	w mln zł	w %
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
A: Samodzielna sanacja							
- banki spółdzielcze	17	37,3	2,2	5	73,1	14,6	195,9
- banki komercyjne	1	105,0	105,0	2	125,0	62,5	119,0
Razem	18	142,3	7,9	7	198,1	28,3	139,21
B: Działania łączeniowe							
Przejęcie kontroli kapitałowej							
- banki komercyjne	2	135,0	67,5	-	-	-	-
Przejęcie / połączenie się banków przez:							
- banki spółdzielcze	4	9,8	2,4	6	6,7	1,1	68,3
- banki komercyjne na przejęcie:							
- banków spółdzielczych	3	6,6	2,2	4	14,3	3,5	216,6
- banków komercyjnych	1	50,0	50,0	-	-	-	-
Razem	10	201,4	22,4	10	21,0	2,1	10,4
Ogółem	28	343,7	12,3	17	219,1	12,8	63,7

Źródło: Dane BFG.

Z działalności BFG

W związku z realizacją postanowień powyższej uchwały w ostatnim kwartale 1998 roku do Funduszu wpłynęło 13 wystąpień banków o utrzymanie dotychczasowej pomocy z Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w sytuacji, gdy bank z niej korzystający zamierza w celu osiągnięcia wymaganych progów kapitałowych połączyć się z innym (z zasady silniejszym) bankiem. Większość tych wniosków została wstępnie załatwiona pozytywnie. Podjęcie ostatecznych decyzji będzie możliwe po pełnej analizie celowości łączenia się banków.

5. Monitoring i kontrola wykorzystania pomocy finansowej BFG

5.1. Monitorowanie sytuacji finansowej banków

W 1998 roku Bankowy Fundusz Gwarancyjny zajmował się monitorowaniem sytuacji ekonomiczno-finansowej banków, którym udzielił pomocy finansowej. Na koniec grudnia 1998 r. monitorowaniem objętych było 48 banków, w tym:

- ❖ 15 banków komercyjnych (z których 4 otrzymały pożyczkę na samodzielną sanację);
- ❖ 33 banki spółdzielcze (z których 21 otrzymało pożyczkę na samodzielną sanację).

Analizy dokonywane są w cyklach miesięcznych, według podziału monitorowanych banków na cztery grupy:

- ❖ banki spółdzielcze, które uzyskały pożyczkę na samodzielną sanację;
- ❖ banki spółdzielcze, które uzyskały pożyczkę na przejęcie innego banku;
- ❖ banki komercyjne, którym udzielono pożyczki na samodzielną sanację;
- ❖ banki komercyjne, którym udzielono pożyczki na przejęcie innego banku.

Monitorowanie było przeprowadzane na podstawie przekazywanych przez banki sprawozdań miesięcznych (tych samych, które są przekazywane do Narodowego Banku Polskiego) oraz sprawozdań kwartalnych z realizacji planu wykorzystania pomocy.

Dane sprawozdawcze były analizowane z punktu widzenia wielkości, które zostały przyjęte w programach postępowania naprawczego. Na tej podstawie była oceniana prawidłowość wykorzystania pomocy udzielonej przez Fundusz, jak również prawidłowość realizacji planu wykorzystania tej pomocy.

Wyniki analiz sytuacji banków służyły do ustalania kwartalnych planów kontroli oraz kontroli doraźnych w siedzibach banków.

5.2. Kontrole bezpośrednie w bankach

Zgodnie z 26 statutu BFG Zarząd Funduszu kontroluje prawidłowość wykorzystania pomocy udzielonej podmiotowi objętemu obowiązkowym systemem gwarantowania oraz realizację programu postępowania mającego na celu uzdrowienie gospodarki banku – z punktu widzenia celowości i efektywności wyko-

rzystania środków oraz zgodności z prawem i postanowieniami umów, na podstawie których Fundusz udzielił pomocy.

W 1998 roku kontrole w bankach odbywały się na zasadach i w trybie określonym w załączniku do uchwały Zarządu BFG nr 14/96 z 27 lutego 1996 roku na podstawie harmonogramów kontroli banków na dany kwartał bądź też kontroli natychmiastowych w bankach wskazanych przez Zarząd Funduszu.

We wszystkich przypadkach zakres kontroli bezpośrednich obejmował ocenę:

- ❖ prawidłowości wykorzystania, zabezpieczenia i efektywności zaangażowania środków uzyskanych w ramach zwrotnej pomocy finansowej;
- ❖ stopnia realizacji planu wykorzystania pomocy czy też programu postępowania naprawczego;
- ❖ stopnia poprawy sytuacji ekonomiczno-finansowej banku;
- ❖ sytuacji ekonomiczno-finansowej w bankach, które otrzymały pomoc Funduszu na przejście innych banków;
- ❖ realizacji warunków dodatkowych określonych postanowieniami umów pożyczki.

W trakcie kontroli, oprócz zagadnień wynikających z jej zakresu, omawiane są również inne tematy, jak np. zgodność działania banku z obowiązującymi przepisami (realizacja uchwał Zebrania Przedstawicieli w zakresie dotrzymania przez udziałowców banku spółdzielczego terminu uzupełnienia wkładów członkowskich, obszaru działania banku, regulacji wewnętrznych), planowane inwestycje, plany łączeniowe banków itp.

Dla oceny działalności banku każdorazowo w trakcie kontroli badane jest również wykonanie przez bank planowanych wyników z wyłączeniem dochodów uzyskanych z pomocy zewnętrznej.

W 1998 roku przeprowadzono 43 kontrole bezpośrednio w 33 bankach korzystających z pomocy finansowej BFG, w tym 6 kontroli natychmiastowych:

- ❖ 10 kontroli w bankach komercyjnych (jeden z banków korzystający z pomocy na samodzielną sanację kontrolowany był dwukrotnie);
- ❖ 33 kontrole w 24 bankach spółdzielczych (dwa banki realizujące programy postępowania naprawczego, będące pod szczególną obserwacją Funduszu, kontrolowane były trzykrotnie; w pięciu kolejnych bankach, które otrzymały pomoc na samodzielną sanację, odbyły się po dwie kontrole; w pozostałych 17 bankach przeprowadzono po jednej kontroli).

Z każdej kontroli Zespół kontrolujący sporządza i przedkłada Zarządowi Funduszu:

- ❖ sprawozdanie z kontroli;
- ❖ wnioski wypływające z przeprowadzonej kontroli;
- ❖ projekt wystąpienia pokontrolnego do Zarządu banku.

Po przyjęciu przez Zarząd BFG sprawozdania z kontroli do banków kierowane są wystąpienia pokontrolne. Wystąpienia te przekazywane są również do

wiadomości Rady Nadzorczej kontrolowanego banku, a w przypadku banków spółdzielczych również do banku zrzeszającego.

W toku przeprowadzonych kontroli nie stwierdzono w żadnym banku wykorzystania środków pomocowych niezgodnie z postanowieniami umów pożyczek, jak również bezpośredniego zagrożenia spłaty pożyczki wraz z odsetkami.

W części banków kontrolowanych w 1998 roku sytuacja była trudna, a realizacja programów naprawczych odbiegała od założeń.

Najczęściej niewykonywanymi zadaniami z zadań zawartych w programach naprawczych były:

- ❖ nieosiągnięcie założonego poziomu funduszy własnych;
- ❖ niewykonanie planu w zakresie obliża kredytowego;
- ❖ niezrealizowanie założonego wyniku finansowego;
- ❖ niska rentowność działalności.

Przyczyny niewykonywania programów naprawczych leżały zarówno po stronie banków, jak ich otoczenia.

Niekorzystne uwarunkowania obiektywne to głównie: silna konkurencja innych banków, zmiany stóp procentowych, obniżenie dopłat do kredytów preferencyjnych oraz brak zainteresowania środowiska wykupem udziałów w bankach spółdzielczych.

Stwierdzone nieprawidłowości mające przyczynę w gospodarce banków były przedmiotem wystąpień pokontrolnych zawierających uwagi i zalecenia pod adresem organów banków. Wszystkie banki udzieliły odpowiedzi w wyznaczonym przez Fundusz terminie. W przeważającej liczbie banki zapowiedziały usunięcie nieprawidłowości i podjęcie działań zmierzających do podniesienia efektywności gospodarowania. W kilku przypadkach podjęły skuteczne działania łączeniowe z silniejszymi kapitałowo i efektywniej działającymi bankami.

Realizacja zaleceń jest monitorowana miesięcznie na podstawie sprawozdań, jak również będzie podlegała rozliczeniu w trakcie ponownych kontroli bezpośrednich.

Decyzją nr 2/98 Przewodniczącego Komisji Nadzoru Bankowego z 1 kwietnia 1998 roku Bankowy Fundusz Gwarancyjny, na jego wniosek, został z dniem 2 kwietnia 1998 roku ustanowiony kuratorem nadzorującym wykonanie programu naprawczego jednego z dużych banków spółdzielczych, który uzyskał pożyczkę z Funduszu na samodzielną sanację. Zarząd Funduszu ustanowił dwóch pełnomocników do wykonywania w jego imieniu czynności kuratora.

Pełnomocnicy kuratora sprawują nadzór nad działalnością Banku, m.in. w formie aktywnego uczestnictwa w posiedzeniach jego organów statutowych oraz prowadzenia bieżących analiz sytuacji ekonomiczno-finansowej. Szczegółowe informacje o działaniach podjętych przez pełnomocników i o sytuacji ekonomiczno-finansowej Banku przedstawiane są Zarządowi Funduszu w comiesięcznych sprawozdaniach, a zgodnie z decyzją nr 2/98 Przewodniczącego Komisji Nadzoru Bankowego Fundusz przedkładał Komisji kwartalne sprawozdania z działalności, zawierające ocenę realizacji przez zarząd Banku programu naprawczego.

Bezpieczny Bank

Sprawozdania te zawierały:

- ❖ ocenę realizacji postanowień umowy pożyczki, w tym wykorzystania i zabezpieczenia pożyczki z BFG oraz jej efektywności;
- ❖ ocenę realizacji programu naprawczego i analizę sytuacji ekonomiczno-financej Banku wraz z wnioskami do realizacji.

Efektom działalności Funduszu jako kuratora był wyraźny postęp w sferze uporządkowania wewnętrznych procedur i regulacji oraz wdrożenia profesjonalnych analiz ryzyka działalności bankowej, rentowności produktów i placówek Banku. Działania kuratora wymusiły ponadto dyscyplinę w zakresie kosztów działania, w tym dyscyplinę płacową. Kurator opracował i przedłożył władzom Banku krytyczną ocenę projektu planu na 1999 rok, skutkiem czego Bank sporządził jego nową, urealnioną wersję.

6. Efekty działalności pomocowej

Oceny efektywności pomocy finansowej udzielonej bankom przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny można dokonać przez ocenę efektów finansowych i pozafinansowych.

6.1. Efekty finansowe

Szacując efekty finansowe udzielonej pomocy, uwzględniono wysokość środków gwarantowanych oraz środków nie podlegających gwarancjom BFG zgromadzonych w bankach, które uzyskały pożyczkę na samodzielną sanację oraz w bankach przejętych przy wsparciu finansowym Funduszu.

Tabela 7. Zestawienie wysokości pożyczek udzielonych w 1998 roku z wysokością środków gwarantowanych w mln zł

Cel pożyczki	Liczba pożyczek	Kwota udzielonych pożyczek	Wysokość środków gwarantowanych	Różnica (2) - (1)
		(1)	(2)	
A: Samodzielną sanacją	7	198,1	8.203,0*	8.004,9
B: Działania konsolidacyjne - przejęcie / połączenie się banków	10	21,0	25,8	4,8
Razem	17	219,1	8.228,8	8.009,7

* W tym 7.974,0 mln zł środków gwarantowanych jednego z największych polskich banków, w którego sanację zostały zaangażowane środki budżetu państwa i Narodowego Banku Polskiego, a pożyczka z BFG miała na celu wsparcie pomocy dla odzyskania przez ten bank wypłacalności.

Źródło: Dane przedstawione we wnioskach banków.

Z działalności BFG

Wysokość środków gwarantowanych przez BFG w tych bankach wyniosła 8.228,8 mln zł, kwota udzielonej pomocy w 1998 roku wyniosła 219,1 mln zł, była zatem niższa o 8.009,7 mln zł od kwoty środków gwarantowanych.

Pomoc finansowa Funduszu w wysokości 219,1 mln zł przyczyniła się do utrzymania w dyspozycji deponentów środków pieniężnych wynoszących łącznie 11.012,3 mln zł, w tym:

- ❖ środków podlegających gwarancjom BFG na kwotę 8.228,8 mln zł;
- ❖ depozytów podmiotów niefinansowych i budżetów gmin ponad kwoty gwarantowane przez Fundusz, środków finansowych banków i Skarbu Państwa, które nie są objęte gwarancjami BFG, na kwotę 2.783,5 mln zł.

Tabela 8. Zestawienie wysokości środków gwarantowanych i środków nie podlegających gwarancjom Funduszu w mln zł

Cel pożyczki	Wysokość środków gwarantowanych przez Fundusz	Wysokość środków nie podlegających gwarancjom Funduszu (1)+(2)+(3)	w tym:		
			Depozyty podmiotów niefinansowych i budżetów gmin (1)	Lokaty innych banków (2)	Środki Skarbu Państwa (3)
A: Samodzielną sanacją	8.203,0	2.772,0	747,9	1.937,6	86,5
B: Działania konsolidacyjne - przejęcie / połączenie się banków	25,8	11,5	11,0	0,5	0,0
Razem	8.228,8	2.783,5	758,9	1.938,1	86,5

Źródło: Dane przedstawione we wnioskach banków.

Oznacza to, że działalność pomocowa Funduszu przyczyniła się do zwiększenia ogólnego bezpieczeństwa depozytów oraz wiarygodności banków w społeczeństwie.

6.2. Efekty pozafinansowe

Celem pomocy Bankowego Funduszu Gwarancyjnego jest przywrócenie wypłacalności banków przez usunięcie występujących w nich trudności, tj. pokrycie strat, wzrost funduszy własnych, osiągnięcie wymaganych poziomów wskaźników ekonomicznych. Udzielona przez Fundusz pomoc finansowa przyczyniła się do poprawy sytuacji ekonomicznej większości banków, którym udzielono pożyczek na samodzielną sanację, biorąc pod uwagę ich sytuację sprzed udzielenia pomocy. W ocenie Funduszu obecna sytuacja ekonomiczna 15 spośród 28 banków jest zadowalająca (13 spółdzielczych i 2 komercyjnych), a opracowane przez nie

programy naprawcze realizowane są zgodnie z założeniami. W 11 bankach, w tym 10 spółdzielczych, realizacja programów nieznacznie odbiega od założeń. W przypadku 2 banków komercyjnych programy naprawcze nie są realizowane, a ich sytuacja nie uległa poprawie w porównaniu do stanu sprzed udzielenia pomocy. Jeden z tych banków w 1999 roku zakupiony zostanie przez inny silniejszy bank, w stosunku do drugiego czynione są starania mające na celu znalezienie silnego banku chętnego go zakupić.

Podkreślić ponadto należy, że na ogół w przypadku przejęcia jednostek słabych przez silne następowało doskonalenie organizacji i zarządzania. W bankach przejmowanych wdrażane były doskonalsze procedury oraz nowe technologie stosowane w bankach przejmujących. Dzięki temu nastąpiła poprawa jakości świadczonych usług.

Pomimo iż niektóre banki mają problemy z prawidłową realizacją programów naprawczych, nie istnieje bezpośrednie zagrożenie spłaty pożyczek i odsetek. Dotychczas udzielone przez Fundusz pożyczki obsługiwane są bez większych zakłóceń. Odsetki od pożyczek spłacane są w większości przypadków terminowo. W 1998 roku nastąpiły również pierwsze spłaty udzielonych pożyczek na łączną kwotę 3,9 mln zł. Wpłaty z tytułu spłat kapitału dokonywane były zgodnie z harmonogramami spłat pożyczek.

Ponadto udzielona w 1998 roku przez BFG pomoc finansowa przyczyniła się do:

- ❖ utrzymania 186 placówek bankowych;
- ❖ utrzymania 10.132 miejsc pracy.

Natomiast w ciągu czteroletniej działalności pomoc udzielona przez Fundusz przyczyniła się do utrzymania 416 placówek bankowych oraz ponad 15.000 miejsc pracy.

Szczególnego znaczenia nabiera to w przypadku banków spółdzielczych, które są najczęściej jedynymi bankami w gminie. Niedopuszczenie do upadłości banku poprzez udzielenie mu pomocy finansowej zapobiega poważnym trudnościom w dostępie do usług bankowych, a także utracie miejsc pracy przez ich pracowników. W omawianych bankach niejednokrotnie gromadzone są całe oszczędności ludności wiejskiej. Utrzymanie miejsc pracy zapobiega wzrostowi bezrobocia, a tym samym wzrostowi zasiłków dla bezrobotnych.

Ponadto upadłość banków mogłaby przyczynić się do powstania problemu wypłacalności ich klientów (zarówno deponentów, jak i kredytobiorców), co negatywnie wpłynęłoby na lokalną sytuację gospodarczą.

Udzielanie przez BFG pomocy finansowej bankom o zagrożonej wypłacalności, a przez to zapobieganie ich upadłości, zwiększa zaufanie społeczeństwa do instytucji bankowych. Przyczynia się do wzrostu bezpieczeństwa środków lokowanych przez ludność i podmioty gospodarcze w bankach.

Podsumowując, należy podkreślić, że działalność pomocowa BFG posiada istotne znaczenie dla klientów banków, systemu bankowego oraz dla gospodarki narodowej. Zapobiegając upadłości banków przez udzielanie pomocy finansowej,

Tabela 9. Zestawienie liczby rachunków depozytowych i kredytowych oraz liczba znaczących klientów w bankach, które otrzymały pożyczkę w 1998 roku

Banki	Liczba rachunków depozytowych	Liczba rachunków kredytowych	Liczba znaczących kredytobiorców	Zaangażowanie banku w kredyty o wysokości ponad 500 tys. zł
Banki komercyjne	411.415	96.890	2.293	6.426.348,12
Banki spółdzielcze	53.538	16.046	657	102.955,37
Razem	464.953	112.936	2.950	6.529.304,09

Źródło: Dane BFG.

BFG przyczynia się do stabilizacji systemu bankowego, co zmniejsza możliwość wystąpienia kryzysu finansowego w skali ogólnogospodarczej. Pozwala to na sprawną transformację oszczędności gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w inwestycje pobudzające wzrost gospodarczy.

IV. SYSTEM GROMADZENIA I ANALIZY INFORMACJI O BANKACH

1. Źródła informacji o bankach

Podstawowe źródło informacji o bankach stanowią sprawozdania sporządzone przez banki, które Bankowy Fundusz Gwarancyjny otrzymuje od Narodowego Banku Polskiego na mocy ustawy o BFG oraz porozumienia z NBP zawartego w dniu 27 maja 1997 roku. Te banki, które korzystają z pomocy finansowej Funduszu, przesyłają sprawozdania finansowe bezpośrednio do BFG (niezależnie od informacji przekazywanych przez NBP).

Dodatkowe źródło stanowią informacje przekazywane do BFG bezpośrednio przez banki na mocy zarządzenia Prezesa NBP z 29 grudnia 1997 roku w sprawie sporządzania przez banki informacji dodatkowej dla potrzeb Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Ponadto Fundusz otrzymuje materiały Narodowego Banku Polskiego dotyczące sytuacji sektora bankowego (w tym sporządzane przez Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego kwartalne oceny sytuacji w sektorach banków komercyjnych i spółdzielczych) oraz materiały przekazywane przez banki zrzeszające banki spółdzielcze.

2. Założenia i funkcjonowanie systemu

Wszystkie informacje gromadzone są w zintegrowanej bazie danych przy wykorzystaniu programu komputerowego System SAS.

System gromadzenia i analizy informacji o bankach służy wspomaganie procesu decyzyjnego władz Funduszu. W jego ramach mieszczą się:

- ❖ analiza sytuacji gospodarki narodowej, zwłaszcza tendencji jej zmian;
- ❖ analiza sytuacji sektora bankowego przy położeniu akcentu na identyfikowanie banków zagrożonych niewypłacalnością;
- ❖ określanie zapotrzebowania na środki finansowe zabezpieczające wypłaty gwarantowanych depozytów w sytuacji upadłości banków oraz wielkości funduszu na udzielanie zwrotnej pomocy finansowej bankom zagrożonym niewypłacalnością.

W ramach prac analitycznych Fundusz dokonuje kwartalnych ocen sytuacji sektora bankowego: oddzielnie dla banków komercyjnych i spółdzielczych. Ocenie podlegają zarówno sytuacja ogólna i tendencje zmian, jak i sytuacja poszczególnych banków. Banki, których wypłacalność jest bądź może być w przyszłości zagrożona, są poddawane szczegółowej obserwacji. Wnikliwie jest analizowana zwłaszcza polityka stóp procentowych banków o zagrożonej wypłacalności na tle polityki prowadzonej przez pozostałe (nie będące w sytuacji zagrożenia) banki.

Pod koniec 1998 roku, podobnie jak w latach poprzednich, przygotowano kompleksowe analizy stanowiące podstawę do określenia przez Radę Funduszu stawek tworzenia przez banki funduszy ochrony środków gwarantowanych oraz obowiązkowej opłaty rocznej w roku następnym. W szczególności badane są wielkość oraz struktura depozytów, a także wielkość i struktura ważonych ryzykiem aktywów bilansowych i zobowiązań pozabilansowych. Dodatkowo – obok prognozowanego rozwoju sytuacji sektora bankowego – przy określaniu wymienionych składek brany jest pod uwagę wpływ, jaki wpłaty środków na rzecz realizacji przez BFG ustawowych zadań mają na wynik finansowy banków.

Wymienione wyżej zadania są realizowane przy wykorzystaniu różnorodnych narzędzi analitycznych. Część z nich została opracowana w Funduszu, w tym system wczesnego ostrzegania, który został stworzony już w roku 1996, natomiast w kolejnych latach był intensywnie testowany i modyfikowany. W omawianym systemie stosowana jest metoda wskaźnikowa polegająca na tym, iż każdy bank jest oceniany na podstawie zestawu kilkunastu wskaźników opisujących kompleksowo jego działalność, które – przy wykorzystaniu odpowiedniego systemu wag – składają się na jeden wskaźnik syntetyczny, prezentujący sytuację banku. System ten stosowany jest do wstępnej oceny sytuacji banków komercyjnych w cyklach kwartalnych w formie listy rankingowej. Banki, które zajmują na liście najgorsze miejsca, są poddawane dalszej szczegółowej ocenie.

Ocena banków spółdzielczych jest dokonywana w sposób podobny. Na podstawie zestawu wskaźników i systemu ich punktowania następuje identyfikacja banków o zagrożonej wypłacalności. Drugim etapem jest analiza przyczyn tej sytuacji w drodze bardziej wnikliwej obserwacji danych sprawozdawczych.

W 1997 roku zostały podjęte, a w roku sprawozdawczym były kontynuowane prace nad zintegrowanym Systemem Informowania Kierownictwa, dzięki któremu organy statutowe Funduszu będą uzyskiwać w postaci okresowych rapor-

tów zasadnicze informacje o działalności Funduszu oraz sytuacji banków. W grudniu 1998 roku Zarząd Funduszu podjął uchwałę o wdrożeniu Systemu Informowania Kierownictwa do końca pierwszego kwartału 1999 roku.

Na podstawie zgromadzonych doświadczeń oraz analiz dotyczących rozwoju sytuacji w sektorze bankowym kontynuowane były prace nad określeniem strategicznych zadań Bankowego Funduszu Gwarancyjnego do 2004 roku – przy uwzględnieniu zbliżającej się integracji Polski z Unią Europejską.

V. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA REALIZACJI USTAWOWYCH ZADAŃ BFG

1. Źródła finansowania

Źródłami finansowania ustawowej działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego są:

- 1) fundusz statutowy;
- 2) fundusz pomocowy;
- 3) środki przekazane Funduszowi przez banki – z utworzonych przez nie funduszy ochrony środków gwarantowanych – w celu realizacji gwarancji na rzecz deponentów;
- 4) fundusz zapasowy;
- 5) fundusz z aktualizacji wyceny;
- 6) dochody z oprocentowania udzielonych bankom pożyczek;
- 7) dochody z oprocentowania papierów wartościowych oraz środków pieniężnych ulokowanych na rachunkach Funduszu prowadzonych przez NBP;
- 8) środki uzyskane w ramach bezzwrotnej pomocy zagranicznej;
- 9) środki z dotacji budżetu państwa;
- 10) środki z kredytu udzielonego Funduszowi przez Narodowy Bank Polski.

W 1998 roku Fundusz nie korzystał ze źródeł finansowania wymienionych w punktach 4, 5, 8, 9 i 10.

Ze zgromadzonych środków Bankowy Fundusz Gwarancyjny finansuje:

- 1) zadania związane z gwarantowaniem depozytów;
- 2) zadania związane z udzielaniem pomocy podmiotom objętym systemem gwarantowania;
- 3) koszty funkcjonowania Biura i organów Funduszu.

2. Fundusze

2.1. Fundusz statutowy

Fundusz statutowy Bankowego Funduszu Gwarancyjnego – jako fundusz własny – został utworzony na podstawie statutu BFG w celu zabezpieczenia środków na nabycie rzeczowego majątku trwałego oraz wypłat środków gwarantowanych po wyczerpaniu innych źródeł finansowania tych wypłat przewidzianych w ustawie o BFG i statucie. Zgodnie z art. 45 ustawy o BFG wpłaty na ten

fundusz w wysokości po 50,0 mln zł zostały dokonane w 1995 roku przez Narodowy Bank Polski i Ministra Finansów.

W drugim kwartale 1998 roku na fundusz statutowy – po przyjęciu przez Sejm „Sprawozdania z działalności BFG w 1996 roku” – przeniesiony został wynik finansowy za rok 1996 w wysokości 55,0 mln zł, w trzecim kwartale zaś – zgodnie ze znowelizowanym statutem BFG – część wyniku finansowego za rok 1997 w wysokości 120,2 mln zł. Uzasadnieniem znacznego podwyższenia poziomu funduszu statutowego jest fakt, iż stanowi on źródło finansowania zarówno rzeczowego majątku trwałego Funduszu, jak i wypłat środków gwarantowanych po wyczerpaniu innych źródeł ich finansowania przewidzianych w ustawie o BFG.

Ze względu na zwiększanie kwot gwarantowanych oraz ostateczne odstąpienie – począwszy od 2000 roku – od gwarantowania depozytów przez Skarb Państwa konieczne jest wzmocnienie funduszy własnych BFG w celu stworzenia bezpiecznych podstaw finansowych dla prowadzenia działalności statutowej.

Stan funduszu statutowego na koniec 1998 roku wynosił 308,4 mln zł.

Dotychczas nie zaistniała potrzeba finansowania z funduszu statutowego wypłat dokonywanych w ramach obowiązkowego systemu gwarantowania depozytów.

2.2. Fundusz ochrony środków gwarantowanych

Fundusz ochrony środków gwarantowanych jest zobowiązany tworzyć każdy podmiot objęty systemem gwarantowania. Przeznaczeniem tego funduszu jest zaspokojenie roszczeń deponentów w przypadku spełnienia warunków gwarancji przez którykolwiek podmiot objęty systemem.

Zgodnie z ustawą o BFG fundusz ochrony środków gwarantowanych w danym roku jest tworzony w wysokości równej iloczynowi stawki procentowej określonej przez Radę Funduszu i sumy środków pieniężnych zgromadzonych w banku na wszystkich rachunkach, stanowiącej podstawę obliczania kwoty rezerwy obowiązkowej. Rada Funduszu w uchwale nr 33/97 z 20 listopada 1997 roku określiła poziom stawki procentowej na 1998 rok w wysokości 0,10%, natomiast w przypadku banków PKO BP, PEKAO SA i BGŻ SA w wysokości 0,05%.

Ustalenie przez Radę i Zarząd BFG zapotrzebowania na fundusz ochrony środków gwarantowanych w 1998 roku oparte zostało na prognozowanej liczbie upadłości banków. Według prognoz prawdopodobna była upadłość jednego banku komercyjnego i 16 banków spółdzielczych. W rzeczywistości w 1998 roku sądy ogłosiły upadłość 4 banków spółdzielczych. Ta relatywnie mała liczba upadłości została spowodowana szerokim zakresem przejęć banków spółdzielczych, w tym także banków zagrożonych upadłością. W wyniku przejęć niektóre z banków, te które nie miały szans na dalsze prowadzenie samodzielnej działalności, funkcjonują jako oddziały innych banków.

Wielkość utworzonych przez wszystkie banki funduszy ochrony środków gwarantowanych w 1998 roku wynosiła 128,3 mln zł.

Należy przy tym podkreślić, iż „przeszacowanie” zapotrzebowania na wypłaty gwarantowanych depozytów nie było dla banków szczególnie dotkliwe, jako że środki stanowiące pokrycie funduszu ochrony środków gwarantowanych pozostają w aktywach banków w formie skarbowych papierów wartościowych lub bonów pieniężnych NBP, co przynosi bankom dochody odsetkowe. Do momentu ciągnięcia przez BFG środków na wypłaty kwot gwarantowanych fundusz ochrony środków gwarantowanych nie stanowi dla banków obciążenia finansowego, wpływając jedynie na ograniczenie zakresu dysponowania przez banki częścią środków finansowych.

2.3. Fundusz pomocowy

Fundusz pomocowy – przeznaczony na pomoc w formie pożyczek, gwarancji lub poręczeń – tworzony jest z obowiązkowych opłat rocznych wnoszonych przez wszystkie podmioty objęte obowiązkowym systemem gwarantowania. Wysokość obowiązującej bank opłaty wyliczana jest jako iloczyn wskaźnika ustalonego przez Radę Funduszu i stanu aktywów oraz określonych zobowiązań pozabilansowych ważonych ryzykiem na określony dzień (art. 13, ust. 1 ustawy o BFG).

Uchwałą nr 34/97 z dnia 20 listopada 1997 roku Rada BFG określiła obowiązujące w 1998 roku stawki procentowe obowiązkowej opłaty rocznej w wysokości:

- ❖ 0,28% sumy aktywów bilansowych, gwarancji i poręczeń ważonych ryzykiem oraz 0,14% ważonych ryzykiem zobowiązań pozabilansowych pomniejszych o gwarancje, poręczenia i linie kredytów przyrzeczonych dla podmiotów objętych systemem gwarantowania, z wyjątkiem wymienionych niżej;
- ❖ 0,14% sumy aktywów bilansowych, gwarancji i poręczeń ważonych ryzykiem oraz 0,07% ważonych ryzykiem zobowiązań pozabilansowych pomniejszych o gwarancje, poręczenia i linie kredytów przyrzeczonych dla banków PKO BP, PEKAO SA i BGŻ SA

oraz ustaliła, że podstawę naliczenia stanowi stan aktywów i zobowiązań pozabilansowych ważonych ryzykiem na dzień 31 grudnia 1997 roku.

Stawki obowiązkowej opłaty rocznej zostały obliczone na podstawie prognozowanej skali zagrożenia wypłacalności banków oraz ich zapotrzebowania na środki z funduszu pomocowego. W 1998 roku banki wpłaciły 70% obowiązkowej opłaty rocznej, natomiast pozostałe 30% Narodowy Bank Polski.

W roku sprawozdawczym z funduszu pomocowego udzielono bankom 17 pożyczek na kwotę 219,1 mln zł. Wraz z dokonaniem zwrotu nadpłaty stanowi to wykorzystanie funduszu w 44,3%.

Kwota funduszu pomocowego będącego w dyspozycji BFG na koniec 1998 roku wynosiła 275,8 mln zł.

Z uwagi na fakt, że obowiązkowa opłata roczna jest wnoszona przez banki w marcu każdego roku, tzw. „rok pomocowy” nie pokrywa się z rokiem kalendarzowym, obejmując okres od kwietnia do marca następnego roku. Dla zachowania płynności prowadzonej przez Fundusz działalności pomocowej niezbęd-

Tabela 10. Fundusz pomocowy w 1998 roku

Fundusz do dyspozycji	Fundusz wykorzystany		Wskaźnik wykorzystania	
mln zł		%		
Razem	495,2	Razem	219,4	44,3
w tym:		w tym:		
- stan na 01.01.1998 roku	192,0	- udzielona pomoc	219,1	
- wpłaty banków w 1998 roku	299,3	- zwrot nadpłaty	0,3	
- spłaty pożyczek	3,9			

Źródło: Dane BFG.

ne jest zatem pozostawienie części funduszu pomocowego na pierwszy kwartał następnego roku.

Do sfinansowania w początku 1999 roku pozostały uchwały podjęte przez Zarząd BFG w grudniu 1998 roku, przyznające pomoc dwóm bankom.

Rozpoczęto także procedurę rozpatrywania wniosków o udzielenie znacznej pomocy finansowej: dużemu bankowi komercyjnemu przejmującemu inny bank komercyjny, bankowi komercyjnemu przejmującemu duży bank spółdzielczy oraz dużemu bankowi spółdzielczemu na samodzielną sanację.

VI. DZIAŁALNOŚĆ ORGANÓW BFG

1. Działalność Rady Funduszu

W 1998 roku Rada Funduszu odbyła 16 posiedzeń i podjęła 36 uchwał, wypełniając w przepisanych terminach zadania określone w ustawie i statucie BFG.

Wykonując delegacje ustawowe, Rada Funduszu podjęła uchwały o mocy wiążącej w stosunku do wszystkich banków, dotyczące ustalenia stawek procentowych tworzenia funduszu ochrony środków gwarantowanych i opłaty rocznej na fundusz pomocowy na 1999 rok. Ustalenie stawek Rada poprzedziła pracami analityczno-studialnymi. Poznaniu opinii i poglądów środowiska bankowego służyło również spotkanie Rady i Zarządu BFG z Zarządem Związku Banków Polskich, w trakcie którego przedstawione zostały wariantowe propozycje stawek na tle dotychczasowych doświadczeń Funduszu, prognozowanych potrzeb na środki i kierunków działalności BFG na rzecz umacniania bezpieczeństwa finansowego i stabilności sektora bankowego w Polsce. Rada Funduszu, ustalając stawki, kierowała się z jednej strony opinią Zarządu ZBP i oczekiwaniami banków co do zmniejszenia ich obciążeń z tytułu realizacji ustawowych zadań BFG, z drugiej zaś rozpoznaniem potrzebami banków na pomoc ze środków BFG i prognozą skali upadłości banków w 1999 roku. Podtrzymując zasadę stopniowego zmniejszania – w maksymalnie możliwych rozmiarach – obciążeń banków z tytułu opłaty rocznej na fundusz pomocowy, wyszła naprzeciw oczekiwa-

niom środowiska bankowego i ustaliła niższe od obowiązujących w 1998 roku stawki. W ten sposób potwierdzona została trwałość przyjętego przez Radę Funduszu kursu na systematyczne zwiększanie stopnia samofinansowania działalności pomocowej. Mając na uwadze aktualną sytuację finansową banków i prognozę jej rozwoju w 1999 roku, w tym zwłaszcza znane Funduszowi jednostkowe przypadki banków zagrożonych upadłością, Rada ustaliła wyższą od obowiązującej w 1998 roku stawkę tworzenia funduszy ochrony środków gwarantowanych.

Rada, wykonując ustawowy obowiązek, powołała w trybie otwartego konkursu Zarząd BFG na nową kadencję. Przyjmując ten tryb, Rada uznała, iż będzie on najbardziej stosowny do wyboru władz takiej instytucji jak BFG ze względu na jego najbardziej demokratyczną i przejrzystą formę. Zdaniem Rady w przypadku BFG, którego działalność opiera się głównie na gospodarowaniu środkami wnieszonymi przez wszystkie banki działające w Polsce, jednoznaczność formy i publiczny charakter procedury wyboru Zarządu był obowiązkiem wobec całego środowiska bankowego. Chodziło m.in. o zapewnienie wysoko kwalifikowanej kadry bankowej możliwości ubiegania się tą drogą o pełnienie kierowniczych funkcji w instytucji działającej na rzecz całego sektora bankowego. Założenie to znalazło praktyczne potwierdzenie w wyborze Zarządu Funduszu na pierwszą, jak też kolejną kadencję.

Spełniając statutowy obowiązek, Rada zaopiniowała 5 wniosków Zarządu BFG w sprawie udzielenia pomocy bankom w przypadkach, kiedy kwota pomocy przekraczała równowartość w złotych 6 mln ecu. Utrwaliła się również praktyka wyrażania przez Radę wstępnej opinii co do dalszego postępowania BFG w sprawie udzielenia pomocy w przypadkach charakteryzujących się znaczną skalą wnioskowanej pomocy i szczególnie złożonymi zagadnieniami prawnymi i finansowymi.

W pracach Rady szczególną uwagę poświęcono problematyce działalności pomocowej Funduszu, koncentrując się na usprawnieniu i przyspieszeniu procesów decyzyjnych w ramach BFG oraz współpracy z Narodowym Bankiem Polskim, Związkiem Banków Polskich i strukturami spółdzielczej bankowości.

Wzorem lat ubiegłych Rada oceniła współdziałanie BFG ze strukturami spółdzielczymi. W trakcie posiedzenia z udziałem przedstawicieli: NBP, Ministra Finansów i Związku Banków Polskich oraz prezesów BGŻ SA, banków regionalnych i zrzeszających banki spółdzielcze oceniono realizację wniosków przyjętych na podobnym posiedzeniu w 1997 roku. Rada wspólnie z Zarządem, doceniając znaczenie bankowości spółdzielczej w polskim systemie bankowym oraz widząc potrzebę odniesienia się do jej problemów, jak i też wychodząc naprzeciw postulatowi i oczekiwaniom tego środowiska, wypowiedziała się w formie stanowiska co do miejsca i perspektyw rozwoju tego sektora.

Ważne miejsce w pracach Rady zajmowały sprawy funkcjonowania systemu gromadzenia i analizy informacji o podmiotach objętych systemem gwarantowania. Rada oceniała trafność przyjętych założeń i praktyczne efekty wdrożonych systemów: wczesnego ostrzegania, monitorowania sytuacji finansowej ban-

ków, w tym banków korzystających z pomocy BFG oraz realizujących programy naprawcze. Uwaga Rady koncentrowała się zwłaszcza na praktycznych efektach systemu monitorowania sytuacji finansowej banków korzystających z pomocy BFG oraz kontroli w tych bankach. Z inicjatywy Rady wprowadzone zostały istotne zmiany mające na celu usprawnienie i zintensyfikowanie realizacji statutowego zadania wykonywania kontroli w bankach korzystających z pomocy BFG. Wnioski Rady dotyczyły przede wszystkim zmiany wewnętrznych regulacji i procedur wykonywania tej kontroli. W ramach zmienionej struktury organizacyjnej wdrożona została nowa organizacja działalności pomocowej, w tym organizacyjnie wyodrębniono działalność kontrolną.

Zaawansowany został – zapoczątkowany w 1997 roku z inicjatywy Rady – proces tworzenia zaplecza naukowo-badawczego dla działalności Funduszu, w ramach którego zorganizowano 6 seminariów i wydano trzy numery (w tym jeden podwójny) problemowego czasopisma BFG. Seminaria Funduszu stały się trwałym forum wymiany myśli teoretycznej i doświadczeń w dziedzinie tworzenia warunków stabilności i bezpieczeństwa finansowego systemu bankowego, w tym zwłaszcza gwarantowania depozytów i zapobiegania upadłości banków. Zorganizowane w 1998 roku seminaria poświęcone były prawnym i ekonomicznym aspektom dochodzenia do standardów Unii Europejskiej w dziedzinie gwarantowania depozytów; stabilności i bezpieczeństwa finansowemu banków polskich na tle rozwoju sektora bankowo-finansowego do 2002 roku; czynnikiem kształtującym postawy deponentów i politykę banków ze szczególnym uwzględnieniem systemu gwarantowania depozytów; wpływom współczesnych kryzysów finansowych na zagrożenie wypłacalności i upadłości banków oraz płynącym stąd wnioskom dla Polski; aspektem regulacyjno-podmiotowym zagrożenia konkurencyjnego polskich banków w perspektywie roku 2000, a także kierunkom restrukturyzacji bankowości spółdzielczej w kontekście bezpieczeństwa sektora bankowego.

Wydawany kwartalnik pn. „Bezpieczny Bank”, poświęcony zagadnieniom bezpieczeństwa finansowego i stabilności sektora bankowego oraz budowie społecznego zaufania do polskich banków, spotkał się z żywym zainteresowaniem i zyskał przychylną ocenę specjalistów z dziedziny bankowości i finansów, banków, wyższych uczelni i instytucji naukowych.

Wykonując ustawowy obowiązek nadzoru nad działalnością Funduszu, Rada rozpatrywała kwartalne sprawozdania Zarządu z działalności. Oceniała także realizację uchwał i zaleceń Rady, uściślających zadania ujęte w uchwalonym przez Radę planie działalności BFG na 1998 rok.

Podobnie jak w roku poprzednim szczególnym nadzorem Rada objęła działalność pomocową. Systematycznie oceniała sprawność wykonywania tego zadania oraz analizowała trafność zmienionych w 1997 roku regulacji wewnętrznych i procedur udzielania pomocy. Wnioski Rady w tym zakresie dotyczyły usprawnienia i przyspieszenia procesów decyzyjnych w ramach BFG.

Kontrolą Rady – podobnie jak w roku poprzednim – objęta została gospodarka finansowa Funduszu. Wydane Zarządowi zalecenia dotyczyły zmian w regulacjach wewnętrznych w tej dziedzinie.

W 1998 roku utrzymana została wysoka rola i intensywność pracy zespołów problemowych Rady, które – oprócz przygotowywania dla Rady projektów opinii i stanowisk – kontrolowały działalność Funduszu i poszczególnych jednostek organizacyjnych Biura BFG. Każdy członek Rady pracował w dwóch zespołach spośród utworzonych w 1995 roku zespołów problemowych: gospodarki finansowej, działalności pomocowej, realizacji gwarancji, prawno-organizacyjnym oraz systemu informacyjno-informatycznego.

2. Działalność Zarządu Funduszu

Kluczowymi zagadnieniami, którym Zarząd BFG poświęcił większość z 79 posiedzeń w 1998 roku, były:

- ❖ udzielanie pomocy finansowej bankom i kontrola jej wykorzystania;
- ❖ realizowanie obowiązków wynikających z gwarantowania środków pieniężnych;
- ❖ gromadzenie i analiza informacji o bankach;
- ❖ unormowania prawne w zakresie zadań i pracy Funduszu;
- ❖ informatyzacja pracy Biura Funduszu;
- ❖ gospodarka finansowa;
- ❖ podnoszenie kwalifikacji pracowników Funduszu;
- ❖ działalność organizacyjno-administracyjna Biura Funduszu.

W okresie sprawozdawczym Zarząd BFG podjął 133 uchwały, w tym:

- ❖ 7 dotyczących przekazania syndykom kwot na wypłatę środków gwarantowanych;
- ❖ 32 dotyczące udzielenia pomocy finansowej;
- ❖ 1 o bezpośrednim przekazaniu kwot deponentom w związku z ukończeniem postępowania upadłościowego;
- ❖ 27 związanych z kontrolą i monitoringiem banków korzystających z pomocy;
- ❖ 38 z zakresu gospodarki finansowej i działalności organizacyjno-administracyjnej Biura Funduszu.

Najistotniejszym elementem związanym z działaniami organizacyjnymi było dostosowanie struktury funkcjonalno-organizacyjnej Funduszu do zwiększania się liczby zadań związanych z udzielaniem bankom pomocy finansowej oraz kontrolą jej wykorzystania, przy jednoczesnym dalszym ograniczeniu zadań wynikających z realizacji gwarancji.

Podstawową przesłanką zmian była potrzeba wzmocnienia analizy wniosków o udzielenie pożyczki przez wprowadzenie do obowiązującej w tym zakresie procedury dodatkowych elementów kontrolno-analitycznych.

Drugim czynnikiem, który wpłynął na kształt nowej struktury, była konieczność zapewnienia odpowiednich możliwości działania w zakresie monitoringu i kontroli wykorzystania środków przekazanych bankom na podstawie zawartych umów.

Jednocześnie przeprowadzono analizę porównawczą podziału zadań i kompetencji w obowiązującej strukturze organizacyjnej w stosunku do zadań faktycznie realizowanych przez poszczególne jednostki.

Realizowana w Funduszu w 1998 roku polityka w zakresie doboru i szkolenia kadr umożliwiła utrzymanie na nieznacznie zwiększonym poziomie stanu zatrudnienia mimo stale zwiększającego się zakresu prac analitycznych i pomocowych.

Liczba zatrudnionych na dzień 31 grudnia 1998 roku wynosiła 95 osób (łącznie z członkami Zarządu). W stosunku do roku 1997 stanowi to wzrost o 4 osoby, tj. niepełne 4,4% ogólnej liczby zatrudnionych. Na podkreślenie zasługuje także bardzo wysoki udział pracowników legitymujących się wyższym wykształceniem.

Zmianom w strukturze organizacyjnej towarzyszyły przesunięcia kadrowe między poszczególnymi departamentami. Były one możliwe dzięki konsekwentnie realizowanej polityce szkoleniowej, która była oparta na założeniu uniwersalizacji wiedzy osób zatrudnionych w Funduszu zgodnie z wymaganiami związanymi z profilem działalności BFG.

Podstawowym elementem działań w obszarze informacyjno-promocyjnym była kampania informacyjno-marketingowa Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, finansowana przez Unię Europejską w ramach Programu PHARE, a przeprowadzona przez konsorcjum, które tworzyli Sigma International (Poland), Pentor Instytut Badania Opinii i Rynku oraz Shandwick Consultants. Celem kampanii było spopularyzowanie BFG jako instytucji zaufania publicznego chroniącej depozyty bankowe i przyczyniającej się do stabilizacji polskiego systemu bankowego, co powinno upowszechnić w świadomości społecznej opinię o bankach jako bezpiecznych i wiarygodnych instytucjach finansowych. Przeprowadzone po zakończeniu kampanii badania Instytutu Pentor potwierdziły, iż spełniła ona swoje zadanie.

Na mocy § 10, pkt 2, ust. 6 statutu BFG Fundusz wydawał Biuletyn zawierający uchwały organów Funduszu oraz materiały informujące o bieżącej działalności. Odbiorcą Biuletynu są wszystkie banki oraz znaczna liczba instytucji finansowych i placówek naukowych. W 1998 roku zostało wydanych pięć numerów Biuletynu. Ponadto opublikowano: tekst ujednoczony ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, znowelizowany tekst Statutu w języku angielskim oraz broszurę informacyjną o działalności Funduszu pt. „Wyniki 1997 roku i zamierzenia”.

3. Kontakty i współpraca z zagranicą

W 1998 roku Bankowy Fundusz Gwarancyjny kontynuował współpracę z zagranicznymi instytucjami gwarantującymi depozyty, zwłaszcza w Niemczech i we Francji.

Litewski Fundusz Gwarancyjny konsultował z Bankowym Funduszem Gwarancyjnym przygotowywaną nowelizację własnej ustawy o gwarantowaniu depozytów.

Znaczącym wydarzeniem było wystąpienie członków władz Funduszu na międzynarodowej konferencji dotyczącej zabezpieczeń depozytów, zorganizowanej przez Federal Deposit Insurance Corporation, która odbyła się w Waszyngtonie.

Na prośbę zainteresowanych działalnością BFG zorganizowano spotkania z przedstawicielami:

- ❖ Międzynarodowego Funduszu Walutowego;
- ❖ United States Agency for International Development (USAID);
- ❖ Cooperative Bank Development Project (ACDI – VOCA);
- ❖ banków tajwańskich;
- ❖ banków komercyjnych i nadzoru bankowego Macedonii.

Podkreślenia wymagają także wystąpienia przedstawicieli Zarządu BFG na konferencjach, seminariach i spotkaniach międzynarodowych organizowanych w Polsce, jak np.:

- ❖ seminarium „Zmiany w systemach bankowych w krajach Europy Środkowej i Wschodniej a standardy międzynarodowe”;
- ❖ spotkanie korespondentów Federacji Banków Unii Europejskiej;
- ❖ Forum Banki i Ubezpieczenia nt. „Euroszansa dla Polski”;
- ❖ spotkanie członków Rady Programowej VI Międzynarodowej Konferencji Bankowo-Finansowej „Bankowość i Finanse – doświadczenia Europy Centralnej”.

Ponadto przedstawiciel Funduszu uczestniczył w wyjeździe studialnym dla członków Międzybankowej Rady Promocji zorganizowanym przez belgijską Akademię Bankową.

VII. WSPÓŁDZIAŁANIE BANKOWEGO FUNDUSZU GWARANCYJNEGO Z NARODOWYM BANKIEM POLSKIM, MINISTERSTWEM FINANSÓW, ZWIĄZKIEM BANKÓW POLSKICH I INNYMI INSTYTUCJAMI

Współpraca z Narodowym Bankiem Polskim, podobnie jak w 1997 roku, przebiegała prawidłowo we wszystkich obszarach zainteresowań Funduszu.

Szczególnego podkreślenia wymaga wpływ, jaki na działania Funduszu wywiera udział Prezesa Zarządu BFG w pracach Komisji Nadzoru Bankowego oraz skuteczna współpraca z Generalnym Inspektoratem Nadzoru Bankowego w procesie rozpatrywania wniosków banków o udzielenie pomocy finansowej.

Bezpośrednie współdziałanie Zarządu Funduszu z kierownictwem Generalnego Inspektoratu Nadzoru Bankowego dotyczyło problemów o charakterze strategicznym w działaniu obu instytucji wobec banków, których sytuacja wymagała uzgodnionych i skorelowanych przedsięwzięć. Na podkreślenie zasługuje sprawny przepływ informacji między BFG i NBP, w tym danych sprawozdawczych banków, które Fundusz uzyskuje za pośrednictwem NBP.

W 1998 roku trwały prace nad nowelizacją ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym i ustawy Prawo bankowe. W pracach tych, poza BFG, aktywnie uczestniczyli przedstawiciele Narodowego Banku Polskiego, Ministerstwa Finansów i Związku Banków Polskich. Wypracowano wspólne stanowisko, m.in. w kwestii podwyższenia kwot gwarantowanych i zmienionej partycypacji banków w tworzeniu funduszu pomocowego. Kontynuowane były również prace - wspólnie z Narodowym Bankiem Polskim i Ministerstwem Finansów - nad projektem rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie nabywania przez Fundusz wierzycielności banków.

Dzięki interwencji Ministerstwa Finansów uzgodniono z Powszechną Kasą Oszczędności BP tryb i zasady dalszej obsługi książeczek mieszkaniowych depozentów z upadłych banków spółdzielczych.

Na zaproszenie Ministerstwa Finansów przedstawiciel Funduszu uczestniczy w pracach Grupy ds. Usług Finansowych, której celem jest przygotowanie i prowadzenie negocjacji z Unią Europejską w sprawie harmonizacji przepisów prawa polskiego z prawem unijnym.

W 1998 roku odbyło się kolejne spotkanie władz Funduszu z Zarządem Związku Banków Polskich, na którym zaprezentowano aktualne problemy polskiej bankowości oraz propozycje stawek tworzenia funduszu ochrony środków gwarantowanych i funduszu pomocowego na 1999 rok.

W czerwcu 1998 roku odbyło się coroczne spotkanie Rady i Zarządu Funduszu z kierownictwem banków zrzeszających i banku krajowego, z udziałem przedstawicieli Narodowego Banku Polskiego, Ministerstwa Finansów i Związku Banków Polskich, na którym omówiono aktualną sytuację sektora banków spółdzielczych i rolę Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w procesie przemian zachodzących w tym sektorze.

W styczniu 1998 roku odbyło się spotkanie z Przewodniczącym Krajowego Związku Banków Spółdzielczych, które było poświęcone omówieniu rezultatów działalności pomocowej dla banków spółdzielczych oraz warunków udzielania tej pomocy w 1998 roku.

Niezależnie od omówionych wyżej spotkań kontynuowane były działania mające na celu promowanie działalności pomocowej w sektorze banków spółdzielczych. Odbywały się spotkania z władzami i pracownikami banków zrzeszających oraz banków spółdzielczych zainteresowanych uzyskaniem pomocy finansowej z Funduszu. W 1998 roku, z inicjatywy Funduszu lub banków, zorganizowano 30 takich spotkań, w tym 11 z udziałem przedstawicieli banków zrzeszających i 19 z przedstawicielami banków spółdzielczych. Omawiano sytuację banków spółdzielczych zrzeszonych w poszczególnych bankach regionalnych i możliwości ich sanacji przy zaangażowaniu środków pomocowych Funduszu. Spotkania te potwierdziły skuteczność współdziałania wszystkich stron uczestniczących w uzdrawianiu sektora banków spółdzielczych. Pozwoliły również na podjęcie działań prewencyjnych, by sytuacja zagrożonych banków nie uległa pogorszeniu w stopniu zagrażającym procesowi ich uzdrowienia. Ponadto stworzyły możliwość zapoznania się ze stanem prac restrukturyzacyjnych w ramach zrzeszeń.

VIII. ZAKOŃCZENIE

Zgodnie z ustawową misją działalność Bankowego Funduszu Gwarancyjnego będzie kształtować się pod wpływem rozwoju sytuacji w sektorze bankowym, na którą - obok czynników wewnętrznych - w coraz większym stopniu będą oddziaływać czynniki zewnętrzne.

Globalizacja rynków finansowych oraz ściślejsze z roku na rok powiązania z rynkami międzynarodowymi sprawiają, że gospodarka naszego kraju staje się coraz bardziej uzależniona od światowych procesów gospodarczych. Ostatnie wydarzenia, jakie miały miejsce na światowych rynkach finansowych, a które dotknęły wiele państw, coraz wyraźniej oddziałują również na sytuację gospodarczą w Polsce. Wiele wskazuje na to, że niekorzystne tendencje z otoczenia gospodarczego w rosnącym stopniu będą przenosić się do bankowości.

Prognozy dotyczące polskiego sektora bankowego sformułowane jeszcze dwa lata temu tracą na aktualności. Zakładane tempo rozwoju oraz utrzymanie osiągniętego poziomu efektywności stają pod znakiem zapytania. Globalizacja i przenoszenie impulsów zewnętrznych do sektora bankowego sprawiają, że wraz ze wstrząsami zewnętrznymi będą zwiększać się niepewność i zagrożenie stabilności sektora bankowego.

Integracja Polski ze strukturami europejskimi będzie pociągać za sobą rozszerzenie możliwości działań polskich banków oraz coraz silniejsze otwarcie polskiego rynku bankowego na konkurencję. Nasilająca się konkurencja zagraniczna zwiększa wymagania wobec banków polskich, powoduje przyspieszenie zjawisk polaryzacji i eliminacji jednostek niezdolnych sprostać nowym wyzwaniom.

Oprócz zmiany środowiska zewnętrznego na realizację funkcji Bankowego Funduszu Gwarancyjnego istotny wpływ będą wywierać także procesy zachodzące w samym sektorze bankowym. W szczególności należy zwrócić uwagę na konsolidację banków i procesy deregulacji polskiego systemu bankowego. Ponieważ zjawiska te wpływają na stabilność sektora bankowego, powinny znaleźć się w centrum zainteresowania BFG.

Kolejnym czynnikiem wewnętrznym, który wpływać będzie na kondycję systemu bankowego, są przewidywane zmiany regulacji prawnych. W najbliższym czasie na wyniki finansowe banków w znaczący sposób wpłyną nowe wymogi kapitałowe dla sektora banków spółdzielczych oraz zwiększenie obciążeń finansowych banków przez rozszerzenie zakresu tworzenia rezerw celowych.

Na kształtowanie się sytuacji finansowej banków szczególnie duży wpływ wywiera kształtowanie się inflacji i stóp procentowych. W ostatnim czasie wraz z obniżeniem się stopy inflacji nastąpił istotny spadek rynkowych stóp procentowych. Znaczne obniżenie się rentowności papierów skarbowych sprawiło, że zmniejszeniu uległy pożyczki płynące z tytułu pomocy BFG. Ocena wpływu sytuacji na rynku pieniężnym na kondycję banków korzystających ze wsparcia finansowego Funduszu wymaga pogłębionych analiz.

Wszystkie z przedstawionych wyżej czynników i tendencji wskazują na potrzebę stałego monitorowania sytuacji oraz odpowiedniego przygotowania Funduszu do działania w zmieniających się warunkach makroekonomicznych. W szczególności potrzebne jest znaczne rozszerzenie i pogłębienie analitycznej sfery działalności BFG, tak aby jak najszybciej identyfikować potencjalne zagrożenie stabilności sektora bankowego.

Przy rozwijaniu aktywności analityczno-badawczej celowe jest wykorzystanie seminariów BFG, które spełniają istotną rolę w rozpoznawaniu nowych zjawisk zachodzących w sektorze bankowym i w systemie gwarantowania depozytów.

II. DYSKUSJA O PRZYSZŁOŚCI BFG

Prof. dr hab. Władysław Baka
Przewodniczący Rady BFG

SYSTEM GWARANCYJNO-POMOCOWY BFG W ŚWIECIE DOŚWIADCZEŃ CZTEROLECIA 1995-1998 - KIERUNKI PRZEMIAN

(Tezy)

Cztery lata upłynęły od wejścia w życie ustawy o BFG. Utworzeniu Funduszu towarzyszyły nadzieje i oczekiwania na zwiększenie bezpieczeństwa depozytów oraz przewyższanie zagrożeń związanych z niewypłacalnością banków. Jest jeszcze zbyt wcześnie, aby w pełni i miarodajny sposób ocenić, na ile działalność BFG przyczynia się do zwiększenia stabilności sektora bankowego. Jest natomiast pora, aby na podstawie dotychczasowych doświadczeń określić, czy wprowadzone rozwiązania sprawdzają się w praktyce, oraz wskazać, jakie trudności i problemy pojawiły się w trakcie realizacji ustawowych zadań Funduszu, a zwłaszcza, czy przyjęta formuła BFG (z uwzględnieniem modyfikacji dokonanej na drodze nowelizacji ustawy i innych aktów prawnych) dobrze służy podstawowej idei Funduszu. Powinno to posłużyć do wytyczenia kierunków zmian systemu gwarancyjno-pomocowego w Polsce z uwzględnieniem nowego kontekstu międzynarodowego (integracja z Unią Europejską) oraz rozwojowych potrzeb sektora bankowego (konsolidacja, dywersyfikacja rodzajów działalności, instrumentalizacja, globalizacja).

Przedstawione niżej tezy, zarówno odnośnie do ocen, jak i wniosków na przyszłość, mają charakter wstępny i wyrażają wyłącznie osobiste poglądy autora.

Teza 1. Potrzeba ustanowienia instytucji gwarancji depozytów bankowych powstała w rezultacie kryzysów, utraty wypłacalności i bankructwa banków. Pierwszą instytucją gwarancji depozytów był Federal Deposit Insurance Corporation w USA - FDIC (1933 r.). W Europie budowa systemu gwarancji

depozytów została zapoczątkowana w 1961 r. (Norwegia). Następne w kolejności były Niemcy (1966), Finlandia (1969), Belgia (1974), Hiszpania (1977), Holandia (1979), Francja (1980). W latach 80. instytucje gwarancji depozytów utworzone zostały w dalszych 6 państwach, a w latach 90. – w kolejnych 11 państwach europejskich. Na koniec 1998 r. instytucje gwarancji depozytów funkcjonowały w 28 państwach europejskich, w tym we wszystkich państwach Unii Europejskiej. Instytucje te opierają się na zasadzie powszechności i obligatoryjności (de facto). Zróżnicowane są natomiast warunki gwarancji (w tym kwoty gwarancji) oraz zasady partycypacji banków i instytucji państwowych w pokrywaniu kosztów gwarancji depozytów. Z biegiem czasu nasila się tendencja do ujednoczenia zasad i warunków gwarancji. W tym kierunku działa rozszerzanie zasięgu i pogłębianie integracji europejskiej oraz budowa jednolitego rynku finansowego, wprowadzenie dyrektywy UE dotyczącej gwarancji depozytów, zasad jednolitego „paszportu” bankowego oraz zamierzonego (od 1 stycznia 2000 r.) uchylecia zakazu eksportu gwarancji.

Teza 2. Istotną cechą różniącą poszczególne państwa jest sposób podejścia do działalności pomocowej. W niektórych krajach, wzorem amerykańskiego FDIC, przyjęto zasadę jedności instytucjonalno-systemowej w odniesieniu do działalności gwarancyjnej i pomocowej. Takie rozwiązanie występuje w Hiszpanii, we Włoszech i w Polsce. Ocenia się, że stwarza ono podstawę do kompleksowego oddziaływania na rzecz zwiększania poczucia bezpieczeństwa deponentów oraz wzmocnienia stabilności systemu bankowego. Umożliwia bowiem dokonywanie wyboru drogi postępowania wobec banków o zagrożonej wypłacalności: albo dopuszczenie do upadłości i wypłacenie depozytów objętych gwarancją, albo zaangażowanie się w działalność pomocową w postaci wsparcia dla programu samodzielnej sanacji, bądź wsparcia finansowego dla przejęcia słabego banku przez jednostkę o dobrej kondycji ekonomicznej, bądź też przejęcia banku zagrożonego przez instytucję gwarancyjno-pomocową celem uzdrowienia i następnie – sprzedaży. W niektórych państwach, np. w Niemczech, występuje rozdzielanie funkcji gwarancyjnej, którą spełnia Fundusz Ubezpieczenia Depozytów działający przy Federalnym Związku Banków Niemieckich, od funkcji pomocowej realizowanej przez Konsortial Bank (Liko Bank), będący spółką Bundesbanku oraz banków komercyjnych. W innych, na przykład we Francji i Wielkiej Brytanii, zagadnieniami pomocy dla banków zagrożonych bankrutem zajmują się banki centralne we współdziałaniu z odpowiednimi agendami rządowymi przy zastosowaniu metod dyskrecjonalnych, opierających się na nieformalnych procedurach. W jeszcze innych – sprawy każdorazowo są pozostawiane do uznania rządu i banku centralnego. Stwarza to niebezpieczeństwo subiektywizmu i wolańtarizmu władzy w podejściu do postępowania z bankami znajdującymi się w sytuacji zagrożenia. Z drugiej jednak strony – jak podkreślają zwolennicy tego sposobu działania – brak oficjalnego systemu pomocowego przyczynia się do zwiększenia dyscypliny rynkowej w działalności banków. Nie wiedzą one bowiem, czy w przypadku zagrożenia wypłacalności będą mogły liczyć na pomoc zewnętrzną.

Teza 3. Z problematyką gwarancyjno-pomocową w sposób ścisły wiąże się funkcjonowanie w praktyce wielu państw niepisanej doktryny „To big to fail” (TBTF). U jej podstaw znajduje się założenie, że rząd i bank centralny nie mogą dopuścić do upadłości banku o kluczowym znaczeniu dla gospodarki i systemu bankowego, gdyż z różnych powodów mogłoby to zachwiać całym systemem finansowym. Pytanie zasadnicze brzmi: czy doktryna ta może w niezmiennym kształcie utrzymać się w przyszłości mimo głębokich przemian, jakie zachodzą w światowej bankowości i finansach. Zwraca się zwłaszcza uwagę, że wraz z postępowaniem w procesie budowy jednolitego europejskiego rynku finansowego i zastąpienia pieniądza narodowego przez euro oraz nowej instytucjonalizacji w dziedzinie bankowości centralnej (kluczowe decyzje w dziedzinie polityki pieniężnej i odpowiedzialność za stabilność systemu bankowego przechodzą w gestię Europejskiego Systemu Banków Centralnych i Europejskiego Banku Centralnego) udzielanie pomocy wielkim bankom zagrożonym utratą wypłacalności przestanie być domeną wyłącznie władz krajowych. Konieczny będzie co najmniej współdziałanie „decyzyjne” władz Europejskiej Unii Monetarniej (EMU). W nowych okolicznościach niezbędne wydaje się wprowadzenie uniwersalnych zasad postępowania w tej dziedzinie, uwzględniających między innymi takie elementy, jak: przejrzystość systemowa, jedność kryteriów, równość dostępu do pomocy itp. Na razie jednak nie ma w tej sprawie żadnych oficjalnych sugestii ani wskazań. Jest ona pozostawiona do właściwości władz poszczególnych państw. Na dalszą metę można jednak oczekiwać, że – podobnie jak w odniesieniu do gwarancji depozytów – wprowadzone zostaną europejskie standardy również w dziedzinie działalności pomocowej, które będą musiały być uwzględniane w systemach stosowanych w państwach należących do EMU.

Teza 4. Utworzenie przed czterema laty Bankowego Funduszu Gwarancyjnego wniosło nową jakość do polskiego systemu bankowego. Ustawa określiła nie tylko obowiązki i zadania Funduszu w dziedzinie gwarantowania depozytów, lecz także wyposażyla BFG w odpowiednie możliwości i uprawnienia do udzielania pomocy finansowej bankom o zagrożonej wypłacalności. Dzięki ustanowieniu systemu gwarancyjno-pomocowego BFG stworzone zostały możliwości wyboru drogi postępowania wobec banków, które znalazły się w sytuacji zagrożenia bankrutem. Uznano, że w interesie całego sektora bankowego rozstrzygnięcia w tej dziedzinie powinny zapadać na gruncie kompleksowej analizy, obejmującej zarówno aspekty ekonomiczne, jak i pozaekonomiczne (społeczne). Przyjęto, że naczelnym celem tych działań powinno być zapewnienie poczucia wiarygodności i zaufania do banków oraz zwiększenie stabilności systemu bankowego jako całości (minimalizacja ryzyka systemowego).

Podobnie jak w innych państwach, również w Polsce, zarówno przed uchwaleniem ustawy o BFG, jak i później, w niektórych środowiskach podawano w wątpliwość zasadę jedności instytucjonalno-funkcjonalnej w zakresie gwarancji depozytów i działalności pomocowej. Stwierdzano na przykład, że właściwym rozwiązaniem byłoby oddzielenie funkcji gwarancyjnej od funkcji pomocowej oraz

restrukturyzacyjnej. „Ubezpieczeniem powinien zajmować się ubezpieczyciel, pożyczek powinien udzielać bank centralny, a restrukturyzacji dokonywać agencja rządowa przy współpracy banku centralnego”. Idea „czystych profili” – mimo swojej teoretycznej „urody” – nie w pełni jednak pasuje do rzeczywistości, odznaczającej się wysoką złożonością i wzajemnym przenikaniem różnych elementów. Właśnie dlatego trudno w sposób rozłączny podchodzić do zagadnienia gwarancji depozytów i udzielania pomocy finansowej oraz do działalności pomocowej i restrukturyzacyjnej. Taka autonomizacja nie sprzyja optymalizacji wykorzystania środków, które sektor bankowy i inne instytucje (rząd, bank centralny) gotowe są przeznaczyć na działalność mającą wzmacniać poczucie bezpieczeństwa wśród deponentów oraz stabilność sektora bankowego i całego systemu finansowego. Opinię tę potwierdzają dotychczasowe doświadczenia BFG. Na porządku dziennym natomiast znajduje się zagadnienie odpowiedniej formuły współdziałania między rządem, bankiem centralnym oraz instytucją gwarancyjno-pomocową.

Teza 5. W latach 1995–1998 środki gwarantowane wypłacono 20 tys. deponentów – klientów 2 banków komercyjnych – na kwotę 50,3 mln zł oraz ok. 146 tys. deponentów – klientów 87 banków spółdzielczych – na kwotę 118,9 mln zł. Łączne wypłaty w tym okresie, sfinansowane z funduszu ochrony środków gwarantowanych, wyniosły 141,9 mln zł: w tym w 1995 r. – 85,8 mln zł; w 1996 r. – 47,3 mln zł; w 1997 r. – 4,7 mln zł; w 1998 r. – 4,1 mln zł. Ustawową gwarancją Funduszu objęte było od 55 % całości depozytów w upadłych bankach (1995 r.) do 84 % (1998 r.). Wskazuje to na zróżnicowanie pokrycia gwarancjami w układzie banki komercyjne – banki spółdzielcze. Na podkreślenie zasługuje okoliczność, że w miarę upływu czasu wypłata gwarancji w coraz większym stopniu finansowana była środkami płynnymi upadłych banków i odzyskanymi z masy upadłości.

Ocenia się, że wprowadzone przez ustawę o BFG zasady tworzenia przez banki funduszu ochrony środków gwarantowanych (fośg) jako funduszu „uśpionego”, uruchamianego w razie potrzeby na drodze podjęcia uchwały przez Zarząd BFG, dowiodły swojej użyteczności i powinny być utrzymane. Do rozważenia pozostaje jedynie kwestia skrócenia horyzontu czasowego wyznaczania stawki tworzenia tego funduszu, co pozwoliłoby lepiej dostosowywać jej wysokość do aktualizowanych potrzeb i – być może – zmniejszać skalę funduszu. Wiąże się to między innymi z perspektywą obniżania się rentowności bonów skarbowych i bonów pieniężnych NBP, będących z mocy ustawy jedynymi dopuszczalnymi formami „zagospodarowywania” uśpionych środków funduszu ochrony depozytów, oraz z rosnącym znaczeniem czynnika płynności finansowej banków w ramach nasilającej się walki konkurencyjnej na rynku bankowym. Wydaje się, że w tej sytuacji celowe byłoby wprowadzenie zasady ustalania stawki tworzenia fośg przez Radę Funduszu dwa razy w roku, na pierwszą i na drugą połowę, tym bardziej, że już obecnie na bankach spoczywa obowiązek przekazywania do Funduszu informacji o stanie depozytów objętych systemem gwarantowania w terminach: do 15 grudnia i do 15 czerwca.

Teza 6. Po uchwaleniu przez Sejm harmonogramu podwyższania kwoty gwarantowanej na lata 1999–2003 i założeniu osiągnięcia w tym okresie kwoty 20 000 euro, na plan pierwszy wysunęła się tzw. kwestia „czasu niedostępności wkładu”. Obecna praktyka rażąco odbiega od dyrektyw Unii Europejskiej w tym przedmiocie. Co gorsza, mimo wprowadzenia w lutym 1997 r. – w ramach nowelizacji prawa bankowego – przepisu obligującego odpowiednie instancje do skrócenia okresu dzielącego ogłoszenie upadłości od czasu zawieszenia działalności banku – w ostatnich dwóch latach sytuacja uległa znacznemu pogorszeniu. W 1998 r. mieliśmy do czynienia z rekordowo długim okresem „dochodzenia” do ogłoszenia upadłości. W rezultacie przeciętny rzeczywisty czas niedostępności wkładu dla deponenta upadłego banku wyniósł 438 dni, w tym okres zawieszenia banku – 276 dni. W tej sytuacji nieodzowna wydaje się być zmiana ustawy o BFG w kierunku uznania, że rzeczywistym momentem zapoczątkowującym czas niedostępności wkładu jest moment zawieszenia banku. Oczywiście, inaczej wówczas musiałaby wyglądać procedura przygotowania list deponentów i organizacja wypłat środków gwarantowanych. Niewykluczone, że dotychczasowe obowiązki syndyka w tej dziedzinie powinny zostać przejęte przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny we współpracy z „aparatem” zawieszonoego banku.

Teza 7. Na tle dotychczasowego doświadczenia Funduszu wyłania się niezwykle istotny problem poziomu oprocentowania depozytów w bankach zagrożonych utratą wypłacalności. Przeprowadzone badania empiryczne wskazują, iż na ogół w bankach tych oprocentowanie depozytów przewyższa, czasem nawet znacznie, średni poziom oprocentowania depozytów w sektorze bankowym. Ranga tego problemu będzie się zwiększać wraz z podwyższeniem kwoty gwarantowanej. Zachodzi tu zjawisko znane jako „moral hazard”, czyli skłonność do zwiększonego ryzyka, którego skutki ponosi system gwarantowania depozytów, a także cały sektor bankowy (nieuczciwa konkurencja wobec banków przestrzegających dyscypliny rynkowej). Pytanie: jak uporać się z tym problemem? Czy w świetle stosunków umownych w układzie bank – deponent, przy obliczaniu należnej klientowi kwoty gwarancji, możliwe byłoby stosowanie oprocentowania depozytów na poziomie przeciętnym, występującym w sektorze bankowym? – oczywiście z uwzględnieniem czynnika czasu, aby nie premiować występującej obecnie nieprawidłowości. Wydaje się, że tak. Wymagałoby to jednak odpowiedniego uregulowania w ustawie o BFG.

Teza 8. W latach 1995–1998 Fundusz udzielił pomocy finansowej 56 bankom o zagrożonej wypłacalności, w tym na samodzielną sanację – 6 bankom komercyjnym i 25 bankom spółdzielczym oraz na przejęcie zagrożonych banków – 13 bankom komercyjnym i 12 bankom spółdzielczym. Łączna wielkość udzielonej pomocy wyniosła 697,6 mln zł. Z pomocy tej banki komercyjne skorzystały w 79,6%, a banki spółdzielcze – w 20,4%.

Ocenia się, że pomoc finansowa BFG przyczyniła się do zmniejszenia skali upadłości banków oraz zwiększenia tym samym stabilności systemu bankowego.

Ważnym efektem działalności pomocowej było umocnienie wiarygodności i zaufania klientów do banków, zwłaszcza tych, którzy dzięki działaniom pomocowym uchronili całość swoich depozytów, jak również tych, których środki nie były objęte systemem gwarantowania.

Teza 9. Ocena efektywności działalności pomocowej należy do niezwykle złożonych i trudnych zadań. Wiąże się to z faktem, że pomoc finansowa oddziałuje na wiele aspektów działalności banku, które nie dają się skwantyfikować w sposób dostatecznie precyzyjny. Wyróżnić można kilka rodzajów efektów oddziaływania pomocy: po pierwsze – zwiększenie zysku (lub zmniejszenie straty) związane ze zwiększeniem marży odsetkowej, co – biorąc pod uwagę znacznie niższe oprocentowanie pożyczki udzielanej przez BFG od rynkowej stopy procentowej – dokonuje się niejako mechanicznie. Oczywiście nie można zadowalać się tego rodzaju rezultatem. Znacznie bardziej istotne jest ustalenie, czy szansa dana bankowi w postaci udzielonej pomocy została wykorzystana dla podwyższenia efektywności działania banku, np. na drodze racjonalizacji zatrudnienia, usprawnienia zarządzania, restrukturyzacji portfela aktywów, usprawnienia procedur bankowych. Czy przedsięwzięcia podjęte przez bank przyczyniają się do trwałego przewyższenia zagrożenia wypłacalności? Znacznym ułatwieniem dla oceny postępu w tej dziedzinie jest jednoznaczne określenie przy udzielaniu pożyczki tzw. kryteriów wykonawczych, mających na celu skoncentrowanie uwagi banku oraz instancji oceniających (NBP, BFG) na sprawach rzeczywiście najważniejszych.

Teza 10. Oprócz efektywności pomocy finansowej widzianej przez pryzmat procesów zachodzących wewnątrz banku – beneficjenta pomocy, uwzględniać także należy aspekty szersze, można powiedzieć systemowe, wyrażające się w oddziaływaniu na wiarygodność i zaufanie klientów do banków oraz – tym samym – na stabilność całego sektora bankowego. W tym kierunku idzie praktyka szacowania efektów „stabilizacyjnych” pomocy finansowej udzielanej przez BFG. Wyraża się to w szacowaniu skutków bezpośrednich i pośrednich, do których osiągnięcia „przyczyniła się” pomoc Funduszu. Stwierdza się więc np., że gdyby w latach 1995–1998 BFG nie udzielił pomocy, to: (1) niezbędne byłoby wypłacenie kwot gwarantowanych w wysokości ok. 9,7 mld zł, czyli o ok. 9,0 mld zł więcej, niż wyniosła pomoc finansowa; (2) klienci banków, którym nie udzielono pomocy, utraciliby bezpowrotnie znaczną część lokat i wkładów; (3) zakłócona zostałaby ciągłość funkcjonowania 382 placówek bankowych (filii i oddziałów) oraz utraciłoby pracę w bankach ok. 14 tys. osób; (4) pogorszyłby się dostęp do usług bankowych, skomplikowaniu uległaby sytuacja przedsiębiorstw obsługiwanych przez upadłe banki itd. z dalszym oddziaływaniem efektu mnożnikowego.

Takie ujęcie efektywności pomocy finansowej jest niekiedy kwestionowane. Krytyka tego sposobu oceny efektywności opiera się na założeniu, że przecież i bez pomocy ze strony BFG banki, które skorzystały z takiej pomocy, a w każdym razie banki największe, i tak nie uległyby upadłości. Zapewne jest w tym sporo racji.

Nie można jednak ignorować udzielenia pomocy przez BFG i dającego się empirycznie uzasadnić faktu, że pomoc ta rzeczywiście przyczyniła się do poprawy sytuacji banku. W takich okolicznościach wydaje się celowe skierowanie uwagi na określenie proporcji między pomocą ze strony BFG a ogólną wielkością pomocy finansowej, jaką otrzymał bank, obejmującą ponadto pomoc udzieloną przez NBP, Ministerstwo Finansów oraz inne źródła, bez której to pomocy nie udałooby się zapobiec upadłości banku. W takim przypadku na rachunek BFG poszłoby np. jedynie 6% efektów osiągniętych dzięki podjęciu programu uzdrowienia BGŻ SA, gdyż tyle właśnie (w ujęciu procentowym) stanowiła pomoc Funduszu w stosunku do całości pomocy, jakiej udzielono temu bankowi. Notabene interesujące byłyby rezultaty liczbowe takiego rachunku. Przy okazji zwiększyłaby się nasza wiedza o globalnych kosztach działalności pomocowej w sektorze bankowym.

Teza 11. Dążeniem Funduszu, zgodnie z postulatami środowiska bankowego, jest kontynuowanie kursu, zapoczątkowanego dwa lata temu, na sukcesywne zmniejszanie obciążeń banków związanych z realizacją ustawowych zadań BFG. Realizacji tego kierunku działania sprzyja okoliczność, że w ciągu kilku najbliższych lat rozpoczną się na znaczącą skalę spłaty pożyczek udzielonych przez Fundusz. Sprzyja temu również dokonana modyfikacja zasad gospodarki finansowej, umożliwiająca wykorzystanie kwoty odsetek od udzielonych pożyczek na zasilanie funduszu pomocowego. Zakłada się również, iż w miarę postępującej stabilizacji sektora bankowego i rozszerzania form działalności Funduszu możliwe będzie stopniowe przybliżanie warunków finansowych udzielania pomocy przez BFG do warunków rynkowych. Uwzględniając te wszystkie elementy, ocenia się, że za pięć–sześć lat BFG może stać się instytucją działającą na zasadach samofinansowania.

Teza 12. Na tle doświadczenia czterolecia, a także w związku z nowymi wyzwaniem, jakim sprostać powinien system bankowy w przyszłości (globalizacja i wzmożona konkurencja zagraniczna, niejasne perspektywy rozwoju gospodarki, nasilające się kryzysy finansowe itp.), coraz częściej stawiane jest pytanie, jaka powinna być docelowa formuła Funduszu. Czy BFG nadal będzie spełniał – oprócz funkcji gwarancyjnej – również funkcję pomocową na podstawie warunków określonych w art. 20 ustawy o BFG, i przy wykorzystaniu stosunkowo ograniczonego repertuaru narzędzi (pożyczka, gwarancja i poręczenie, ustawowo dopuszczony, lecz ciągle niefunkcjonujący wykup wierzytelności), czy też Fundusz powinien przekształcić się w samodzielną instytucję, do której właściwość należałoby wspieranie wszelkich działań, w tym także restrukturyzacyjno-konsolidacyjnych, mających na celu podwyższenie stabilności polskiego sektora bankowego, np. przez przejmowanie akcji „chorego” banku celem jego uzdrowienia i następnie – odsprzedaży na warunkach rynkowych. (Notabene tego rodzaju działanie z powodzeniem jest stosowane w Federal Deposit Insurance Corporation w Stanach Zjednoczonych oraz w Funduszu Gwarancji Depozytów

w Hiszpanii). Doświadczenie wskazuje, że prawdziwie dobre rezultaty w tej dziedzinie można osiągnąć wówczas, kiedy „akcja wzmacniająca” podejmowana jest dostatecznie wcześnie, bez czekania na pojawienie się ewidentnego zagrożenia wypłacalności oraz przy zastosowaniu adekwatnych narzędzi. Ta konstatacja oparta na faktach prowadzi do wniosku, że niezbędne jest jak najszybsze rozważenie wszelkich pro i contra wyposażenia Funduszu w nowe, znacznie silniejsze środki działania, aniżeli te, które są mu ustawowo przypisane. Oczywiście, „uniezależnienie się” Funduszu w wykonywaniu funkcji pomocowej w żadnym przypadku nie mogłoby doprowadzić do rozluźnienia współdziałania z NBP, zarówno w odniesieniu do „diagnozowania” rozwoju sytuacji w sektorze bankowym, jak i w określaniu kryteriów udzielania pomocy, a także w procesie podejmowania konkretnych decyzji pomocowych. Tyle tylko, że działałoby się to na zasadach pełnego partnerstwa, z uwzględnieniem różnego rodzaju wariantów i alternatywnych rozwiązań w kształtowaniu funkcji pomocowej.

Teza 13. Ważnym czynnikiem podwyższenia efektywności jest oparcie działalności Funduszu na odpowiedniej bazie informacyjnej i dostatecznie wnikliwym rozpoznaniu sytuacji w sektorze bankowym, a także wiarygodnych prognozach. Nie ma w Polsce instytucji, która w sposób pogłębiony i systematyczny prowadziłyby badania w zakresie kształtowania się czynników, ekonomicznych, instytucjonalnych, regulacyjnych, społeczno-psychologicznych, wpływających na zachowanie się klientów banków oraz samych banków, z punktu widzenia oddziaływania na stabilność sektora bankowego i systemu finansowego. Jedynym źródłem informacji w tej dziedzinie są dane przedstawiane przez NBP. Działalność drugiego, obok NBP, ośrodka profesjonalnych badań i prognoz bankowych siłą rzeczy przyczyniłaby się do wzbogacenia wiedzy o polskim systemie bankowym, uwarunkowaniach i czynnikach jego rozwoju, a także o tendencjach występujących zarówno w Polsce, jak i w Europie i świecie. Elementy konkurencji w tej dziedzinie między BFG a NBP przyniosłyby zapewne więcej dobrego niż złego. Oprócz przygotowywania ogólnodostępnych raportów, Bankowy Fundusz Gwarancyjny – na podstawie monitoringu sytuacji finansowej banków, w których pojawiły się niepokojące zjawiska – mógłby w sposób dyskrecyjny przekazywać tym bankom swoje uwagi i spostrzeżenia, a także ostrzeżenia o potencjalnym niebezpieczeństwie utraty wypłacalności. Tego rodzaju działalność informacyjno-prewencyjna w znacznym stopniu mogłaby się przyczynić do efektywniejszego wykonywania przez Fundusz jego podstawowej funkcji, jaką jest podwyższanie wiarygodności banków i umacnianie stabilności całego systemu bankowego.

Władysław Baka

Dr Ryszard Tupin
Bank Gospodarki Żywnościowej SA

KIERUNKI PRZEBUDOWY PODSTAW PRAWNYCH BFG W ASPEKTCIE DOSTOSOWANIA DO STANDARDÓW UNII EUROPEJSKIEJ, POPRAWY EFEKTYWNOŚCI I SPROSTANIA KONKURENCJI BANKÓW ZAGRANICZNYCH

(Tezy)

1. Celem strategicznym przebudowy podstaw prawnych BFG powinna być stabilizacja polskiego systemu bankowego i aktywna obrona przed konkurencją z zewnątrz. Realizacja tego celu wymaga przebudowy podstaw prawnych gwarantowania depozytów bankowych w Polsce i zastąpienia przestarzałej już ustawy z dnia 14 grudnia 1994 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym ustawą o bardziej przejrzystej konstrukcji prawnej i nowoczesnych rozwiązaniach merytorycznych, sprzyjającej poprawie efektywności i konkurencyjności polskich banków oraz lepiej dostosowującej je do standardów UE.

2. Dostosowanie do standardów UE powinno polegać na harmonizacji polskiego prawa z prawem unijnym w celu stworzenia warunków umożliwiających funkcjonowanie jednolitego rynku usług finansowych. Wskazany jest rozwój w kierunku stworzenia systemu uniwersalnego, mającego na celu nie tylko ochronę interesów osób fizycznych jako deponentów (tzw. drobnych i średnich ciułaczy), ale również stabilności gospodarczej przez ochronę lokat bankowych i rachunków inwestycyjnych osób prawnych (podmiotów gospodarczych, gmin, powiatów, komunalnych osób prawnych).

4. Instytucjonalną formą gwarantowania depozytów bankowych i rachunków inwestycyjnych powinien pozostać nadal Bankowy Fundusz Gwarancyjny, który, podobnie jak NBP, jest państwową osobą prawną (osoba prawna prawa publicznego). Ustawa powinna zwiększyć samodzielność Funduszu jako instytucji prawa publicznego, mającej własne zadania w zakresie poprawy efektywności i konkurencyjności polskich banków. Rola Funduszu nie może ograniczać się jedynie do wykonywania zadań narzucanych mu w indywidualnych, wskazanych przez NBP lub GINB sprawach (np. przeprowadzenia sanacji konkretnego banku, udzielenia mu zwrotnej pomocy finansowej, sprawowania funkcji kuratora nadzorującego wykonanie programu naprawczego).

5. Źródłem majątku Funduszu są zarówno środki pochodzące ze składek banków, jak i z wpłat NBP (sejmowy projekt nowelizacji ustawy o BFG przewiduje zwiększenie z dniem 1 stycznia 1999 r. wpłat NBP z 30% do 40%). Ponieważ środki wnoszone przez NBP nie stanowią odrębnej własności, a są mieniem państwowym w rozumieniu przepisu art. 44 kc, dlatego są podstawy, aby mówić o łącznej reprezentacji instytucji państwowych (NBP i MF) w BFG, która powinna być proporcjonalna do udziału banków (obecnie w 9-osobowej Radzie jest po trzech przedstawicieli z ramienia wymienionych instytucji państwowych oraz trzech przedstawicieli banków komercyjnych i spółdzielczych, wskazanych przez Związek Banków Polskich).

6. Rozważyć należy wyraźniejsze niż dotąd oddzielenie w ustawie działalności pomocowej Funduszu (udzielanie bankom w sytuacji zagrożenia ich wypłacalności pomocy finansowej) od wypłat deponentom lub właścicielom rachunków inwestycyjnych środków zgromadzonych na rachunkach w razie zawieszenia płatności i wszczęcia postępowania upadłościowego. Radykalnym rozwiązaniem byłoby skoncentrowanie działalności BFG na gwarantowaniu depozytów i rachunków inwestycyjnych, z jednoczesnym wydzieleniem Funduszu pomocowego, jako utworzonego przez banki na zasadzie dobrowolności. BFG mógłby zarządzać funduszem pomocowym na zasadzie powiernictwa, w granicach określonych ustawą.

7. Wspólny fundusz gwarancyjny, przewidziany ustawą z dnia 24 czerwca 1994 r. o restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ (art. 38), w razie jego utworzenia będzie odrębnym funduszem pomocowym, zarządzanym przez wspólne organy skonsolidowanego finansowo krajowego zrzeszenia BS lub przez bank zrzeszający (w przypadku odstąpienia ustawodawcy od zamiaru utworzenia jednolitej spółdzielczej grupy bankowej systemu Raiffeisena). Natomiast powszechny system gwarantowania depozytów bankowych i rachunków inwestycyjnych powinien – zgodnie z dyrektywami UE – objąć banki spółdzielcze niezależnie od tego, czy będą one w przyszłości funkcjonowały w ramach skonsolidowanej finansowo spółdzielczej grupy bankowej typu Raiffeisena, czy też pozostaną w zrzeszeniach nie prowadzących do pełnej konsolidacji finansowej. Nie ma więc uzasadnienia dla tworzenia alternatywnego systemu gwarantowania depozytów prowadzonych przez te banki.

Ważniejsze kwestie wymagające dostosowania w polskim prawie do standardów UE w zakresie gwarantowania środków gromadzonych na rachunkach bankowych (propozycje do uregulowania w projektowanej ustawie o BFG)

1) Zarówno prawo bankowe, jak i przyszła ustawa o BFG powinny oprzeć się na unijnej definicji pojęć „instytucja kredytowa” (art. 1 ust. 4 dyrektywy 94/19/EEC z 30.05.1994 r. w sprawie systemów gwarantowania depozytów bankowych, art. 1 Pierwszej i art. 1 Drugiej Dyrektywy Bankowej) i „wkład gwarantowany” (art. 1 ust. i dyrektywy 94/19/EEC z 30.05.1994 r.)¹⁾.

Sejmowy projekt nowelizacji ustawy o BFG przyjmuje już rozszerzoną definicję „wkładu” obejmującą poza wkładami na rachunkach bankowych także inne należności potwierdzone wystawionymi przez bank dokumentami (art. 1 ust. 1 dyrektywy 94/19/EEC z 30.05.1994 r.).

W obecnym stanie prawnym SKOK-i nie są objęte ochroną BFG, ponieważ nie mieszczą się w pojęciu „bank”. Zgodnie z cyt. dyrektywą powinny jednak należeć przynajmniej do jednego z systemów gwarantowania depozytów.

Z pojęcia „wkład gwarantowany” należałoby zgodnie z art. 2 dyrektywy 94/19/EEC z 30.05.1994 r. wyłączyć:

- depozyty innych instytucji kredytowych (czyli tzw. lokaty międzybankowe),
 - fundusze własne instytucji kredytowych,
 - środki pochodzące z przestępstwa (np. pranie brudnych pieniędzy),
 - depozyty instytucji finansowych,
 - depozyty towarzystw ubezpieczeniowych i funduszy emerytalnych,
 - środki rządowe lub zdeponowane przez centralne władze administracyjne.
- Sejmowy projekt nowelizacji ustawy o BFG rozszerza pojęcie „deponenta” o:
- szkolne kasy oszczędności (SKO),
 - pracownicze kasy zapomogowo-pożyczkowe.

Środki tych osób prawnych będą więc już gwarantowane przez BFG. Ochroną BFG objęci są również deponenti kas oszczędnościowo-budowlanych (art. 2 ustawy z dnia 5.06.1997 r. o kasach oszczędnościowo-budowlanych i wspieraniu przez państwo oszczędzania na cele mieszkaniowe.

- 2) Trzymiesięczny termin „nieдоступności wkładu” powinien być liczony, zgodnie ze standardami UE, od dnia faktycznej nieдоступności, tj. od chwili zawieszenia działalności banku, a nie od daty ogłoszenia jego upadłości (w Polsce faktyczna nieдоступność wkładu średnio osiąga 240 dni).
- 3) Zgodnie z art. 9 dyrektywy 94/19/EEC z 30.05.1994 r. należy jednoznacznie rozstrzygnąć w ustawie o obowiązku instytucji kredytowych udzielania deponentom niezbędnych informacji o warunkach gwarantowania wkładów (tzw. „dostęp do informacji”).

- 4) Status prawny oddziałów banków zagranicznych w Polsce należy uregulować zgodnie z art. 4–6 dyrektywy 94/19/EEC z 30.05.1994 r., a w szczególności różnicować status prawny oddziałów banków zagranicznych, których centrala znajduje się na terytorium Wspólnoty, i status prawny oddziałów banków zagranicznych, których centrala znajduje się poza Wspólnotą (te ostatnie podlegają obowiązkowemu gwarantowaniu depozytów w Polsce). Pierwsze nie mają natomiast obowiązku należenia do polskiego systemu gwarantowania depozytów. Mogłyby one jedynie dobrowolnie „doubezpieczyć się” w Polsce w części przekraczającej ochronę depozytów w ich kraju macierzystym, gdyby wysokość gwarantowania depozytów w Polsce była wyższa niż w ich kraju macierzystym (w praktyce taka możliwość nie występuje). Już od 1 stycznia 1999 r. banki mające swoją centralę na terytorium UE mogą otwierać w Polsce swoje oddziały bez konieczności uzyskiwania licencji. Jednakże do 31 grudnia tegoż roku kwota gwarancji depozytów stosowana przez te oddziały nie może być wyższa od norm obowiązujących w Polsce. Projektowane nowelą do ustawy o BFG podniesienie poziomu gwarantowania depozytów będzie niewystarczające dla skutecznej konkurencji wobec wysokich pułapów obowiązujących w krajach LTE. W celu zapobieżenia przez polskie banki utracie na wielką skalę klientów na rzecz banków zagranicznych należałoby przedłużyć zakaz tzw. „eksportu” gwarancji depozytów jeszcze na dalsze lata.
- 5) Nowa ustawa o BFG powinna rozszerzyć gwarancje także na rachunki inwestycyjne. Zgodnie bowiem z dyrektywą z dnia 3.03.1997 r. w sprawie systemów rekompensaty inwestorom, kraje członkowskie obowiązane są wprowadzić wspólnotowe minimum 20 tys. euro z tytułu rekompensaty w przypadku niemożności zwrotu inwestorom przez firmę inwestycyjną (w tym także przez instytucję kredytową) instrumentów finansowych do nich należących lub zwrotu im pieniędzy ulokowanych w związku z inwestycjami finansowymi. Rachunki inwestycyjne prowadzone przez pozabankowe instytucje finansowe (np. przez domy maklerskie) powinny być zatem objęte jednolitym systemem gwarantowania. Aby można było zrealizować tę dyrektywę, bez konieczności tworzenia odrębnego systemu gwarancyjnego, należałoby zrezygnować w Prawie bankowym i przyszłej ustawie o BFG z pojęcia „bank” na rzecz pojęcia „instytucja kredytowa”; zdefiniowanego w prawie unijnym (vide: pkt. 1).

Przypis

¹⁾ Zgodnie z cyt. dyrektywami UE:

- „instytucja kredytowa” oznacza podmiot, którego działalność polega na pozyskiwaniu wkładów lub innych zwrotnych funduszy od ogółu ludności oraz przyznawaniu kredytów na własny rachunek,
- „wkład gwarantowany” oznacza jakiegokolwiek saldo kredytowe, pochodzące z funduszy złożonych na koncie lub okresowych stanów wynikających z normalnych transakcji bankowych, które instytucja kredytowa musi zwrócić na mocy warunków prawnych oraz wynikających z umowy, a także jakiegokolwiek dług potwierdzony świadectwem wydanym przez instytucję kredytową.

Mec. Andrzej Jankowski
Członek Zarządu BFG

KIERUNKI PRZEBUDOWY PODSTAW PRAWNYCH DZIAŁALNOŚCI BFG W ŚWIELE INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ I POTRZEBY WZMACNIANIA KONKURENCYJNOŚCI BANKÓW POLSKICH

Dążenie Polski do wejścia w krąg państw złączonych w Unię Europejską wymaga z jednej strony dostosowania polskiego systemu prawnego do istniejącego w państwach Unii, z drugiej zaś stworzenia warunków zapewniających co najmniej „równorzędność” pod względem ekonomicznym polskiej gospodarki, w tym banków polskich.

Jednym z pierwszych kroków w dostosowaniu prawa dotyczącego polskiego sektora bankowego do wymagań Unii było stworzenie podstaw prawnych i powołanie Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Prace nad ustawą rozpoczęły się zanim dyrektywa nr 94/19 EWG z dnia 30.05.1994 r., w sprawie systemów gwarantowania depozytów, weszła w życie.

Polska ustawa została uchwalona już w grudniu 1994 r. i przede wszystkim wprowadziła niezależny od ośrodków rządowych system gwarantowania depozytów, w znacznym stopniu przystający do wymagań Unii tj. podstawowych zaleceń dyrektywy.

Jednakże doświadczenia pierwszych miesięcy działalności BFG ujawniły pilną potrzebę nowelizacji ustawy i to zarówno w kierunku prawnych rozwiązań powtarzających się konkretnych sytuacji, jak i dostosowania do wymogów powołanej już dyrektywy.

Nowelizacja została uchwalona przez Sejm w początku 1997 roku. W zakresie gwarantowania depozytów przede wszystkim unormowane zostały stosunki BFG – syndyk masy upadłości, co usprawniło procedurę wypłat środków gwarantowanych. Zmieniona została także definicja środków gwarantowanych. Usunięto w ten sposób wątpliwości co do skuteczności czynności prawnych dokonywanych przez deponentów w okresie od zawieszenia działalności banku do ogłoszenia jego upadłości (cesje części depozytów, uimiennianie dowodów wniesienia wkładów pieniężnych).

Kwestie te były na tyle istotne, iż Fundusz został w związku z nimi uwikłany w ok. 400 procesów sądowych i mimo rozstrzygnięcia kilku spraw przez Sąd Najwyższy, część procesów toczy się nadal.

W zakresie działalności pomocowej nowelizacja wprowadziła nową formę pomocy, jaką Fundusz może służyć bankom – mianowicie obrót wierzytelnościami banków. Wprawdzie do wykorzystania tej nowej formy pomocy jeszcze nie doszło, ale wynika to z braku przepisów szczegółowych.

Rosnące z biegiem czasu doświadczenia BFG zarówno w zakresie działalności pomocowej, jak też wypłat środków gwarantowanych, a także zbliżający się termin przystąpienia Polski do Unii, ujawniły konieczność kolejnej nowelizacji ustawy o BFG. „Okazją” do uruchomienia procesu legislacyjnego było stwierdzenie niespójności terminologii ustawy Prawo bankowe, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 1998 r. i ustawy o BFG. Harmonizując przepisy tych ustaw, dokonano dalszej harmonizacji przepisów ustawy o BFG z zaleceniami dyrektywy 94/19. Kolejny raz uległa zmianie definicja środków gwarantowanych, sprecyzowano określenie deponenta, określono tzw. „ścieżkę dojścia” do wymaganej w Unii minimalnej kwoty depozytów objętych gwarancjami. Rozszerzeniu uległ także podstawowy zakres działalności BFG. Jednym z trzech pól tej działalności – obok gwarancyjnej i pomocowej – stanie się działalność w zakresie zbierania i wykorzystywania informacji dotyczących sektora bankowego.

Zmiany te praktycznie są przesądzone, zostały już bowiem przyjęte przez Sejm, a 5 marca br. będą przedmiotem posiedzenia Senatu.

Po ich ostatecznym przyjęciu przez parlament przepisy polskiej ustawy będą niemal całkowicie zgodne z wymaganiami Unii. Praktycznie poza regulacją pozostaną tylko kwestie: obowiązku banków informowania o przynależności do systemu gwarantowania depozytów, trybu postępowania z depozytami, co do których istnieje uzasadnione przypuszczenie, iż zostały uzyskane w związku z „praniem pieniędzy”, formalnego zapisu co do objęcia (lub nie) polskim systemem gwarantowania działających w Polsce oddziałów banków zagranicznych. Po uregulowaniu tych kwestii będzie można stwierdzić, iż polski system jest dostosowany do wymagań Unii.

Jak się wydaje, w niedługim czasie można spodziewać się oceny pod tym względem i ze strony Unii. Na przełomie stycznia i lutego br. odbyły się dwa oficjalne spotkania w Brukseli przedstawicieli polskich instytucji działających na rynkach usług finansowych z ekspertami Unii. Strona polska przedstawiła ekspertom unijnym istniejące rozwiązania prawne w zakresie szeroko pojętych usług finansowych – w tym rozwiązania prawne dotyczące systemu gwarantowania depozytów. Interesująca będzie ocena dokonana przez tych ekspertów, jednocześnie będzie ona wskazówką, w jakim kierunku i w jakim zakresie istniejące (i projektowane) rozwiązania trzeba będzie ewentualnie zmienić lub rozwinąć.

Oprócz tych, w pewnym sensie formalnych, uzgodnień działalności BFG z wymaganiami Unii pozostaje jeszcze wiele kwestii natury merytorycznej związanych z tą działalnością – szczególnie w aspekcie działań BFG jako instytucji nie tylko gwarantującej depozyty, ale jednej z instytucji służących stabilizacji sektora bankowego i wzmacniającej konkurencyjność banków polskich wobec zagranicznych.

Po czterech latach działalności pojawiają się również kwestie z zakresu organizacji samego Funduszu, jego organów, źródeł finansowania, własności środków przekazywanych do dyspozycji Funduszu, ewentualnych rozszerzenia

jego działalności na inne fragmenty rynku usług finansowych, większej samodzielności itp.

Wszystkie te kwestie dla ich prawidłowego rozstrzygnięcia i przyjęcia optymalnych rozwiązań wymagają analiz i dyskusji.

Należy do nich:

I. W zakresie **gwarantowania depozytów**:

- 1) objęcie systemem gwarantowania innych niż banki instytucji finansowych (np. SKOK-ów). W odniesieniu do treści powoływanej wielokrotnie dyrektywy nr 94/19 z 30.05.1994 r. nie ma takiej potrzeby. Wprawdzie krąg podmiotów objętych polskim systemem gwarantowania jest zdecydowanie węższy niż określony dyrektywą, dotyczy bowiem tylko depozytów składanych w bankach, to jednak należy uznać ten stan za zgodny z dyrektywą, gdyż polskie prawo – ustawa Prawo bankowe – nie przewiduje działania w Polsce innych „instytucji kredytowych” w rozumieniu dyrektywy niż banki. Instytucjami takimi nie są przykładowe SKOK-i, nie mieszczą się bowiem w definicji określonej w dyrektywie. Różnica polega na tym, iż SKOK-i gromadzą depozyty i udzielają kredytów nie „ogółowi społeczeństwa” – jak to określono w dyrektywie – a tylko osobom będącym członkami tych kas;
- 2) jak już było wspomniane, opracowania wymaga problem wyłączenia z zakresu gwarancji (bądź zawieszenia na czas toczących się postępowań karnych) środków pochodzących z „prania brudnych pieniędzy”;
- 3) kwestia niedostępności wkładu. Wprawdzie formalnie polskie uregulowania są zgodne z dyrektywą i praktycznie mieścimy się w terminach wypłat, to jednak istniejący stan wymaga zmian. Chyba że sądy dostosują się do przepisów ustawy Prawo bankowe i będą rzeczywiście rozstrzygały o upadłości banków w określonym w art. 160 terminie – jednego miesiąca. Obecnie zdarza się, że od wniesienia wniosku o ogłoszeniu upadłości mija dwieście i więcej dni. W takich przypadkach o dotrzymaniu terminów wypłat gwarantowanych przewidzianych w dyrektywie nie może być mowy;
- 4) rozszerzenie gwarancji BFG na tzw. rachunki inwestycyjne, czyli rachunki pieniężne prowadzone przez biura maklerskie. W zasadzie problem dotyczy nie tyle gwarancji, ile „rekompensat” dla inwestorów inwestujących w papiery wartościowe – jak to ujęto w odrębnej dyrektywie Unii nr 97/9/EC, która została przyjęta w dniu 3.03.1997 r. System rekompensat jest zupełnie różny od systemu gwarantowania środków i to nie tylko dlatego, że wynika z innej dyrektywy. Z chwilą wejścia do Unii Polska będzie musiała mieć taki system. Biorąc pod uwagę doświadczenia BFG, fakt, iż w miarę stabilizacji polskiego systemu bankowego pole działalności BFG, zarówno gwarancyjnej, jak i pomocowej, z natury rzeczy będzie się zawężać – można rozważać celowość „obsługi” przez BFG systemu rekompensat dla inwestorów jako zupełnie odrębnej od gwarantowania depozytów działalności. Pociągnęłoby to z konieczności powiększenie Funduszu jako instytucji – ale odpadłaby konieczność tworzenia nowej struktury.

II. W zakresie *działalności pomocowej* do głównych kwestii wymagających rozstrzygnięcia należą:

- 1) „odformalizowanie” procedur udzielania pomocy i „niezależnienie” BFG. Chodzi o ewentualną zmianę kryteriów i zasad udzielania pomocy określonych w ustawie o BFG. Jednocześnie wiąże się to ze zwiększeniem odpowiedzialności organów Funduszu za podejmowane decyzje. Obecnie ustawa o BFG w art. 20 w sposób sztywny określa warunki udzielenia pomocy, a także uzależnia możliwość finansowej interwencji Funduszu od *pozytywnej* opinii „osoby trzeciej”, tj. prezesa NBP (a po nowelizacji – Komisji Nadzoru Bankowego). W ten sposób BFG pozbawiony jest możliwości w pełni samodzielnego decydowania o udzieleniu pomocy. Ponadto prezentowane są poglądy, iż Fundusz powinien mieć także możliwość wspierania banków przed wystąpieniem niebezpieczeństwa niewypłacalności, aby do tego niebezpieczeństwa nie dopuścić. Mogłoby to powodować „oszczędność” funduszu pomocowego, gdyż z reguły mniej środków potrzeba na niedopuszczenie do „powstania niebezpieczeństwa” niż zażegnanie go, gdy już powstanie;
- 2) w obecnym okresie wzmożonych łączności banków spółdzielczych można spotkać się nie tylko z poglądami, ale wręcz oczekiwaniami tychże banków, iż BFG wspomógłby te procesy bez względu na to, czy któremuś z łączących się banków grozi niebezpieczeństwo niewypłacalności;
- 3) bezwzględnie wymagają zmian przepisy ustawy o BFG dotyczące udziału banków spółdzielczych w systemie gwarantowania i w zakresie możliwości skorzystania z pomocy finansowej BFG w sytuacji po skonsolidowaniu sprawozdań finansowych. Przepisy ustawy o BFG są na tyle nieostre i dodatkowo niespójne z przepisami ustawy o restrukturyzacji banków spółdzielczych i BFG, iż praktycznie gdyby obecnie doszło do skonsolidowania w ramach któregoś z zrzeszenia regionalnego, wystąpiłyby ogromne trudności w stosowaniu przepisów ustawy. Kwestia ta – można mieć nadzieję – znajdzie swoje rozwiązanie w „nowej” ustawie dotyczącej sektora banków spółdzielczych, ale zależy ono od przyjętej koncepcji bankowości spółdzielczej w Polsce. Wydaje się, że najprostszym rozwiązaniem byłoby – bez względu na konsolidację – pozostawienie w ramach ustawy o BFG podmiotowości każdego banku spółdzielczego.

III. W zakresie *rozwoju form, metod i zakresu działania BFG*, oprócz wyżej poruszonych kwestii związanych z obrotem wierzytelnościami banków, „usamodzielnieniem” Funduszu, ewentualnie „obsługą” systemu rekompensat dla inwestorów – otwarta pozostaje kwestia trzeciej „gałęzi” działalności przypisanej najnowszą nowelizacją ustawy o BFG, tj. zbieranie i wykorzystywanie informacji dotyczących sektora bankowego. Będzie to częściowo nowe pole działalności. Fundusz do tej pory, również na podstawie przepisu ustawowego, zbierał informacje i odpowiednio je wykorzystywał – ale wyłącznie na użytek wewnętrzny. Obecnie sytuacja się zmienia, skoro ustawodawca zrównuje niejako tę działalność z dwiema dotychczas zasadniczymi – gwarancyjną i pomocową. Pojawiają się więc pytania, czy działalność ta ma być również skierowana w jakimś sensie na

zewnątrz. Jeśli tak, to w jakim stopniu i w jakiej formie, np. czy na zasadzie publicznych raportów, czy w grę może wchodzić doradztwo poszczególnym bankom, bez wynagradzania czy za opłatą itd. Nie można przy tym zapominać o przepisach dotyczących konkurencyjności, przepisach zobowiązujących do zachowania tajemnicy służbowej i ochrony danych.

IV. Ostatnia grupa zagadnień, których rozwiązanie będzie wymagało ewentualnych zmian podstaw prawnych działania Funduszu, to *kwestie organizacyjno-majątkowe*. Podstawowe zagadnienia to: czy po upływie czterech lat istnienia BFG należy już zmieniać jego formułę organizacyjną i podstawy finansowe działania.

Obciążenia banków na działalność Funduszu powodują, iż prezentowane są poglądy, wg których finansowanie działalności – szczególnie pomocowej – Funduszu nie powinno stanowić tak znacznego obciążenia dla banków jak obecnie. Sprzyja temu na pewno rozwiązanie przyjęte w nowelizacji ustawy o BFG, zmniejszenia opłat rocznych przez partycypację w nich NBP (wg stanowiska Komisji Senackiej z dnia 24 lutego br. udział NBP od 1 stycznia 2001 r. powinien wynosić 50% opłat rocznych).

Dalszym zmniejszeniem tych obciążeń mogłyby być różne formuły traktowania kwot wpłacanych przez banki – od pozostawienia tak jak jest, tzn. kwoty te przechodzą na własność Funduszu i Fundusz zarządza nimi samodzielnie, poprzez koncepcję utworzenia z tych kwot funduszu powierniczego zarządzanego przez BFG, do pozostawienia własności opłat przy wnoszących je bankach.

Każda z koncepcji odmiennych od istniejącego stanu prawnego wymagałaby jednak kompleksowego opracowania z uwzględnieniem zasady samodzielności Funduszu co do użycia przedmiotowych kwot wraz z uwzględnieniem tego, iż sprawność działania nie idzie w parze z wielością ośrodków decyzyjnych.

Rozwiązanie wszystkich przedstawionych tu kwestii, a także innych pojawiających się w toku działania Funduszu, wyznaczać będzie kierunki przebudowy podstaw prawnych działalności BFG, instytucje tego typu bowiem, tj. działające na podstawie środków finansowych dostarczanych przez inne podmioty, mogą prowadzić swoją działalność wyłącznie opierając się na przepisach prawnych określających szczegółowo zakres ich działalności.

Andrzej Jankowski

MIEJSCE I ROLA BFG W STABILIZOWANIU SEKTORA BANKOWEGO W POLSCE

(Omówienie dyskusji)

W lutym br. odbyło się w siedzibie BFG seminarium naukowe nt. „Miejsce i rola BFG w stabilizowaniu sektora bankowego w Polsce – doświadczenia czterolecia”. Seminarium miało charakter podsumowujący dotychczasowe doświadczenia, a także wskazywało perspektywy rozwoju idei i metod stabilizowania sektora bankowego.

Seminarium poprowadził **prof. dr hab. Marek Safjan**, a referaty, które stały się osią dyskusji, zostały wygłoszone przez **prof. dr hab. Władysława Bakę** – Przewodniczącego Rady BFG, **dr. Ryszarda Tupina** oraz **mec. Andrzeja Jankowskiego** – członka Zarządu BFG.

W dyskusji udział wzięli: **prof. M. Bączyk**, **prof. W. Szpringer**, **prof. W. Jaworski**, **prof. J. Szambelańczyk**, **dr hab. J.K. Solarz**, **dr K. Jabłoński**.

Podkreślano, że dotychczasowe rezultaty działalności BFG świadczą o tym, że formuła, w której funkcjonuje Fundusz, sprawdziła się.

pozytywnie należy ocenić formę skupienia w jednej instytucji dwóch funkcji: gwarancyjnej i pomocowej, oraz sposoby finansowania obu tych zadań. Jedność organizacyjna pozwala na elastyczne rozwiązywanie sytuacji załamania finansowego występujących w bankach przy uwzględnieniu rachunku ekonomicznego i celu minimalizacji kosztów. W pierwszym przypadku funkcja gwaranta depozytów finansowana przez fundusz „stand by” nie pociągający za sobą bezpośrednich kosztów dla banków oraz funkcja pomocowa finansowana przez fundusz pomocowy tworzony ze składek banków.

Działalność Funduszu potwierdziła jego skuteczność w warunkach normalnego stanu w sektorze bankowym. Bardziej gwałtowne sytuacje kryzysowe wymagają opracowania systemu współpracy oraz wsparcia finansowego ze strony BFG, NBP oraz budżetu państwa (**prof. W. Baka**). W przyszłości należy wypracować system współdziałania w takich sytuacjach, aby przez skrócenie czasu interwencji minimalizować koszty.

Przyszłość instytucji gwarantowania depozytów w dużej mierze określać będą działania dostosowujące polski system do standardów Unii Europejskiej. Kolejne nowelizacje ustawy o BFG zrealizowały już większość wymogów dyrektywy europejskiej, w tym jedne z najważniejszych, dotyczące minimalnej wysokości gwarancji na poziomie 20 tys. euro.

Aby sprostać wymogom unijnym, należy skrócić czas niedostępności depozytu. Dotychczasowe doświadczenia BFG wskazują, że czas ten jest zbyt długi.

Przedłużony okres niedostępności wkładu wynika stąd, że BFG może zacząć działać dopiero po ogłoszeniu upadłości banku, a depozyt staje się niedostępny już w momencie zawieszenia działalności banku. Przyszłe korekty zasad funkcjonowania systemu BFG powinny zmierzać do maksymalnego skrócenia czasu oczekiwania deponenta na wypłatę jego depozytu.

W niedługim czasie trzeba będzie rozstrzygnąć kwestię, jak zabezpieczyć środki pieniężne zgromadzone na rachunkach inwestycyjnych (**mec. A. Jankowski**). Dyrektywa unijna wymaga takich gwarancji, a w Polsce na razie ten problem nie jest uregulowany. Można wyobrazić sobie system zabezpieczenia pieniężnych wkładów na rachunkach inwestycyjnych oparty na doświadczeniach, a nawet strukturze organizacyjnej BFG. Innym rozwiązaniem może być powstanie zupełnie odmiennej instytucji gwarancyjnej.

Wobec pomocowej funkcji BFG ważne jest rozstrzygnięcie miejsca pożyczkodawcy ostatniej instancji, którego funkcje umiejscowione są w NBP, BFG oraz KNB (**dr J. Solarz**).

W krótszej perspektywie dla stabilności polskiego systemu bankowego istotne jest rozstrzygnięcie, jakie miejsce oraz jaką rolę będą odgrywały coraz popularniejsze instytucje parabankowe. Szczególnie ważna może okazać się w przyszłości rola Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych (SKOK), które – oferując swoim członkom produkty depozytowo-kredytowe – nie podlegają rygorom prawa bankowego. Nie są one także objęte gwarancjami BFG, mając swój własny system zabezpieczania depozytów.

Status SKOK-ów nie jest jasny także wobec regulacji Unii Europejskiej, gdzie podmiotem regulacji są powszechnie dostępne instytucje kredytowe, a nie banki.

Konkurencja ze strony SKOK-ów może być szczególnie odczuwalna przez banki spółdzielcze, których organizacja i zakres działalności są bardzo podobne.

Efektywność stabilizacji systemu w najbliższej przyszłości będzie wymagała rozstrzygnięcia niektórych kwestii związanych z jeszcze nie dokończoną restrukturyzacją sektora spółdzielczego. Precyzyjnego określenia będzie wymagać funkcja i rola Funduszu wobec banków spółdzielczych, banków regionalnych i zrzeszeń po ich finansowej konsolidacji (**dr K. Jabłoński**).

Rolę BFG należy widzieć w przyszłości jako element wspierający polski sektor bankowy, który już niedługo będzie musiał zmierzyć się ze wzrastającym naciskiem konkurencyjnym ze strony banków zagranicznych (**dr R. Tupin**).

Tomasz Obal

Dr hab. Stanisław Flejterski
Katedra Zarządzania Finansami
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
Uniwersytet Szczeciński

DYWERSYFIKACJA DZIAŁALNOŚCI JAKO CZYNNIK PODWYŻSZANIA FINANSOWEGO BEZPIECZEŃSTWA BANKU*

„Różnicujcie, różnicujcie, byle inteligentnie...”
(...XI przykazanie?)

1. Wprowadzenie

Fundamentalnej rangi finansowego bezpieczeństwa banku nie sposób przecenić. Z bankiem jako instytucją zaufania publicznego łączyć się powinny takie cechy, jak solidność, wiarygodność, legalność, uczciwość, stabilność, efektywność, zdolność dostosowawcza, wypłacalność, płynność, zyskowość itp. Przegląd licznych pozycji literatury zagranicznej i polskiej, a także analiza doświadczeń poszczególnych banków zagranicznych i polskich w gruncie rzeczy uczy pokory, nie daje bowiem podstaw do określenia ponadczasowego panaceum na sukces marketingowy i finansowy banku, jego przetrwanie i rozwój, a także finansowe bezpieczeństwo. Brak takiej „Wunderwaffe” nie oznacza jednak, że nie jest w ogóle możliwa diagnoza, prognoza i terapia, zarówno odnośnie do strategii, jak i do taktyki przedsiębiorstwa bankowego. Dotyczy to również podejścia do kapitalnego, zarówno z punktu widzenia teoretycznego, jak i praktycznego, problemu dywersyfikacji struktur banku.

Na gruncie nauk ekonomicznych termin „dywersyfikacja struktury” należy do spotykanych często pojęć wieloznacznych. Jest on stosowany przez wielu autorów zachodnich (ang. „diversification”, franc. „diversification”, niem. „Diversifikation”, „Diversifizierung”, nid. „diversificatie”, hiszp. „diferenciación”), wy-

* Przedstawiony tekst jest znacznie zmodyfikowaną częścią większej całości (zob. S. Flejterski, *Dywersyfikacja struktury sektora i przedsiębiorstwa bankowego*. Genez, efektywność, konsekwencje, Szczecin 1998).

stępuje także od względnie niedawna w polskim piśmiennictwie. Przegląd wielu pozycji literatury upoważnia do stwierdzenia, że panuje w tej dziedzinie spore zamieszanie, wspomniane pojęcie jest bowiem nieostre, mieniąc się bogactwem barw i odcieni. Dalsze rozważania poprzedzić zatem należy próbą dokonania ustaleń terminologicznych. W tym celu warto prześledzić ważniejsze propozycje zawarte w pracach autorów zachodnich, zajmujących się teorią przedsiębiorstwa, między innymi problematyką funkcjonowania konglomeratów.

W świetle tych prac – pomijając pewne rozbieżności w pojmowaniu samej dywersyfikacji struktury – jej istotą jest różnicowanie działalności gospodarczej, włączanie do programu (profilu) produkcyjno-usługowego danej firmy produktów z różnych gałęzi, rozszerzanie asortymentu produkcji i sprzedaży, odchodzenie od jednobranżowości czy nawet od jednej branży dominującej. Dywersyfikację struktury można określić jako przekształcanie struktury, przechodzenie od mono- do polistruktury (multistruktury), z czym związane jest powiększanie liczby i różnorodności źródeł przychodów i zysków ze sprzedaży. Definicja ta ma dość ogólny charakter, obejmuje bowiem potencjalnie co najmniej trzy warianty dywersyfikacji:

- a) wzrost liczby (wzbogacenie wachlarza) sprzedawanych produktów i usług;
- b) wzrost liczby dziedzin aktywności ekonomicznej (źródeł przychodów ze sprzedaży);
- c) przenoszenie punktu ciężkości w strukturze sprzedaży z jednych produktów i usług na inne.

Pod pojęciem dywersyfikacji struktury rozumieć można, zależnie od kontekstu, zarówno **stan**, **proces**, **cechę**, jak i **instrument** (można w związku z tym mówić o „rzeczowym”, „czynnościowym”, „atrybutowym” oraz „instrumentalnym” znaczeniu terminu „dywersyfikacja”).

Proces dywersyfikacji polega na rozwijaniu przez istniejące zakłady nowych rodzajów produkcji, tworzeniu nowych zakładów wytwarzających różne produkty i na wchłanianiu przez wielkie przedsiębiorstwa przedsiębiorstw działających w innych dziedzinach gospodarki. O ile przedsiębiorstwa dawne specjalizowały się w jednym procesie produkcji lub w wytwarzaniu pojedynczego produktu, to współczesne przedsiębiorstwa (przede wszystkim wielkie, ale i średnie, a nawet małe) wytwarzają i sprzedają różnorodne produkty i usługi. Przedsiębiorstwa współczesne rozwijają się przez integrację wielu jednostek (zakładów), prowadząc coraz bardziej zróżnicowaną działalność gospodarczą, obejmując jednostki należące do różnych gałęzi gospodarki i położone w różnych miejscach jednego kraju, a nawet w różnych krajach.

Tendencja do różnicowania produkcji pojawiła się w niektórych dużych przedsiębiorstwach już u schyłku XIX wieku i umacniała się wraz ze wzrostem stopnia koncentracji przemysłu. W rezultacie już w latach 50. uformowała się czołówka przedsiębiorstw zaangażowanych w produkcję kilku, kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu gałęzi przemysłu. Procesy dywersyfikacji uległy przyspiesze-

niu w latach 60. i osiągnęły apogeum w okresie tzw. boomu konglomeratowego. Lata 70. przyniosły umocnienie się tendencji dywersyfikacji lokat kapitałowych i wzrost liczby wielkich korporacji operujących na różnorodnych rynkach. Ogólnie biorąc, lata 60. i 70. były „szalonymi latami” dywersyfikacji. Przedsiębiorstwa, zachęczone szybkim wzrostem gospodarczym i szansami dobrej rentowności, jakie rozwój ten stwarzał, a ponadto wspierane nowymi możliwościami, które otwierała analiza portfelowa, rzuciły się w wir dywersyfikacji bez głębszego zastanowienia. Światowy kryzys, zapoczątkowany w 1974 r., zmusił liczne przedsiębiorstwa do zrjonalizowania działalności. Imperatywem w latach 80. stała się rekoncentracja i ponowny prymat specjalizacji. Dywersyfikacja stawała się scenariuszem dostępnym tylko dla wybranych, najlepszych przedsiębiorstw.

Nadrzędną przesłanką procesów dywersyfikacji w wielu firmach było dążenie do wzrostu siły ekonomicznej, potencjału rynkowego firmy – niezbędnych dla jej przetrwania i utrzymania się na rynku („to diversify to survive”, a nawet „to diversify or to die”). Wśród motywów powstawania przedsiębiorstw „wieloproduktowych” (wielobranżowych) wymienia się przede wszystkim dążenie do minimalizowania lub co najmniej łagodzenia ryzyka, towarzyszącego na ogół firmom jednobranżowym, zależnym od fluktuacji popytu i cen na jeden produkt. Jest to szczególnie istotne, jeśli uwzględnić, iż od wielu lat obserwuje się tendencję do zaostrzenia konkurencji ze strony firm krajowych i zagranicznych, „kaprysy rynku” stanowią zagrożenie dla istnienia przedsiębiorstw, życzenia konsumentów są bardziej zmienne niż kiedykolwiek przedtem. **Działając równocześnie w kilku branżach czy na kilku rynkach, firma ogranicza stopień niepewności, powiększając swój poziom bezpieczeństwa** („there is safety in numbers”). Ewentualne niepowodzenia czy straty w jednym przedsięwzięciu, związane na przykład ze spadkiem popytu, mogą być zrekomensowane sukcesami w innych, większa jest zdolność manewru strategicznego, stopień elastyczności, odporność na wstrząsy, zdolność adaptacji do zmian sytuacji na rynku. Przemieszczanie kapitału w ramach firmy wielobranżowej sprzyja maksymalizacji zysku przez ograniczenie produkcji w „branży zagrożonej” złą koniunkturą i powiększenie produkcji w innej branży, w której istniejący poziom cen zapewnia osiągnięcie wysokich zysków. Różnicowanie profilu działalności gospodarczej nie stwarza oczywiście „absolutnej gwarancji” na sukces, może być jednak dobrym stabilizatorem, pozwalając na pokonanie granicy wzrostu produkcji w przypadku wysokiego stopnia nasycenia potrzeb i zmniejszenia chłonności danego rynku. Przedsiębiorstwo „wielosektorowe” jest lepiej uzbrojone do stawienia czoła „burzy”, aniżeli przeciętne przedsiębiorstwo „jednosektorowe”, wąsko wyspecjalizowane: konglomerat może ograniczyć działanie konkurencji, wykorzystując na rynku swoje ogromne zasoby finansowe dla odstraszenia nowych konkurentów, może także zniszczyć swego konkurenta o „jednym produkcie”. Dywersyfikacja struktury ekonomicznej danej firmy zmniejsza groźbę narażenia się na ewentualne postępowanie antymonopolowe, mogące się zdarzyć w razie dalszej ekspansji firmy w tej samej gałęzi, w której zajmuje ona już silne pozycje, sprzyja długofalowemu planowaniu rozwoju, współprzyczynia się do postępu

technicznego i technologicznego, wzrostu obrotów i zysku, ogólnie zaś do przyspieszenia ekspansji oraz wzrostu prestiżu i władzy ekonomicznej firmy i jej menedżerów.

2. Struktura i zakres oferty przedsiębiorstwa bankowego (mono- czy multistruktura programu produktowo-usługowego)

Na świecie można znaleźć sporo przedsiębiorstw, które doszły do sukcesu przez specjalizację, koncentrując się na rozwijaniu jednej dziedziny działalności, podobnie jak i niemało takich, które rozwijały się dzięki dywersyfikacji, angażując się w nowe dziedziny, łącząc je z wcześniejszymi aktywnościami. Znamienneą cechą rozwoju tych procesów jest cykliczne (choć raczej nieregularne) falowanie, dość trudne do objaśnienia. Analiza tendencji rozwoju korporacji w kilku ostatnich dziesięcioleciach pozwala stwierdzić, że po latach 60., w których nastąpił swego rodzaju boom konglomeratowy, w połowie lat 70. pojawiły się pierwsze sygnały, że konglomeratom daleko do doskonałości. Lata następne były okresem zniechęcenia dywersyfikacją konglomeratową. Nakazem chwili w latach 80. była rekoncepcja, zaczęła odzyskiwać pierwszeństwo specjalizacja, natomiast dywersyfikacja stawała się luksusem dostępnym tylko dla bardzo sprawnych przedsiębiorstw¹⁾.

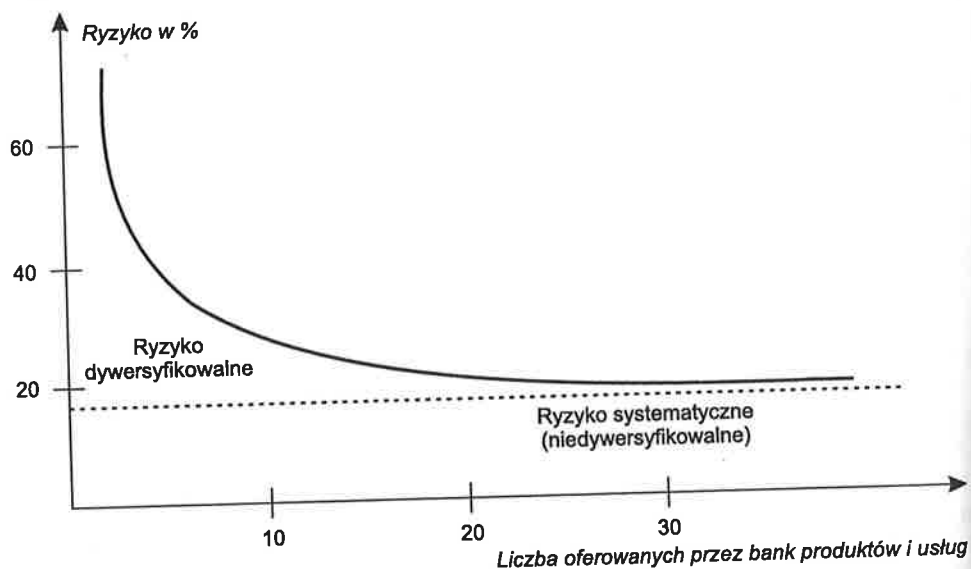
Fenomen „falowania” tych stadiów był przedmiotem zainteresowania ekonomistów. Przykładowo B. Haus określił koncentrację i dekoncentrację w przemyśle i innych działach gospodarki narodowej jako komplementarne procesy rozwojowe, przy czym stwierdził – biorąc pod uwagę całokształt ruchów w kierunku koncentracji i dekoncentracji – że, z organizacyjnego punktu widzenia trudno określić, która tendencja ma przewagę²⁾. Autorem obszernego, interesującego wywodu na ten temat był również W. Jermakowicz³⁾, który pisząc o „cyklu dywersyfikacyjnym” stwierdził, że każde wieloproduktowe i wielobiznesowe przedsiębiorstwo funkcjonujące na rynku przez dłuższy czas przechodzi przez typowe fazy cyklu. Najmniej zdywersyfikowane jest przedsiębiorstwo działające na jednym rynku i z jednym produktem (przedsiębiorstwo jednobiznesowe, monoproduktowe), natomiast najbardziej zdywersyfikowane – działające globalnie i prowadzące produkcję oraz sprzedaż wielu produktów, często wobec siebie niepokrewnych (Diversified – Multinational Corporation). Firma rozpoczyna działalność na jednym rynku i z jednym produktem, aby następnie, wraz z powodzeniem pierwszych działań, zwiększać swoją produkcję, pomnażać zyski i poszukiwać nowych obszarów działalności. Zwykle przedsiębiorstwo stoi przed dwiema opcjami rozwojowymi: po pierwsze, może ono zacząć wchodzić ze swoim produktem na nowe rynki, najpierw krajowe, a następnie zagraniczne (dywersyfikacja przestrzenna), lub po drugie – zacząć wytwarzanie nowych produktów, najpierw pokrewnych produktowi, który przyniósł sukces początkowy, a następnie nowych, wytwarzanie niespokrewnionych z produktem pierwotnym (dywersyfikacja produktowa). Główną przyczyną, dla której przedsiębiorstwo decyduje się na dywersyfikację przestrzenną lub produktową, jest

konieczność rozłożenia ryzyka. W przypadku koncentracji na jednym produkcie i jednym rynku przedsiębiorstwo jest wystawione na ryzyko przesunięcia popytu, pojawienia się nowego agresywnego konkurenta itp. Obecność na wielu rynkach z wieloma produktami w znacznym stopniu zmniejsza to ryzyko. Nie zaleca się działań polegających na równoczesnej dywersyfikacji przestrzennej i produktowej. Są one bardzo kosztowne i ze względu na konieczność równoczesnej koncentracji na wielu obszarach prowadzą do podwyższonego ryzyka niepowodzenia. Podwyższenie stopnia dywersyfikacji niesie za sobą, wraz z korzyściami wzrostu siły przedsiębiorstwa i rozłożenia ryzyka, wiele zagrożeń, które wynikają ze zwiększonych kosztów koordynacji wszystkich działań. Koszty te zdecydowanie rosną w momencie wchodzenia na rynki zagraniczne lub na obszary, w których przedsiębiorstwo nie ma żadnego doświadczenia. Kwintesencją rozważań W. Jermakowicza, szczególnie ważną z interesującego nas punktu widzenia, jest twierdzenie, że w okresie powodzenia i pozytywnych wyników finansowych przedsiębiorstwa wieloproduktowe i wielobiznesowe rosną, wchodzi na nowe rynki, rozpoczynają nową produkcję. W okresach niepowodzeń i pogorszenia się wyników finansowych wycofują się z mniej opłacalnych lub nieopłacalnych rynków i zaprzestają produkcji nierentownych produktów. Firmy „pęcznieją”, rozrastając się w okresach prosperity, i „chudną” w okresach trudności finansowych⁴⁾.

W licznych wielkich i dużych przedsiębiorstwach, mających swoją ogólną strategię działalności (business strategy), zachodzi systematyczne przegrupowywanie, wymiana jednych aktywów (aktywności, biznesów) na inne, występują fale zakupów i fale sprzedaży. Portfel aktywności jest najpierw tworzony, wzbogacany, a następnie – po analizie kosztów i korzyści (a niekiedy zapewne w wyniku mody lub intuicji kupieckiej) – następuje jego „odmładzanie”, „oczyszczanie”, powrót do „kluczowej branży” i większej koncentracji na głównym profilu⁵⁾. W praktyce zatem następuje stałe poszukiwanie optymalnej mieszanki, optimum między „niedodywersyfikowaniem” (co na ogół może mieć miejsce w tzw. „single business companies”, działających tylko w jednej branży lub w „dominant business companies”, o dominującym udziale działalności w jednej branży) a „przedywersyfikowaniem”, nadmiernym rozproszeniem wchodzącym potencjalnie w rachubę zwłaszcza w przedsiębiorstwach o względnej dywersyfikacji (related diversification), a tym bardziej w konglomeratach, przedsiębiorstwach o pełnej dywersyfikacji, w których występuje wiele działalności z różnych branż, niekiedy całkowicie odległych od siebie, co niekiedy może wręcz tworzyć wrażenie „galimatiasu”⁶⁾. W tym miejscu warto wskazać na wyrażaną niekiedy przez menedżerów opinię, że dywersyfikacja tak długo nie ma uzasadnienia, jak długo nie da się ekonomicznie wykazać nieopłacalności dalszych inwestycji w „swoją” dziedzinę; firma zdywersyfikowana – w świetle tych opinii – to na ogół firma słabsza w każdym obszarze działania, a przez to mniej przygotowana do przetrwania w kryzysie (wszystko to, co uda się zainwestować we własne zasoby, okazuje się bezcenne w przypadku kryzysu).

Powyższe rozważania praktycznie w całości odnieść można, jak się wydaje, również do przedsiębiorstw bankowych. Współczesny bank, działający w „burzliwym otoczeniu”, zmuszony jest do stałego poszukiwania efektywnej kompozycji swojej oferty produktowo-usługowej. „Pole wyboru”, teoretycznie rzecz biorąc, rozciąga się między monostrukturą (jeden segment strategiczny) a multistrukturą (wiele segmentów). „Portfel działalności” (lub w innym, nowszym, ujęciu „portfel kluczowych kompetencji”) banku musi być stale przedmiotem analiz i ocen, głównie pod kątem poziomu efektywności oraz poziomu ryzyka. Wraz ze wzbogaceniem palety oferowanych przez przedsiębiorstwo bankowe produktów i usług poziom ryzyka (dywersyfikowalnego) zmniejsza się (rys. 1).

Rys. 1. Hipoteczna krzywa dywersyfikacji ryzyka banku w zależności od liczby oferowanych produktów i usług



Źródło: opracowanie własne (adaptacja według B. Solnik: International Investment, Addison-Wesley Publishing Company, Inc., Reading 1988, s. 47 oraz S.A. Ross, R.W. Westerfield, B.D. Jordan: Fundamentals of Corporate Finance, IRWIN, Burr Ridge 1993, s. 381).

Prawidłowość ta, dobrze znana w finansach, zwłaszcza w teorii rynku kapitałowego, na gruncie bankowości również jest aktualna, raczej jednak tylko jako „schemat analityczny”, a nie model, pozwalający na udzielenie precyzyjnej odpowiedzi na pytanie o optymalną liczbę różnych produktów i usług w ofercie⁷⁾.

Ustalenie zakresu działania i grupy klientów, z którymi bank zamierza współdziałać, nie przesądza jeszcze o tym, ile i które produkty, usługi i operacje zostaną klientom zaoferowane⁸⁾. Bank chcący utrzymać swoją pozycję na rynku zmuszony jest do proponowania klientom takich samych produktów jak instytucje konkurencyjne, tego bowiem oczekiwać będą klienci. Nie oznacza to jednak możliwości automatycznego naśladowania asortymentu konkurentów. Pewne produkty powinny być oferowane, gdyż przyczyniają się do dochodów banku, inne natomiast dlatego, że są przedmiotem zainteresowania klientów. Różnice te trzeba uwzględnić przy konstruowaniu programu produktowo-usługowego, dokonując np. następującego, pożytecznego podziału:

- ❖ produkty, na które trzeba zwrócić szczególną uwagę, gdyż tworzą podstawową część dochodów albo zapewniają znaczny dopływ środków (pasywa);
- ❖ produkty, które nie przynoszą znacznych dochodów ani nie zapewniają dopływu środków, ale muszą być oferowane klientom, aby zapewnić im niezbędną paletę usług;
- ❖ produkty, którymi bank jeszcze nie rozporządza, ale które powinny być wprowadzone w celu zachowania konkurencyjności z innymi bankami;
- ❖ produkty, które nie zapewniają żadnych korzyści i mogłyby być stopniowo wycofane oraz zastąpione substytutami.

Podział ten dość blisko koresponduje ze znanymi w literaturze zachodniej od lat 60. modelami analizy strategicznej (analizy portfelowej), mającymi na celu ułatwienie menedżerom podejmowanie decyzji strategicznych w przedsiębiorstwach zdywersyfikowanych, zarządzających całym pakietem wyodrębnionych segmentów działalności⁹⁾. Chodzi głównie o modele: LCAG (autorstwa czterech profesorów z Harvard Business School: Learneda, Christensena, Andrewsa i Gutha), Ansoffa, Portera, grupy McKinseya (McK), ADL (grupy Arthura D. Little'a), BCG (Bostońskiej Grupy Consultingowej)¹⁰⁾. Model LCAG, znany również pod nazwą SWOT, przystosowany jest głównie do analizy business strategy. Analiza corporate strategy, czyli wyborów sektorowych przedsiębiorstwa, możliwa jest dzięki pragmatycznym, mikroekonomicznym modelom McK, ADL i BCG. Ten ostatni, znany jako macierz BCG, powstaje ze skrzyżowania wymiaru „stopy wzrostu segmentu działalności” z „relatywnym udziałem w rynku”. W czterech polach macierzy znajdują się segmenty działalności przedsiębiorstwa (w naszym przypadku banku) o określonych charakterystykach: „bankowe znaki zapytania” („dylematy”), „gwiazdy bankowości”, „bankowe psy” („balasty”) oraz „bankowe dojne krowy”.

Zalecenia strategiczne wobec tych czterech segmentów są następujące: poprawiać rentowność „dojnych krow” i zyski reinwestować w dziedziny przyszłościowe; porzucić lub zaprzestać dofinansowywania „balastów” (odsprzedać lub pozwolić „umrzeć” śmiercią naturalną); utrzymywać dominującą pozycję „gwiazd” w oczekiwaniu, że wejście danych dziedzin w fazę dojrzałości pozwoli je zmienić w „dojne krowy”; porzucić „dylematy” albo podwoić na nie nakłady lub przeformułować dotychczasową segmentację (należy się tu kierować takimi kryteriami,

jak: wielkość przyszłego rynku, wysokość niezbędnych nakładów dodatkowych, synergiczność tych działań z innymi segmentami działalności przedsiębiorstw, ich znaczenie wewnętrzne, istnienie odpowiednich nisz rynkowych, dysponowanie właściwymi umiejętnościami, zdolność do sfinansowania dodatkowych nakładów). Analogiczne są, generalnie rzecz biorąc, zalecenia strategiczne w modelach ADL i McKinseya: **rozвивać te obszary, gdzie wartość działalności i pozycja rynkowa są atrakcyjne dla przedsiębiorstwa (jeśli jakiś obszar nie spełnia tych dwóch warunków, należy go albo mocno doinwestować, albo definitywnie opuścić); poprawiać rentowność obszarów średnio atrakcyjnych pod względem wartości dziedziny bądź pozycji konkurencyjnej; częściowo lub całkowicie wycofać się z obszarów mało atrakcyjnych.**

Modele BCG, ADL i McK są do siebie podobne choćby dlatego, że związane są z zdekomponowaniem lub przeformulowaniem dziedzin działalności przedsiębiorstwa, będących niezależnymi segmentami strategicznymi (dziedzinami strategicznymi, ośrodkami strategicznymi). Zarządzanie portfelem polega na integrowaniu w jedną strategię długofalową niezbędnej odnowy i równowagi dotychczasowych dziedzin działalności. Celem podstawowym przedsiębiorstwa (również bankowego) powinno być dążenie do maksymalizacji zysku długookresowego przez odpowiedni dobór portfela obecnych i przyszłych dziedzin działalności (przedkładanie trajektorii sukcesu nad trajektorie porażki). Portfel działalności – oznaczający się różnym poziomem dojrzałości i zrównoważenia – silnie wpływa zarówno na strukturę przedsiębiorstwa, jak i na jego plany finansowe, poziom ryzyka oraz zdolność do konkurencji.

W literaturze niemieckiej podjęta została jedna z pionierskich na gruncie bankowości prób – autorstwa A. Gerkena – sformułowania i kwantyfikacji modelu **optymalnej struktury biznesu bankowego** czy też inaczej mówiąc **optymalnej selekcji portfolio bankowego** („das optimale Bankportefeuille” lub „das effiziente Bankportefeuille”¹¹). Charakteryzując rozmaite trudności natury metodycznej, m.in. nieznaną wszystkich wariantów alternatywnych, A. Gerken twierdzi niestety, że podejście to nie ma walorów aplikacyjnych, nie nadaje się do zastosowania w praktyce bankowej, do podejmowania realnych decyzji. Podstawą wspomnianego podejścia jest adaptacja ujęcia znanego jako CAPM (Capital-Asset-Pricing Model). Punktem wyjścia jest, jak wiadomo, kwestia optymalnego ukształtowania przez inwestorów portfela akcji, z uwzględnieniem czynnika awersji wobec ryzyka. Gerken rozróżnia przy tym model statyczny oraz model dynamiczny, uznając ten drugi za bliższy rzeczywistości, mimo że oba mają znaczenie raczej heurystyczne niż praktyczne. **Modelowanie portfela, mimo użycia dość wyrafinowanych formuł matematycznych, jest przedsięwzięciem o wyjątkowo wysokim stopniu złożoności, co wynika głównie z luki informacyjnej, z liczby różnych wariantów, które mogą wystąpić w praktyce, ponadto m.in. z różnych preferencji centrali oraz oddziałów banku (problem cen transferowych).**

Znaczna część współczesnych banków (a tym bardziej grup bankowo-finansowych) działa w kilku lub nawet kilkunastu dziedzinach, zwanych strategicznymi jednostkami biznesu (SJB). Podejmując decyzje, które SJB należy tworzyć, które utrzymywać, które wyeksploatować, a z których wycofać się, kierownictwo nie powinno opierać się tylko na intuicji, potrzebne są narzędzia analityczne do klasyfikacji biznesów, według tkwiącego w nich potencjału tworzenia zysku (największym błędem, jak to akcentuje P. Kotler, byłoby wymagać od wszystkich SJB, aby dążyły do osiągnięcia tej samej rentowności lub stopy ekspansji; każdy biznes charakteryzuje się różnym potencjałem i ma swoje cele). Związane z tym są decyzje dotyczące asortymentu produktów i linii produktów (asortyment ma określoną szerokość, długość, głębokość i spójność¹²). Przedsiębiorstwo może przyjąć następujące strategie produktowe: dodać nowe linie produktów, poszerzając swój asortyment; przedłużyć linie; pogłębiać asortyment, dodając więcej odmian swoich produktów; zwiększyć lub zmniejszyć spójność swoich linii produktów zależnie od tego, czy chce zbudować silną reputację na jednym obszarze, czy też działać w wielu dziedzinach (planiści strategiczni przedsiębiorstwa, odpowiedzialni za planowanie asortymentu, muszą na podstawie informacji marketingowych zdecydować, jakie mają być losy poszczególnych linii produktowych).

Spróbujmy w tym miejscu skonfrontować powyższe rozważania teoretyczne z empirią, mianowicie z rzeczywistym kształtowaniem swoich profili przez wybrane banki (grupy finansowe) obecne na rynku polskim. W ostatnim czasie znajdowały się one w stadium poszukiwania nowej kompozycji swojego portfela aktywności, próbując do tradycyjnych dziedzin dodać nowe strategiczne jednostki biznesu, co na ogół związane też było z decyzjami co do polityki asortymentowej i linii produktów. Polski rynek bankowy znajduje się pod koniec lat 90., u progu XXI wieku, w stadium głębokich przemian. Niemal wszystkie banki (polskie, polsko-zagraniczne, zagraniczno-polskie i „czysto” zagraniczne) dążyły i dążą do uniwersalizacji swoich programów produktowo-usługowych, próbując wykorzystywać nowe możliwości powstające na skądinąd atrakcyjnym polskim rynku¹³.

Prowadzi to do konieczności sformułowania fundamentalnego pytania o granicę specjalizacji oraz granicę dywersyfikacji. Trzeba przede wszystkim podkreślić, że droga do sukcesu marketingowego i finansowego związana jest zawsze z jakąś formą specjalizacji. Nie wszystkie fazy cyklu życia dziedziny (branży) w równym stopniu sprzyjają specjalizacji. W fazie dojrzałości czy schyłku pozycje rynkowe są już utrwalone, a przedsiębiorstwo ma do wyboru albo utrzymanie wcześniej rozwiniętych rodzajów działalności (specjalizacja pasywna), albo ich intensyfikowanie, wreszcie przerzucenie się na nową działalność (dywersyfikacja). Dywersyfikacja marketingowa polega na takiej specjalizacji, która nie wymaga zdobywania przez przedsiębiorstwo nowych kompetencji, co może się wyrażać w oferowaniu nowych produktów klientom dotychczasowym albo w pozyskiwaniu nowych klientów dla dotychczasowego produktu. Linia demarkacyjna między dodatkowymi kompetencjami a modyfikacją kluczowych czynników sukcesu jest bardzo łatwa do przekroczenia; nie zdając sobie z tego sprawy, przedsię-

biorstwo może wchodzić w logikę dywersyfikacji będąc przeświadczony, że ciągle pozostaje w obrębie swojej dotychczasowej specjalizacji.

Logika specjalizacji powinna być stosowana tak długo, aż przedsiębiorstwo uzyska w danej dziedzinie wyraźną i trwałą przewagę nad konkurentami. W fazie wzrostu dziedziny (branży) rozproszenie środków byłoby nieracjonalne. **Podstawą wyboru między specjalizacją a dywersyfikacją jest optymalna alokacja zasobów przedsiębiorstwa, wyrażająca się w dążeniu do uzyskania możliwie najwyższej rentowności.** Wiele przedsiębiorstw nie może się ostatecznie zdecydować, czy inwestować w specjalizację, sprzyjającą poprawie pozycji rynkowej, czy dywersyfikować się, z nadzieją na wyższą rentowność. Dywersyfikacja nie jest tylko prostym poszerzeniem zakresu działalności przedsiębiorstwa. Dywersyfikacja wymaga uwzględnienia nowej kombinacji kluczowych czynników sukcesu. Szczególnie ważnym stadium w przygotowaniach do dywersyfikacji jest poprawne oszacowanie rzeczywistych korzyści z efektu synergii między tradycyjnymi a nowoczesnymi dziedzinami działalności, ewentualne przecenienie tych korzyści może prowadzić do niepowodzenia (przecenienie siły synergii wynika często z trudności oceny sytuacji konkurencyjnej w nowej dziedzinie oraz realnych kosztów finansowych dywersyfikacji).

Decyzja o dywersyfikacji (z jednej strony terytorialnej, pionowej i poziomej, z drugiej – udziałowej, poszerzającej, wzmacniającej i dla przetrwania) związana jest z ryzykiem¹⁴. Trzeba przy tym wyraźnie odróżnić ryzyko dywersyfikacji, które się wiąże z powodzeniem lub klęską nowej dziedziny, od ryzyka przedsiębiorstwa podejmującego proces dywersyfikacji, które może oznaczać prawdopodobieństwo popadnięcia tego przedsiębiorstwa w sytuację gorszą od tej sprzed dywersyfikacji.

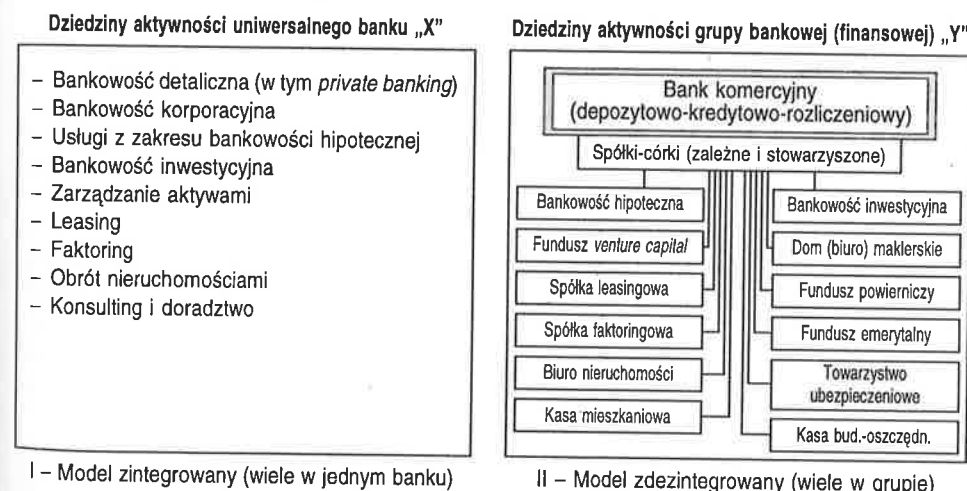
Można przyjąć, że istnieje pewien optymalny poziom dywersyfikacji, inny w przypadku każdego przedsiębiorstwa (również bankowego), po którego przekroczeniu rentowność i wartość przedsiębiorstwa zaczynają spadać. Francuscy autorzy z Wydziału Strategii i Polityki Przedsiębiorstwa Centrum HEC-ISA zadali przed kilkoma laty ciągle aktualne pytanie: dlaczego wiele przedsiębiorstw systematycznie przekracza tę teoretyczną granicę i dopiero w okresach mniej sprzyjającej koniunktury są one zmuszane do powrotu do koncentracji (od „naddywersyfikacji” do „koncentracji”)¹⁵?

Pytanie o granice pożądanej, optymalnej (efektywnej) specjalizacji (dywersyfikacji) programu produktowo-usługowego w przypadku przedsiębiorstw bankowych można postawić również inaczej: **monostruktura** (np. tylko klasyczna działalność depozytowo-kredytowo-rozliczeniowa), czy **multistruktura (polistruktura)**? Jeśli, w świetle poprzednio przytoczonych argumentów, przyjąć, że więcej przewag i korzyści związanych jest z multistrukturą, to pytanie kolejne brzmi następująco: jaka multistruktura? Scenariuszy potencjalnych jest kilka, np. „bank o zdywersyfikowanej ofercie obecny we wszystkich możliwych dziedzinach aktywności”, „bank uniwersalny dla wybranych klientów” (strategia zorientowana na obsługę wybranych firm, polegająca na tzw. full relationship position, czyli zakresie współpracy pozwalającym odpowiedzieć na

każdą potrzebę klienta i dostarczyć mu każdy produkt bankowy, jakiego potrzebuje), „bank monoproduktowy dla wszystkich klientów”. Innymi słowy, przedsiębiorstwo bankowe może zdecydować się na następujące – w gruncie rzeczy dość bliskie sobie – modele dywersyfikacji: „wszystko dla wszystkich”, „wszystko dla wybranych”, „wiele (trochę) dla wszystkich”, a także „wiele (trochę) dla wybranych”. **Dylemat zakresu produktowo-usługowej struktury oferty banku nie ma bynajmniej wymiaru ściśle akademickiego, ale jest realnym problemem decyzyjnym w tysiącach banków na całym świecie, a także w kilkudziesięciu bankach funkcjonujących w Polsce.** Wydaje się, że w tej sytuacji idealnym rozwiązaniem (ale czy osiągalnym w praktyce?) byłby model określany mianem „flexible bank”, czyli połączenie zalet specjalizacji i dywersyfikacji w jednym przedsiębiorstwie bankowym¹⁶. „Elastyczny bank” byłby więc organizmem jednocześnie wyspecjalizowanym i zdywersyfikowanym (warto tu przypomnieć opinię P.F. Druckera: „specjalizacja i dywersyfikacja w oderwaniu od siebie rzadko jednak przynoszą efekty”¹⁷). Model taki potraktować jednak należy raczej jako postulat o charakterze strategicznym czy też trudno osiągalny cel. „Zasobem centralnym” w banku jest i pozostanie tradycyjna, klasyczna aktywność depozytowo-kredytowo-rozliczeniowa, jednak uzupełniana – w granicach potrzeb i możliwości – o rozmaite inne, dodatkowe aktywności.

Potencjalnie rzecz biorąc, w rachubę wchodzi dwa główne modele dywersyfikacji struktury uniwersalnego przedsiębiorstwa bankowego: **model zintegrowany** („wiele aktywności w ramach jednego banku”) oraz **model zdeintegrowany** („wiele aktywności w grupie bankowej”) – zob. rys. 2.

Rys. 2. Dwa teoretyczne modele dywersyfikacji struktury przedsiębiorstwa bankowego



I – Model zintegrowany (wiele w jednym banku)

II – Model zdeintegrowany (wiele w grupie)

Źródło: opracowanie własne.

Z teoretycznego punktu widzenia prymat należałoby przyznać raczej drugiemu podejściu. Poszczególne dodatkowe aktywności są tu bowiem wyodrębnione jako spółki-córki (zależne lub stowarzyszone, gdzie „każdy robi to, na czym zna się najlepiej”), stanowiąc „centra zysku” (czy też „centra odpowiedzialności”). Stopień „przejrzystości” tego modelu jest dość wysoki, co bynajmniej nie oznacza, że jest to rozwiązanie doskonałe¹⁸⁾. I w tym przypadku bowiem mogą się pojawić pewne znane zagrożenia i pułapki, towarzyszące rozwojowi wszystkich przedsiębiorstw silnie zdywersyfikowanych (np. ryzyko przekształcenia się w trudno sterowalny „molech”, złożony z kilku czy kilkunastu dziedzin).

3. Podsumowanie

Przedstawiona wyżej generalna „pochwała uniwersalizmu” we współczesnej bankowości nie ma zatem nic wspólnego z dogmatycznym odrzuceniem a priori specjalizacji, kojarzonej nieprzypadkowo choćby z profesjonalizmem. Takie innowacje instytucjonalne, jak grupy, holdingi i konglomeraty bankowo-finansowe są odpowiedzią na zalety i wady uniwersalizmu i specjalizacji instytucji finansowych, jednocześnie zamazują ostrość podziału na systemy uniwersalne i wyspecjalizowane¹⁹⁾. W istniejących systemach bankowo-finansowe (holdingi, konglomeraty), duże banki uniwersalne, jak i średnie oraz małe banki specjalistyczne (np. banki niszowe, regionalne i lokalne, butiki finansowe). Ich przetrwanie i rozwój – w burzliwym, konkurencyjnym otoczeniu – jest i będzie możliwy pod warunkiem inteligentnego wyboru profilu specjalizacyjnego oraz efektywnego zarządzania.

Nie ulega wątpliwości, że dla dobra gospodarki i klientów, wobec których bankowość jest ex definitione służebna²⁰⁾, ważne są i będą zarówno banki uniwersalne, jak i specjalistyczne, o wąskim profilu produktowo-usługowym. Prawo do istnienia mają wszyscy, pod warunkiem że potrafią przetrwać i rozwijać się, sprostać wyzwaniom czasów, być konkurencyjnym i atrakcyjnym partnerem dla klientów. Przyszłość sektora bankowego należy raczej do wielkich i dużych banków, co nie oznacza, że nie mają racji bytu średnie i mniejsze banki specjalistyczne. **Nie wszyscy powinni przecież robić „wszystko dla wszystkich”.** Wręcz przeciwnie, można sądzić, że wraz ze wzrostem stopnia rozwoju polskiego sektora bankowego rola banków specjalistycznych – na przykład wzorem RFN – będzie znacząca. **Do sukcesu rynkowego oraz finansowego, jak wskazują przykłady różnych przedsiębiorstw (również bankowych), można bowiem dojść zarówno drogą dywersyfikacji i uniwersalizmu, jak i drogą specjalizacji programu produktowo-usługowego.** W ostatniej instancji i tak o sukcesie tym zadecydują klienci, wybierający bank, który w największym stopniu spełnia ich oczekiwania.

Niewątpliwym prymatem posiadania atrakcyjnych produktów bankowych oraz optymalnej struktury programu produktowo-usługowego przedsiębiorstwa bankowego nie oznacza bynajmniej pomniejszania roli „pozaprojektowych” strategii,

scenariuszy i instrumentów konkurencji (produkty i ich asortyment są w konkurencji warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym). Sukces rynkowy i finansowy współczesnego przedsiębiorstwa bankowego zależy od wielu czynników, zarówno egzogenicznych, jak i endogenicznych, ekonomicznych i pozaekonomicznych, wymiernych i niewymiernych, z tzw. intuicją kupiecką w interesach bankowych włącznie. „Zapanowanie” nad przedsiębiorstwem bankowym, zwłaszcza o zdywersyfikowanej strukturze, jest nie tylko swego rodzaju „rzemiosłem”, ale i sztuką. Nie stanowi to jednak panaceum na tak pożądany sukces rynkowy i finansowy oraz trwałe finansowe bezpieczeństwo przedsiębiorstwa bankowego. Stopień złożoności tego zadania i tzw. „opór materii” są tak znaczne, że trudno o proste odpowiedzi. Nie ma zapewne jednej drogi sukcesu, która mogłaby być naśladowana przez wszystkie banki; co sprawdza się w jednym przedsiębiorstwie, może się równie dobrze zakończyć niepowodzeniem w innym. W tej sytuacji pozostaje uczyć się, i to nie tylko na błędach własnych, ale głównie na cudzych. Pamiętajmy, że – według trafnej metafory szwajcarskiego bankiera dr Hansa Vontobela – „dobrze prowadzony bank jest permanentnym placem budowy”.

Stanisław Flejterski

Przypisy

- ¹⁾ Zob. Strategor, *Zarządzanie firmą. Strategie, struktury, decyzje, tożsamość*, Warszawa 1996, s. 156. Jack Welch, pytany o to, jak jest w stanie utrzymać rozmaite dziedziny wchodzące w skład General Electric, olbrzimego konglomeratu, który w przeciwieństwie do innych nie koncentrował swej działalności w ciągu ostatnich lat, powiedział w połowie 1997 r.: „Znam te rady: musi pan sprzedać tę firmę, musi pan tam zostawić jeden główny produkt. My mamy tylko jeden produkt – pieniądze. Tyle pieniędzy, ile się tylko da. Co się tyczy General Electric, to czas takich konglomeratów wcale nie minął, wbrew twierdzeniom różnych guru od zarządzania. U nas każdy uczy się z doświadczeń poczynionych w innych branżach” (zob. „Der Spiegel” z 14 lipca 1997).
- ²⁾ Zob. B. Haus, *Formy koncentracji w przemyśle w: Grupy kapitałowe w Polsce* (pr. zbior. pod red. M. Romanowskiej i innych), Warszawa 1998, s. 65–69.
- ³⁾ Zob. W. Jermakowicz, *Podstawy działań restrukturyzacyjnych* (maszynopis pracy otrzymany od prof. W. Jermakowicza).
- ⁴⁾ Przedsiębiorstwo (również bankowe) może zastosować cztery strategie: **odchudzenie** (downsizing) – polegające na zmniejszeniu stanu zatrudnienia, pozbyciu się niepracujących aktywów etc. bez naruszania stopnia dywersyfikacji przestrzennej i produktowej; **wycyfywanie się** (downspacing) – polegające na ustępowaniu z rynków, które firma uznaje za nierentowne z uwagi na istniejącą konkurencję, oddalenie przestrzenne lub brak popytu (ta sama liczba produktów, mniej rynków); **zawężanie** (downscoping) – zaprzestanie produkcji lub świadczenia usług uznawanych za nierentowne (zmniejszenie stopnia dywersyfikacji przez sprzedaż jednostek luźno powiązanych z podstawowymi obszarami działalności); **okrojenie** (retrenchment) – pozwalające w praktyce na zastosowanie kombinacji wszystkich powyższych strategii, a więc polegające na równoczesnej sprzedaży lub likwidacji niezyskownych biznesów, wycyfywaniu się z określonych

rynków, ograniczaniu stanu zatrudnienia, zwiększeniu kontroli kosztów własnych oraz nowym podejściu do jakości i wydajności (zob. W. Jermakowicz, op.cit.).

- ⁵⁾ Charakterystycznym przykładem są zmiany polegające na upraszczaniu struktury holdingowej w „Elektrimie”. Komentując w czerwcu 1998 r. sytuację w spółkach zależnych, ówczesny prezes A. Skowroński zapowiedział dalsze czyszczenie portfela z udziałów w spółkach nie związanych bezpośrednio z działalnością podstawową. Można zatem przypuszczać, że istniejąca wówczas struktura portfolio została uznana za „przedywersyfikowaną”.
- ⁶⁾ Komentując podczas Światowego Forum Ekonomicznego w Davos azjatycki kryzys ekonomiczny, R. Dornbusch z MIT powiedział dziennikowi „The Wall Street Journal” m.in.: „Marzeniem Koreańczyków było stać się takimi, jak Japończycy. Ich problem polegał na tym, że się im to udało. (...) Korporacje bezmyślnie powiększały swoją strukturę [! – podkr. S.F.]. Są tam pojedyncze firmy, które kontrolują wszystko, od zakładów fryzjerskich po produkcję łodzi podwodnych i banki. Ten problem teraz się rozwiąże” (za „Gazeta Wyborcza” z 5 lutego 1998, s. 17).
- ⁷⁾ „Mehr Bank – mehr Chancen” („więcej banku – więcej szans”) – taki slogan marketingowy przyjęto od jesieni 1997 r. w związku ze stworzeniem nowej („wielobiznesowej”) grupy finansowej – Banku Austria Creditanstalt i pojawieniem się dodatkowych możliwości dla klientów (zob. Annual Report 1997. The Bank Austria Group, Vienna 1998, s. 47).
- ⁸⁾ Zob. B. Kosiński, *Zarządzanie przedsiębiorstwem bankowym. Środowisko – organizacja – planowanie*, Warszawa 1997, s. 166–167.
- ⁹⁾ Modele te są tylko narzędziami, dyscyplinującymi myślenie strategiczne oraz ułatwiającymi analizę konkurencji i selektywną alokację zasobów, nie dają one natomiast odpowiedzi na wiele konkretnych pytań zadawanych przez menedżerów, również menedżerów przedsiębiorstw bankowych.
- ¹⁰⁾ Zob. m.in. Strategor, op.cit., s. 124–154.
- ¹¹⁾ Zob. A. Gerken, *Optimale Entscheidungen in Banken. Ein neues Planungs – und Steuerungskonzept*, Wiesbaden 1994, s. 151 i następne. W literaturze z dziedziny badań operacyjnych można znaleźć rozmaite modele optymalizacji struktury asortymentowej produkcji, z zastosowaniem metod programowania liniowego.
- ¹²⁾ Zob. P. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Warszawa 1994, s. 402 (szerokość asortymentu to liczba linii produktów, długość – ogólna liczba produktów w całym asortymencie przedsiębiorstwa, głębokość – liczba wariantów produktu oferowanych w ramach każdej linii, spójność – związek między sobą różnych linii produktów). Zob. również H. Mruk, J.P. Rutkowski, *Strategia produktu*, Warszawa 1994, s. 145 i dalsze.
- ¹³⁾ Współczesny bank – w warunkach coraz ostrzejszej konkurencji – znajduje się z konieczności niejako w sytuacji „polującego na okazje” (większość banków ostatnio intensywnie szuka kolejnych nisz rynkowych, upatrując ich bądź to w bankowości detalicznej, w bankowości hipotecznej, w kasach mieszkaniowych lub budowlano-oszczędnościowych, w funduszach emerytalnych, ubezpieczeniach, działalności zagranicznej itd.).
- ¹⁴⁾ Dotyczy to – w różnym stopniu – również innych wyróżnianych w literaturze modeli dywersyfikacji. W matrycy uwzględniającej dwa możliwe wymiary: „zasoby” i „umiejętności organizacyjne”, wyróżnić można przykładowo: „routine – based diversification”, „resource – based diversification”, „unrelated diversification” oraz „replication – based diversification” (szerzej zob. V. Chiesa, R. Manzini, *Competence – based Diversification* w: „Long Range Planning” 1997, vol. 30, No. 2, s. 209–216; cytowani autorzy twierdzą

ponadto m.in., że długofalowe, rzeczywiste procesy dywersyfikacji w przedsiębiorstwie są kombinacją trajektorii, z których każda z kolei składa się z różnych pojedynczych procesów dywersyfikacji – w rezultacie tzw. globalna trajektoria ma kształt drzewa z licznymi rozgałęzieniami – ibidem, s. 214).

- ¹⁵⁾ Strategor, op.cit., s. 177. Interesujący pogląd sformułował w styczniu 1998 r. prezes Bank of America (Polska) S.A. D.A. Wood: „Konkurencja jest zdrowym zjawiskiem, ponieważ poprawi jakość oferowanych usług. Banki zagraniczne są zainteresowane uruchomieniem swoich placówek w Polsce ze względu na wielkość, rozwój i liczbę potencjalnych klientów. W przyszłości coraz więcej banków będzie chciało uruchomić tutaj swoje placówki. Wówczas inne instytucje będą musiały dopasować swoją działalność do istniejących nisz rynkowych. Tak więc rezultatem konkurencji będzie wąska specjalizacja instytucji finansowych [! – podkr. S.F.]; zob. „Prawo i Gospodarka” z 24–25 stycznia 1998, s. 10.
- ¹⁶⁾ Według prezesa Banku Ochrony Środowiska S.A. Józefa Koziola: „BOŚ jest bankiem uniwersalnym specjalizującym się w finansowej obsłudze ochrony środowiska” (za: „Bank” nr 10, 1997, s. 96). Por. także L. Dziawgo: Bank a ochrona środowiska. Wykorzystanie banków w gromadzeniu kapitałów w celu finansowania ochrony środowiska, w: „Bank i Kredyt” nr 3, 1998, s. 18.
- ¹⁷⁾ 37 P.F. Drucker pisał również, że „równowaga między specjalizacją i dywersyfikacją w znacznym stopniu decyduje o efektywności zasobów przedsiębiorstwa”. A w innym miejscu: „przedsiębiorstwo powinno być albo zdywersyfikowane z punktu widzenia wyrobów, rynku i zastosowań finalnych, a silnie skoncentrowane pod względem podstawowego obszaru wiedzy, albo zdywersyfikowane pod względem obszarów wiedzy, a silnie skoncentrowane pod względem wyrobów, rynków i zastosowań finalnych; wszelkie rozwiązania pośrednie prawdopodobnie będą niezadowolające” (zob. tego autora: *Skuteczne zarządzanie*, Warszawa 1976, s. 301–302).
- ¹⁸⁾ Trzeba w pełni zgodzić się z opinią W. Baki, który powiedział m.in.: „... nie dekretnijmy więc w Polsce z góry, co wolno bankom uniwersalnym, a czego nie wolno, lecz pozwólmy im kształtować struktury w dostosowaniu do potrzeb rynku i z uwzględnieniem potencjalnych możliwości...”; „postępując w myśl dogmatów, podcina się dochodowość banków...”, zwłaszcza że „z doświadczeń banków zagranicznych wynika wyraźnie, że polskie banki muszą przygotować się na znaczny spadek marż odsetkowych...”; „ostatnim przykładem jest przymus wyodrębnienia z banków uniwersalnych kredytów hipotecznych. Przejawia się w tym dogmat czystych profili, wbrew II Dyrektywie UE, która zakreśla bankom szeroką opcję, uznając, że wszystkie typy działalności na rynkach finansowych mogą być prowadzone pod jednym dachem. Na świecie coraz wyraźniejsze są tendencje do integrowania różnych typów działalności...” (zob. *Dogmat czystych profili, rozmowa z W. Baką, przewodniczącym Rady Bankowego Funduszu Gwarancyjnego* w: „Bank” nr 4, 1998, s. 7).
- ¹⁹⁾ Zob. J.K. Solarz, *Rozwój systemów bankowych*, Warszawa 1996, s. 38.
- ²⁰⁾ Oddaje to dobrze niemieckie powiedzenie „Dienstleistung heisst dienen und leisten. Wer das nicht versteht, hat keinen Erfolg in diesem Markt” (Usługa oznacza służyć i świadczyć. Kto tego nie rozumie, nie osiągnie sukcesu na tym rynku).

POMIAR POZIOMU DYWERSYFIKACJI PORTFELA I KWANTYFIKACJA WPLYWU NA WSPÓŁCZYNNIK BEZPIECZEŃSTWA FINANSOWEGO BANKU

1. POJĘCIE I PRZEKROJE DYWERSYFIKACJI

1.1. Pojęcie dywersyfikacji

Najogólniej rzecz ujmując, dywersyfikacja oznacza zróżnicowanie (urozmaicenie) działalności bankowej. Stanowi swojego rodzaju rozgałęzienie na różnorodne, odległe od siebie dziedziny, aby straty poniesione w jednej móc wyrównywać zyskami osiągniętymi w innej dziedzinie. Najczęściej motywem dywersyfikacji portfela jest zmniejszenie ryzyka bankowego oraz potrzeby i oczekiwania klientów. O dywersyfikacji mówimy wtedy, gdy bank prowadzi działalność na różnych rynkach i oferuje różne produkty i usługi bankowe jako samodzielne przedsiębiorstwo lub w ramach grupy kapitałowej. Bank po dokonaniu analizy swojej pozycji rynkowej może podjąć działania prowadzące do przekształcenia działalności banku poprzez restrukturyzację. Motywem dywersyfikacji jest zwykle pragnienie (wsparte możliwościami finansowymi) przekroczenia ograniczeń narzuconych przez rynek. Względy finansowe przemawiają za aktywnym podejściem do kwestii zasobów pieniężnych. Kierownictwo dobrze funkcjonującego banku może i powinno reagować na zmiany rynkowe, wycofując środki pieniężne z dziedzin mniej efektywnych i angażować je tam, gdzie można liczyć na uchwycenie wiodącej pozycji na rynku oraz trwałe osiągnięcie zysków.

Dywersyfikacja portfela aktywów i pasywów banku może być wykorzystywana jako metoda obniżania ryzyka bankowego.

Poruszone kwestie są niezwykle ważne z punktu widzenia ekonomicznego, strategii banków oraz wczesnego wykrywania zagrożeń i adekwatnego im przeciwdziałania.

1.2. Przekroje dywersyfikacji

Oceny poziomu dywersyfikacji można dokonać w trzech przekrojach:

- ❖ portfel aktywów,
- ❖ wielkość oraz struktura aktywów i pasywów,
- ❖ działalność banku w konkretnych uwarunkowaniach rynkowych.

Dywersyfikacja portfela aktywów podejmowana jest przez bank w celu zmniejszenia ryzyka lub maksymalizacji zysków przy akceptowanym poziomie ryzyka.

Analizę portfela aktywów należy prowadzić ze szczególnym uwzględnieniem wielkości, struktury i płynności portfela banku. Główne pozycje aktywów decydujące o bezpieczeństwie finansowym banku obejmują w szczególności:

- ❖ dłużne papiery wartościowe uprawnione do redyskontowania w banku centralnym,
- ❖ należności od instytucji finansowych,
- ❖ należności od klientów i sektora budżetowego,
- ❖ akcje, udziały i inne papiery wartościowe.

Zdywersyfikowany portfel ma szczególne znaczenie w operacjach papierami wartościowymi. Dzięki dywersyfikacji dochody z akcji o rosnących cenach zmniejszają straty z tytułu posiadania akcji, których ceny spadają. Podobnie zróżnicowany portfel kredytowy może niwelować skutki dekonunktury zewnętrznej lub zagrożeń wynikających z niespłacenia niektórych kredytów. Na wyniki działalności banku może wpływać nadmierne obciążenie składnikami majątku trwałego, stanowiącego infrastrukturę banku oraz aktywa do zbycia.

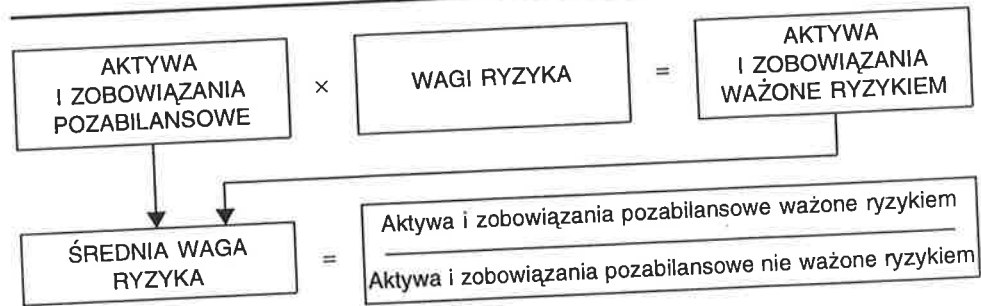
Często o możliwościach alokacji zasobów finansowych banku (funduszy własnych i obcych) decyduje wielkość i struktura pasywów. Zagadnienie to można rozpatrywać z innego punktu widzenia: najpierw określa się pożądaną (optymalną) wielkość i strukturę aktywów, a następnie poszukuje się niszy rynkowej, aby pozyskać środki pieniężne.

Podstawowe współzależności bilansowe:

Należności od instytucji finansowych	↔	Zobowiązania wobec instytucji finansowych
Należności od klientów	↔	Zobowiązania wobec klientów
Papiery wartościowe (dłużne i pozostałe)	↔	Zobowiązania z tytułu papierów wartościowych

W kolejnym etapie analizy powinniśmy uwzględnić relację:

Bezpieczny Bank



Planując dywersyfikację działalności banku, należy uwzględnić uwarunkowania makroekonomiczne takie zwłaszcza, jak koniunktura gospodarcza, efektywność i perspektywy rozwoju określonych branż, zasoby finansowe grup klientów. W kształtowaniu profilu działalności banki posiadają z jednej strony duży zakres swobody, co znajduje wyraz w realizowanej strategii, z drugiej zaś podlegają ograniczeniom wynikającym z norm ostrożnościowych.

Zbyt duża dywersyfikacja działalności banku, głównie w zakresie produktów i usług bankowych oraz zróżnicowanie bazy klientów, może powodować wysokie koszty działania oraz wpływać na obniżenie jakości obsługi.

2. MIARY I POZIOMY DYWERSYFIKACJI

2.1. Miary dywersyfikacji działalności banku

Pomiar dywersyfikacji działalności banku może dotyczyć zarówno poziomu rozproszenia bądź koncentracji aktywów i pasywów, jak i bazy klientowskiej banku. Normy ostrożnościowe określają dopuszczalne granice koncentracji kredytów, pożyczek pieniężnych i innych wierzycelności do 25% funduszy własnych banku. Jako duże koncentracje traktuje się kredyty, które stanowią powyżej 10% funduszy własnych, a łączne zaangażowanie (limit globalny) w skali banku nie może przekroczyć 800% funduszy własnych. Nie określono natomiast, choćby dla celów informacyjnych, zasad określania poziomu koncentracji depozytów. W odniesieniu do depozytów należałoby wykorzystać te same zasady klasyfikacji, które odnoszą się do koncentracji aktywów.

Dla celów analitycznych można dokonać analizy symetrycznej depozytów i kredytów.

AKTYWA	PASYWA
<ul style="list-style-type: none"> • duże kredyty powyżej 10% funduszy własnych banku • udział dużych kredytów do 800% funduszy własnych 	<ul style="list-style-type: none"> • duże depozyty powyżej 10% funduszy własnych banku • udział dużych depozytów do 800% funduszy własnych

Problemy i poglądy

Pomiar poziomu dywersyfikacji dotyczy koncentracji i istotności.

Miarą oceny dywersyfikacji może być audytorska zasada istotności. Oznacza ona skalę zmian w sytuacji majątkowej i finansowej banku odnoszoną do wartości funduszy (kapitałów) własnych. Zgodnie z tą zasadą wyodrębnia się:

- ❖ istotną wartość – 5% zmiany w stosunku do wartości kapitału,
- ❖ duże ryzyko wierzyciela – powyżej 10% w stosunku do wartości kapitału.

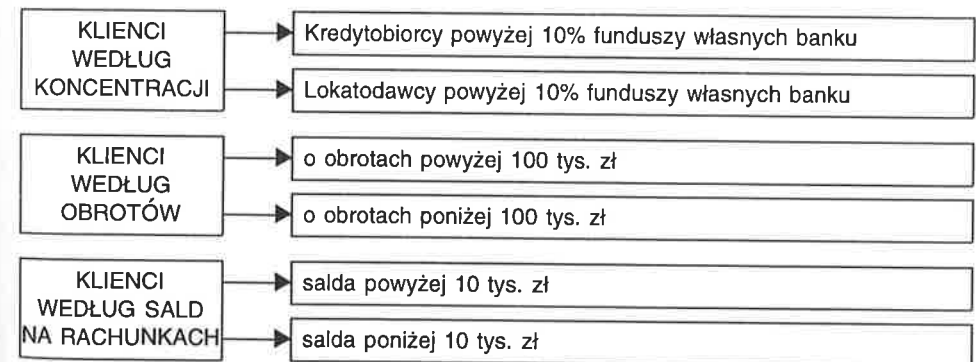
Ocena koncentracji depozytów i kredytów może być uzupełniona wskaźnikami odnośnych kwot na jednego klienta. Poza wymienionymi możliwościami analizy można określić, jaki udział w strukturze należności kredytowych stanowi grupa 10 największych klientów. Podobną analizę można przeprowadzić w odniesieniu do bazy depozytowej, obliczając udział 10 największych deponentów w strukturze pasywów banku.

2.2. Poziomy dywersyfikacji

Zróżnicowanie działalności banku można rozpatrywać w ujęciu:

- ❖ podmiotowym – wg rodzajów operacji,
- ❖ przedmiotowym – wg klientów,
- ❖ czasowym – wg terminów zapadalności/wymagalności.

Klasyfikacja podmiotowa powinna dotyczyć klientów banku z wyodrębnieniem osób prawnych (klientów instytucjonalnych) oraz osób fizycznych. Dla celów analityczno-decyzyjnych szczególnie ważne znaczenie ma segmentacja klientów z punktu widzenia obrotów i sald na rachunkach bankowych. Klienci banku powinni być analizowani z punktu widzenia obrotów lub wielkości sald na rachunkach bankowych.



Segmentacja klientów umożliwia ocenę zarówno stopnia koncentracji i rozproszenia działalności banku, jak również ocenę efektywności operacji z poszczególnymi klientami.

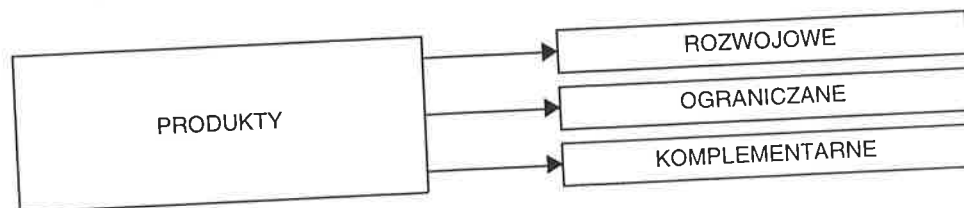
Bezpieczny Bank

Klasyfikacja przedmiotowa operacji z klientami znajduje odzwierciedlenie w bilansie banku. Na tej podstawie można określić strukturę należności i zobowiązań banku oraz ocenić współzależności poziome w bilansie, np. stopień pokrycia działalności kredytowej depozytami.

Analiza produktowa powinna uwzględniać produkty, które przynoszą np. ponad 1/3 przychodów banku. Uproszczoną analizę aktywów przychodowych banku można przeprowadzić następująco:

Aktywa	Udział % aktywów przychodowych	Udział % w przychodach
Kredyty	40	45
Papiery wartościowe	30	25
Lokaty międzybankowe	30	30
	100	100

Podobną analizę można przeprowadzić w formie rozwiniętej. Z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego należałoby monitorować udział należności kredytowych w strukturze bilansu. W zależności od struktury bazy depozytowej powinny być określone odpowiednie wskaźniki graniczne. Z punktu widzenia rynkowego i strategii działalności banku klasyfikacja produktów bankowych może być sporządzona w ujęciu dynamicznym.



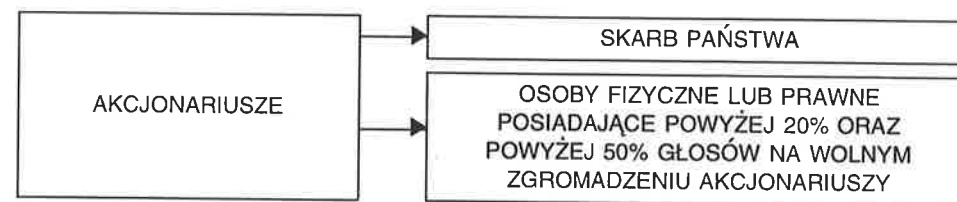
Najczęściej rozwój lub ograniczanie określonych produktów podyktowane są względami ekonomicznymi. Natomiast produkty komplementarne utrzymywane są ze względu na kompleksowość oferty banku i nie zawsze są dla banku dochodowe. Analiza produktowa może zawierać ocenę rynkową udziału poszczególnych produktów w strukturze aktywów i pasywów oraz operacji pozabilansowych.

Analiza czasowa wykorzystywana jest w ocenie płynności finansowej banku. Odpowiednie zestawienia zapadalności aktywów i wymagalności pasywów wraz z analizami uzupełniającymi, dotyczącymi oceny osadu pieniądza, umożliwiają ocenę płynności finansowej. Warto jednak podkreślić, że obecnie obowiązująca sprawozdawczość bankowa nie w pełni odzwierciedla płynność banku, do terminów zapadalności bowiem zalicza się całą kwotę należności (kryterium jest

Problemy i poglądy

termin spłaty ostatniej raty) bez uwzględnienia terminarza spłat poszczególnych rat.

Odrębnego potraktowania wymaga kwestia koncentracji kapitałów w ręku jednego akcjonariusza lub grupy osób powiązanych kapitałowo, organizacyjnie czy rodzinie. Nie ulega wątpliwości, że jednoznacznie ukształtowany akcjonariat banku ułatwia określenie strategii działalności banku. Z drugiej zaś strony rodzi wiele zagrożeń dla banku, wynikających z pokus doraźnego ingerowania w bieżącą działalność banku ze strony dominującego akcjonariusza.



Akcjonariat banku w imię dobrze pojętej równowagi decyzyjnej powinien być rozsądnie zróżnicowany. Używając stwierdzenia o rozsądnym zróżnicowaniu, brano pod uwagę z jednej strony konieczność identyfikacji i odpowiedzialności akcjonariuszy za losy banku, z drugiej zaś stworzenie odpowiednich mechanizmów instytucjonalnych i prawnych zapobiegających woluntaryzmowi w podejmowaniu decyzji. Dotyczy to w szczególności banków jako instytucji zaufania publicznego, które gospodarują powierzonymi przez klientów zasobami pieniężnymi.

3. POMIAR POZIOMU BEZPIECZEŃSTWA BANKU

3.1. Związek pomiędzy dywersyfikacją a jakością aktywów banku

Aktywa banku można podzielić na dwie grupy:

- ❖ aktywa pracujące określane jako przychodowe lub oprocentowane,
- ❖ aktywa niepracujące określane jako nieproduktywne lub niedochodowe albo nie oprocentowane.

Głównymi pozycjami aktywów pracujących są kredyty i pożyczki, papiery wartościowe i lokaty międzybankowe.

AKTYWA BANKU

Przychodowe
1) Kredyty i pożyczki dla:

Nieprzychodowe
1) Kasa

- podmiotów finansowych
podmiotów niefinansowych
sektora budżetowego
- 2) Papiery wartościowe
 - 3) Lokaty międzybankowe
 - 4) Operacje otwartego rynku z przy-
rzeniem odkupu
 - 5) Akcje (udziały) w innych podmio-
tach
 - 6) Pożyczki podporządkowane
 - 7) Jednostki uczestnictwa w otwartych
funduszach powierniczych (za-
mknięte są kwalifikowane do papie-
rów wartościowych)

- 2) Nie oprocentowane należności
w NBP (w tym rezerwy)
- 3) Dotacje dla oddziałów zagranicz-
nych
- 4) Majątek trwały (rzeczowy)
- 5) Wartości niematerialne i prawne
- 6) Aktywa do zbycia
- 7) Majątek używany na podstawie
umów najmu i dzierżawy
- 8) Konta rozliczeniowe
- 9) Konta różnych dłużników
- 10) Koszty i przychody rozliczane
w czasie

Wskaźnik aktywów pracujących w stosunku do aktywów można wyliczyć ze wzoru:

$$WA_d = \frac{A_d}{A_o}$$

WA_d – wskaźnik aktywów przychodowych
 A_d – aktywa przychodowe
 A_o – aktywa ogółem

Aktywa przychodowe banków komercyjnych w Polsce stanowią ok. 80%, a razem z należnościami zagranicznymi 88% sumy bilansowej. Pozostałe pozycje stanowiły należności zagraniczne, rozliczenia międzyokresowe i majątek trwały.

Do aktywów niepracujących należy zaliczyć w szczególności rzeczowy majątek trwały, wartości niematerialne i prawne, środki pieniężne w kasie, nie oprocentowaną rezerwę obowiązkową na rachunku w NBP oraz rozliczenia międzyokresowe.

Niektóre aktywa mogą przynosić korzyści w terminie odroczonym, np. udziały w innych podmiotach gospodarczych. Z punktu widzenia dochodowości zarząd każdego banku powinien dążyć do utrzymania możliwie wysokiego udziału aktywów dochodowych i ograniczenia do niezbędnych rozmiarów pozostałych aktywów. Na jakość aktywów banku w istotnej mierze wpływa terminowość spłaty kapitału i odsetek oraz sytuacja ekonomiczno-finansowa dłużników.

3.2. Związek pomiędzy bezpieczeństwem a adekwatnością kapitałowa banku

Bank jest sumą wielu nakładających się ryzyk. Dominacja ryzyka kredytowe-
go wyznacza konieczność określenia adekwatności kapitałowej.

Kapitał banku pełni następujące funkcje:

- ❖ założycielską (wymóg minimum 5 mln ecu),
- ❖ limitowania (określone normy ostrożnościowe),
- ❖ gwarancyjne (zabezpieczająca wierzycieli i deponentów),
- ❖ finansowania (ułatwiająca pozyskiwanie kapitałów obcych),
- ❖ kompensacyjna (niwelująca ewentualne straty),
- ❖ wyznacznika podziału zysku (dywidenda).

Miarą pokrycia aktywów i zobowiązań pozabilansowych obciążonych ryzykiem jest współczynnik wypłacalności, liczony jako relacja skorygowanej sumy funduszy własnych banku do sumy aktywów i zobowiązań pozabilansowych, przeliczonych odpowiednimi wagami ryzyka.

Iloraz ten przedstawia się następująco:

Fundusze własne banku (skorygowane)

Aktywa i zobowiązania pozabilansowe wg wag ryzyka ustalonych przez NBP

Znaczenie adekwatności kapitałowej banku wynika z tego, że jest ona syntetycznym miernikiem oceny banku, a w szczególności:

- ❖ wskazuje strukturę i wolumen poszczególnych aktywów i składników poza-
bilansowych,
- ❖ umożliwia szybkie wyliczenie oraz identyfikację poziomu zaangażowania ban-
ku w poszczególne grupy aktywów ryzykownych dzięki przypisaniu wag
ryzyka i prezentacji ważonej wartości aktywów i zobowiązań pozabilansowych,
- ❖ prezentuje realną wartość aktywów dzięki ich korekcie (pomniejszeniu) o wy-
magane rezerwy celowe i umorzenia,
- ❖ wskazuje brakującą kwotę niezbędnych rezerw celowych, która odejmowana
jest od funduszy własnych brutto banku dla uwiarygodnienia faktycznej
pozycji kapitałowej instytucji,
- ❖ pozwala na dokonywanie analiz porównawczych pomiędzy bankami.

O wartości współczynnika wypłacalności decyduje wielkość, jakość i struktura aktywów i zobowiązań pozabilansowych oraz wysokość kapi-
tałów własnych banku.

Konstrukcja współczynnika wypłacalności stanowi modelowe rozwiązanie zaproponowane przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego.

Współzależności funduszy i ryzyka



Posługując się powyższym schematem, łatwo można ustalić wpływ funduszy własnych netto banku i jakości aktywów na współczynnik wypłacalności.

$$\text{Współczynnik wypłacalności (C)} = \frac{\text{Fundusze własne netto (A)}}{\text{Aktywa i zobowiązania pozabilansowe ważone ryzykiem (B)}}$$

$$\text{Fundusze własne (A)} = (C) \times (B)$$

$$\text{Ważone aktywa i zobowiązania pozabilansowe (B)} = \frac{(A)}{(C)}$$

- Współczynnik wypłacalności ma wiele walorów informacyjno-decyzyjnych:
- ❖ adekwatność kapitałowa ma podstawowe znaczenie dla oceny bezpieczeństwa i wiarygodności banku,
- ❖ odzwierciedla wartość podejmowanego ryzyka.

Wyższa baza kapitałowa stwarza większe możliwości działania banku. Z drugiej zaś strony wyższa baza kapitałowa może oznaczać mniejszy zwrot na kapitale w stosunku do alternatywnych możliwości lokowania pieniędzy na rynku pieniężnym i kapitałowym. Wysokie wymagania kapitałowe prowadzą często pośrednio do sanacji sektora bankowego przez podejmowanie prób zwiększenia bazy kapitałowej, przemiany restrukturyzacyjne, fuzje i przejęcia.

ADEKWATNOŚĆ KAPITAŁOWA BANKU
A ROZMIARY DZIAŁALNOŚCI

1. Informacje dodatkowe:

- Fundusze własne brutto 87,9 mln zł
- Pomniejszenia funduszy 7,3 mln zł
- Fundusze własne netto 80,6 mln zł

2. Wzory:

$$C = \frac{A}{B} \times 100 \text{ lub } B = \frac{A}{C} \times 100, \text{ albo } A = \frac{B \times C}{100}$$

gdzie:

- A – fundusze własne netto,
- B – aktywa i zobowiązania pozabilansowe ważone ryzykiem,
- C – współczynnik wypłacalności.

3. Obliczenia:

- Średnia waga ryzyka

$$\frac{370,10 \text{ mln zł}}{667,10 \text{ mln zł}} \times 100\% = 55,48\%$$

- Współczynnik wypłacalności

$$\frac{80,60 \text{ mln zł}}{370,10 \text{ mln zł}} \times 100\% = 21,78\%$$

- Rozmiary działalności (aktywa i zobowiązania pozabilansowe ważone ryzykiem) przy założeniu, że współczynnik wypłacalności wyniesie 8%, a fundusze własne nie ulegną zmianie (80,60 mln zł)

$$\frac{80,60 \text{ mln zł}}{8\%} \times 100\% = 1007,50 \text{ mln zł}$$

- Zapotrzebowanie na fundusze własne przy założeniu, że rozmiary działalności ulegną podwojeniu (370,10 mln zł × 2 = 740,20 mln zł), a współczynnik wypłacalności wyniesie 12%

$$\frac{740,20 \text{ mln zł} \times 12\%}{100\%} = 88,82 \text{ mln zł}$$

3.3. Ocena wyników działalności banku

Obecnie coraz częściej rezultaty działalności banku odnoszone są do kosztu kapitału i tworzonej przez bank wartości. W warunkach globalizacji rynku podstawowym kryterium wyboru decydującym o alokacji kapitału jest możliwość uzyskania maksymalnej wartości z inwestycji. Do niedawna powszechnie oceniano banki według kryterium zysku czy zysku na jedną akcję. Obecnie większą uwagę zwraca się na długoterminowe tworzenie wartości.

Wartość jest tworzona tylko wtedy, gdy zdyskontowane przepływy pieniężne przekroczą wartość inwestycji.

- Przy obliczaniu tworzonej wartości banku należy uwzględnić w szczególności:
- ❖ rodzaj, wartość i ryzyko przedsięwzięcia (inwestycji),
 - ❖ przepływy pieniężne, np. dywidenda,
 - ❖ okres życia ekonomicznego przedsięwzięcia (inwestycji),
 - ❖ koszt kapitału własnego i obcego.

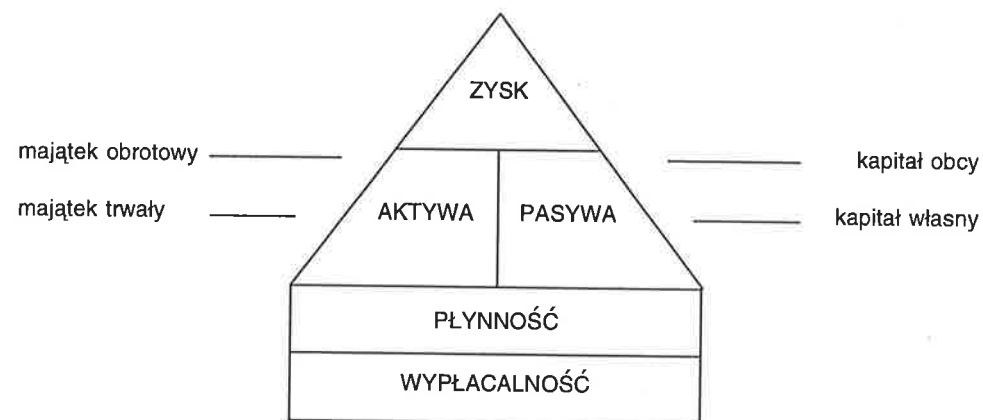
Punktem odniesienia wartości banku są przede wszystkim akcjonariusze (właściciele) i klienci.

KSZTAŁTOWANIE WARTOŚCI BANKU



W ocenie sytuacji finansowej banku należy dokonać integracji wskaźników efektywności i ryzyka. Miary efektywności i ryzyka są współzależne, ponieważ bank, chcąc osiągnąć zadowalającą stopę zwrotu z zaangażowanych środków, ponosi ryzyko finansowe związane z alokacją środków pieniężnych i funduszy własnych.

Symetryczny majątkowo-kapitałowy sposób analizy banku



Na podstawie niniejszego schematu można zestawiać odpowiednie relacje zysku do różnych kategorii majątkowych i finansowych oraz poszczególnych pozycji aktywów i pasywów.

Najczęściej stosowanymi wskaźnikami rentowności banku są:

- ❖ stopa zwrotu z aktywów ROA (Return on Assets),
- ❖ stopa zwrotu z kapitału ROE (Return on Equities).

Wskaźnik rentowności aktywów (ROA) oblicza się według wzoru:

$$ROA = \frac{\text{zysk}}{\text{średnia wielkość aktywów}}$$

Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE) oblicza się według wzoru:

$$ROE = \frac{\text{zysk}}{\text{średnia wielkość kapitału własnego}}$$

Wskaźnik ROA informuje o wykorzystaniu zasobów w procesie kreowania zysku, a wskaźnik ROE o efektywności wykorzystania kapitału własnego akcjonariuszy.

Najistotniejsze znaczenie z punktu widzenia akcjonariuszy banku ma „zwrot na kapitale” (ROE), ukazujący efektywność banku z punktu widzenia właścicieli. Co więcej, miernik ten pozwala ocenić, czy bank odtwarza (utrzymuje i pomnaża) kapitały własne, które tracą wartość na skutek inflacji. Wreszcie ROE może stanowić kryterium wyboru w procesie inwestowania kapitałów, zgodnie z regułą, że w przypadku prawidłowo funkcjonującego mechanizmu alokacji kapitału przemieszcza się on w kierunku dziedzin bardziej efektywnych. Istnieją dwa zasadnicze czynniki wpływające na wielkość ROE, a mianowicie: ROA („zwrot na aktywach”) oraz EM („mnożnik kapitałowy”). Między tymi wielkościami występuje ścisła zależność funkcyjna.

$$ROE = ROA \times EM$$

gdzie: ROA – zwrot na aktywach netto
EM – mnożnik kapitałowy (dźwignia finansowa)

Wskaźnik ROA wskazuje na zdolność aktywów do kreowania zysku, mnożnik kapitałowy zaś określa stopień wykorzystania kapitałów własnych banku dla rozwoju aktywów. Ponadto, zwrot z aktywów obrazuje zdolności kadry kierowniczej (zarządczej) w efektywnym gospodarowaniu aktywami. W rozszerzonym podejściu do analizy zmian ROE można wielkość tę przedstawić jako iloczyn wpływu czterech czynników:

- ❖ stopnia zatrzymania zysku brutto (1-T),
- ❖ rentowności brutto (RB),
- ❖ efektywności aktywów (AU),
- ❖ mnożnika kapitałowego (EM).

Współzależności te można przedstawić następująco:

$$ROE = (1-T) \times RB \times AU \times EM$$

Każda z tych czterech wielkości może być interpretowana jako wpływ poszczególnych czynników na strategię finansową banku. I tak:

- (1-T) zysk netto/ zysk brutto (T – efektywna stopa podatkowa) – wielkość mierząca efektywność zarządzania podatkami (obrazująca również wpływ polityki podatkowej państwa) na wyniki ekonomiczne,
- RB rentowność brutto – stosunek zysku brutto do przychodów operacyjnych (przychodów z tytułu odsetek i przychodów prowizyjnych) – obrazuje efektywność zarządzania kosztami,
- AU assets utility – stosunek przychodów operacyjnych do aktywów ogółem – wyraża efektywność zarządzania całym portfelem aktywów,

EM equity multiplier – mnożnik kapitałowy (stosunek aktywów ogółem do kapitałów własnych) – pokazuje efektywność zarządzania kapitałem własnym.

Mnożnik dźwigni finansowej (EM) oblicza się według wzoru:

$$EM = \frac{\text{średnia wielkość aktywów}}{\text{średnia wielkość kapitału własnego}}$$

Bank o niskim wskaźniku ROA może zwiększyć wskaźnik ROE przez zastosowanie dźwigni finansowej, tj. zwiększenie wielkości aktywów w stosunku do kapitału własnego. Mnożnik kapitału (dźwigni) wskazuje, ile razy zwrot na aktywach zostaje zwielokrotniony przez zastosowanie dźwigni.

Wskaźnik ryzyka kapitałowego jest odwrotnością mnożnika dźwigni i oblicza się według wzoru:

$$WRK = \frac{\text{średnia wielkość kapitału własnego}}{\text{średnia wielkość aktywów}}$$

Wskaźnik ten określa stopień udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku banku. Obrazuje także stopień ryzyka finansowego akceptowany przez bank.

Współczynniki operacyjne aktywów odnoszą poszczególne składniki przychodów i kosztów banku do przeciętnych aktywów w okresie obrachunkowym.

Współczynniki operacyjne aktywów pozwalają na dokonanie analizy efektywności aktywów i kosztów ważniejszych pozycji pasywów banku.

Współczynniki operacyjne kapitału służą do analizy efektywności kapitału banku i badania jego realnej wartości w warunkach inflacji.

Współczynniki operacyjne dochodu są wykorzystywane do analizy i struktury powstawania i rozdysponowania dochodów banku.

Poziom wskaźnika ROE zależy przede wszystkim od sprawności zarządzania majątkiem (aktywami) oraz sposobu finansowania zwłaszcza udziału kapitału obcego oraz jego kosztu. Bank o niskim wskaźniku ROA może zwiększyć wskaźnik ROE przez zastosowanie większej dźwigni finansowej, czyli zwiększenie wielkości aktywów do kapitału własnego.

Poszczególne wielkości i wskaźniki ulegają zmianom w zależności od koniunktury gospodarczej oraz specyfiki i warunków funkcjonowania banków. Dla ułatwienia analizy można wykorzystać niektóre wskaźniki dla celów porównawczych.

Wskaźniki postulowane, określające próg wymagalności wobec banków, powinny ukształtować się następująco:

- ❖ dźwignia finansowa średnio 15,
- ❖ zysk netto do kapitału podstawowego (ROE) nie mniejszy niż 10% powyżej inflacji,

- ❖ zysk netto do aktywów (ROA) nie mniejszy niż 2,5%,
- ❖ dochód odsetkowy na aktywach pracujących nie mniejszy niż 3%,
- ❖ koszty pozaodsetkowe do aktywów pracujących nie wyższe niż 2,5%,
- ❖ udział aktywów pracujących w aktywach ogółem nie mniejszy niż 80%,
- ❖ relacja zobowiązań do należności powinna zamykać się w przedziale liczbowym od 0,7 do 1,4.

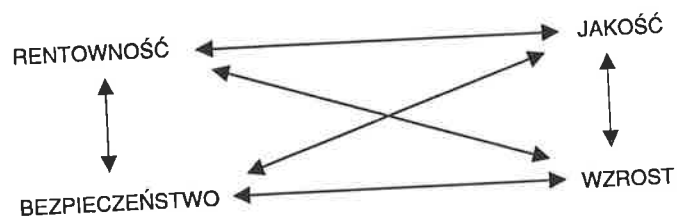
Odchylenia od przyjętych standardów bankowych, mierzonych najczęściej wynikami najlepszych banków lub średnich dla systemu bankowego, określają miejsce banku pod względem efektywności i poziomu bezpieczeństwa finansowego.

Na tle przeglądu analitycznego wskaźników można zaryzykować twierdzenie, że kluczową rolę w ocenie kondycji ekonomiczno-finansowej banków odgrywają:

- ❖ poziom bezpieczeństwa finansowego,
- ❖ zdolność do kreowania zysku,
- ❖ dynamika wzrostu,
- ❖ użyteczność i jakość produktów bankowych.

System oceny ratingowej banku

System oceny ratingowej banku



Większość podejmowanych w bankach decyzji wymaga swego rodzaju kompromisu pomiędzy zyskiem a ryzykiem. Sukces banku w ujęciu długofalowym można mierzyć przede wszystkim wartością rynkową banku.

W ocenie całościowej (ilościowej i jakościowej) banku wykorzystuje się metodę ratingu. Pod pojęciem ratingu należy rozumieć ocenę wiarygodności kredytowej wystawioną przez agencję ratingową, czyli instytucję wyspecjalizowaną w analizach gospodarczych pod kątem oceny jakości zadłużenia i zdolności kredytowej. Rating finansowy jest syntetycznym wskaźnikiem określającym stopień zaufania do danego banku. Największymi i najbardziej znanymi agencjami ratingowymi w świecie są amerykańskie prywatne agencje: Standard & Poors i Moodys

Investors Service, będące jednocześnie najstarszymi instytucjami tego typu. Dlatego też kryteria oceny i sposób klasyfikacji do poszczególnych klas ryzyka, stosowany przez liczące się agencje ratingowe, zbliżony jest do systemu tych dwóch agencji. Stosowana obecnie skala ocen bazuje na systemie liter i symboli dodatkowych (cyfr i znaków plus oraz minus), gdzie AAA oznacza ocenę najwyższą. Rating bankowy umożliwia ocenę bezpieczeństwa powierzonych bankowi depozytów, prowadzonych przez bank emisji i jego udziałów. Do czynników ilościowych należą: wypłacalność, struktura kapitałów, rentowność, adekwatność rezerw i koszty. Czynniki jakościowe to: marketing i dystrybucja produktów bankowych, udział w rynku i tendencje rozwojowe, efektywność i jakość. Kompleksowość analizy banku pozwala na sformułowanie trafnej diagnozy sytuacji i ocenę perspektyw rozwoju banku.

4. KIERUNKI ODDZIAŁYWANIA DLA ROZPROSZENIA RYZYKA

4.1. Zasady alokacji środków banku

Finansowe zaangażowanie banku wobec krajowych i zagranicznych instytucji finansowych obejmuje w szczególności:

- ❖ udzielone kredyty lub dokonane lokaty na rynku międzybankowym,
- ❖ wykonywane operacje wymiany walut (FX),
- ❖ zakupione akcje i udziały oraz certyfikaty i inne papiery wartościowe,
- ❖ przyjęte lub potwierdzone akredytywy,
- ❖ przyjęte gwarancje, awale oraz poręczenia,
- ❖ inne operacje, w których wyniku powstało zobowiązanie innej instytucji finansowej wobec banku, zwłaszcza gdy zobowiązanie takie stanowi zabezpieczenie operacji zleconej do wykonania bankowi.

Mogą być stosowane następujące limity zaangażowania finansowego banku:

- ❖ limit dla kraju,
- ❖ limit dla banku zagranicznego,
- ❖ limit dla banku krajowego.

Limity dla instytucji finansowych, w zależności od okresu zaangażowania środków, można podzielić na:

- ❖ krótkoterminowe (KT) – dla operacji o okresie zaangażowania 1 dnia roboczego, w tym: overnight, tomnext, spot, spotnext, forward forex,
- ❖ średnioterminowe (ST) – dla operacji o okresie zaangażowania do 3 miesięcy,
- ❖ długoterminowe (DT) – dla operacji o okresie zaangażowania do 3 lat.

W uzasadnionych przypadkach banki mogą ustalić limity na okresy pośrednie, np. 1 tygodnia, 1 miesiąca, 1 roku, 2 lat. Podstawowym celem ustalania limitów zaangażowania finansowego banków w zakresie lokowania środków

Bezpieczny Bank

pieniężnych w bankach i innych instytucjach finansowych jest zapewnienie zwrotu ulokowanego kapitału wraz z odsetkami w ustalonym terminie.

Polityka lokacyjna większości polskich banków opiera się na dwóch przesłankach:

- ❖ minimalizacji ryzyka przez lokowanie środków pieniężnych w bankach o dobrym standingu finansowym oraz rozpraszaniu lokat pomiędzy różne banki, instytucje finansowe itp.,
- ❖ maksymalizacji przychodów z tytułu lokat poprzez aktywne wykorzystywanie możliwych do wynegocjowania różnic w stopie procentowej.

Wysokość zaangażowania finansowego banku wobec klientów i instytucji finansowych uzależniona jest przede wszystkim od:

- ❖ sytuacji majątkowej i finansowej,
- ❖ wyniku finansowego,
- ❖ rentowności.

4.2. Limitowanie zaangażowania finansowego banku

Głównym kryterium oceny przy ustalaniu limitów mogą być dostępne wskaźniki jakości kredytowej banków zagranicznych i krajowych, sporządzane przez agencje ratingowe. Dodatkowym źródłem oceny są informacje zawarte w raportach rocznych, półrocznych i kwartalnych banków oraz dane z innych źródeł (obecnie przynajmniej kilka firm na świecie sprzedaje finansowe bazy danych banków i innych instytucji finansowych).

Ustalając limity dla poszczególnych krajów, można posłużyć się oceną agencji IBCA. Klasyfikacja IBCA przewiduje przyznanie następujących ocen w zależności od stopnia ryzyka inwestycyjnego występującego na rynkach kapitałowych poszczególnych krajów.

Ocena IBCA	Opis	Grupa ryzyka kraju
AAA	najniższy stopień ryzyka inwestycyjnego, całkowita zdolność terminowego regulowania zadłużenia, mało prawdopodobne jest wystąpienie zmian warunków ekonomicznych i finansowych zwiększających to ryzyko	I
AA	bardzo niski stopień ryzyka inwestycyjnego, całkowita zdolność terminowego regulowania zadłużenia, zmiany warunków ekonomicznych i finansowych mogą nieznacznie zwiększyć ryzyko inwestycyjne	I
A	niski stopień ryzyka inwestycyjnego, zdolność do terminowego regulowania zadłużenia jest duża, jakkolwiek niepomyślne zmiany warunków ekonomicznych i finansowych mogą prowadzić do zwiększenia ryzyka inwestycyjnego	II

Problemy i poglądy

Ocena IBCA	Opis	Grupa ryzyka kraju
BBB	niski stopień ryzyka inwestycyjnego, zdolność do terminowego regulowania zadłużenia odpowiednia, prawdopodobne jest wystąpienie niepomyślnych zmian warunków ekonomicznych i finansowych prowadzących do wzrostu ryzyka inwestycyjnego w stopniu większym niż innych rodzajów ryzyk	II
BB	występuje możliwość zwiększenia ryzyka inwestycyjnego, istnieje zdolność terminowego regulowania zadłużenia, lecz jest wrażliwa na niepomyślne zmiany warunków ekonomicznych i finansowych	III
B	istnieje ryzyko inwestycyjne, terminowe regulowanie spłat zadłużenia nie jest wystarczająco zabezpieczone przed niepomyślnymi zmianami warunków ekonomicznych i finansowych	IV
CCC	istnieje możliwość niedotrzymania zobowiązań, terminowe regulowanie zadłużenia jest zależne od pomyślnych warunków ekonomicznych lub finansowych	V
CC	wysoce spekulacyjny charakter zobowiązań lub duże ryzyko niewywiązania się z płatności	V
C	niewywiązywanie się z płatności	VI

W celu ustalenia kwotowych limitów zaangażowania banku w danym kraju można przyjąć bazową kwotę odpowiadającą wielkości funduszy własnych netto banku (FW).

Grupa ryzyka kraju	Sposób obliczenia kwoty limitu
I	200% FW
II	100% FW
III	50% FW
IV	20% FW
V	10% FW
VI	0

Limity operacyjne dla banków zagranicznych są ustalane przy wykorzystaniu ocen indywidualnych przyznawanych m.in. przez agencję ratingową IBCA, zawartych w publikacji „IBCA Ratings”. Rating IBCA oparty jest na badaniu standingu banku (m.in. płynność, dochodowość, struktura kapitałowa), jak i innych czynników (zarządzanie, podejmowanie ryzyka w działalności). Klasyfikacja IBCA przewiduje przyznanie następujących ocen w zależności od standingu badanego banku.

Bezpieczny Bank

4.3. Rating indywidualny IBCA

- A – bank o nieskazitelnej kondycji finansowej;
 B – bank o solidnym profilu ryzyka, bez znaczących problemów, osiągnięcia banku są podobne lub większe niż innych banków o porównywalnej wielkości i rodzaju działalności;
 C – bank o właściwym profilu ryzyka, lecz posiadający pewne problemy, które mogą zwiększyć stopień ryzyka, osiągnięcia jego są nieco mniejsze niż osiągnięcia banków o porównywalnej wielkości i rodzaju działalności;
 D – bank mający problemy w istotnych sferach działalności, kondycja finansowa banku jest poniżej przeciętnej, niewielka zyskowność, bank ma możliwość poprawienia wyników przy wykorzystaniu swoich własnych zasobów, ale w dłuższym okresie;
 E – bank z poważnymi problemami, których rozwiązanie wymaga dopływu środków z zewnątrz.

IBCA stosuje również oceny pośrednie A/B, B/C, C/D, D/E.

Dla banków zostaje utworzonych 7 grup ryzyka. Limity dla każdej z grup wyliczane są na podstawie kwoty funduszy własnych netto (FW), zgodnie z zamieszczoną niżej tabelą.

Rating indywidualny IBCA	Grupa ryzyka banku	KT (do 1 dnia)	ST (do 3 m-cy)	DT (do 3 lat)
A, A/B	I	100% FW	50% FW	15% FW
B	II	80% FW	40% FW	12% FW
B/C	III	60% FW	30% FW	9% FW
C	IV	40% FW	20% FW	6% FW
C/D	V	30% FW	15% FW	5% FW
D	VI	20% FW	10% FW	3% FW
D/E, E	VII	0	0	0

W przypadku banku nie posiadającego ratingu, kwota limitu jest obliczona na podstawie badania danych finansowych banku, zawartych w sprawozdawczości bankowej rocznej, półrocznej, kwartalnej, lub na podstawie danych publikowanych w prasie bądź almanachach bankowych. Na podstawie danych finansowych można wyodrębnić przykładowo 9 wskaźników + ocenę subiektywną.

4.4. Punktowa ocena ryzyka banku

Punktowa ocena ryzyka umożliwia ocenę bezpieczeństwa finansowego własnego banku oraz ocenę banków współpracujących.

Problemy i poglądy

Odpowiednim poziomom wskaźników przyporządkowana zostaje punktacja (rating) zgodnie z poniższą tabelą.

Wskaźnik	poziom wskaźnika	punktacja
Wskaźnik kredytów w sytuacji zagrożonej	0-5	10
	6-10	8
	11-15	6
	16-20	4
	21-25	2
Wskaźnik pokrycia działalności kredytowej kapitałem własnym	20-25	2
	26-35	4
	36-50	6
	51-70	8
	powyżej 70	9
Wskaźnik pokrycia działalności kredytowej depozytami	40-60	2
	61-80	4
	81-100	6
	101-115	8
	powyżej 115	9
Rentowność netto działalności bankowej	0-15	0
	16-25	2
	26-30	4
	31-35	6
	36-40	8
	powyżej 41	10
Stopa zwrotu z aktywów	1-1.4	2
	1.5-2.0	4
	2.1-2.9	6
	3.0-4.0	8
	powyżej 4	10
Stopa zwrotu z kapitału	5-10	2
	11-15	4
	16-20	6
	21-30	8
	powyżej 30	10
Udział kredytów w sumie bilansowej	35-40	2
	41-45	4
	46-50	8
	51-55	10
	56-60	6
	61-65	4
	powyżej 65	2

Wskaźnik	poziom wskaźnika	punktacja
Wskaźnik udziału aktywów pracujących w aktywach ogółem	0-75	2
	76-80	4
	81-85	6
	86-90	8
	powyżej 90	10
Współczynnik wypłacalności	8-9	2
	10-11	8
	12-15	10
	16-30	6
	powyżej 30	4
Ocena subiektywna wiarygodności rynkowej		od 0 do 12

Suma punktów uzyskanych w wyniku badania wyznacza poziom wskaźnika ryzyka banku (Rb).

Maksymalna liczba punktów możliwa do uzyskania przez analizowany bank wynosi 100, z tego 88 pkt. stanowi punktacja wskaźników ekonomiczno-finansowych i bezpieczeństwa, a 12 pkt. ocena subiektywna stanowiąca element uzupełniający. Ryzyko banku (Rb) maleje wraz ze wzrostem liczby punktów. W przypadku braku danych finansowych przyjmuje się zero punktów dla danego wskaźnika.

Jerzy Świdorski

Literatura

1. Baka W. i inni, *Transformacja bankowości polskiej w latach 1988-1995. Studium monograficzno-porównawcze*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Zarządzanie i Finanse, Warszawa 1997.
2. Fedorowicz Z., *Ryzyko bankowe*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Businessu i Administracji, Warszawa 1996.
3. Rose P.S., *Zarządzanie bankiem komercyjnym*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1997.
4. Solarz J.K., *Rozwój systemów bankowych*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Zarządzanie i Finanse, Warszawa 1996.
5. Świdorski J., *Finanse banku komercyjnego*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Zarządzanie i Finanse, wyd. II, Warszawa 1999.
6. *Współczesny bank*, praca zbiorowa pod red. W.L. Jaworskiego, Poltext, Warszawa 1998.

DYWERSYFIKACJA DZIAŁALNOŚCI BANKÓW

(OMÓWIENIE DYSKUSJI)

Dyweryfikacja oznacza różnicowanie działalności banków. Przekształcając swoją strukturę, rozszerzają one zakres oferowanych usług, wchodzą w nowe pola działalności. Takie urozmaicenie portfela jest szczególnie ważne dla zmniejszania ryzyka bankowego. Dlatego właśnie bliższe spojrzenie na sposoby dywersyfikacji i ich zastosowanie w praktyce jest kwestią szczególnie ważną. Poświęcono jej styczniowe seminarium Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Referaty opisujące dywersyfikację analizowaną w kontekście jej wpływu na bezpieczeństwo finansowe banku przedstawili: **dr Stanisław Flejterski** oraz **dr Jerzy Świdorski**. Następnie w dyskusji głos zabrali: **prof. Władysław Jaworski**, **prof. Władysław Baka**, **prof. Stanisław Kasiewicz**, **dr Jan Tober**, **Tadeusz Żywczyk**, **dr Wojciech Grabowski**.

Pojęcie dywersyfikacji nie jest jednoznaczne. **Dr S. Flejterski** przybliżył w swoim referacie różne jej warianty. Możemy mieć bowiem do czynienia z dywersyfikacją przedmiotową, czyli dokonywaną według rodzajów operacji, oraz z dywersyfikacją rynkową, czyli geograficzną. Banki mogą według nich, albo proponować nowe produkty spokrewnione, a potem także niespokrewnione, z produktem pierwotnym albo też wchodzić ze swoim produktem na nowe rynki. W bankowości na skutek tego mogą powstawać dwa alternatywne modele. Pierwszy – bliski systemowi bankowości uniwersalnej – to rozszerzenie działalności na bazie struktury jednego banku. Drugi zaś zakłada tworzenie odrębnych wyspecjalizowanych podmiotów do obsługi ściśle określonych sfer działalności. Dylemat między modelem zintegrowanym banku, czyli modelem uniwersalnej jednostki, a modelem zdeintegrowanym, czyli modelem grupy bankowej skupiającej wyspecjalizowane jednostki nie jest jednoznacznie rozstrzygnięty. **Prof. W. Baka** zauważył, że ten drugi model można uznać za dywersyfikację kapitałową. Wówczas bowiem bank przez tworzenie nowych podmiotów dokonuje różnicowania inwestycji kapitałowych. **Dr S. Flejterski** zaprezentował w tym kontekście ideę banku elastycznego, czyli jednocześnie wyspecjalizowanego i zdywersyfikowanego. Będzie mógł on efektywnie działać na wielu polach, a w razie potrzeby szybko zmieniać kierunki rozwoju. Różnicowanie lub konsolidacja będą mogły być w nim zastosowane w zależności od czynników zewnętrznych.

W odniesieniu do polskiego systemu należy zauważyć, że niedokapitalizowanie banków staje się barierą dla ewentualnego tworzenia nowych wyspecjalizowanych podmiotów. Istnieją pewne obszary zastrzeżone dla takich specjalistycznych jednostek, na przykład bankowość hipoteczna. Bank uniwersalny, chcąc rozpocząć działalność hipoteczną, musi zatem utworzyć nowy bank, co wiąże się

z poniesieniem znacznych kosztów. Dlatego też rozwiązania tego typu zdecydowanie preferują instytucje najsilniejsze kapitałowo, w tym i banki zagraniczne (**prof. W. Jaworski**).

Dr J. Świdorski wyróżnił w swoim referacie także inne rodzaje dywersyfikacji. Oprócz różnicowania według rodzajów operacji można także stosować dywersyfikację w ujęciu podmiotowym, czyli według klientów lub według terminu zapadalności/wymagalności aktywów/pasywów w ujęciu czasowym. Różnicowany w banku powinien być także jego akcjonariat. Generalnie można zdecydować się na jednego inwestora lub na akcjonariat rozproszony. Silny akcjonariusz strategiczny może jednak realizować interes sprzeczny z interesem samego banku. Dywersyfikacja w tym zakresie powinna zatem sprawić, by akcjonariusze byli w pełni odpowiedzialni za losy banku.

Poziom dywersyfikacji działalności istotnie wpływa na ogólne ryzyko banku. **Dr S. Flejterski** zauważył, że istnieje pewien optymalny poziom dywersyfikacji, po przekroczeniu którego rentowność i wartość przedsiębiorstwa zaczynają spadać. Jednym z elementów, który może wskazywać na zbyt szeroko rozbudowaną ofertę produktową, jest pogorszenie jakości innych usług przy wprowadzaniu nowego produktu. Dzieje się tak z powodu ograniczonych możliwości organizacyjnych lub technologicznych. Dywersyfikacja może mieć zatem sens tylko wtedy, gdy dostarcza usługi bardzo dobrej jakości i gdy nie odbywa się kosztem dotychczas oferowanych produktów (**prof. W. Baka**). Ponadto różnicowanie wpływa bezpośrednio na zyski banku, czyli i na jego wartość. Jeśli zaś przyjąć, że celem funkcjonowania banku jest maksymalizacja jego wartości w długim okresie, to z tego punktu widzenia również istnieje optymalny punkt dywersyfikacji. Po jego przekroczeniu zyski zostają ograniczone, a ekspansja na nowe obszary nieefektywna (**prof. S. Kasiewicz**).

Za całość kontroli bezpieczeństwa funkcjonowania banków odpowiada nadzór bankowy. Korzysta on między innymi z określonych norm ostrożnościowych dotyczących poszczególnych dziedzin bankowych. Niezwykle ważne jest, aby instrumenty stosowane przez organy nadzorcze pozostawały adekwatne do zmieniających się elementów działalności banków. Obecnie instrumenty te nastawione są na badanie jedynie ryzyk cząstkowych, na przykład ryzyka kredytowego lub walutowego. Jednak nie są one w stanie określić całkowitego ryzyka banku. Nie są zatem adekwatne do uniwersalnych banków świadczących szeroki zakres zróżnicowanych usług. Opracowanie kompleksowych miar ryzyka, uwzględniających obecnie badane ryzyka cząstkowe oraz ryzyka słabo dziś rozpoznanych obszarów działalności, jest szczególnie istotne wobec tendencji do uniwersalizacji banków. Ponadto nadzór bankowy powinien bardziej skoncentrować się na ocenie banków pod względem jakości ich systemów kontroli wewnętrznej (**prof. W. Jaworski**).

Konieczność zmniejszania ryzyka działalności banków przez stosowanie dywersyfikacji jest szczególnie istotne wobec doświadczeń wielu państw ostatnio dotkniętych kryzysem. Kłopoty na przykład funduszu hedgingowego LTCM wywołane zostały przez brak dywersyfikacji prowadzonej działalności. Fundusz

ten inwestował na różnych rynkach, ale praktycznie nie różnicował swoich operacji (**dr W. Grabowski**).

Należy jednak zdawać sobie sprawę z wielu trudności, jakie napotykają banki. Z reguły dywersyfikacja wymuszana jest przez otoczenie banku. Na strategię banku wpływają jego klienci, konkurenci, akcjonariusze, a także tradycja danego kraju. Zdarza się jednak też, że oczekiwania – szczególnie klientów banku – nie pozwalają na wycofanie starych i nieefektywnych produktów (**T. Żywczak**).

Dywersyfikacja jest bardzo ważnym elementem strategii działalności banków. Ich funkcją celu jest maksymalizacja wartości rynkowej, która zależy między innymi od zdolności instytucji do generowania zysku, od poziomu bezpieczeństwa działalności, od wyczuwania i wykorzystywania możliwości rozwoju, od zmieniających się uwarunkowań, od dostosowania do potrzeb klientów, także od image banku. We wszystkich tych elementach ważna jest dywersyfikacja (**prof. W. Baka**). Z punktu widzenia Bankowego Funduszu Gwarancyjnego istotne jest ponadto, aby zwracać uwagę nie tylko na dywersyfikację działalności poszczególnych banków, ale także na ryzyko związane ze stopniem dywersyfikacji całego sektora bankowego.

Beata Zdanowicz, Tomasz Obal

ASPEKTY ORGANIZACYJNO-PRAWNE RESTRUKTURYZACJI I KONSOLIDACJI BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH

I. Wprowadzenie

Potrzeba kontynuowania procesu restrukturyzacji banków spółdzielczych nie jest kwestionowana. Ujawniają się jednak różnice zdań co do rozstrzygnięcia zagadnień szczegółowych. Wydaje się przy tym, że podstawowe znaczenie mają:

- 1) rozstrzygnięcie w sprawie potrzeby ingerencji państwa w proces restrukturyzacji i konsolidacji sektora bankowości spółdzielczej (SBS) w formie ustawodawczej (np. przez pozostawienie w mocy ustawy z dnia 24.06.1994 r. o restrukturyzacji banków spółdzielczych i Banku Gospodarki Żywnościowej oraz o zmianie niektórych ustaw¹⁾ lub wprowadzenie do niej zmian, bądź wprowadzenie nowych regulacji w innych aktach normatywnych),
- 2) rozstrzygnięcie co do form i zakresu ingerencji państwa w tej mierze, jeśli zaakceptuje się potrzebę tej ingerencji.

Dla przykładu, nie jest bezsporne, czy istnieje potrzeba określania w drodze ustawodawczej modelu SBS, do którego zbudowania należy dążyć. Można bowiem bronić tezy, że wystarczająca jest regulacja z art. 32 ust. 2 ustawy Prawo bankowe. Nakłada ona na Komisję Nadzoru Bankowego obowiązek określania szczegółowych zasad dotyczących wyposażania banków spółdzielczych w kapitał założycielski. Obowiązek ten został już przez KNB wykonany, co należy zresztą ocenić jako krok we właściwym kierunku. W zależności od dokonania określonego wyboru aksjologicznego powstaje potrzeba udzielenia odpowiedzi na pytania szczegółowe:

- a) czy istnieje potrzeba określenia w drodze ustawodawczej modelu SBS, do którego zbudowania należy dążyć, ile poziomów w takiej strukturze powinno występować i jakie instytucje znajdowałyby się na tych poziomach,
- b) czy i na jakie banki spółdzielcze powinien być nałożony prawny obowiązek zrzeszania się z bankiem odpowiadającym limitowi podstawowemu, czy inter-

wencja ustawodawcza powinna być tak daleko idąca, aby przypisać bank spółdzielczy do konkretnego banku zrzeszającego,

c) na czym polegałaby konsolidacja, kiedy i w jakim trybie powinna być przeprowadzona, w jakim stanie powinny się znajdować banki podlegające konsolidacji.

W razie odrzucenia koncepcji ingerencji ustawodawczej w proces restrukturyzacji banków spółdzielczych powyższe pytania stają się bezprzedmiotowe.

Oczywiście przy rozważaniu każdej ze wskazanych wyżej dwóch zasadniczych koncepcji należy uwzględnić wpływ przyjętego rozwiązania na stosowanie przepisów ustawy o BFG.

Przedstawione niżej autorskie propozycje ujęcia zagadnienia uwzględniają zarys szeroko rozumianego otoczenia prawnego SBS. Zarys ten obejmuje Konstytucję Rzeczypospolitej, Dyrektywy bankowe obowiązujące państwa Unii Europejskiej, ustawę Prawo bankowe, ustawę o regionalnych bankach spółdzielczych (rbs) oraz ustawę o BFG, jak też informacje o kierunkach prac ustawodawczych dotyczących działalności gospodarczej.

II. Ingerencja państwa w restrukturyzację i konsolidację SBS

1. Można się zgodzić, że ustawa o rbs odegrała w pewnym stopniu pozytywną rolę w zahamowaniu zagrożeń, które ujawniły się na początku lat 90. Wydaje się, że ze względu na stan, w jakim znajdowała się większość banków spółdzielczych w chwili wejścia w życie ustawy o rbs, można ocenić dodatnio ograniczenie czynności bankowych, które banki spółdzielcze mogą wykonywać, ograniczenie terytorialne działalności banku oraz wykluczenie wykonywania tzw. czynności pozabankowych (bez zgody banku regionalnego). Niestety, nie zastosowano wówczas odpowiedniego środka, jakim powinno być określenie wymogów kapitałowych dla licencjonowania i prowadzenia działalności przez banki spółdzielcze.

Są to, oczywiście, ograniczenia wolności gospodarczej. Ustawa o rbs wprowadziła jednak także inne rodzaje ograniczeń, a mianowicie ograniczenie wolności zrzeszania się oraz ograniczenie praw majątkowych banków spółdzielczych. Ograniczenie wolności zrzeszania się polega na tym, że banki spółdzielcze nie posiadające kapitałów własnych wymaganych przez prawo bankowe obowiązane są do zrzeszenia się w bankach wskazanych przez ustawę o rbs. Ograniczenie prawa własności polega zaś na tym, że art. 23 ust. 5 ustawy o rbs interpretuje się w sposób pozwalający bankowi regionalnemu, który sporządził bilans skonsolidowany, na odjęcie bankowi spółdzielczemu części wypracowanej nadwyżki bilansowej, a to w celu pokrycia strat innych banków, w szczególności banku regionalnego lub innych banków spółdzielczych zrzeszonych w banku regionalnym²⁾.

Nie bez znaczenia dla treści ustawy o rbs jest okoliczność, że była ona przyjęta pod rządami ustawy konstytucyjnej z 1952 r.

2. Zgodnie z Konstytucją Rzeczypospolitej Polskiej (art. 20 Konstytucji) społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej oraz ochrona własności (art. 21 Konstytucji) stanowią zasady ustrojowe Rzeczypospolitej. Zasadą ustrojową jest także to, że ograniczenia wolności gospodarczej są dopuszczalne tylko w drodze ustawy i tylko ze względu na ważny interes publiczny (art. 22 Konstytucji). Konstytucja dopuszcza ograniczenie prawa własności tylko w drodze ustawy i to tylko w zakresie, w jakim ograniczenie nie narusza istoty prawa własności (art. 64 ust. 3 Konstytucji). Zasadny wydaje się zatem wniosek, że wspomniane ograniczenie nie może dotyczyć innych praw majątkowych, wymienionych obok prawa własności w art. 64 ust. 1 Konstytucji, skoro nie dopuszcza ona ograniczenia tych praw. Zgodnie z art. 12 Konstytucji zapewniona jest także wolność tworzenia i działania dobrowolnych zrzeszeń.

3. Ponieważ ewentualne ograniczenia prawne dotyczące SBS powinny mieć charakter trwały, uwzględniający postulat harmonizacji polskiego prawa wewnętrznego, wskazane wydaje się skrótowe odniesienie do treści dyrektywy bankowych obowiązujących państwa Unii Europejskiej, do których Polska chce się zaliczać, tym bardziej że zgodnie z preambułą do dyrektywy drugiej proces harmonizacji dotyczy także restrukturyzacji instytucji kredytowych.

Dyrektywa druga z dnia 15.12.1989 r. dopuszcza w art. 4 ust. 2 możliwość przyznawania licencji, w przypadku gdy kapitał założycielski wynosi minimum 1 mln ecu. Jest to więc szczególny limit, oprócz wprowadzonego w art. 4 ust. 1 limitu podstawowego w wysokości 5 mln ecu. Konieczna jest tylko notyfikacja przez państwa członkowskie powodów, którymi się kierują przy korzystaniu z tej możliwości. W takim przypadku bank, którego kapitał założycielski odpowiada limitowi szczególnemu, może otrzymać licencję i bez ograniczeń wykonywać czynności wymienione w załączniku do tej dyrektywy (por. art. 18 dyrektywy).

Zwolnienie z posiadania kapitału w wysokości określonej w art. 4 dyrektywy drugiej (to jest nawet z posiadania kapitału w kwocie 1 mln ecu) dotyczy instytucji kredytowych, którą są powiązane z centralnym organem (w rozumieniu dyrektywy, to jest sprawującym nad nimi nadzór), pod warunkiem że całość, na którą składają się organ centralny wraz z instytucjami powiązanymi, podlega przepisom art. 4, 10 i 12 dyrektywy drugiej w ujęciu skonsolidowanym, z zachowaniem możliwości stosowania tych przepisów do organu centralnego (art. 2 ust. 3 dyrektywy drugiej).

Dyrektywa pierwsza wyjaśnia z kolei w art. 2 ust. 4, że powiązania instytucji kredytowych z organem centralnym polegają na stałym stowarzyszeniu z organem centralnym, który ma nad nimi nadzór. Jednakże zwolnienie instytucji kredytowych z wymogów kapitałowych może nastąpić tylko wtedy, gdy ponadto zobowiązania organu centralnego i instytucji stowarzyszonych są zobowiązaniami solidarnymi i łącznymi lub też zobowiązania instytucji afiliowanych z tym organem są całkowicie gwarantowane przez organ centralny (art. 2 ust. 4. a). Afiliowany bank spółdzielczy nie jest jednak podmiotem zależnym w rozumieniu dyrektyw.

Nieodparcie nasuwa się wniosek, że – zapewne przez wzgląd na ochronę dobra publicznego, o którym traktuje m.in. preambuła do dyrektywy drugiej – przyjęte zostało założenie pozwalające na ograniczenie wolności zrzeszania się instytucji kredytowych w zamian za dopuszczenie ich do działania mimo braku adekwatnego kapitału.

4. Przy próbie zarysowania otoczenia prawnego procesu restrukturyzacji prawnej banków spółdzielczych nie można pominąć kierunku prac ustawodawczych. Rząd przyjął projekt ustawy Prawo o działalności gospodarczej. Projekt ten przewiduje znaczącą liberalizację wykonywania działalności gospodarczej a także zawiera katalog zasad jej wykonywania. Należy do nich wolność podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej, prawna równorzędność przedsiębiorców oraz dobrowolność zrzeszania się i uczciwa konkurencja przedsiębiorców³⁾.

5. Uwzględnienie naszkicowanego wyżej otoczenia prawnego pozwala na wniosek, że ustawa o rbs powinna być uchylona. Niezależnie od tego, że zawiera błędne, niejasne i niespójne sformułowania, o których należy wspomnieć w dalszym toku rozważań tylko marginesowo, bo są powszechnie znane, można mieć uzasadnione wątpliwości co do zgodności tej ustawy z Konstytucją Rzeczypospolitej.

Jeśli przy uwzględnieniu postulatu zrównoważenia odstępowania od wymogu posiadania adekwatnego kapitału da się uzasadnić odstępstwo od zasady dobrowolności zrzeszania się, uzasadnione ochroną dobra publicznego, o tyle naruszeniem Konstytucji wydaje się regulacja nakładająca na bank spółdzielczy obowiązek zrzeszenia się z konkretnym bankiem regionalnym.

Feudalne przypisanie banku spółdzielczego do konkretnego banku ma także ten skutek (zapewne nie uświadomiony przez ustawodawcę), że obciąża bank spółdzielczy przymusowym ponoszeniem ryzyka, którego nie może zatem uniknąć. Oto w razie wystąpienia straty bądź zagrożenia stratą w banku regionalnym, nie mówiąc już o powstaniu groźby niewypłacalności, zagrożone są nie tylko prawa majątkowe banku spółdzielczego wynikające z posiadania akcji tego banku, ale zagrożone są także przymusowe lokaty nadwyżek środków pieniężnych w tym banku. Bank spółdzielczy będzie musiał równoważyć to ryzyko tworzeniem rezerw, co pogorszy jego wyniki ekonomiczne. Ryzyko to nie jest wcale teoretyczne.

Regionalizacja ma także ten niedobry skutek, iż niszczy liczące niekiedy wiele dziesięcioleci powiązania gospodarcze między bankami spółdzielczymi oraz między społecznościami lokalnymi, w których one działają. Utrudnia ona w szczególności „transgraniczne” procesy łączeniowe między bankami spółdzielczymi działającymi na sąsiadujących ze sobą obszarach, położonych w różnych regionach.

Ustawa o rbs w ogóle też nie określa, w jaki sposób i w jakich granicach tzw. zrzeszenie regionalne ma się wywiązać z obowiązku gwarantowania płynności każdego z uczestników, to jest banku regionalnego oraz banków spółdzielczych

(art. 24 ust. 1 ustawy o rbs). Ustawa nie przyznaje tu żadnemu uczestnikowi jakiegokolwiek roszczenia. Próba poszukiwania rozwiązania nie wydaje się rokować sukcesu, ponieważ roszczenie takie mogłoby być skierowane przeciwko zrzeszeniu regionalnemu, które nie ma ani osobowości prawnej, ani zdolności prawnej, ani nawet wydzielonego majątku. Regulacja ustawowa wydaje się zatem dotknięta nienaprawialnym błędem konstrukcyjnym⁴⁾.

Kolejny efekt regionalizacji wymagający krytyki to wykorzystywanie przez banki regionalne pozycji monopolisty. Narzucają one bankom spółdzielczym umowy zrzeszenia, które ustalają warunki lokowania przez nie nadwyżek środków pieniężnych w bankach regionalnych poniżej warunków rynkowych. Nie istnieje zatwierdzony przez prezesa NBP wzór umowy zrzeszenia, który eliminowałby taką możliwość. Poprzez stworzenie możliwości wykorzystywania sytuacji monopolisty ustawa o rbs stworzyła podłoże do powstania konfliktu interesów, który wystąpił w listopadzie 1998 r. między GBW SA a grupą najsilniejszych banków spółdzielczych z GBW SA zrzeszonych, a przeciwko banki regionalne utworzone zostały z kapitałów banków spółdzielczych. Ustanowiono zatem aktem normatywnym nierówność prawną przedsiębiorców w zakresie, w jakim wzgląd na ochronę dobra publicznego tego nie wymagał, zwłaszcza że banki regionalne prowadzą działalność komercyjną, w której często konkurują z bankami spółdzielczymi.

Wystąpił zatem fenomen, którego ustawodawca z pewnością nie zakładał. Oto banki regionalne nie są zainteresowane procesami łączeniowymi słabych banków i nie wykazują przeważnie takiego zainteresowania. Przeciwnie, słabe banki, nie potrafiące zagospodarować pozyskiwanych depozytów, są dla banków regionalnych rezerwuarami tanich środków, za które banki regionalne płacą bankom spółdzielczym poniżej ceny rynkowej. Banki regionalne utrzymują zatem zastygłe od lat stosunki i układy w słabych bankach spółdzielczych oraz utrzymują je (a dokładnie starą kadrę kierowniczą), w błogim przekonaniu, że niczego nie trzeba zmieniać, a konsolidacja zapewni im spokój i bezpieczeństwo, oczywiście na koszt silnych banków spółdzielczych. Stąd też to banki słabe stanowią elektorat popierający na zgromadzeniach akcjonariuszy działania banków regionalnych, a te ostatnie traktują silne banki spółdzielcze jako konkurentów w działalności komercyjnej.

Krytyki wymaga też kolejny przejaw ingerencji państwa w sektor SBS, polegający na wprowadzeniu w ustawie przymusu prawnego więzi gospodarczych banków spółdzielczych, których majątek jest prywatną własnością ich członków (art. 3 ustawy Prawo spółdzielcze), z BGŻ SA, w którym reprezentowany jest kapitał państwowy, a to przez obowiązkową przynależność banków spółdzielczych do zrzeszenia krajowego.

Jeśli jeszcze dodać, że BGŻ SA nie tylko nie wygasza działalności komercyjnej, ale ją rozbudowuje i taką rozbudowę zalicza do elementów swej strategii – oznaczać to może tylko konflikt interesów między kapitałem państwowym a kapitałem prywatnym, w którym państwo nie jest i nie może być arbitrem, lecz jest

zainteresowaną stroną. Powodować to może tylko pogarszanie warunków ekonomicznych działalności banków spółdzielczych na korzyść konkurencji.

III. Koncepcja harmonizacji ograniczeń wolności gospodarczej, zrzeszania się oraz praw majątkowych banków spółdzielczych i ich członków z potrzebą ochrony dobra publicznego

1. Postanowienia Konstytucji, treść dyrektyw bankowych obowiązujących państwa Unii Europejskiej, silne tradycje bankowości spółdzielczej oraz aktualna sytuacja SBS w Polsce skłaniają do przyjęcia dwóch następujących założeń:

a) ustawa Prawo bankowe może i powinna dopuszczać udzielanie licencji bankowej bankom spółdzielczym, których kapitał założycielski nie osiąga równowartości 5 mln ecu (po 1.01.1999 – euro), jeśli przekracza on równowartość 1 mln ecu (po 1.01.1999 – euro), powinna też dopuszczać je do działalności określonej w art. 5–6 prawa bankowego,

b) wolność działalności gospodarczej może być ograniczona tylko ze względu na ważny interes publiczny. Bezpieczeństwo systemu bankowego stanowi dobro publiczne, a eliminowanie zagrożeń dla tego dobra jest ważnym interesem publicznym.

Zagadnienie bezpieczeństwa systemu bankowego, a SBS stanowi jego element, nie może być rozpatrywane w oderwaniu od rozsądnej relacji między kapitałem założycielskim banku a czynnościami, które może on wykonywać. Skoro ustawodawca wprowadził odstępstwo polegające na dopuszczeniu do udziału w obrocie bankowym banków spółdzielczych nie odpowiadających wymogom w zakresie adekwatności kapitału, zrównoważeniem ryzyka dla bezpieczeństwa systemu bankowego, wynikającego z udziału w obrocie bankowym takich banków, jest wprowadzenie odstępstwa od pełnej wolności gospodarczej przez ograniczenie czynności, jakie mogą być wykonywane przez niektóre banki spółdzielcze.

2. Można zatem sądzić, że zgodne z ważnym interesem publicznym będzie ograniczenie wolności gospodarczej dla banków spółdzielczych, które nie osiągają szczególnego limitu równowartości 1 mln euro. Banki spółdzielcze, które nie osiągają nawet ustalonego przez KNB limitu równowartości 0,3 mln euro, nie mają racji istnienia. Powinny się połączyć z innymi bankami albo przekształcić w SKOK. Tylko takich banków dotyczyłoby ograniczenie wolności zrzeszania się, polegające na obowiązku prawnym zawarcia z bankiem regionalnym umowy zrzeszenia, odpowiadającej wskazanym wyżej dyrektywom Unii.

Banki regionalne powinny inspirować małe banki spółdzielcze do łączenia się, a zgodnie z konceptem autora niniejszego opracowania sieć wzmocnionych w ten sposób banków powinna w miarę możliwości odpowiadać sieci powiatów. Takie banki spółdzielcze powinny się stać bankami budżetów powiatów, powinny też dążyć do prowadzenia rachunków gmin, kas mieszkaniowych, kas chorych, a więc być bankiem społeczności lokalnej.

Wskazuje to jednocześnie, że SBS zostałby uregulowany w ten sposób, że pozostałoby w nim nie więcej niż ok. 500 banków spółdzielczych, w tym pewna liczba banków nie zrzeszonych, o kapitale przekraczającym równowartość 1 mln zł euro.

Nic nie stoi na przeszkodzie, aby banki o kapitale powyżej równowartości 1 mln euro na zasadzie pełnej dobrowolności zawierały umowy o zrzeszeniu się z bankami regionalnymi albo innymi, ale tylko na zasadach określonych w art. 122–123 prawa bankowego.

3. Sprawa zapewnienia bieżącej płynności bankom spółdzielczym zrzeszonym przez bank regionalny powinna być rozwiązana w podobny sposób, jak określa to art. 117 ust. 2 pkt 6) prawa bankowego w stosunku do bankowych grup kapitałowych, to jest w umowie o zrzeszeniu się. Prezes NBP powinien mieć kompetencje do zatwierdzania obowiązującego wzoru umowy o zrzeszeniu się. Ograniczenie kompetencji prezesa NBP do kontroli, czy wzór umowy zawiera postanowienia obligatoryjne, jest niewłaściwe, gdyż umożliwia bankom regionalnym wykorzystywanie pozycji monopolisty, a to przez narzucanie bankom spółdzielczym pewnych „dobrowolnych” postanowień umownych. Z regulacji normatywnych powinno wynikać, że w stosunkach gospodarczych między bankami regionalnymi a bankami spółdzielczymi obowiązują ceny stosowane na rynku usług danego rodzaju.

Bardzo istotna jest kwestia dopełnienia wymogu solidarności zobowiązań wszystkich uczestników grupy (banków zrzeszonych banku regionalnego) bądź gwarantowania przez bank regionalny za zobowiązania wszystkich uczestników grupy. Zagadnienie to zostanie szerzej omówione w pkt III, gdyż wiąże się ściśle z określeniem podmiotów obowiązkowego systemu gwarantowania oraz warunku wypłaty świadczeń przez BFG.

4. W sposób normatywny powinna być również rozwiązana sprawa zakresu uprawnień nadzorczych banku regionalnego (nie chodzi tu o zlecone uprawnienia z zakresu nadzoru bankowego) wobec banku zrzeszonego (o kapitale nie osiągniętym równowartości 1 mln euro), aby nie były one pretekstem do szykanowania banków zrzeszonych przez bank regionalny. Oczywiście koszty kontrolnych czynności nadzorczych powinny być kosztami banku regionalnego.

5. Brak natomiast uzasadnienia prawnego do dalej idących ingerencji ustawodawcy w funkcjonowanie czy to banków spółdzielczych, czy też banku regionalnego, w tym co do zasad reprezentowania oraz prawa głosu. Banki spółdzielcze i banki regionalne są kapitalistycznymi przedsiębiorstwami. Konieczne jest, aby zaangażowaniu kapitałowemu akcjonariusza w banku regionalnym odpowiadała liczba głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

Wskazana jest natomiast ingerencja ustawodawcza czy to w ustawie Prawo spółdzielcze, czy też w ustawie Prawo bankowe, która nada odpowiednią rangę elementowi kapitałowemu w tej szczególnej spółdzielni, jaką jest bank spółdziel-

czy. Ingerencja taka powinna polegać na zniesieniu w stosunku do tych banków zasady głosowania „jeden członek, jeden głos”. Zasada ta sprawia, że dopływ kapitału do banków spółdzielczych (fundusze członkowskie) prawie ustał. Można ją ewentualnie pozostawić tylko w sprawach dotyczących praw członkowskich poszczególnych członków.

6. Należy odrzucić normatywne regulowanie podziału „papierowego” wyniku regionalnej grupy skonsolidowanej. Taka regulacja jest obecnie zamieszczona w art. 23 ust. 5 ustawy o rbs. Takie ograniczenie praw majątkowych banków spółdzielczych wydaje się sprzeczne z Konstytucją, ponadto treść dyrektyw Unii Europejskiej wcale nie stwarza konieczności wprowadzenia takich regulacji.

7. Sprawą banków spółdzielczych i banków regionalnych powinno być to, czy dostrzegają one potrzebę zorganizowania grupy krajowej lub banku krajowego. Żadne względy na dobro publiczne lub interes publiczny nie wymagają istnienia trójpoziomowej struktury SBS. Nie ma też ona żadnego uzasadnienia konstytucyjnego, ani też nie zachodzi potrzeba harmonizowania polskiego prawa w tym zakresie z dyrektywami Unii Europejskiej. Dlatego też tak daleko idące normatywne ograniczenie wolności gospodarczej oraz wolności zrzeszania się nie ma żadnego uzasadnienia.

Wypada zauważyć, że obecnie SBS jest narodowym elementem systemu bankowego, silnie związanym z obsługą agrosektora. Zagadnienia łączące się z agrosektorem powinny stanowić zagadnienia strategiczne nie tylko w polityce rolnej, lecz także w polityce gospodarczej państwa. Sieć banków spółdzielczych nie może być zatem traktowana przedmiotowo jako pożądany dodatek (bądź nawet podstawowy towar) przy zamierzonej (i koniecznej) prywatyzacji BGŻ SA dla ewentualnego inwestora strategicznego, zwłaszcza zagranicznego.

8. Przeprowadzenie konsolidacji banków spółdzielczych przez wystawienie zbiorczego sprawozdania finansowego wydaje się zatem przedwczesne. Należy najpierw przeprowadzić proces restrukturyzacji, aby konsolidacja dotyczyła uregulowanego SBS, w którym wszystkie banki spółdzielcze posiadają kapitał równowartości co najmniej 0,3 mln euro.

9. Pozostaje sprawa techniki legislacyjnej, a mianowicie, w jakim akcie normatywnym powinny być ustanowione regulacje powyższych zagadnień. Nie wydaje się, aby istniały przeszkody prawne co do ustanowienia tego rodzaju ograniczeń wolności gospodarczej i zrzeszania się banków spółdzielczych w art. 32 ustawy Prawo bankowe bądź w art. 5-6 tej ustawy. Można wskazać, że ustawodawca właśnie w ustawie Prawo bankowe, a nie poza nią, uregulował sprawę bankowych grup kapitałowych. Specjalna ustawa nie jest zatem konieczna.

IV. Wpływ rozwiązań prawnych w zakresie konsolidacji banków spółdzielczych na stosowanie przepisów ustawy o BFG

1. Brak spójności między wieloma regulacjami ustawy o BFG a przepisami ustawy o rbs został już na seminarium Rady BFG przedstawiony⁵⁾. W niniejszym opracowaniu szczególna uwaga poświęcona jest zagadnieniu dnia spełnienia gwarancji, w przypadku gdy zgodnie z art. 2 pkt 3 b) ustawy o BFG podmiotem objętym obowiązkowym systemem gwarantowania będzie zrzeszenie regionalne skonsolidowane, a dniem spełnienia warunku gwarancji zgodnie z art. 2 pkt 4 c) będzie „dzień stwierdzenia niemożności wywiązania się z zobowiązania pokrycia ryzyka z tytułu wierzytelności i zobowiązań zaciągniętych przez banki spółdzielcze na podstawie ustawy z dnia 24 czerwca 1994 r. o restrukturyzacji banków spółdzielczych i Banku Gospodarki Żywnościowej oraz o zmianie niektórych ustaw wobec banku spółdzielczego – uczestnika zrzeszenia regionalnego, co do którego zaistniała sytuacja, o której mowa w pkt 4 lit. a) i b)”, to jest wydane zostało postanowienie o ogłoszeniu upadłości banku lub uprawomocniło się postanowienie o oddaleniu wniosku o ogłoszenie upadłości.

Uwzględniając zasady odpowiedzialności solidarnej z art. 24 ust. 3 ustawy o rbs, autor niniejszego opracowania wskazał, że ponieważ niemożność wywiązania się z zobowiązania nie dotyczy zrzeszenia, lecz poszczególnych banków spółdzielczych, dzień spełnienia warunku gwarancji byłby bardzo odległy. Zrzeszenie regionalne nie jest bowiem wyposażone w osobowość prawną, trudno też przyjąć, aby miało zdolność prawną. Warunek spełnienia gwarancji powstałby bowiem albo dopiero po uzyskaniu przez wierzyciela tytułów wykonawczych przeciwko wszystkim uczestnikom zrzeszenia, a następnie egzekucja przeciwko nim okazałaby się bezskuteczna, albo też ogłoszona byłaby upadłość wszystkich uczestników⁶⁾. Spostrzeżenie to zostało potwierdzone przez innych autorów⁷⁾.

Oczekiwanie przez tak długi okres na wypłatę przez wierzyciela banku spółdzielczego nie może być zaakceptowane. Takie rozwiązanie prawne rażąco odbiega także od dyrektywy Unii Europejskiej nr 94/119/EEC⁸⁾. Przyjęcie wykładni liberalnej prowadziłoby do wypłat, których tytuł prawny mógłby być podważony.

2. W obecnym stanie prawnym problem wydaje się nierozwiązywalny. Istnieje jednak możliwość przyjęcia rozwiązania zgodnego ze wskazaną wyżej dyrektywą, które byłoby zgodne z wymogami dyrektyw drugiej i pierwszej, a przy tym pozwalałoby na spójność przepisów dotyczących konsolidacji banków spółdzielczych z przepisami ustawy o BFG. Rozwiązanie to polegałoby na odejściu od zasady solidarnej odpowiedzialności skonsolidowanych banków spółdzielczych oraz od zrzeszenia regionalnego (skonsolidowanego) jako podmiotu objętego obowiązkowym systemem gwarantowania. Zamiast tego odpowiedzialność gwarancyjną ponosiłby bank regionalny (zgodność z dyrektywami pierwszą i drugą),

bank ten (a nie zrzeszenie regionalne) byłby też podmiotem objętym obowiązkowym systemem gwarantowania. Rozwiązanie to przyjmuje zatem założenie, jakim kierował się ustawodawca, przyjmując w art. 26 ustawy o rbs, że od dnia konsolidacji sprawozdań finansowych podatnikiem podatku dochodowego od osób prawnych uczestników zrzeszenia skonsolidowanego jest bank regionalny. Rozwiązanie to nie jest zatem obce polskiemu systemowi prawnemu, w szczególności ustawie o rbs.

Kontrowersje może budzić przyjęcie dnia spełnienia warunku gwarancji. Gdyby przyjęć, że warunkiem jest nieskuteczność egzekucji wobec tego banku albo ogłoszenie jego upadłości, oznaczałoby to praktycznie przyjęcie, że SBS utworzył niezależny system gwarantowania, a zatem banki spółdzielcze nie byłyby obciążone obowiązkami wynikającymi z ustawy o BFG. Rozwiązaniem mieszczącym się w aktualnym systemie obowiązkowego gwarantowania wkładów mogłoby być przyjęcie, że wkład wierzyciela jest niedostępny, jeśli bank regionalny nie wykonał swego obowiązku gwarancyjnego w terminie 3 tygodni od doręczenia wezwania do zapłaty.

Tomasz Narożny

Przypisy

- ¹⁾ Dz.U. nr 80, poz. 369 z późn. zmianami, zwana dalej ustawą o rbs.
- ²⁾ Na takiej interpretacji oparty jest projekt umowy o konsolidacji, doręczony w listopadzie 1998 r. bankom spółdzielczym przez Gospodarczy Bank Wielkopolski SA w Poznaniu.
- ³⁾ Por. wypowiedź ministra gospodarki Janusza Steinhoffa w tygodniku „Wprost” z dnia 8.11.1998 r., s. 46–47.
- ⁴⁾ W innych przypadkach ustawodawca dał wyraz temu, iż obowiązek gwarantowania bieżącej płynności musi być ze swej istoty ograniczony, por. art. 117 ust. 2 pkt 6) ustawy Prawo bankowe odsyłający do umowy uczestników bankowej grupy kapitałowej w tym zakresie, wzorowany na rozwiązaniu z art. 2 ust. 4 oraz art. 10 ust. 1 ustawy z dnia 14.06.1996 r. o łączeniu i grupowaniu niektórych banków w formie spółki akcyjnej.
- ⁵⁾ Por. T. Narożny, *Implikacje wdrożenia ustawy o restrukturyzacji bankowości spółdzielczej dla działalności BFG*, „Bezpieczny Bank”, nr 1.
- ⁶⁾ Por. T. Narożny, op.cit.
- ⁷⁾ Por. M. Grzybowski, M. Safjan i inni, *Komentarz do ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym*, wyd. Konieczny i Kruszewski, Warszawa 1998.
- ⁸⁾ Por. K. Borowska, M. Grzybowski, M. Safjan, *Polski system gwarantowania depozytów bankowych a dyrektywa Unii Europejskiej 94/19/EEC*, referat na seminarium BFG 12.03.1998 r.

Dr Roman Wenerski
Prezes Zarządu
Lubelskiego Banku Regionalnego SA

BANK REGIONALNY W PROCESIE RESTRUKTURYZACJI BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH

Dotychczas brak jest pełnej i obiektywnej oceny blisko czteroletniego procesu restrukturyzacji polskiej spółdzielczości bankowej. Dostępne dokumenty uwzględniają bądź stopień realizacji ustawy z dnia 24.06.1994 r. o restrukturyzacji banków spółdzielczych i Banku Gospodarki Żywnościowej (Dz.U. nr 80, poz. 369 z 13.07.1994 r.), bądź ocenę sytuacji ekonomiczno-finansowej banków spółdzielczych na tle systemu bankowego czy też opinie i poglądy samych zainteresowanych.

Mam nadzieję, że niniejsza próba omówienia obowiązków i uprawnień banku regionalnego wobec zrzeszonych banków spółdzielczych będzie w jakiejś mierze pomocna do opracowań kompleksowych. Należy jednak zaznaczyć, że opracowanie to nie jest dogłębną analizą prawno-ekonomiczną, ale głosem praktyka, który – nie biorąc udziału w procesie legislacyjnym – uczestniczy w określonym w powołanej wyżej ustawie procesie restrukturyzacji.

Do 1994 r. banki spółdzielcze zrzeszone były bądź to w 3 bankach zrzeszających (GBW SA w Poznaniu, BGP-Z SA we Wrocławiu, BUG SA w Warszawie), bądź w Banku Gospodarki Żywnościowej. Zdecydowana większość istniejących BS – 1180 na ogólną liczbę 1612 – współdziałała z BGŻ. Decyzją Sejmu (art. 12 ustawy) zobowiązano BS do podjęcia decyzji o wyborze banku zrzeszającego (istniejącego lub tworzonego od podstaw). Konstrukcja norm ustawowych przesądziła, że w celu skorzystania z różnych form pomocy państwa BS **muszą stworzyć swój** bank regionalny będący ogniwem pośrednim w trójstopniowej strukturze spółdzielczości bankowej: bank spółdzielczy – bank regionalny – bank krajowy (tę funkcję przypisano BGŻ SA).

Wykaz zadań banku regionalnego (art. 15 ustawy) wskazał właśnie na to ogniwo struktury jako odpowiedzialne za restrukturyzację BS. Trzeba jednak określić, co należy rozumieć przez restrukturyzację banków spółdzielczych oraz dlaczego była i nadal jest ona konieczna. Najbardziej lapidarną definicją restrukturyzacji wydaje się być: dostosowanie banków spółdzielczych do działania w warunkach gospodarki rynkowej, a więc bezpiecznego funkcjonowania i rozwoju w otoczeniu silnej konkurencji, spełniania rosnących oczekiwań klientów przez oferowanie profesjonalnej obsługi, pełnej gamy nowoczesnych produktów, możliwość przeprowadzania szybkich rozliczeń.

Odpowiedź na drugie pytanie jest bardziej złożona. W dniu wejścia w życie ustawy banki spółdzielcze posiadały bardzo niskie fundusze własne, gdyż obowiązujący od lat 70. system finansowy nie skłaniał do ich powiększania. Przeciwnie, bank spółdzielczy, który nie przeznaczal znacznych kwot zysku (po opodatkowaniu nawet do 80%) na cele społeczno-wychowawcze, postrzegany był jako wyalienowany ze środowiska. Na przełomie lat 80. i 90. zyski nie rekompensowały inflacji i fundusze uległy deprecjacji. Dodatkowo kryzys w rolnictwie radykalnie zmniejszył zapotrzebowanie na kredyty podstawowej grupy klientów, jakimi byli i są rolnicy. BS, chcąc zatrzymać spadek obliiga kredytowego, rozpoczęły kredytowanie nowych podmiotów, bardzo często spoza terenu własnej gminy, w wielu przypadkach nie mając profesjonalnie przygotowanej kadry do kredytowania spółek prawa handlowego. Ustawa z dnia 28.12.1989 r. o uporządkowaniu stosunków kredytowych i 2-letni okres braku profesjonalnego nadzoru doprowadziły do sytuacji kryzysowej. Na koniec 1994 r. 476 BS (tj. 29% ogółu) miało nie pokryte straty, w tym 386 z lat ubiegłych, a na przestrzeni lat 1993–1994 63 BS upadły.

By skorzystać z dobrodziejstwa instrumentów restrukturyzacji, banki spółdzielcze musiały w sytuacji kryzysowej najpierw utworzyć banki regionalne. Oznaczało to obciążenie funduszy banków wpłatami na kapitał akcyjny BR przeciętnie w granicach 20–25% funduszy własnych. Oczywiście BS mające nie pokryte straty (często przewyższające sumę funduszy własnych) nie mogły w tym samym rozmiarze partycypować w objęciu akcji banków regionalnych. Stąd, za zgodą prezesa Narodowego Banku Polskiego, inne BS objęły akcje BR, nawet do wysokości blisko 50% funduszy własnych.

Już w czasie tworzenia BR członkowie grup założycielskich i pełnomocnicy prezesa Zarządu BGŻ SA rozpoczęli udział w restrukturyzacji BS. W trakcie posiedzeń rad nadzorczych i zebrań przedstawicieli wyjaśniano konieczność i cel restrukturyzacji. Proces ubiegania się o licencję dla BR zaowocował koniecznością stworzenia w BS profesjonalnych planów finansowych i uporządkowaniem spraw formalnoprawnych, np. aktualizacją stanu prawnego statutów. Okazało się, że niektórych uchwał o zmianie statutów BS nie zarejestrowano w sądzie, a część statutów nie była zgodna z obowiązującymi przepisami prawa.

Otrzymanie licencji bankowej przez banki regionalne umożliwiło uruchomienie pierwszego istotnego instrumentu prawnego, jakim były obligacje na restrukturyzację wierzytelności zrzeszonych banków spółdzielczych (art. 39 ust. 2 ustawy). Otrzymanie obligacji przez banki regionalne poprzedzone było wieloma pracochłonnymi czynnościami. W myśl regulacji Ministerstwa Finansów (Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2.06.1995 r. w sprawie proporcji podziału między banki regionalne obligacji restrukturyzacyjnych na restrukturyzację wierzytelności zrzeszonych w nich banków spółdzielczych – Dz.U. nr 64, poz. 330 z dnia 14.06.1995 r.), restrukturyzacją można było objąć wierzytelności banków spółdzielczych, które w zweryfikowanym bilansie BS za 1994 r. zakwalifikowane były do III i IV grupy, tj. kredyty wątpliwe i stracone. Mimo starań banków regionalnych, Ministerstwo Finansów nie uwzględniło wierzytelności od pod-

miotów finansowych (np. Agrobank, Posenania, inne BS), jak również wierzytelności już restrukturyzowanych (Fundusz Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa). Zadaniem banków regionalnych było przeanalizowanie wszystkich dokumentów dotyczących poszczególnych wierzytelności celem eliminacji wierzytelności obciążonych istotnymi wadami prawnymi, opracowanie planu restrukturyzacji wierzytelności przewidzianych do wykupu i zawarcie stosownych umów cesji z bankami spółdzielczymi. Poprzedzone to było powołaniem w bankach regionalnych odrębnych pionów wierzytelności trudnych z wyodrębnioną księgowością, umożliwiającą ewidencję kosztów i dochodów w tym zakresie.

Wykup wierzytelności trudnych z banków spółdzielczych umożliwił bankom spółdzielczym „oczyszczenie” bilansów, a rozwiązane rezerwy celowe stanowiły istotną część dochodów banków spółdzielczych w latach 1995–1997. Wyzbycie się przez BS wierzytelności trudnych miało również konsekwencje ujemne dla cedenta, gdyż bank regionalny przejmował całą wierzytelność za cenę kapitału. Bank spółdzielczy obligowany był do podjęcia decyzji: lepiej samemu windykować łącznie z odsetkami czy scedować do banku regionalnego tracąc bezpowrotnie odsetki. Nawiasem mówiąc, w wielu przypadkach bank regionalny stwierdzał, że w 1996 r. BS do chwili zbycia wierzytelności naliczał odsetki karne np. w wysokości 60% w stosunku rocznym. Inną „sankcją” dla BS za wygenerowanie wierzytelności trudnych jest zapłata kwoty kapitału w ratach półrocznych w ciągu 14 lat. Mimo wymienionych dolegliwości obligacje w łącznej kwocie 131412 tys. zł są podstawowym instrumentem, który zahamował upadki BS i umożliwił dalszy etap restrukturyzacji. W tym miejscu należy pewną rzecz podkreślić. Celowo używam sformułowania, że obligacje są **instrumentem**, gdyż w depozycie BGŻ SA znajduje się jeszcze 102 mln zł w obligacjach **wyemitowanych na restrukturyzację banków spółdzielczych**. Oznacza to, że spośród banków korzystających z obligacji, tylko banki regionalne nie skonsumowały tych obligacji, mimo że proces restrukturyzacji sektora nie został zakończony. Trzeba również stwierdzić, że pomimo wspomnianych „sankcji” dla BS cedujących wierzytelności trudne część banków spółdzielczych nie korzystających z obligacji uważa, że były one „nagrodą” dla BS za ich złą politykę kredytową. Pomijając sam proces windykacji wierzytelności trudnych przez bank regionalny, należy wspomnieć o jej efektach. Wbrew przewidywaniom, znaczną część przejętych wierzytelności trudnych daje się choćby w części windykować. Banki regionalne przyjęły różnorakie formy rozliczeń z bankami spółdzielczymi, np. zwrot odzyskanego kapitału przed terminem umownym w zamian za przeznaczenie środków na objęcie akcji banków regionalnych czy też, jak w Lubelskim Banku Regionalnym Spółka Akcyjna, bezwarunkowy zwrot wygezekwowanego kapitału poza terminami wynikającymi z wykupu obligacji przez budżet.

W tym miejscu, omawiając udział banków regionalnych w restrukturyzacji banków spółdzielczych, trzeba poruszyć problemy związane z opodatkowaniem tej działalności. Urząd Kontroli Skarbowej zrównuje banki regionalne z firmami obracającymi wierzytelnościami, żądając **podatku od odzyskanego kapitału**. Tym samym korzystniejsze dla banków regionalnych wydaje się umarzenie

wierzytelności w ciężar obligacji. Zredukuje to do minimum koszty windykacji, bank spółdzielczy w terminie późniejszym (zgodnie z umową w ciągu 14 lat) otrzyma zapłatę, a dłużnicy poczują się bezkarni. Problem opodatkowania odzyskanego kapitału oczekuje na pilne rozstrzygnięcie, które uwzględni ogólne zasady prawa podatkowego i fakt, że restrukturyzacja wierzytelności trudnych wykupionych z banków spółdzielczych jest zadaniem ustawowym i statutowym dla banków regionalnych – w celu restrukturyzacji BS, a nie dla maksymalizacji zysku. W przeciwnym razie kto dołoży różnicę między kwotą odzyskanego kapitału podlegającego w całości zwrotowi bankom spółdzielczym a kwotą pomniejszoną o podatek dochodowy od osób prawnych?

Prace nad wykupem wierzytelności trudnych przez banki regionalne za zgodą GINB wyprzedzało rozpoczęcie działalności operacyjnej, które wymagało stosownych przygotowań. Ustawa w art. 15 określa zadania banków regionalnych, wymieniając na pierwszym miejscu czynności bankowe (ust. 1) uzupełnione (ust. 2) o czynności zrzeczeniowe. Rozważając zadania bankowe w restrukturyzacji banków spółdzielczych, napotykamy problem: w banku regionalnym tylko apex i działalność zrzeczeniowa czy również działalność komercyjna? Uważam, że niemożliwe jest prowadzenie działalności zrzeczeniowej i restrukturyzacyjnej wyłącznie z dochodów uzyskiwanych z gospodarki nadwyżkami BS.

W dalszej części spróbuję wykazać, jak liczne zadania realizowane przez banki regionalne na rzecz zrzeczenia obciążąłyby wyłącznie BS. Pełną listę obowiązków BR wobec zrzeszonych BS zawierają Tymczasowe Umowy Zrzeczenia Regionalnego. Ograniczę się do przywołania zadań, które wybiegają poza zwykłe czynności bankowe – a przynajmniej w czasie restrukturyzacji nie mogą być ponoszone przez BS:

1. Wypełnianie obowiązków informacyjnych i sprawozdawczych za bank spółdzielczy wobec Banku Krajowego i NBP.

Sprawozdanie jest tylko odzwierciedleniem zdarzeń gospodarczych. Doprowadzenie do stanu ujednoczonych zasad gospodarki finansowej, rozumianej jako ujednoczenie planu kont, oraz zasad wyceny aktywów i pasywów było jednym z trudniejszych zadań restrukturyzacyjnych.

Na marginesie należy dodać, iż był to początkowy okres obowiązywania ustawy o rachunkowości, która wprowadziła wiele zmian w zakresie prowadzenia rachunkowości i sporządzania sprawozdań finansowych. Również w tym samym czasie Narodowy Bank Polski dokonał zmiany planu kont, wprowadzając jako obowiązujący Wzorcowy Plan Kont, na którego bazie opracowano bardzo rozbudowany pakiet sprawozdawczy dla NBP.

Warunkiem sprawnego ujednoczenia zasad rachunkowości, planu kont i informacji sprawozdawczych było opracowanie tych procedur w bankach regionalnych i wyjście do banków spółdzielczych z konkretnymi propozycjami.

Rozpoczął się okres intensywnych szkoleń i konsultacji prowadzonych przez kadrę banków regionalnych. W tym miejscu należy dodać, iż dużą pomocą w tym zakresie były środki wyasygnowane przez Fundusz Phare na cykl szkoleń pracowników banków spółdzielczych. Ogromne zaangażowanie obydwu stron

zaowocowało tym, że dzisiaj nie obawiamy się użyć stwierdzenia, iż w sprawach finansowych całe zrzeczenia rozmawiają tym samym językiem.

Jednolite postrzeganie i rejestrowanie zdarzeń gospodarczych umożliwiło wdrożenie w bankach spółdzielczych nowego systemu sprawozdawczości Webis. Ciężar wdrożenia (w tym technicznego) leżał po stronie banków regionalnych. O skali zadania świadczy to, że od 1.01.1997 r. każdy BS musi wypełniać pakiet kilkudziesięciu formularzy na nośnikach magnetycznych. Wiele banków spółdzielczych nie miało wówczas odpowiednio nowoczesnych komputerów, a niektóre prowadziły księgowość ręcznie. Wynikało to oczywiście z braku środków na zakup komputerów, a nie niechęci do nowych technologii. Tak więc, poza zadaniem wdrożenia nowych technik pracy, konieczne było wydzierżawienie przez BR komputerów do celów sprawozdawczych. W Zrzeczeniu LBR SA taka forma pomocy dotyczyła blisko 10% BS.

2. Prowadzenie na rzecz banku spółdzielczego badań marketingowych i promocji nowych produktów bankowych oraz stworzenie mechanizmów gwarantujących efektywny rozwój akcji kredytowej.

Brak rozstrzygnięć co do kształtu grupy krajowej i brak koordynacji działań zrzeczeń regionalnych powoduje odkładanie w czasie wielu potrzebnych działań. Ma to swoje racjonalne podstawy, ponieważ część nakładów na działania integrujące grupę regionalną zostanie stracona, w przypadku jeżeli będą one odbiegały od rozwiązań przyjętych w późniejszym czasie dla całej grupy krajowej.

W Lubelskim Banku Regionalnym SA obecnie obowiązuje filozofia „nieodkładania działań w czasie”. Uznaliśmy, że koszty wprowadzania ujednoczonych w ramach grupy krajowej rozwiązań są mniejsze od strat w pozycji rynkowej, wynikających z odkładania w czasie konsolidacji i restrukturyzacji grupy regionalnej.

Dlatego też zdecydowaliśmy się na rozpoczęcie działań integrujących działalność handlową grupy. W pierwszej kolejności współpraca będzie obejmować wspólną obsługę finansową gmin i powiatów. Przedmiotem najbliższych prac jest:

- ❖ wypracowanie i wdrożenie wspólnej strategii marketingowej dla tego segmentu klientów,
- ❖ ujednoczenie produktów bankowych i parabankowych,
- ❖ wprowadzenie wspólnej polityki cenowej,
- ❖ wprowadzenie jednakowych standardów jakości obsługi klientów,
- ❖ ujednoczenie procedur działania,
- ❖ ujednoczenie standardu placówek bankowych,
- ❖ wdrożenie bieżącej współpracy w zakresie obsługi klientów – zgodnej z podziałem zadań i ustalonymi procedurami współpracy,
- ❖ wdrożenie współpracy w zakresie działalności promocyjno-reklamowej.

W zakresie działalności handlowej już zrealizowano m.in.:

- ❖ uruchomiono w placówkach zrzeczenia kilka bankomatów oraz realizowane są działania na rzecz wprowadzenia jeszcze w tym roku kart płatniczych dla klientów,

- ❖ zorganizowano personalizację czeków ROR,
- ❖ wdrożono System Identyfikacji Wizualnej (SIW) gwarantujący jednakowy sposób postrzegania placówek wszystkich banków zrzeszenia,
- ❖ opracowano jednolitą ofertę produktów i usług bankowych dla urzędów gmin i ich jednostek budżetowych; oferta przystosowywana do potrzeb i możliwości poszczególnych BS była z powodzeniem stosowana,
- ❖ rozwijano współpracę z Kasą Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego; obecnie 77 BS prowadzi wypłatę świadczeń KRUS,
- ❖ realizowano działania reklamowe i promocyjne: reklama prasowa, materiały promocyjne, informacje prasowe i telewizyjne, uczestnictwo w targach, imprezach plenerowych i festynach, podczas których prezentowano produkty bankowe Zrzeszenia,
- ❖ oferowano i dostarczano zainteresowanym bankom foldery informacyjne o produktach bankowych oraz materiały reklamowo-promocyjne,
- ❖ udzielano bankom wsparcia w zakresie wdrażania nowych produktów bankowych i parabankowych (np. usługi ubezpieczeniowe, przekazy pieniężne w systemie Western Union),
- ❖ udzielano porad i konsultacji w zakresie działalności marketingowej.

3. Organizowanie i prowadzenie, po skonsolidowaniu, sprawozdań finansowych, rozliczeń z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych oraz z tytułu dopłat do odsetek od kredytów preferencyjnych.

4. Uwzględnianie w maksymalnym możliwym stopniu zgodności istniejących w banku spółdzielczym systemów informatycznych ze standardami wymiany danych przyjmowanymi na szczeblu krajowej grupy banków spółdzielczych, zapewnienie zgodności wprowadzonych systemów informatycznych ze standardami wymiany danych przyjmowanymi na szczeblu krajowej grupy banków spółdzielczych, wdrażanie i rozwijanie systemu informatyczno-telekomunikacyjnego zrzeszenia regionalnego.

Warunkiem niezbędnym dostosowania banków spółdzielczych do działania w otoczeniu konkurencji jest szybka likwidacja opóźnień w ich informatyzacji.

W chwili utworzenia banków regionalnych stan informatyzacji banków spółdzielczych był następujący:

- a) braki nowoczesnych łączy telekomunikacyjnych w wielu miejscowościach będących siedzibami placówek BS,
- b) część BS w ogóle nie posiadała komputerów,
- c) wiele BS posiadało różne aplikacje do pojedynczych modułów (kredyty, depozyty, księga główna),
- d) znaczna część oprogramowania nie uwzględniała aktualnego stanu prawnego,
- e) posiadany sprzęt był zdekapitalizowany,
- f) banki spółdzielcze jednego Zrzeszenia współpracują nawet z ponad 20 firmami serwisującymi oprogramowanie i sprzęt.

Brak środków finansowych uniemożliwił radykalny postęp w pełnej komputeryzacji BS. Jednakże, np. w LBR SA, uzgodniono m.in., jakie parametry winno spełniać kupowane oprogramowanie i sprzęt. Największy nacisk położono na sprawność rozliczeń i wymianę informacji. Tak więc, równoległe do ujednolicenia procedur finansowych, trwały prace nad usprawnieniem i przyspieszeniem rozliczeń pieniężnych i przepływu pieniądza w taki sposób, aby klientom banku spółdzielczego udostępnić metody i środki techniczne w pełni porównywalne do proponowanych przez banki komercyjne.

Stąd też banki regionalne wygoszponowały znaczne kwoty na zakup oprogramowania, sprzętu i modernizację infrastruktury technicznej, aby uzyskać możliwość przystąpienia do elektronicznego systemu rozliczeń Elixir, oferowanego przez Krajową Izbę Rozliczeniową, a z drugiej strony, w celu skrócenia do minimum czasu potrzebnego na rozliczenie transakcji pieniężnych dokonywanych w sieci Zrzeszenia, w znacznej części banków spółdzielczych zainstalowane zostały wewnętrzne systemy elektronicznej wymiany informacji, pozwalające zautomatyzować przepływy pieniężne od momentu zainicjowania transakcji aż do momentu wpływu środków na rachunek beneficjenta w dowolnym banku w kraju dysponującym podobnymi środkami technicznymi.

5. Udzielanie pomocy w opracowaniu i realizacji programu uzdrowienia banku spółdzielczego, ocena przedłożonych przez banki spółdzielcze programów naprawczych i wyrażanie opinii w tym zakresie.

Sama restrukturyzacja wierzytelności trudnych nie wystarczyła, aby wszystkie banki spółdzielcze odzyskały siłę ekonomiczną i potrafiły sprostać wyzwaniom rynku. W niektórych przypadkach, pomimo działań pomocowych, nastąpiły zawieszenia i upadłości BS. Zdarzało się także, że banki regionalne, aby zapobiec całkowitej likwidacji jednostki bankowej na terenie należącym do Regionu, decydowały się na przejęcia banków spółdzielczych, nie dopuszczając do wypływu środków ze Zrzeszenia, a głównie – wejścia na ten teren banków konkurencyjnych. W dalszym ciągu zbyt niskie kapitały i słabe wyniki, czasami nawet na granicy straty, wymusiły na wielu bankach spółdzielczych podjęcie procesów sanacyjnych lub połączeniowych. Wiązało się to z koniecznością opracowania programu postępowania uzdrawiającego dla banku decydującego się na samodzielną sanację lub programu działalności połączonych BS ze względu na słabą kondycję finansową banku przyłączanego.

Rola banku regionalnego na tym obszarze działań sanacyjnych polega na udzielaniu wszelkiej pomocy w opracowywaniu programów, zarówno w fazie przygotowawczej, przez bezpośredni instruktaż z zakresu ich opracowywania, jak i później, przez analizę wielu wersji. Jest on także zobowiązany do wydania opinii na temat opracowanego programu i przesłania jej do GINB. Bank regionalny nawiązuje także niezbędne kontakty z Terenowymi Wydziałami Nadzoru Bankowego w Regionie, a także GINB w Warszawie w celu uzgodnienia form pomocy i restrukturyzacji banków spółdzielczych.

W stosunku do BS realizujących postępowania naprawcze, Komisja Nadzoru Bankowego może ustanowić bank regionalny kuratorem tego banku. Kuratorowi przysługuje prawo uczestniczenia w posiedzeniach organów banku oraz prawo uzyskiwania wszelkich informacji niezbędnych do sprawowania tej funkcji. Kurator nadzorujący realizację programu postępowania naprawczego jest wyposażony w istotne instrumenty oddziaływania, takie jak np. wnoszenie sprzeciwu do uchwał i decyzji Zarządu i Rady Nadzorczej. Wniesienie sprzeciwu wstrzymuje wykonanie takiej uchwały lub decyzji. Istotnym uprawnieniem kuratora jest nadto prawo do zaskarżenia uchwał Walnego Zgromadzenia BS. Instytucję kuratora wprowadzono w celu nadzorowania wykonania programu naprawczego i sprawnego przeprowadzenia procesu sanacyjnego banku. Ponadto ma ona chronić BS przed nieodpowiedzialnym postępowaniem jego władz podczas wdrażania tego programu. Sprawowanie kurateli w stosunku do tych banków daje możliwość pełnego wglądu w ich sytuację ekonomiczno-finansową. Kurator poza wymienionymi wcześniej uprawnieniami ma obowiązek przedkładać KNB kwartalnie sprawozdania ze swojej pracy, zawierające ocenę wykonania przez Zarząd banku programu naprawczego. W przypadku stwierdzenia nieprawidłowości, które rzutować mogą na dalszy byt prawny banku i wymagają niezwłocznej interwencji GINB, kurator może poinformować o zaistniałym stanie organ nadzorujący. Np. na wniosek Zarządu LBR SA prezes Narodowego Banku Polskiego ustanowił go **nieodpłatnie** kuratorem w stosunku do 5 banków spółdzielczych.

Dzięki dotychczasowym procesom restrukturyzacyjnym w zrzeczeniu LBR SA obecnie:

- ❖ tylko 13 BS posiada straty z lat poprzednich (na 31.12.1995 r. było ich aż 67), wszystkie realizują programy naprawcze i połączeniowe,
- ❖ tylko 15 BS posiada współczynnik wypłacalności poniżej 8% (na 31.12.1995 r. miało go 54 BS),
- ❖ 27 BS realizuje programy naprawcze (na 31.12.1996 r. realizowało je 55 BS),
- ❖ przeprowadzono 29 procesów połączeniowych między bankami spółdzielczymi Zrzeczenia przed wejściem w życie Uchwały nr 9/98 KNB z dnia 5 sierpnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad wyposażenia banków spółdzielczych w kapitał założycielski.

Większość BS prowadzi sanację na podstawie własnych środków. Część jednak założyła pomoc zewnętrzną z Bankowego Funduszu Gwarancyjnego lub Narodowego Banku Polskiego.

Banki regionalne podpisały w 1995 r. z BFG porozumienie w sprawie współdziałania pomocowego w zakresie udzielania pomocy zrzeszonym bankom spółdzielczym, na zasadach określonych w ustawie z dnia 14.12.1994 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym. Zakres współpracy obejmuje wymianę informacji źródłowych i analitycznych dotyczących sytuacji ekonomiczno-finansowej banków spółdzielczych, pośredniczenie we wszystkich sprawach pomiędzy BR a BS oraz koordynowanie działań przy udzielaniu zwrotnej pomocy finansowej z funduszy znajdujących się w dyspozycji obydwu stron. Bank zrzeszający

zobowiązał się do uczestniczenia w procesie przygotowywania programu wykorzystania pomocy finansowej z Funduszu, opiniowania wniosku zrzeszonego BS o udzielenie pomocy finansowej oraz przekazywania Funduszowi opinii o sytuacji finansowej i oceny kierownictwa zrzeszonego banku. Z drugiej strony, BFG zobowiązał się konsultować z bankami regionalnymi wyniki swoich analiz i informować je o podjętych decyzjach w sprawie pomocy udzielonej bankom.

Także Narodowy Bank Polski wspierał banki spółdzielcze w procesach restrukturyzacyjnych: naprawczych i połączeniowych. Udzielał pomocy finansowej w formie niskoprocentowanych kredytów wekslowych dla BS przejmujących banki znajdujące się w sytuacji kryzysowej oraz zezwalał na redukcję rezerw obowiązkowych w celu przyspieszenia poprawy sytuacji ekonomiczno-finansowej banków spółdzielczych. W Zrzeczeniu LBR SA prezes NBP zwolnił z obowiązku naliczania i odprowadzania rezerwy obowiązkowej 10 BS na kwotę 7237,98 tys. zł i udzielił kredytu wekslowego 7 BS na kwotę 9749,39 tys. zł (wg stanu na 30.06.1998 r.). Dla poprawy skuteczności pomocy bankom spółdzielczym Zarząd LBR SA utrzymuje stałe, bezpośrednie kontakty robocze z GINB w Warszawie, Terenowymi Wydziałami Nadzoru Bankowego w Regionie i BFG.

Etap opracowywania i realizacji programów naprawczych przez banki w trudnej sytuacji finansowej zaczyna być już za nami. Obecnie BS rozpoczynają procesy połączeniowe w związku z wymaganiami przez KNB progami kapitałowymi. Są to przede wszystkim łączenia się BS bez strat i zagrożeń utraty płynności w silniejsze grupy kapitałowe. Przeprowadzenie procesów łączeniowych powoduje jednak w pierwszym okresie wzrost kosztów związanych głównie z ujednoczeniem systemów informatycznych i dostosowaniem infrastruktury połączonej grupy. Niekiedy zachodzi również potrzeba wsparcia finansowego na bieżącą działalność. W świetle aktualnie obowiązujących przepisów BFG, łączące się BS bez zagrożeń swej działalności nie spełniają ustalonych warunków do uzyskania pomocy. NBP również nie posiada środków dla łączących się BS. W tej sytuacji połączone BS oczekują pomocy finansowej od banków regionalnych. Oczekiwania te w większym zakresie nie będą mogły być spełnione, gdyż nie wszystkie banki regionalne posiadają utworzone fundusze pomocowe, a ewentualna pomoc w formie lokat lub pożyczek ze środków obrotowych nie zadowoli BS ze względu na wysoki koszt obsługi. W związku z tym Bankowy Fundusz Gwarancyjny, Ministerstwo Finansów i Narodowy Bank Polski powinny być partnerem także w dalszym etapie restrukturyzacji sektora spółdzielczego i w swoich procedurach pomocowych przewidzieć formy pomocy dla łączących się banków w ramach dostosowywania się do standardów Unii Europejskiej.

LBR SA jako bank zrzeszający, w ramach swoich możliwości, wspiera finansowo banki spółdzielcze w ich procesach restrukturyzacyjnych. W tym celu dla banków realizujących programy naprawcze i połączeniowe:

- ❖ dokonuje wcześniejszego zwrotu środków za przejęte od banków spółdzielczych wierzytelności,
- ❖ udziela kredytów inwestycyjnych, celowych,
- ❖ udziela poręczeń z tytułu uzyskanej pomocy finansowej z NBP lub BFG,

❖ składa lokaty terminowe na utrzymanie bieżącej płynności płatniczej, która uległa zachwianiu w wyniku prowadzonych procesów sanacyjnych.

LBR SA wspomaga finansowo nie tylko BS realizujące programy naprawcze i połączeniowe, ale również inne BS restrukturyzujące swą działalność. Pomocy tej udziela w formie kredytów, lokat i konsorcjów. W sporadycznych przypadkach istnieje także możliwość wykupu kredytów od banków spółdzielczych ze środków własnych BR.

W ramach spełnienia przez BS wymogów kapitałowych ustalonych przez KNB uchwałą nr 9/98 z 5.08.1998 r. banki regionalne przewidują pomoc niektórym bankom w formie pożyczki na uzupełnienie brakującej kwoty kapitału.

6. Odprowadzanie i kontrola prawidłowości naliczania oraz utrzymywania rezerwy obowiązkowej przez Bank Spółdzielczy.

W związku z zastrzeżeniem przepisów w sprawie rezerwy obowiązkowej i konieczności jeszcze bardziej racjonalnej gospodarki pieniędzmi przechowywanymi w kasach i skarbcach banków, LBR SA – w ścisłej współpracy z bankami spółdzielczymi podjął się zadania organizacji skarbców okręgowych, które przejęły na siebie rolę punktów wewnętrznej, sprawnej dystrybucji znaków pieniężnych, co generalnie zaowocowało szybkim i ekonomicznie uzasadnionym przepływem pieniądza, a także znacznymi oszczędnościami kosztów.

7. Realizacja zawartych przez Bank Krajowy w imieniu banku spółdzielczego umów i porozumień dotyczących zastępczego obrotu oszczędnościowego w ramach krajowej grupy banków spółdzielczych, sporządzanie regionalnych wykazów zastrzeżeń w obrocie oszczędnościowym, stanowiącym część wykazu Banku Krajowego wykorzystywanego przez urzędy pocztowe i jednostki organizacyjne banków współpracujących, przekazywanie wykazów zastrzeżeń w obrocie oszczędnościowym otrzymywanych z innych banków.

8. Udzielanie pomocy w rozwiązywaniu problemów związanych z zabezpieczeniem obiektów bankowych, ochroną transportów wartości pieniężnych, bezpieczeństwem przeciwpożarowym.

Banki regionalne stanęły przed poważnym problemem poprawy stanu zabezpieczenia i ochrony obiektów banków spółdzielczych, które wg danych policji są najbardziej narażone na włamanie, rabunki itp. Na przykładzie LBR SA można powiedzieć, że do największych niedociągnięć należały:

- brak wewnętrznych uregulowań organizacyjno-prawnych dotyczących ochrony mienia oraz tajemnicy służbowej, nieaktualność lub zgoła brak procedur zabezpieczeniowo-ochronnych (planów ochrony) oraz instrukcji postępowania w sytuacjach kryzysowych,
- zaniedbania w zakresie podstawowego szkolenia pracowników sal operacyjnych narażonych na napady rabunkowe i akty terroru,

- niski poziom techniczny zabezpieczeń elektronicznych, w znacznej części pozaklasowych, rzadko serwisowych,
- nieefektywny, niekiedy niefrasobliwy sposób transportowania wartości pieniężnych (w ok. 50% BS – samochodami prywatnymi, taksówkami lub PKS),
- różnorodność form powstających – w miejsce zlikwidowanej tzw. Pomocniczej Służby Ochronnej – nielicznych posterunków straży bankowej,
- przestarzałe mechaniczne urządzenia zabezpieczające.

Jeszcze w 1996 r. LBR SA opracował niezbędne procedury, a w 1997 r. przystąpił do organizacji spójnego systemu zabezpieczenia i ochrony obiektów bankowych imienia konwojowanego.

W efekcie realizacji działań ujętych w „Planie strategicznym zabezpieczenia i ochrony Lubelskiego Banku Regionalnego SA i zrzeszonych Banków Spółdzielczych”:

- w każdym z sześciu województw Zrzeszenia utworzono, wyposażone w uzyskaną od policji broń i amunicję, oddziały straży bankowej z posterunkami w BS, które zgłosiły potrzebę ochrony fizycznej.

Pełniący funkcje komendantów OSB pracownicy Oddziałów LBR SA:

- kierują ochroną obiektów LBR SA oraz nadzorują merytorycznie funkcjonowanie ochrony fizycznej w BS,
- udzielają zrzeszonym bankom spółdzielczym pomocy w zakresie należytego zabezpieczenia obiektów, szkolenia, opracowywania i aktualizacji planów ochrony oraz działania w sytuacjach kryzysowych,

- zbudowano, na obszarze całego Zrzeszenia, system transportu wartości pieniężnych oparty na skarbcach okręgowych, funkcjonujących w wojewódzkich siedzibach Oddziałów LBR SA, oraz skarbcach operacyjnych usytuowanych w wytypowanych obiektach banków spółdzielczych. System ten wydatnie podniósł bezpieczeństwo i ekonomikę transportów wartości pieniężnych dzięki:

- realizacji konwojów przez grupy konwojowe wyposażone w broń oraz przystosowane środki transportu, ochrony osobistej i łączności,
- znaczącemu obniżeniu jednostkowych kosztów transportu oraz zmniejszeniu pokonywanych poprzednio tras (szacunkowo o ok. 600 tys. km rocznie),
- redystrybucji części znaków pieniężnych na poziomie skarbcza operacyjnego (obsługującego do 10 BS), a następnie skarbcza okręgowego, a nie jak wcześniej – indywidualnego transportowania wyłącznie na linii BS – oddział BGŻ. Płynność przepływów gotówkowych pozwoliła też wielu bankom spółdzielczym zmniejszyć kwoty przechowywane we własnych skarbcach,

- dokonano przeglądu stanu zabezpieczeń wszystkich obiektów zrzeszonych banków spółdzielczych, inicjując proces poprawy zabezpieczeń budowlanych i mechanicznych,

- współpracując z Komendą Główną Policji oraz Związkiem Banków Polskich, zorganizowano w marcu 1998 r. ogólnopolską konferencję „Bank spółdzielczy – bankiem bezpiecznym”, inicjując pomiędzy bankami regionalnymi forum wymiany doświadczeń w dziedzinie zabezpieczenia i ochrony sektora bankowości spółdzielczej, najczęściej ostatnio atakowanego przez grupy przestępcze,

e) realizując program komputeryzacji banków spółdzielczych, opracowano instrukcję zabezpieczenia systemów informatycznych w LBR SA, której wzorzec zostanie przedłożony do akceptacji i wdrożenia Zarządom BS.

W ramach zespołu ds. dostosowania systemów informatycznych eksploatowanych w LBR SA do roku 2000, prowadzone są też czynności inwentaryzacyjno-sprawdzające oraz testy mające na celu stwierdzenie poprawności funkcjonowania systemów informatycznych oraz alarmowych i kontroli dostępu po wejściu w rok 2000.

Mając na uwadze strategię Zrzeszenia oraz rosnące zagrożenia włamaniami i napadami, LBR SA opracowało i rozpoczęło tworzenie pierwszego w kraju niekomercyjnego Zintegrowanego Systemu Monitorowania.

Powstający za aprobatą Komendy Głównej Policji, na bazie porozumienia z Komendą Wojewódzką Policji w Lublinie, ZSM ma objąć swoim zasięgiem:

- ❖ zrzeszone banki spółdzielcze,
- ❖ komisariaty policji,
- ❖ urzędy gmin oraz uzgodnione obiekty gminne (szkoły, placówki zdrowia).

Oparty na najnowocześniejszych urządzeniach, a jednocześnie stosunkowo tani dzięki pionierskim rozwiązaniom organizacyjnym system monitorowania winien stanowić przełom w podejściu do strategii zabezpieczenia obiektów bankowych Zrzeszenia, promować nasz sektor finansowy w gminach oraz zapewnić wzorowe, efektywne współdziałanie z jednostkami policji.

9. Organizowanie szkoleń pracowników banków spółdzielczych.

Początek lat 90. charakteryzowała mała liczba szkoleń pracowników w BS spowodowana:

- a) brakiem ośrodka inicjującego szkolenia,
- b) brakiem oferty szkoleń dostosowanych do potrzeb BS,
- c) niskimi kwotami przeznaczanymi przez BS na szkolenia.

Jest oczywiste, że restrukturyzacja BS byłaby niemożliwa bez nasilenia akcji szkoleń. Bankom regionalnym przypadła rola inspirująca i organizacyjna.

Rolą BR jako banku zrzeszającego BS jest dbanie o poziom fachowy kadr. Ważnym zadaniem jest uświadomienie pracownikom i kierownictwu BS, że stałe podnoszenie kwalifikacji przez pracowników to nie tylko koszty – to inwestycja, która zaprocentuje w przyszłości. Jest to szczególnie ważne w dobie wzrastającej konkurencji ze strony banków komercyjnych. Ponieważ środki przeznaczone na szkolenia w BS są niewystarczające, rolą banków regionalnych jest hierarchizacja potrzeb szkoleniowych. Banki regionalne współpracują z organizacjami dysponującymi środkami pomocowymi, przeznaczonymi m.in. na szkolenia, szkołami bankowymi i instytucjami szkoleniowymi, dbając o to, aby oferta szkoleniowa dla pracowników BS była jak najbardziej dostosowana do ich potrzeb. Ponadto BR organizuje szkolenia we własnym zakresie. Wykładowcami są często pracownicy

BR, którzy najlepiej znają potrzeby i specyfikę pracy w BS, a szkolenia te są przeprowadzane za cenę możliwą do zaakceptowania przez BS.

Przedstawione wyżej zadania banków regionalnych, mające wpływ na przebieg procesu restrukturyzacji banków spółdzielczych, nie zawsze realizowane są w sprzyjającej atmosferze. Pamiętać bowiem trzeba, że odpowiedzialny za restrukturyzację **bank regionalny bardzo często musi skłonić do określonych działań swoich akcjonariuszy**. Z doświadczeń Zrzeszeń wynika, że najtrudniejszym i najbardziej pracochłonnym zadaniem jest:

- ❖ przekonanie członków BS i Rad Nadzorczych do nowoczesnej bankowości,
- ❖ uzyskanie konsensusu w sprawach dotyczących całego Zrzeszenia; bank regionalny często staje przed problemem, jak pogodzić interes małych BS z interesem BS dużych, działających w otoczeniu konkurencji,
- ❖ przekonanie władz banków spółdzielczych, że stworzenie banków regionalnych nie zdejmuje z nich odpowiedzialności za rentowną działalność.

Wymienione problemy uwidoczniły się szczególnie przy ustalaniu zasad gospodarki finansowej i w trakcie obecnych przygotowań do konsolidacji.

Brak docelowej umowy Zrzeszenia Krajowego spowodował, że na szczeblu regionalnym nie ma zunifikowanych w skali krajowej zasad gospodarki finansowej. Poszczególne banki regionalne szukają rozwiązań zapewniających przepływy finansowe w Zrzeszeniu, rentowne dla wszystkich jego uczestników:

- ❖ BS mających trwałą nadpłynność,
- ❖ BS odczuwających trwałą lub okresowy niedobór środków na działalność kredytową,
- ❖ BR, który jako spółka akcyjna nie ma prawa „dotować” banku spółdzielczego, ale ma obowiązek zapewnienia płynności wszystkim zrzeszonym BS.

Trudność w pogodzeniu ww. interesów wynikała m.in. z dowolności wyboru przez BS źródła pozyskania i sprzedaży pieniądza przed wejściem w życie ustawy. Restrukturyzacja BS – rozumiana jako dostosowanie do działania w warunkach gospodarki rynkowej – wymagała ustalenia zasad lokowania środków w sposób **bezpieczny dla Zrzeszenia na podstawie cen rynku międzybankowego**. Należało wyeliminować lokowanie środków w podmiotach finansowych o niewiadomej kondycji finansowej, ale równocześnie zobligować BS do **aktywnego zarządzania środkami**. Ze zdumieniem stwierdziliśmy np., że banki spółdzielcze w większości utrzymywały środki:

- a) na lokatach terminowych od 1 miesiąca wzwyż,
 - b) na wysoko oprocentowanym rachunku bieżącym w BGŻ SA.
- Ten korzystny dla BGŻ SA stan wpływał negatywnie na dochody BS. Stwierdzono również hamowanie akcji kredytowej z powodu braku środków przy jednoczesnym utrzymywaniu lokat w BGŻ SA lub BR.

Szukając sposobu na zaktywizowanie Zarządów BS w zarządzaniu środkami, LBR SA radykalnie obniżył oprocentowanie rachunku bieżącego, wprowadzając lokaty kilkudniowe oprocentowane wg cen rynku międzybankowego, tj. wyżej niż

poprzednie oprocentowanie rachunku bieżącego. Skutek był zaskakujący: udział środków zgromadzonych na rachunkach bieżących BS w ogóle depozytów terminowych BS w bankach z 21% w lipcu 1996 r. zmniejszył się do niespełna 6% w październiku 1998 r.

Innym działaniem restrukturyzacyjnym było odejście od zasady, że bez względu na kondycję finansową bank spółdzielczy może pozyskać lokatę w każdej wysokości na prowadzenie własnej działalności kredytowej. Z inicjatywy banku regionalnego przyjęto rozwiązanie bezpieczne dla Zrzeszenia:

- ❖ lokaty może otrzymać BS o dobrym i ustabilizowanym standingu finansowym,
- ❖ pozostałe BS mogą otrzymać kredyt pod zabezpieczenie.

Uzyskano zakładane efekty: wzrost bezpieczeństwa środków Zrzeszenia, zmianę opinii o łatwości dostępu do środków Zrzeszenia bez względu na efekty własnej pracy, pobudzenie do pozyskiwania własnych depozytów jako najtańszego źródła środków na działalność kredytową.

Warto podkreślić, że wszystkie ww. zasady wprowadzono w Zrzeszeniu po uzyskaniu pozytywnej opinii Tymczasowej Rady Zrzeszenia Regionalnego. Podobne rozwiązania przyjęły inne banki regionalne.

Problem przygotowania uczestników Zrzeszenia do konsolidacji finansowej jest chyba głównym zadaniem banku regionalnego w procesie restrukturyzacji BS. Doprowadzenie do konsolidacji to jakby cel powołania banków regionalnych i procesu restrukturyzacji polskiej spółdzielczości bankowej. Brak realnej koordynacji tych przygotowań na szczeblu Banku Krajowego powoduje, że nie ma pełnej informacji o działaniach podjętych w tej sprawie przez poszczególne banki regionalne. Przyjmując, że LBR SA nie odbiega w swej działalności od innych BR, przedstawię to zagadnienie na przykładzie własnych doświadczeń. Ustawa, zapisem art. 34, zbyt optymistycznie przewidywała konsolidację finansową w terminie do dnia 31.12.1995 r. Dotychczas – z różnych przyczyn – nie uzgodniono w trybie ustawowym umowy zrzeszenia regionalnego, tym samym brak jest podstawy do skonsolidowania sprawozdań finansowych. Jednakże działania restrukturyzacyjne banków regionalnych są niewątpliwie nastawione na osiągnięcie celu zasadniczego – konsolidacji.

W LBR SA poza działaniami wyżej omówionymi, zrealizowano bądź kontynuuje się prace w zakresie:

- 1) opracowania i wdrożenia wzorcowego statutu BS.
Uznając, że grupa skonsolidowana winna działać opierając się na jednolitych zasadach – ustalono zakres unifikacji statutów:
 - rodzaje funduszy,
 - struktura organizacyjna (w tym rodzaje placówek),
 - kompetencje poszczególnych organów, ich skład i liczebność.
 Zapisy statutu zostały skonsultowane z GINB;
- 2) BR własnymi siłami opracował Plan kont z komentarzem, który został wdrożony w całym Zrzeszeniu. Poza wysiłkiem intelektualnym i organizacyjnym należy dodać konieczność trudnej współpracy z firmami, które sprzedały oprogramowanie do zrzeszonych BS,

- 3) uznając, że grupa skonsolidowana winna oferować taką samą grę produktów, zinwentaryzowano produkty oferowane przez BS, zbadano ich bezpieczeństwo i efektywność, ustalając **listę produktów Zrzeszenia**;
- 4) opracowano wszystkie niezbędne procedury bankowe;
- 5) BR brał udział w audycie uczestników Zrzeszenia, który zgodnie z Tymczasową Umową Zrzeszenia Regionalnego jest jednym z warunków konsolidacji finansowej. Mimo środków pomocowych Phare, przeznaczonych na ten cel, BR były zaangażowane na etapie:
 - przygotowawczym (**udział w wyborze wykonawców**, opiniowanie projektowanego zakresu badań audytowych),
 - organizacyjnym (organizacja i udział w szkoleniu głównych księgowych),
 - uczestnictwa w audycie pracowników BR,
 - oceny i akceptacji wyników pracy zespołów audytowych.

Niemożliwe jest dokonanie pełnej oceny wyników audytów, gdyż GINB nie wyraził ostatecznego stanowiska w tej sprawie. Można jednak już dziś stwierdzić, że wyniki audytu umożliwiły bankom spółdzielczym, Generalnemu Inspektorowi Nadzoru Bankowego i bankom regionalnym dokonanie oceny sytuacji finansowej każdego banku w kontekście agregacji całego regionu. Materiały audytowe posłużyły do rozpoznania słabych punktów BS, a tym samym do próby ich wyeliminowania. Dały one również pogląd na wiele dziedzin wymagających podjęcia działań, np. szkolenie pracowników BS, ujednoczenie systemów księgowych, uzyskanie środków na przebudowę techniczną, sfinansowanie spójnej struktury informatyczno-telekomunikacyjnej w Zrzeszeniu. Program ten posłużył także wykonawcy programu do sporządzenia próbnego skonsolidowanego bilansu zrzeszenia regionalnego na dzień audytu.

Innym wymiernym efektem audytu jest wyposażenie BR w sprzęt komputerowy i oprogramowanie SYMBA (System Monitorowania Banków). Program umożliwia bankom regionalnym przeprowadzenie analiz banków spółdzielczych na podstawie danych z przeprowadzonych audytów i bieżących raportów sprawozdawczych, które to analizy prowadzić będą do zidentyfikowania banków wymagających wsparcia i przeprowadzenia klasyfikacji banków przy oparciu się na wielu kryteriach działalności. Obecnie jesteśmy na etapie testowania niniejszego programu, modyfikowanego stale przez jego autora z uwagi na przygotowania do konsolidacji finansowej w regionach.

Na przykładzie LBR SA można stwierdzić, że wykonane prace przygotowawcze umożliwiły sporządzenie próbnego skonsolidowanego sprawozdania Zrzeszenia, począwszy od marca br.

Mówiąc o celu, jakim jest konsolidacja, nie sposób pominąć trudnego zadania banku regionalnego, a mianowicie przekonanie innych o jej konieczności. Trudno było zyskać zwolenników dobrowolnego samoograniczenia w działalności w zamian za zapewnienie pełnego bezpieczeństwa BS. Dziś takie przekonanie już jest, ale najwięcej obaw wyrażają duże BS przed odpowiedzialnością za zobowiązania małych. Wydaje się niezbędne przeprowadzenie powtórnego audytu uwzględ-

niającego przede wszystkim jednolitą w Zrzeszeniu wycenę aktywów i sposób ewidencjonowania kosztów.

W realizacji zadań wynikających z ustawy i Tymczasowej Umowy Zrzeszenia Regionalnego, banki regionalne korzystały nieodpłatnie z kilku programów pomocowych nakierowanych głównie na:

- ❖ konsolidację BS: przygotowanie procedur łączenia, opracowanie strategii połączeń dla banków spółdzielczych, wizyty w BS,
- ❖ regulowanie stosunków między BR a BS: wdrożenie lepszej polityki komunikacyjnej,
- ❖ tworzenie procedur konsolidacyjnych: organizacja przepływu funduszy, mechanizmy i regulacje solidarnościowe, regulacje wewnętrzne,
- ❖ koordynację wdrożenia systemu monitoringu,
- ❖ utworzenie modelu skonsolidowanego zrzeszenia regionalnego (opracowanie projektu umowy zrzeszenia regionalnego),
- ❖ organizację przepływu środków w Zrzeszeniu (rozliczenia, nadwyżki depozytów, pożyczki udzielane BS).

Na podstawie doświadczeń i obserwacji można stwierdzić, że pomoc ze środków Phare mogłaby być w większej mierze przeznaczona na dokapitalizowanie sektora bankowości spółdzielczej, przede wszystkim na poprawę infrastruktury techniczno-informatycznej i ujednoczenie systemów księgowych i procedur finansowych. Od tego bowiem zależy sprawne funkcjonowanie bankowej struktury regionalnej. Byłoby to także ogromnym wsparciem dla BS w tak trudnym dla nich okresie konsolidacji.

Praca doradców w bankach regionalnych zaowocowała w części z nich podpisaniem dwustronnych umów z bankami regionalnymi Crédit Agricole bądź bankami lokalnymi Rabobank.

Ustawa określiła również uprawnienia kontrolne i nadzorcze banków regionalnych wobec zrzeszonych BS. Zgodnie z art. 15 ust. 2 pkt 7 ustawy, bank regionalny kontroluje zgodność działalności zrzeszonych BS z prawem, statutem i umową Zrzeszenia.

Powyższa kontrola powinna odbywać się na zasadach określonych w umowie Zrzeszenia.

Jednak obowiązujące obecnie prawo znacznie ogranicza wnikliwość i skuteczność kontroli sprawowanej w zrzeszonych bankach przez brak uprawnienia banków regionalnych do możliwości wglądu do indywidualnych rachunków klientów banków spółdzielczych. W tej sprawie uzyskaliśmy stanowisko prezesa NBP interpretujące tajemnicę bankową zgodnie z ustawą Prawo bankowe.

W zakresie możliwości wglądu do indywidualnych rachunków klientów w trakcie kontroli postawieni zostaliśmy na równi ze Związkiem Rewizyjnym, chociaż nasze obowiązki wynikające z umowy zrzeszenia są nieporównywalnie szersze i obciążone znaczną odpowiedzialnością.

W tej sytuacji możliwość pełnej kontroli zrzeszonych BS przez bank regionalny dotyczyć może jedynie:

- a) realizacji umów zawartych z Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa,
- b) konsorcjów zawieranych przez banki regionalne z bankami spółdzielczymi,
- c) kredytów udzielanych bankom spółdzielczym,
- d) kurateli nad bankami spółdzielczymi.

Nie został wdrożony przepis art. 15 ust. 4 ustawy mówiący o wykonywaniu przez banki regionalne czynności nadzoru bankowego wobec zrzeszonych banków spółdzielczych w ramach upoważnienia udzielonego przez prezesa Narodowego Banku Polskiego. W 1996 r. Zarząd NBP uzależnił przekazanie funkcji nadzorczych do banków regionalnych m.in. od: zrealizowania przez banki regionalne zadań pierwszoplanowych, takich jak: restrukturyzacja wierzytelności zrzeszonych banków spółdzielczych, organizacja działalności i zdobycie pozycji na rynku przez banki nowo utworzone; po przygotowaniu niezbędnej kadry banki te będą mogły stopniowo podejmować się wykonywania czynności nadzoru bankowego wobec banków spółdzielczych. Ponadto, Zarząd NBP uznał za niezbędne ustalenie umowy zrzeszenia regionalnego i zatwierdzenia jej wzoru przez prezesa NBP i ministra finansów.

Zaprezentowane stanowisko Zarządu NBP jest w pełni uzasadnione. Podkreślić jednak należy trudne i kosztowne zadanie, jakim jest budowa od podstaw pionu nadzoru w bankach regionalnych.

Poruszenia wymaga problem braku korelacji przepisów art. 4 i 5 ustawy z dnia 24.06.1994 r. z art. 34 ust. 2 ustawy Prawo bankowe: Bank spółdzielczy, chcąc rozszerzyć teren działania bądź katalog wykonywanych czynności bankowych, winien uzyskać zgodę banku regionalnego. Jednakże takie rozszerzenia wymagają zmian statutu. Zmiana statutu w omawianym zakresie wymaga zgody Komisji Nadzoru Bankowego. W tej sytuacji powstaje pytanie: jakie znaczenie ma zgoda banku regionalnego? Wydaje się, że w tej sytuacji rola banku regionalnego winna ograniczyć się do zaopiniowania wniosku BS.

Obecnie banki regionalne stanęły przed trudnym zadaniem uczestniczenia i koordynowania realizacji uchwały nr 9/98 KNB w sprawie szczegółowych zasad wyposażenia banków spółdzielczych w kapitał założycielski. Przede wszystkim należy stwierdzić, że banki spółdzielcze czują się zawiedzione. Angażowały się w budowę banków regionalnych i w przygotowania do konsolidacji, licząc, że będą mogły zachować swą tożsamość. Taka była atmosfera i obietnice w 1994 r. Dziś zdecydowana większość BS nie ma szans na samodzielne funkcjonowanie, a liczba BR też jest za duża. W tej atmosferze niezadowolenia BS w ciągu niespełna 3 miesięcy muszą podjąć decyzje o fuzjach z innymi bankami spółdzielczymi. Rola banku regionalnego jest w tej sytuacji bardzo odpowiedzialna, ale i trudna. Na przykładzie LBR SA można powiedzieć, że BS podejmują decyzje bez jakiegokolwiek nacisku ze strony BR. Jego rola ogranicza się do:

- ❖ szczegółowego wyjaśnienia sposobów realizacji wspomnianej uchwały,
- ❖ opiniowania zamierzeń,

- ❖ opracowania procedur łączeniowych i wzorów niezbędnych dokumentów formalno-prawnych,
- ❖ udziału przedstawicieli BR w posiedzeniach Zarządów, Rad Nadzorczych, zebrań przedstawicieli banków spółdzielczych, poświęconych temu tematowi,
- ❖ opiniowania wniosków kierowanych do Komisji Nadzoru Bankowego,
- ❖ koordynacji zamierzeń zrzeszonych banków spółdzielczych w celu zapewnienia wszystkim BS możliwości fuzji.

Wbrew pozorom, pozycja BR nie jest pasywna. W środowiskach tak małych jak teren działania BS rolę odgrywają relacje interpersonalne, naciski samorządów terenowych czy nawet związków zawodowych, związane z dążeniami do:

- ❖ utrzymania samodzielności BS,
- ❖ dominacji nad łączącymi się BS w zakresie składu organów BS,
- ❖ zapewnienia personelowi banku przejmowanego miejsca pracy i wynagrodzenia na poziomie stosowanym w banku przejmującym.

W takich sytuacjach bank regionalny włącza się aktywnie jako mediator sporów, starając się przekonać do rozwiązań optymalnych z punktu widzenia pozycji rynkowej banku. Jednocześnie BS oczekuje z BR zaangażowania kapitałowego, umożliwiającego osiągnięcie progu kapitałowego określonego uchwałą KNB.

Możliwości banku regionalnego są ograniczone poziomem funduszy własnych. Stąd instrument ten może być stosowany w nielicznych przypadkach, gdy brak wsparcia zewnętrznego mógłby spowodować utratę możliwości funkcjonowania banku spółdzielczego. Inną możliwością pomocy BS w realizacji uchwał KNB jest wsparcie informatyczne – szczególnie dla łączących się BS. Problemem jednak są rozwiązania podatkowe nie uwzględniające, że nakłady na informatyzację BS dotyczą głównie BR, a tym samym winny być traktowane w BR jako koszt uzyskania przychodów.

Dokonany przegląd udziału banków regionalnych w procesie restrukturyzacji banków spółdzielczych pozwala na następujące wnioski:

1. Zasadne było powołanie banków regionalnych z powierzeniem im znaczącej roli w procesie restrukturyzacji BS. Stworzony nowy układ właścicielski wzorowany na grupach spółdzielczych w Europie Zachodniej (banki spółdzielcze właścicielem banku regionalnego) spowodował identyfikację celów uczestników Zrzeszenia Regionalnego z jednoczesnym zapewnieniem realnego wpływu na działalność BR przez udział w organach banku regionalnego: Radzie Nadzorczej i Tymczasowej Radzie Zrzeszenia Regionalnego. W poprzednim układzie właścicielskim (banki spółdzielcze mniejszościowym i rozproszonym właścicielem BGŻ SA) proces restrukturyzacji BS miałby charakter realizacji decyzji administracyjnych. Takie działania zawsze budzą naturalny opór, gdyż są narzucone odgórnie. Przyjęte rozwiązania organizacyjno-prawne wyzwoływały inicjatywę samorządów i kadry zawodowej BS, uświadamiając odpowiedzialność za byt i rozwój spółdzielni.

2. Opóźnienia w procesie restrukturyzacji BS są wynikiem:

- a) zbyt optymistycznych terminów ustawowych:
 - utworzenie banków regionalnych do dnia 31.12.1994 r.,
 - konsolidacja finansowa zrzeszeń regionalnych do dnia 31.12.1995 r.;
- b) braku postępu w stworzeniu docelowych umów zrzeszenia regionalnego i krajowego.

Brak pełnej koordynacji procesu restrukturyzacji na szczeblu krajowym powodował i powoduje, że pionierska praca poszczególnych banków regionalnych wykazuje istotne różnice, np. w zasadach gospodarki finansowej, struktury organizacyjnej, procedur, itp. Szukając przyczyn braku postępu w tworzeniu Zrzeszenia Krajowego nasuwa się refleksja:

- ❖ jasny układ właścicielski w BR spowodował szybkie scementowanie Zrzeszeń Regionalnych. Bank regionalny będący własnością banków spółdzielczych przy wszystkich sprzecznościach i napięciach **musi działać na rzecz banków spółdzielczych**,
- ❖ dążenia do faktycznej dominacji Banku Krajowego nad bankami regionalnymi i bankami spółdzielczymi i służące temu zamiary zmiany ustawy w zakresie kierunków przywatyżacji BGŻ SA powodują sprzeczność interesów; banki spółdzielcze i banki regionalne potrzebują ośrodka zwiększającego bezpieczeństwo i siłę grupy oraz koordynującego jej działalność handlową, BGŻ SA potrzebuje głównie **środków pozyskanych przez banki spółdzielcze i sieci BS** do realizacji własnej polityki handlowej. W efekcie powszechne jest zjawisko działania konkurencyjnego BGŻ SA; np. bank regionalny pyta o opinię bank spółdzielczy, chcąc skredytować klienta z jego terenu działania, a w portfelu BK istotną część stanowią kredyty preferencyjne dla rolników.

3. Najbardziej wymiernym efektem restrukturyzacji są wyniki ekonomiczne BS.

Wybrane parametry sytuacji finansowej banków spółdzielczych tworzących Krajowe Zrzeszenie Banków Spółdzielczych w latach 1994–1998¹⁾

(0,0 mln zł)

Lp.	Treść	Według stanu na:					dynamika 31.12.95 = 100 (7 : 3)
		31.12.1994	31.12.1995	31.12.1996	31.12.1997	30.06.1998	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Liczba BS prowadzących bieżącą działalność	1 371	1 210	1 118	1 042	1 002	73.1
	w tym: o współcz. wypłac. „R” ≤ „0”%	249	174	95	32	17	6.8

Bezpieczny Bank

1	2	3	4	5	6	7	8
2	Suma bilansowa	4 283.8	5 257.8	6 427.1	8 018.3	8 607.4	200.9
3	Stan funduszy własnych brutto	385.1	472.2	463.1	636.3	787.3	204.4
	w tym:						
	fundusze podstawowe	336.1	363.3	355.7	525.0	697.9	207.6
	Udział funduszy własnych w sumie bilansowej	9.0	9.0	7.2	7.9	9.1	×
	Stan funduszy własnych netto (po pomniejszeniach)	105.4	209.3	357.5	528.0	668.6	634.3
4	Stan zadłużenia z tytułu udzielonych kredytów podm. niefinans. ogółem	1 771.3	1 860.9	3 047.9	3 839.6	4 405.6	248.7
	w tym:						
	zagrożone	360.0	226.9	150.8	121.5	138.4	38.4
	Procentowy udział kredytów zagrożonych w zadłużeniu ogółem	20.3	12.2	4.9	3.2	3.1	×
	Udział obliża kredytowego w sumie bilansowej	41.3	35.4	47.4	47.9	51.2	×
5	Stan depozytów zgromadzonych od podm. niefin. i budżetu	3 148.4	3 943.4	5 082.7	6 256.5	6 540.1	207.7
	Udział depozytów w sumie bilansowej	73.5	75.0	79.1	78.0	76.0	×
6	Straty z lat ubiegłych	86.0	185.4	133.8	94.5	57.5	66.9
	Procentowy udział nie pokrytych strat w funduszach podstawowych	25.6	51.0	37.6	18.0	8.2	×
7	Wynik finansowy brutto	-111.2	98.4	179.2	243.1	105.8	×
8	Współczynnik wypł. „R” - w %	6.4	8.1	9.2	10.8	12.3	×

¹⁾ Źródło: Dane Departamentu Zrzeszenia Krajowego. BGŻ S.A.

Sytuacja ekonomiczno-finansowa banków spółdzielczych w analizowanym okresie uległa znacznej poprawie między innymi w wyniku przejęcia 6928 wierzytelności trudnych banków spółdzielczych przez banki regionalne na łączną kwotę 119 791 tys. zł. Banki regionalne otrzymały na restrukturyzację tych wierzytelności obligacje Skarbu Państwa w łącznej kwocie 131 412 tys. zł. Restrukturyzacja portfela kredytowego BS pozwoliła na poprawę struktury aktywów, rozwiązanie rezerw celowych i osiągnięcie lepszych wyników finansowych. Po przejęciu wierzytelności trudnych od banków spółdzielczych wskaźnik udziału kredytów zagrożonych w kredytach ogółem zmniejszył się z 20,3% na koniec 1994 r. do 3,1% na koniec czerwca 1998 r.

Na podstawie danych wynikających z tabeli należy stwierdzić, że w analizowanym okresie banki spółdzielcze wykazały się wysoką dynamiką rozwoju.

Suma bilansowa wzrosła w porównaniu z końcem 1994 r. dwukrotnie i przekroczyła 8,6 mld zł. Nieco szybsza od dynamiki przyrostu sumy bilansowej

Nowe idee i rozwiązania

była dynamika przyrostu funduszy własnych brutto – 204,4%, a ich znaczący przyrost obserwuje się w latach 1997–1998, na co miały wpływ decyzje ministra finansów:

- ❖ z 21.12.1995 r. w sprawie zaniechania poboru podatku dochodowego od dochodów banków spółdzielczych,
- ❖ z 12.02.1996 r. w sprawie zaniechania poboru podatku dochodowego od dochodów niektórych banków spółdzielczych, tj. od banków spółdzielczych tworzących banki regionalne na podstawie ustawy z 24.06.1996 r., które umożliwiły bankom spółdzielczym przeznaczenie na fundusze prawie całość zysków wypracowanych za lata 1995–1996 na kwotę ok. 110 mln zł.

Świadectwem dynamicznego rozwoju większości banków spółdzielczych jest wzrost obliża kredytowego, które w analizowanym okresie wzrosło niemal trzykrotnie. Zwiększenie aktywności kredytowej BS było wynikiem między innymi wprowadzenia rolniczych kredytów preferencyjnych z dopłatą do oprocentowania ze środków ARiMR. Udział tych kredytów w obliżu kredytowym waha się w przedziale 50–60%, a w kredytach rolniczych w większości banków przekracza 70%. Ograniczenia wprowadzone w ostatnim czasie przez ARiMR w rozmiarach akcji kredytowej spowodowały że przyrost kredytów preferencyjnych w roku bieżącym jest znacznie mniejszy niż w latach poprzednich.

W zakresie działalności depozytowej również osiągnięto zadowalające wyniki. Rozmiary tej działalności uległy podwojeniu, przekraczając na 30.06.1998 r. wartość 6,5 mld zł. Stanowią one głównie źródło finansowania działalności kredytowej; są to przede wszystkim środki pozyskane od osób prywatnych i sektora budżetowego.

Jednakże w ostatnim okresie obserwuje się słabnącą dynamikę przyrostu depozytów zwłaszcza budżetów, gmin co jest zjawiskiem niekorzystnym dla banków spółdzielczych. Gminy, ze względu na społeczną kontrolę wykorzystania budżetu, stanowią grupę bardzo dobrych klientów i z tego powodu banki spółdzielcze napotykają przy ich obsłudze na coraz silniejszą konkurencję ze strony banków komercyjnych.

Wymiernym efektem prowadzonej działalności przez banki spółdzielcze są wyniki ekonomiczne, które na przestrzeni lat 1994–1998 przedstawiają się następująco:

	31.12.1994	30.06.1998
• Liczba BS ze stratą brutto	421	24
Kwota strat brutto ogółem	185,9 mln	1,5 mln
• Liczba BS z zyskiem brutto	950	978
Kwota zysku brutto ogółem	74,7 mln	107,3 mln
• Liczba BS z nie pokrytą stratą z lat ubiegłych	387	117
Kwota nie pokrytych strat ogółem	86 mln	57,5 mln

Dostrzegając pozytywne zmiany w działalności banków spółdzielczych, trzeba również zaznaczyć zagrożenia dla dalszej poprawy kondycji finansowej banków spółdzielczych. Dotychczas dane za 1998 r. wykazują, że dochody banków

spółdzielczych będą niższe od dochodów lat poprzednich, co jest wynikiem ograniczeń w zakresie dopłat przez budżet państwa do kredytów preferencyjnych, które stanowią ważne źródło dochodów banków spółdzielczych.

4. Przedstawione wyżej wyniki BS nie są oczywiście wyłącznie zasługą banków regionalnych. Jednakże wielość i mnogość zadań zrzeszeniowych przesądza o charakterze i kierunkach działalności BR. Na wstępie wspomniałem, że w czasie restrukturyzacji banki spółdzielcze nie mogą ponosić kosztów za wykonywane przez banki regionalne czynności zrzeszeniowe. W dużym uproszczeniu stwierdzić można, że proces restrukturyzacji zakończy się wtedy, gdy BS bez uszczerbku dla własnej rentowności i wyników będą w stanie ponosić koszty za korzystanie z usług Zrzeszenia. Obecnie banki regionalne przyjmują te koszty na siebie – jednak często brak jest takiego spojrzenia ze strony organów podatkowych, traktujących banki regionalne jako zwykłe spółki akcyjne. Nie chodzi tu o preferencje podatkowe, ale uznanie za koszt uzyskania przychodów czynności zrzeszeniowych. W przeciwnym wypadku z kosztów uzyskania przychodów wyłączony należy takie czynności banków regionalnych, jak np.:

- ❖ kontrola prawidłowości naliczania i utrzymywania przez BS rezerwy obowiązkowej,
 - ❖ koordynacja zastępczego obrotu oszczędnościowego i wykaz zastrzeżeń,
 - ❖ promocja i reklama całego Zrzeszenia Regionalnego,
 - ❖ udział przedstawicieli BR w posiedzeniach organów BS (koszty delegacji).
- Oczywiście takie czynności nie przyczyniają się do wzrostu dochodów BR, ale są zadaniem statutowym, a statut nadał prezes NBP w uzgodnieniu z ministrem finansów.

5. Wsparciem i przyspieszeniem procesu restrukturyzacji winno być pilne przesądzenie o sposobie zagospodarowania nie wykorzystanych obligacji. Winny one trafić do BS lub BR z jasnym określeniem celów służących restrukturyzacji zrzeszeń regionalnych.

6. Próby ograniczenia roli BR do funkcji izby rozliczeniowej są krokiem w kierunku przeniesienia ośrodka realizującego i koordynującego restrukturyzację BS z banków regionalnych do Banku Gospodarki Żywnościowej SA. Pamiętać należy, że w ocenie Sejmu było to rozwiązanie nie gwarantujące sukcesu i dlatego właśnie utworzono BR.

Roman Wenerski

Prof. dr hab. Jan Szambelańczyk
Członek Rady BFG

PRZESŁANKI SYSTEMOWE I ZARYS NOWEGO MODELU BANKU SPÓŁDZIELCZEGO W POLSCE¹⁾

1. Synteza doświadczeń z elementami diagnozy

Działalność spółdzielczości bankowej ma w Polsce bogatsze tradycje i doświadczenia niż polska bankowość komercyjna, a zasady wypracowane przez spółdzielców zachowują aktualność na przełomie tysiącleci nawet w wysoko rozwiniętych gospodarkach rynkowych. Jak wykazują doświadczenia, działalność spółdzielni kredytowych odbywa się z pożytkiem dla ich właścicieli oraz społeczności lokalnych, w których funkcjonują.

W Polsce spółdzielczy sektor bankowy jest zagrożony. W latach 90., na progu transformacji gospodarki w Polsce, bankowość spółdzielcza stała się przedmiotem eksperymentów, zarówno z inicjatywy oddolnej, jak i rozwiązań legislacyjnych. Proces transformacji systemowej i towarzyszące mu zmiany z jednej strony stworzyły szanse, ale z drugiej naraziły na unicestwienie znaczną część banków spółdzielczych, które bez pomocy zewnętrznej nie były w stanie przetrwać.

Szukając odpowiedzi na pytanie o kształt polskiej spółdzielczości, warto uwzględnić, że ruch spółdzielczy, także w bankowości, zrodził się w celu przeciwdziałania wielokapitalistycznej konkurencji i solidarnej obrony interesów drobnych rolników oraz rzemieślników. Analiza historii bankowości spółdzielczej wskazuje, że²⁾:

- ❖ od początków tworzenia spółdzielczości kredytowej występowały dążenia do organizowania się w strukturach regionalnych lub ponadregionalnych – na zasadzie dobrowolności lub z mocy ustaw,
- ❖ spółdzielczość kredytowa, nie tylko na ziemiach polskich, działała i rozwijała się w zróżnicowanych strukturach,
- ❖ w procesach rozwoju tego sektora bankowego stosunkowo często występowały reformy ustrojowe spółdzielczości, które szczególnie po 1945 r. przybierały postać obligatoryjną lub miały charakter ingerencji organów państwa w jej działalność.

Obligatoryjne reformy i ingerencje zewnętrzne, zwłaszcza w ostatnich 60 latach, doprowadziły w znacznym stopniu do faktycznej niezgodności misji spółdzielczości kredytowej z praktyką. Upaństwowienie działalności banków –

przez ograniczanie ich podmiotowości w gospodarce nakazowo-rozdzielczej – doprowadziło też do zerwania więzi ekonomicznej pomiędzy interesami członków a operacjami banku. Upolitycznienie gospodarki i finansów wpłynęło zaś na erozję samorządności spółdzielczej, przyczyniając się – w bardzo wielu przypadkach – do ukształtowania jej fasadowego charakteru. Ponadto długookresowy systemowy brak zainteresowania udziałowców w podnoszeniu kapitałów banków spółdzielczych i centralizacja funduszy celowych doprowadziły do bardzo niskiej kapitalizacji tych instytucji finansowych, zarówno w odniesieniu do standardów polskich, jak i szczególnie wobec międzynarodowych standardów bankowych.

Kształtowana przez dziesięciolecia praktyka i zachowania, przy odpowiednio niskim poziomie edukacji ekonomicznej członków, a także znacznej części samorządowców i kadry bankowej oraz wobec marnego statusu materialnego i perspektyw głównych klientów BS ma dalekosiężne skutki. Takich postaw nie zmienia się z „niedzieli na poniedziałek”.

W konsekwencji, w niemałej części banków spółdzielczych sens i charakter ich działania został poważnie zniekształcony, a w ponad 120 przypadkach doprowadził do upadłości. Ponadto, w podejściu do formułowania misji banku spółdzielczego, po roku 1990, dominowały konserwatywne zapatrywania. Bank spółdzielczy wiązano przede wszystkim z indywidualnym rolnikiem oraz rzemieślnikiem, których model przeniesiony został w znacznym stopniu z realiów gospodarki nakazowo-rozdzielczej. Typowa zaś komercjalizacja banków spółdzielczych często kończyła się katastrofą. Zdarzało to się szczególnie wtedy, gdy podejmowano próby kredytowania klientów pochodzących z terenów odległych od lokalizacji banku spółdzielczego.

Optymizm związany z przezwyciężaniem głębokiego kryzysu w spółdzielczym sektorze bankowym powinien uwzględniać, że osiągnięto to przy wydatnym wsparciu zewnętrznym. Wysoki w ostatnich latach wzrost funduszy własnych netto banków spółdzielczych, któremu towarzyszył dwukrotny wzrost funduszy własnych brutto, był możliwy dzięki:

- ❖ zwalnianiu BS realizujących programy naprawcze z obowiązku tworzenia rezerw obowiązkowych,
 - ❖ wykupowi wierzytelności w ramach obligacji serii D i pomocy wekslowej NBP,
 - ❖ pożyczkom z Bankowego Funduszu Gwarancyjnego,
 - ❖ odroczeniu i zwolnieniu z podatku dochodowego.
- Łączna kwota środków przeznaczonych dla nich od wejścia w życie ustawy o r.b.s. wyniosła około 572 mln zł.

Jednocześnie coraz wyraźniejsze są kolejne zagrożenia związane ze:

- ❖ słabą kondycją ekonomiczną głównych klientów banków spółdzielczych,
- ❖ kurczącą się – wraz z malejącą inflacją – marżą,
- ❖ nasilającą się konkurencją na rynku usług finansowych,
- ❖ ograniczeniem pomocy zewnętrznej (np. dopłat do kredytów preferencyjnych),
- ❖ słabością kapitałowo-organizacyjną części banków regionalnych,
- ❖ niskim poziomem technologicznym, a zwłaszcza słabo rozwiniętą informatyką bankową,

- ❖ brakiem jasnej koncepcji restrukturyzacji i rozwoju bankowości spółdzielczej oraz zgody na jej sprawne wdrażanie.

Trzeba też wspomnieć, o dynamicznie rozwijającym się konkurencie banków spółdzielczych, jakimi stają się spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK). SKOK wykorzystują dla swej działalności słabości BS, w tym także ich nie najlepszy wizerunek w niektórych społecznościach lokalnych, przełamując skostniałe struktury instytucjonalne, bazując na silnym zaangażowaniu społecznym, a ponadto mają uprzywilejowaną regulacyjnie pozycję na rynku (np. brak obowiązku odprowadzania rezerw obowiązkowych).

Tabela 1. Wybrane dane o SKOK i BS

Wyszczególnienie	SKOK				BS
	12.95	12.96	12.97	06.98	
Aktywa (mln zł)	100,8	219,4	349,3	450,0	12 149,1
Depozyty (mln zł)	91,6	190,4	292,6	415,0	5 901,7
Pożyczki/kredyty (mln zł)	83,4	160,8	280,6	353,0	5 887,3
Liczba członków (tys.)	85,2	154,6	194,0	220,0	2 300,0

Źródło: „Rzeczpospolita” z dnia 2.11.1998, s. 19; Sytuacja finansowa banków w I półroczu 1998 Synteza. NBP – GINB. Warszawa wrzesień 1998 r.

Wszystko to sprawia, że konieczna jest weryfikacja i redefinicja misji banków spółdzielczych w Polsce, które w niedługiej perspektywie mogą pozostać jedynymi wyłącznie polskimi bankami w krajowym systemie bankowym³⁾.

2. Banki spółdzielcze w opinii swych prezesów

Banki spółdzielcze zatrudniają ponad 25 tys. pracowników, a ich suma bilansowa wynosi ok. 1/20 całego systemu bankowego w Polsce. Zgromadziły ok. 6 mld zł depozytów a ich udział w obsłudze klientów banków jest prawie 4-krotnie większy niż ich udział w sumie bilansowej polskiego sektora bankowego. Banki te działają na terenach wiejskich (ok. 42%), miejsko-wiejskich (ok. 54%) i typowo miejskich (ok. 4%). Specyfika terenu działania sprawia, iż w wielu przypadkach są jedynymi instytucjami finansowymi w promieniu wielu kilometrów. Teren ich działania obejmuje od jednej do kilku gmin. Jest też kilka dużych banków spółdzielczych w wielkich miastach, o profilu działania ukształtowanym głównie w wyniku obsługi rzemiosła i drobnego handlu oraz ludności. Charakterystyczne jest, że wiele z tych największych banków popadło w kłopoty finansowe w warunkach transformacji systemowej.

Na zlecenie Fundacji Edukacji i Badań Bankowych Pracownia Badań Społecznych w Sopocie w dniach 17–31.08.1998 r. przeprowadziła badania opinii prezesów banków spółdzielczych na temat „Teraźniejszości i przyszłości bankowości spółdzielczej w Polsce”⁴⁾.

W populacji respondentów przeważali mężczyźni (58,8%); 83,3% prezesów ma od 41 do 60 lat, a udział prezesów do 40 roku życia wynosi niespełna 8%. Stosunkowo korzystnie przedstawia się struktura edukacji badanej grupy, gdyż aż ca 74% ma wyższe wykształcenie. Spośród badanych prezesów tylko 7,5% miało staż pracy w bankowości spółdzielczej poniżej 5 lat, a prawie 69% pracuje w bankach spółdzielczych więcej niż 15 lat.

Analiza wyników pozwala sformułować następujące tezy:

- ❖ Prezesi postrzegają lub tylko lansują działalność BS jako zdominowaną przez pararynkowe, a nawet pozaekonomiczne wyznaczniki.
- ❖ Kierownicy BS mają skłonność do „wypychania” przyczyn słabości ich banków, głównie do otoczenia zewnętrznego (instytucjonalnego lub środowiskowego), umniejszając jednocześnie znaczenie przyczyn wewnętrznych.
- ❖ Oceny i poglądy prezesów na teraźniejszość i przyszłość banków spółdzielczych są zdwersyfikowane, a w wielu kwestiach nawet spolaryzowane, co utrudnia uzyskanie konsensusu w sprawie jednolitego modelu rozwoju.
- ❖ W postulatach prezesów odnośnie do zmian występuje tzw. nurt „życzeniowy”, bez liczenia się z realiami, i bezkrytyczne przenoszenie wzorców zagranicznych.

Synteza wyników badania reprezentatywnej próby prezesów banków spółdzielczych pozwala sformułować przynajmniej trzy wnioski ogólne:

- 1) Badani prezesi przekazali informacje i opinie w korzystny sposób przedstawiający ich banki. Opinie te, a zwłaszcza oceny, są znacznie lepsze niż te, które funkcjonują o nich zarówno w całym polskim środowisku bankowym, jak i wśród szerokiej opinii publicznej.
- 2) Istotnym ustaleniem jest brak jednolitego, czy choćby zdecydowanego dominującego, poglądu kierowników na treści programowo-organizacyjne modelu rozwoju spółdzielczości bankowej.
- 3) Opinie co do koniecznych czy pożądaných zmian modelu funkcjonowania tego sektora bankowego są silnie uwarunkowane doświadczeniami z przeszłości i mają bardziej emocjonalny niż racjonalny charakter. Dotyczy to zwłaszcza postrzegania silnych i słabych stron tych banków oraz ich szans i zagrożeń.

3. Hipotezy odnośnie do przyszłości

Można przypuszczać, że w nieodległej przyszłości procesy racjonalizacyjne przeniosą się także na poziom banków regionalnych, a ich konsolidacja zostanie wymuszona zarówno czynnikami ekonomicznymi, jak i wyzwaniem rewolucji informatycznej w bankowości czy restrukturyzacją zatrudnienia. Uwzględniając doświadczenia zagraniczne, prognozuje się, że banki komercyjne rozwiną swoją

oferę, włączając w nią m.in. kredyty preferencyjne dla rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Można nawet postawić tezę, że odegranie przez banki komercyjne roli konsolidacyjnej wobec banków „rolniczych” i „wiejskich”, a zwłaszcza tempo wchodzenia w tę rolę, uzależnione jest od powstania powiatów oraz rozwiązań „przedakcesyjnych”, a później od wspólnej polityki rolnej w ramach członkostwa w Unii Europejskiej⁵⁾.

Rozważając problemy konsolidacji banków, trzeba uwzględnić różnorodny charakter przesłanek i skutków tego procesu. W literaturze wyróżnia się zewnętrzne i wewnętrzne uwarunkowania konsolidacji. Do zewnętrznych zaliczyć można w szczególności: zmiany legislacyjne, ekonomiczne, technologiczne i instytucjonalne. Do wewnętrznych zaś: efekty skali i dywersyfikacji działania, potencjał kwalifikacyjny kadr, a zwłaszcza menedżerów w bankach, potencjał rynkowy (baza depozytowa, zapotrzebowanie na usługi finansowe).

W polskich warunkach przede wszystkim należy uwzględnić fundamentalne zmiany systemowe, polegające na wdrażaniu zasad gospodarki rynkowej, i aktywną rolę pieniądza w alokacji zasobów. Dla sektora bankowości spółdzielczej szczególne znaczenie ma ograniczanie roli państwa w subsydiowaniu działalności w sferze rolnictwa i gospodarki żywnościowej, a także szybki rozwój sieci i uniwersalizacja działalności banków komercyjnych wraz z przejmowaniem najlepszych klientów.

Przeszkodą w tworzeniu silnej, skonsolidowanej struktury była i jest kondycja finansowa banków, którym powierzono rolę konsolidatorów a zwłaszcza Banku Krajowego w koncepcji restrukturyzacji struktury krajowej sektora BS. Dodatkowe problemy pojawiły się wraz z dylematem efektywnej realizacji programu uzdrowienia BGŻ SA i dyrektywą niekonkurowania z podmiotami struktury krajowej. Także nadmiernie rozdrobniona sieć banków spółdzielczych o niskich kapitałach i brak większych perspektyw na ich podniesienie w drodze pozyskania nowych udziałowców nie sprzyjają samodzielnej sanacji i ofensywnemu rozwojowi tych banków.

Analizując doświadczenia zagraniczne, można postawić tezę, że zmiany legislacyjne jakie nastąpiły w Polsce po 1990 r. tworzyły jedynie klimat dla procesów konsolidacyjnych, jednak pierwotne siły sprawcze, jak zmiany ekonomiczne oraz instytucjonalne i związany z nimi rozwój procedur bankowych, nie zostały jeszcze w pełni uwidocznione, m.in. dzięki interwencjonizmowi państwa.

Warto także przestrzec przed lekceważeniem przez środowisko banków spółdzielczych rozwoju technologii bankowych, jaki zachodzi w silnych bankach komercyjnych (np. wtórny rynek dla małych kredytów, zautomatyzowany scoring i underwriting, masowe produkty depozytowe obniżające koszt pozyskiwania pieniądza, usługi okołorachunkowe, „wciąganie” budżetów gmin). Technologie te wymagają odpowiednio dużej skali działalności, ale są konkurencyjne i pozwalają odebrać małym bankom ich tradycyjnych klientów⁶⁾. Na rynku finansowym pojawiają się także instytucje i usługi realnie lub potencjalnie odbierające klientów bankom spółdzielczym. Występują też alianse strategiczne banków spółdzielczych z bankami komercyjnymi. Pozwala to przekroczyć, uważaną za

bezpieczną w przeciętnym banku spółdzielczym, 60% granicę udziału kredytów w aktywach nawet do 80%, pod warunkiem że ma się kapitałowe wsparcie banku silnego i przyjaznego⁷⁾. W podobnym kierunku oddziaływać też będzie rozwój wspomnianych wcześniej SKOK.

Niekiedy podkreśla się jednak, że standaryzacja produktów w bankach komercyjnych bywa niedopasowana do zapotrzebowania segmentów rynku, na których dominują kredyty dla rolnictwa, rzemiosła czy drobnych producentów. Małe i lokalne banki mogą w tych segmentach uzyskać przewagę konkurencyjną pod warunkiem odpowiedniej elastyczności działania w udzielaniu niewielkich kredytów. Elastyczności wynikającej z doświadczenia swoich pracowników oraz bliskiej i wszechstronnej znajomości klientów oraz lokalnego terenu działania⁸⁾. Taka sytuacja może nawet powstrzymać procesy konsolidacyjne utrzymując lokalne banki przy życiu, ale nie stwarzając im szans na rozwój. Ponadto, to co może być siłą lokalnego banku, a mianowicie dobre stosunki z klientami, w przypadkach gdy zostały wcześniej zerwane albo następuje przejście gospodarstwa przez inną osobę, łatwo może przyczynić się do kryzysu⁹⁾.

Jeżeli chodzi o czynniki warunkujące procesy przejść lub fuzji wewnątrz systemu bankowego, to warto wskazać, że w literaturze przedmiotu nie ma przekonywających dowodów, że ekonomia skali jest motorem konsolidacji. Natomiast w zagranicznych analizach empirycznych stwierdzono, że umiejętności menedżerskie odgrywały w tym zakresie większą rolę niż ekonomia skali¹⁰⁾. Podobnie, różne wnioski wyciągano z badania wpływu ekonomii zakresu czy dywersyfikacji na ryzyko bankowe i efektywność banku. Wyraźniejszy natomiast wpływ jest stwierdzany w przypadku czynnika ochrony i powiększania bazy depozytowej banku, uniezależnienia się od zewnętrznych rynków finansowych czy rozwiązywania trudności wewnętrznych, które zagrażały dalszemu istnieniu banku.

Biorąc pod uwagę koncentrację działalności BS w Polsce na sektorze rolnym, warto rozważyć scenariusz polaryzacji producentów na duże gospodarstwa typu farmerskiego i drobne gospodarstwa rolne typu rodzinnego. Gdyby ten scenariusz był realizowany, powstaje ryzyko pozostania w bankach spółdzielczych jedynie tych drugich klientów. Z kolei ich niska rentowność stwarza zagrożenie dla samofinansowania stosunkowo licznie występujących, małych i wyspecjalizowanych banków spółdzielczych.

4. Zarys nowego modelu banku spółdzielczego

Uwzględniając opracowane diagnozy bankowego sektora spółdzielczego w Polsce, szeroką dyskusję nad kierunkami jego rozwoju – prowadzoną zarówno wśród kadry, samorządowców, jak i ekspertów, doświadczenia zagraniczne oraz rozwój sytuacji na rynku, można sformułować wiele postulatów skierowanych zarówno do „otoczenia”, jak i „wnętrza” zmierzających do tworzenia warunków dla jego pomyślnego rozwoju.

Warunkiem sine qua non efektywnego działania banków spółdzielczych i przekształcania ich w silną finansowo i społecznie strukturę jest wypełnianie misji polegającej na efektywnym zaspokajaniu potrzeb na usługi finansowe klientów indywidualnych i instytucjonalnych w środowisku lokalnym i ku jego pożytkowi.

Jeżeli przyjąć, że samorządność w krajach UE nierozzerwalnie łączy się z regionalizacją, to w następstwie reformy administracyjnej w Polsce po 01.01.1999 r. naturalnym partnerem samorządów lokalnych w realizacji przedsięwzięć gospodarczych i gospodarowaniu posiadanymi środkami finansowymi będą zdrowe i odpowiednio silne banki spółdzielcze. Zapewne w tę niszę rynkową będą usiłowały wejść banki komercyjne, co wytworzy silną konkurencję. Przewaga banków spółdzielczych może jednak zawierać się w tym, że członkowie ich organów dobrze znają lokalne realia ekonomiczne i społeczne, a jednocześnie mogą być poddani społecznemu ostracyzmowi w przypadku nieidentyfikowania się z celami czy aspiracjami społeczności lokalnych. Natomiast żaden bank komercyjny nie zapewni szerokiego udziału przedstawicieli samorządu lokalnego w swoich organach statutowych. Starosta czy wójt, mając miejsce w radzie nadzorczej banku spółdzielczego, może wpływać na kierunki jego działalności. Ponadto reforma administracyjna i rozwój samorządności lokalnej pozostają w zgodzie z zasadą spółdzielczości bankowej mówiącej, że „miejscowy pieniądz na potrzeby miejscowego środowiska”. Żaden organ samorządowy nie będzie obojętny na wpływy podatkowe od efektywnie działającego, lokalnego banku spółdzielczego¹¹⁾.

Realizacja tej misji wymaga m.in.¹²⁾:

1. Tworzenia warunków dla restytucji samorządności lokalnej i szans dla samorządnych instytucji finansowych, działających w interesie społeczności lokalnych.
2. Sprzyjania kreowaniu banków spółdzielczych jako filarów reformy samorządowej i centrów finansowych społeczności lokalnych, pozwalających zachować gros korzyści z obrotu środkami finansowymi na terenie ich „zapracowania”.
3. Wsparcia koncepcji tworzenia w gminach centrów usług finansowych i około finansowych „pod jednym dachem” banku spółdzielczego (np. na wzór doświadczeń holenderskich).
4. Zarezerwowania znaczącego udziału spółdzielczego sektora bankowego w dystrybucji środków pomocowych, przeznaczonych na procesy dostosowawcze do standardów Unii Europejskiej, wydatkowanych na cele infrastrukturalne na terenach działania banku spółdzielczego.
5. Ustawowego uelastycznienia zasady głosowania w bankach spółdzielczych z wprowadzeniem możliwości posiadania większej liczby głosów, ale przy odpowiednich progach koncentracji kapitału (np. według modelu BS „Samopomoc Chłopska”).
6. Prawnego zagwarantowania swobody wyboru banku zrzeszającego i zasady głosowania kapitałowego na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy banku regionalnego lub zrzeszającego.

7. Wytyczenia jasnej perspektywy wymagań kapitałowych z uwzględnieniem – odpowiednich do możliwości – terminów osiągania niezbędnych progów, a także szans, jakie w tym zakresie stwarzają regulacje obowiązujące w Unii Europejskiej.

8. W związku z wymogami kapitałowymi oraz sytuacją materialną dominującą części członków banków spółdzielczych, stworzenie możliwości zwolnienia z podatku dochodowego tych banków, które w miejsce wypłacania dywidendy przeznaczą cały dochód na fundusz ogólnego ryzyka, po uzyskaniu pozytywnej opinii lokalnego organu samorządowego.

9. Podejścia do zakresu czynności bankowych wykonywanych przez bank spółdzielczy z uwzględnieniem jego sytuacji finansowej i osiąganych standardów ostrożnościowych (np. gwarancje bankowe, działalność poza terenem gminy, w której zlokalizowany jest bank spółdzielczy, inne czynności wymienione w art. 5 ust. 2 ustawy z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe).

10. Zmodyfikowania zapisów Prawa bankowego w części dotyczącej zasad udzielania kredytów i świadczenia innych usług bankowych członkom organów banku spółdzielczego, z uwzględnieniem specyfiki jego misji.

11. Wprowadzenia *powszechnego w sektorze bankowym* zwolnienia z obowiązku tworzenia i odprowadzania rezerw obowiązkowych od środków na rachunkach bankowych płatnych na każde żądanie, a stanowiących równowartość obowiązującego w danym okresie minimum kapitałowego dla zrzeszonych banków spółdzielczych.

12. Kompleksowego uregulowania zasad konsolidacji i funkcjonowania w strukturach skonsolidowanych autonomicznych podmiotów, jakimi będą banki spółdzielcze zrzeszone w banku regionalnym lub zrzeszającym (np. zasady podziału wyniku finansowego z uwzględnieniem alokacji zysku w środowisku jego powstania, zasady ponoszenia odpowiedzialności majątkowej, usytuowanie banku regionalnego jako płatnika podatku dochodowego od osób prawnych).

13. Doprecyzowania statusu i warunków gwarancji depozytów oraz korzystania z funduszu pomocowego Bankowego Funduszu Gwarancyjnego przez banki – uczestników skonsolidowanego zrzeszenia regionalnego.

14. Poprzedzenia konsolidacji zrzeszeń regionalnych racjonalizacją struktury BS w regionach na podstawie minimalnych wymagań kapitałowych, racjonalnie rozłożonych w czasie¹³⁾.

15. Stworzenia ustawowych warunków dla profesjonalizacji nadzoru właścicielskiego w bankach regionalnych i zrzeszających¹⁴⁾.

16. Przeprowadzenia zmian legislacyjnych upraszczających procedury i obniżających koszty łączenia się banków spółdzielczych (np. usunięcie sprzeczności co do terminów łączenia, kwestia terminu zaprzestania działań organów spółdzielni przejmowanej, doprecyzowanie wymogów zmian statutów banków spółdzielczych).

17. Rozwiązania kwestii udziałów członkowskich w przypadku łączenia się banku o stosunkowo wysokim jednostkowym udziale i małej liczbie członków oraz banku o niskim jednostkowym udziale i stosunkowo wysokiej liczbie członków.

18. Pozyskiwania wielu nowych członków banków w społecznościach lokalnych, zarówno osób fizycznych, jak i osób prawnych oraz instytucji, które mogą wzmocnić banki kapitałowo oraz przyczynić się do rozwoju ich działalności. Chodzi o to, aby społeczność lokalna była obecna zarówno kapitałowo, jak i z prawem wyrażania swego interesu.

19. Podjęcia szerokich akcji wyjaśniających potrzebę kapitałowego wzmocnienia banków przez nowe udziały, podniesienie wartości dotychczasowych lub w drodze łączenia banków.

20. Lansowania nowoczesnego modelu banku spółdzielczego, z którego znaczny pożytek mogą mieć nietypowi dotąd klienci, jak np. prowadzący prywatne gabinety lekarze, prawnicy, artyści czy inni przedstawiciele wolnych zawodów, których nie stać na nabycie strategicznego pakietu akcji w banku komercyjnym.

21. Upowszechnienia kształcenia kadr spółdzielczych w Systemie Standardów Kwalifikacyjnych w Bankowości Polskiej i uznawanie zdanych egzaminów jako wyznacznika ich profesjonalizmu.

22. Udoskonalania techniki i technologii bankowej, a zwłaszcza upowszechnienia informatyzacji działalności wraz ze wdrażaniem standardów dokumentów papierowych opracowanych przez ZBP (jednolity wzór czeku dla ROR oraz czeku rozrachunkowego dla podmiotów gospodarczych, jednolity wzór polecenia przelewu/wpłaty gotówkowej, jednolity standard identyfikatora rachunku klienta).

23. Podniesienia jakości nadzoru właścicielskiego z wykorzystaniem wsparcia profesjonalnych rewidentów, audytorów czy lustratorów.

24. Zwiększenia roli samorządu banków spółdzielczych w działalności samorządu lokalnego gminy czy powiatu.

Pilną sprawą wymagającą rozwiązania jest konsolidacja banków na poziomie podstawowym przed konsolidacją regionalną. Działania podejmowane w tym zakresie wymagają szybkiego opracowania mapy potencjalnych połączeń, z uwzględnieniem przekraczania granic regionów/zrzeszeń. Ponadto istotnym kryterium przy łączeniach, uwzględnianym zarówno przez same banki, jak i KNB wyrażającą zgodę na łączenia, powinna być perspektywa osiągnięcia końcowego progu kapitałowego, tj. 1 mln euro, a nie jego tzw. etapów pośrednich. W przeciwnym przypadku potrzeba kolejnych połączeń będzie pociągała za sobą sukcesywne koszty i perturbacje organizacyjne.

5. Bank spółdzielczy a bank wyższego szczebla

Konieczne jest nadanie stosunkom BS z bankami wyższego szczebla, tj. regionalnymi, zrzeszającymi lub krajowym charakteru biznesowego. Oznacza to przede wszystkim konieczność racjonalizacji ponoszonych nakładów w warunkach kurczącej się marży i narastającej konkurencji. Jednym z aspektów takiej racjonalizacji jest ekonomika skali świadczonych usług czy też korzyści z nakładów (np. rozmiary zatrudnienia i kwalifikacje kadry, obsługa infrastruktury banków regionalnych, hardware i software informatyczny, zakupy materiałów

i urzędzeń, warunki serwisowania, technologie usług bankowych). Niezbędne jest rozwijanie na poziomie banku makroregionalnego lub krajowego specjalistycznych usług finansowych i okołofinansowych świadczonych BS na konkurencyjnych warunkach. Takie jednak działanie banków regionalnych czy zrzeszających wymaga przede wszystkim racjonalizacji ich liczby, kosztów i profesjonalizacji w obsłudze ich akcjonariuszy. Sytuacja, w której świadczone przez banki wyższego szczebla usługi dla akcjonariuszy (banków spółdzielczych) są substytutem dywidendy, bez rachunku ekonomicznego i na podstawie obligatoryjnych związków kapitałowo-organizacyjnych (ustawowy obowiązek zrzeszania się we właściwym terytorialnie banku regionalnym), zakłóca procesy rynkowych dostosowań.

Rozwiązanie problemu Banku Krajowego i roli, jaką miałby do odegrania BGŻ SA w roli Banku Krajowego, powinno nastąpić na podstawie kompleksowego rachunku kosztów i korzyści dla całego bankowego sektora spółdzielczego. Jako jedną z bardziej rozwiniętych koncepcji można traktować tzw. wariant komercyjno-apeksowy (tj. podział BGŻ SA na część zajmującą się bankową działalnością komercyjną oraz część spełniającą funkcję centrali organizacyjno-finansowej dla zrzeszonych banków regionalnych lub spółdzielczych) lub tzw. wariant kapitałowy (tj. sprywatyzowanie BGŻ SA przez inwestora lub inwestorów gwarantujących jego odpowiednie dokapitalizowanie oraz dostarczenie technologii bankowych dla banku odpowiadającego kategorii „zbyt duży, żeby upaść”¹⁵⁾.

Istotna dla przyszłości funkcjonowania spółdzielczego sektora bankowego jest nie tylko czystość modelowa, ale także społeczne poparcie dla ustawowo unormowanych rozwiązań. W tym ostatnim aspekcie nie bez znaczenia jest wyrażona na Kongresie Polskich Banków Spółdzielczych we wrześniu 1998 r. równowaga zwolenników i przeciwników związków organizacyjno-finansowych BS z BGŻ SA jako centralą. W tych warunkach celowe wydaje się ustawowe zagwarantowanie swobody zrzeszania się przy jednoczesnym ukierunkowaniu interwencji państwa w świadczenie określonych usług finansowych według kryterium przedmiotowego (rodzaj usługi), a nie podmiotowego (bank i jego przynależność organizacyjna). Z drugiej zaś strony w działalność spółdzielczego sektora bankowego powinny być wdrażane adekwatne do polskich warunków i zharmonizowane ze standardami międzynarodowymi normy regulacyjne.

Jan Szambelańczyk

Przypisy

- ¹⁾ W opracowaniu wykorzystano fragmenty dokumentów przygotowanych w Zespole Programowym Kongresu Polskich Banków Spółdzielczych, odbytego 18.09.1998 r. w Warszawie, którego pracami kierował autor.
- ²⁾ Por. J. Szambelańczyk, *Restrukturyzacja bankowości spółdzielczej. Zagadnienia aktualne*, „Prawo Bankowe” nr 1, 1997.

- ³⁾ Szerzej, zob. *Ekonomika banku spółdzielczego*, praca zbiorowa pod redakcją J. Szambelańczyka, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Zarządzanie i Finanse, Warszawa 1999.
- ⁴⁾ Badania przeprowadzono na losowej próbie, wyodrębnionej z bazy adresowej głównych siedzib banków spółdzielczych w Polsce. Badaniami objęto 500 respondentów plus 10 rezerwowych. Informacje od prezesów banków uzyskano w trakcie indywidualnych wywiadów bezpośrednich, trwających ok. 40 minut każdy. Wywiady przeprowadzili ankieterzy. W ich trakcie prezesi BS mieli możliwość zapoznania się z pisemną formą pytania i wariantami odpowiedzi, które wybierali, lub też zadawano im pytania ustnie celem uzyskania opinii bądź informacji. Kwestionariusz wywiadu obejmował 37 pytań, w których respondenci mieli wypowiedzieć swoją opinię czy wystawić ocenę, 10 pytań dotyczyło banku i 4 cech demograficzno-zawodowych respondenta.
- ⁵⁾ Zgodnie z danymi OECD w 1996 r. całkowity koszt wsparcia rolnictwa ponoszony przez podatników i konsumentów w krajach UE wyniósł 120,3 mld USD. O innych problemach zob. *Na drodze do Unii*, „Głos Banków Spółdzielczych” nr 10 październik 1997, s. 3-6.
- ⁶⁾ Por. J. Kulawik, *Problemy konsolidacji banków funkcjonujących w otoczeniu rolnictwa (na przykładzie USA)*, „Bank i Kredyt”, kwiecień 1997, s. 45-46.
- ⁷⁾ Wart rozważenia przez banki spółdzielcze i regionalne jest przykład związków kapitałowych i organizacyjnych Spółdzielczego Banku Rozwoju „Samopomoc Chłopska” z Bankiem Przemysłowo-Handlowym S.A. Zob. „Głos Banków Spółdzielczych” nr 10, 1997 s. 7-9.
- ⁸⁾ Tamże, s. 46
- ⁹⁾ Por. M.E. Levonian, *Transitions in Rural Financial Markets: Visions of the Future Bank Structure: Discussion*, „American Journal of Agricultural Economics”, Vol. 78, 1996.
- ¹⁰⁾ J. Kulawik, op.cit. s. 46 podaje za E. LaDue i M. Duncan, że w większości przypadków korzyści skali osiąga się przy wielkości aktywów banku rzędu 60-500 mln USD, stąd dążenie konsolidacyjnych banków komercyjnych należy upatrywać w innych korzyściach niż kosztowe.
- ¹¹⁾ Por. *Wypowiedź Romana Wenerskiego Prezesa Zarządu Banku Regionalnego SA w Lublinie*. „Głos Banków Spółdzielczych” nr 9, 1998, s. 11. Należy jednak zapewnić odpowiednią alokację podatku w jednostce jego wytworzenia, przy konsolidacji zrzeszeń regionalnych i powierzeniu roli podatnika bankowi regionalnemu.
- ¹²⁾ Formułując przedstawione w tym miejscu warunki i dyrektywy praktyczne, autor wykorzystał interesujące studium teoretyczne W. Paczkowskiego, *Stymulowanie aktywności gospodarczej banku spółdzielczego, stanowiące poszerzenie rozdziału jego pracy doktorskiej*.
- ¹³⁾ Według R. Wenerskiego, op.cit. s. 12 „klient pozytywnie postrzeżga duże, bezpieczne organizacje oferujące pełną gamę nowoczesnych i tanich produktów bankowych. W pojedynkę taka oferta ze strony BS wydaje się mało możliwa”.
- ¹⁴⁾ Sztuczne zastosowanie zasady spółdzielczej „jeden udziałowiec – jeden głos w spółce kapitałowej, jaką jest bank regionalny, osłabia pozycję aktywnych i silnych BS i hamuje motywację do oddolnego wspierania kapitałowego BR. Por. Cz. Paluch, *wypowiedź w dyskusji na Kongresie Polskich Banków Spółdzielczych*, „Głos Banków Spółdzielczych”, nr 9, 1998, s. 21.
- ¹⁵⁾ Szerzej na temat modeli restrukturyzacji sektora banków spółdzielczych zob. L. Pawłowicz, *Jaka prywatyzacja*. Raport „Gazeta Bankowa”, nr 19 z 10 maja 1998.

PRZYSZŁOŚĆ POLSKIEJ BANKOWOŚCI SPÓŁDZIELCZEJ

(OMÓWIENIE DYSKUSJI)

Od kilku lat trwa proces restrukturyzacji polskiej spółdzielczości bankowej. Potrzeba jego kontynuowania jest oczywista, choć niesie ze sobą wiele wątpliwości i kontrowersji. Dla podkreślenia znaczenia debaty na ten temat seminarium Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, które odbyło się dnia 10 grudnia 1998 roku, poświęcone zostało tematowi: *Kierunki restrukturyzacji bankowości spółdzielczej a jej koszty i bezpieczeństwo sektora bankowego*.

W pierwszym referacie tematycznym dr Roman Wenerski – Prezes Zarządu Lubelskiego Banku Regionalnego, zaprezentował zagadnienia praktyczne związane z rolą banków regionalnych w procesie restrukturyzacji banków spółdzielczych. Są one, według Ustawy z dnia 24 czerwca 1994 roku o restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ, pośrednimi ogniwami w trójszczeblowej strukturze spółdzielczości bankowej. Pracując na rzecz banków spółdzielczych, banki regionalne wypełniają między innymi obowiązki informacyjne i sprawozdawcze za banki spółdzielcze, prowadzą badania marketingowe i promocje nowych produktów na rzecz banków spółdzielczych, tworzą mechanizmy gwarantujące efektywny rozwój akcji kredytowej, organizują i prowadzą wszelkie skonolidowane sprawozdania i rozliczenia finansowe, zapewniają zgodność systemów informatycznych, pomagają w opracowaniu i realizacji programu naliczania oraz utrzymywania rezerwy obowiązkowej przez banki spółdzielcze, realizują umowy dotyczące zastępczego obrotu oszczędnościowego w ramach krajowej grupy banków spółdzielczych, pomagają w rozwiązywaniu problemów związanych z bezpieczeństwem funkcjonowania banku, organizują szkolenia dla pracowników banków spółdzielczych. Według autora w praktyce okazało się, że powołanie do życia banków regionalnych odpowiedzialnych za restrukturyzację banków spółdzielczych było dobrym rozwiązaniem.

Drugi referat, dr. Tomasz Narożnego poświęcony został *Aspektom organizacyjno-prawnym restrukturyzacji i konsolidacji banków spółdzielczych*. Według autora bardzo ważną kwestią do rozstrzygnięcia jest zgodny z interesem publicznym zakres ingerencji państwa w procesy naprawy sektora banków spółdzielczych. Dobrym rozwiązaniem byłoby na przykład ograniczenie wolności gospodarczej dla banków, które nie posiadają limitu kapitałowego w wysokości 1 mln ecu, banki zaś poniżej 300 tys. ecu powinny być eliminowane. Doprowadziłoby to do pozostania w sektorze ok. 500 banków spółdzielczych o kapitale powyżej 1 mln ecu. Ich sieć mogłaby być zbliżona do sieci powiatów, tak by prowadząc budżety powiatów, rachunki gmin, kas mieszkalnych, kas chorych, mogły stać się bankami społeczności lokalnej. Autor zwrócił uwagę także na

kwestię wolności zrzeszania się banków. Ograniczenia przyjęte ustawą o restrukturyzacji wynikają z wprowadzonej trójszczeblowej struktury systemu. Nie mają one jednak uzasadnienia konstytucyjnego ani odpowiednika w systemie Unii Europejskiej. Za istnieniem takiej struktury nie przemawiają również żadne względy publiczne.

Oba referaty dały asumpt dla długiej dyskusji na temat przyszłości sektora banków spółdzielczych w Polsce. Spośród uczestników seminarium w dyskusji, poza referentami, wypowiedzieli się: **prof. dr hab. Zbigniew Krzyżkiewicz, mec. Edward Kostro, dyr. Krzysztof Pietraszkiewicz, prof. dr hab. Włodzimierz Szpringer, prof. dr hab. Marian Żukowski, dr hab. Jan Solarz, dr Ryszard Tupin, prof. dr hab. Jan Szambelańczyk, mec. Andrzej Jankowski, dr Krzysztof Jabłoński.**

Uczestnicy seminarium byli zgodni co do istnienia poważnych zagrożeń dla sektora banków spółdzielczych. **Mec. T. Narożny** w swoim referacie zauważył, że sektor ten jest narodowym elementem systemu bankowego, silnie związanym z obsługą agrosektora. Także według **prof. Z. Krzyżkiewicza** banki spółdzielcze to sektor strategiczny dla całości gospodarki. Dziś obserwujemy natomiast istniejące zagrożenie istnienia banków spółdzielczych, co można porównać do analogicznych likwidacji innych struktur wiejskich, typu kas gminnych (**prof. M. Żukowski**). Z tego względu należy zapewniać określone preferencje w celu ochrony tego sektora. Z drugiej strony należy dążyć do pełnej samodzielności banków spółdzielczych, bez przymusu ich zrzeszania się, co w efekcie może pobudzić oddolną inicjatywę społeczną.

Dr R. Tupin podkreślił w tym kontekście znaczenie silnego sektora bankowości spółdzielczej w dobie integracji Polski z Unią Europejską, a także możliwość wykorzystania do zmian doświadczeń innych państw europejskich. W Niemczech czy w Austrii sektor spółdzielczy ma rozbudowaną, silną strukturę oraz ważną pozycję w bankowości.

Dr Jan K. Solarz opowiedział się w dyskusji za nieco inną tezę. Jego zdaniem powrót do usamodzielnienia banków spółdzielczych nie jest dobrym pomysłem. Tak małe banki, o kapitale nawet 1 mln ecu, nie będą bowiem w stanie działać na rynku, szczególnie w czasach integracji ze strukturami europejskimi. Pewne ograniczenia dla tych banków są zatem niezbędne. Jednocześnie **dr J.K. Solarz** zwrócił uwagę na kilka interesujących faktów związanych z Unią Europejską. Otóż generalnie jest ona neutralna wobec form własności, choć oczywiście ogólnie współczesna demokracja opiera się na własności prywatnej. Jeśli z kolei przyjrzymy się prawu spółdzielczemu w Unii, to nie doszło do jego harmonizacji. Funkcjonuje tam zlepek norm pochodzących z różnych cech systemów krajów członkowskich (na przykład jednolitość terytorialna z Niemiec, brak wypłacania zysku z Francji). To co jest zatem do zrobienia w Polsce, to nie popieranie wprost funkcjonowania małych banków spółdzielczych. Najważniejsze, aby banki regionalne opracowały własne strategie, chociażby do roku 2003, czyli do czasu wejścia Polski do Unii Europejskiej, nie czekając na strategię ogólne. Należy bowiem przede wszystkim dbać o podnoszenie profesjonalizmu zarządzania strategicznego w bankach tworzących sektor spółdzielczy.

System wczesnego ostrzegania Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, zapewne jedyna tego rodzaju metoda analizy sytuacji banków stworzona w Polsce⁵⁾, wykorzystuje bankowe dane sprawozdawcze. Dane te nie podlegają indywidualnej ocenie, lecz – przy zastosowaniu systemu punktowego – mają udział w tworzeniu tzw. wskaźnika syntetycznego. Poziom tego wskaźnika określa sytuację banku.

Optymalny byłby system wczesnego ostrzegania, w którym wskaźnik syntetyczny oceny sytuacji banków zostałby oparty na wielu powszechnie stosowanych wskaźnikach szczegółowych, których wartości statystycznie istotnie różniłyby się w przypadkach banków, które upadły, i tych, których wypłacalność nie była zagrożona. Niestety, konstrukcja takiego wskaźnika wymaga zarówno relatywnie długiego (np. 20-letniego) okresu obserwacji, jak i licznej populacji banków, które upadły. W Polsce żaden z tych warunków nie jest spełniony, stąd system wczesnego ostrzegania Bankowego Funduszu Gwarancyjnego nieuchronnie jest arbitralny w wyborze wskaźników szczegółowych, służących skonstruowaniu wskaźnika syntetycznego, oraz w ich punktowaniu.

W tym miejscu należy przypomnieć, iż system wczesnego ostrzegania Bankowego Funduszu Gwarancyjnego uwzględnia w konstrukcji wskaźnika syntetycznego 11 wskaźników szczegółowych, z których kilka zostało zdefiniowanych w Funduszu na potrzeby systemu. Wskaźniki te zostały wybrane po wnikliwej uprzedniej analizie danych banków. Następnie zostały podzielone na cztery jednorodnie grupy, którymi są: grupa wskaźników efektywności, wskaźników płynności i wypłacalności, wskaźników jakości aktywów oraz wskaźników struktury i dynamiki. Co szczególnie ważne: punktowaniu podlega zarówno bieżący poziom wskaźników, jak i ich zmienność, czyli dynamika. To właśnie stanowi istotę systemu wczesnego ostrzegania.

Dla większości wskaźników szczegółowych zostały przyjęte jako wzorce do punktowania ich znaczenia w ocenie sytuacji banku, czyli wpływu na poziom wskaźnika syntetycznego, jednoznaczne wartości liczbowe, zapisane w postaci przedziałów zmienności. W przypadku pozostałych zastosowano wartości średnio-sektorowe, co z metodologicznego punktu widzenia może budzić wątpliwości, jest jednak celowe, gdyż sektor bankowy wykazuje długookresowe tendencje zmienności poziomu wskaźników.

Skoro obecnie nie jest możliwe stworzenie systemu wczesnego ostrzegania obiektywnego pod względem metodologicznym⁶⁾, należy posługiwać się systemem w pewnej mierze arbitralnym, o którego jakości rozstrzyga praktyka stosowania. Skrótowno sprawę ujmując, doświadczenia Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w stosowaniu systemu są pozytywne. Dzięki systemowi udało się zawczasu zidentyfikować banki, w których rozwój sytuacji budził zaniepokojenie, a których późniejsze wyniki potwierdziły zasadność zaniepokojenia.

System wczesnego ostrzegania jest stosowany do pierwszej oceny sytuacji banków⁷⁾. Po ustaleniu, iż sytuacja danego banku nie jest korzystna, poddaje się go bardziej wnikliwej ocenie. Trudno wyobrazić sobie, by Bankowy Fundusz

Gwarancyjny mógł poprzestać na ogólnej ocenie oferowanej przez system. Konieczne jest zidentyfikowanie źródeł złej sytuacji banku.

Zebrane doświadczenia potwierdziły, jak istotne z punktu widzenia bezpieczeństwa banku są jego rozmiary mierzone funduszami własnymi⁸⁾. Bank dużych rozmiarów jest bezpieczniejszy, co znalazło wyraz w zastosowaniu mnożnika kapitałowego. Skorygowany wskaźnik syntetyczny oceny sytuacji banku tym samym jest równy:

$$\text{skor. wsk. synt.} = \text{wsk. synt.} \cdot \text{mn. kap.},$$

przy czym mnożnik dany jest wzorem:

$$\text{mn. kap.} = (K_{\text{bank}} + K_{\text{max}} - 2K_{\text{min}}) / 2(K_{\text{max}} - K_{\text{min}}).$$

We wzorze tym K_{min} oznacza najniższy poziom funduszy własnych w badanej grupie banków (w tym przypadku banków komercyjnych), K_{max} poziom najwyższy, natomiast K_{bank} poziom w konkretnym banku⁹⁾. Zostało przy tym arbitralnie przyjęte, iż K_{min} ma wartość 0,5, K_{max} wartość 1, a funkcja łącząca te wartości jest funkcją liniową.

Rankingi banków sporządzone według wskaźnika nieskorygowanego i skorygowanego różnią się. Jest to cenna informacja, z której można odczytać, iż sytuacja ekonomiczna banku nie zależy od jego rozmiarów, natomiast bezpieczeństwo tak. Banki mniejszych rozmiarów znajdujące się w złej sytuacji ekonomicznej powinny być poddane szczególnie dokładnej obserwacji.

Zebrane doświadczenia pozwoliły dokonać modyfikacji również innych elementów systemu wczesnego ostrzegania. Z miejsca trzeba jednak zastrzec, że modyfikacje te nie objęły podstawowej konstrukcji systemu, by nie wykluczać możliwości porównań międzyokresowych. W całości dotyczyły one przedziałów zmienności wskaźników szczegółowych.



W opinii konstruktorów i użytkowników system wczesnego ostrzegania działa sprawnie. Nie można zgodzić się z zarzutem, iż z istoty swojej nie jest on zbudowany poprawnie, który to pogląd wyraził Błażej Lepczyński¹⁰⁾. Istota zarzutu B. Lepczyńskiego sprowadza się do stwierdzenia, iż bank może zostać zidentyfikowany przez system jako będący w dobrej sytuacji, podczas gdy na podstawie pewnej grupy wskaźników powinien on zostać uznany za zagrożony. Dla udowodnienia swej tezy B. Lepczyński konstruuje trzy banki, którym w zupełnie przypadkowy sposób przypisuje punkty za określone poziomy wskaźników (tabela 1). Bank określony jako Y jest bankiem najlepszym, gdyż posiada najwyższy wskaźnik syntetyczny, a jednocześnie jest zagrożony niewypłacalnością. Problem w tym, czy może tak być w rzeczywistości.

Tabela 1. Analiza kondycji finansowej trzech hipotetycznych banków

Grupa wskaźników / bank	Bank X	Bank Y	Bank Z
Efektywność	8	16	16
Płynność i wypłacalność	8	0	16
Jakość aktywów	6	12	0
Dynamika i struktura	3	6	0
Suma punktów	25	34	32
Miejsce w rankingu	III	I	II

Źródło: B. Lepczyński, *Ocena kondycji finansowej banków w świetle doświadczeń IBnGR*, w: „Bezpieczny Bank” nr 1 (2), 1998.

O ile istnienie banku X nie budzi wątpliwości, prawdopodobieństwo pojawienia się banków Y i Z trzeba uznać za niewielkie (banku Y nawet zerowe, co dalej zostanie wyjaśnione). Aby spełnić założenia podane w tabeli 1, banki Y i Z musiałyby charakteryzować się wartościami wskaźników podanymi w tabeli 2.

Tabela 2. Szczegółowa analiza dwóch hipotetycznych banków

Wskaźnik	Bank Y	Bank Z
Rentowność obrotu brutto	powyżej 30%	powyżej 30%
Rentowność aktywów	poniżej 3%	powyżej 3%
Wskaźnik możliwości pokrycia strat	+∞	+∞
Wskaźnik płynności	poniżej 0,6 i powyżej 3,0	(1,0; 3,0)
Współczynnik wypłacalności	poniżej 0%	(22%; 30%)
2Wskaźnik zabezpieczenia kapitałowego	poniżej -0,5	powyżej 0,5
Nieważony wskaźnik jakości portfela kredytowego	poniżej śr. w sekt. - 5 pp	powyżej śr. w sekt. + 5 pp
Ważony wskaźnik jakości portfela kredytowego	poniżej śr. w sekt. - 5 pp	powyżej śr. w sekt. + 5 pp

Źródło: Opracowanie własne.

Podstawowym warunkiem spełnienia tych założeń przez bank Y jest posiadanie ujemnych funduszy własnych. Tylko wtedy współczynnik wypłacalności osiągnie wartość mniejszą od zera. Rzadko zdarza się, by zmniejszenie kapitałów własnych do wartości ujemnych nastąpiło nagle w okresie jednego roku obrachunkowego¹¹⁾. Zazwyczaj sytuacja taka jest poprzedzona występowaniem strat w la-

tach ubiegłych. Istnienie banku, który uzyskałby jednocześnie maksymalną liczbę punktów w grupie wskaźników efektywności i minimalną w grupie wskaźników płynności i wypłacalności, jest wykluczone ze względu na budowę wskaźnika możliwości pokrycia strat, „łączącego” obie grupy wskaźników, co uszło uwadze krytyka systemu¹²⁾. Bank otrzymuje maksymalną ocenę w grupie efektywności za brak tego wskaźnika, tj. gdy nie wykazuje straty z lat ubiegłych.

Interesujące jest również założenie, że bank Y, ponoszący w latach ubiegłych straty, charakteryzuje się bardzo dobrą jakością aktywów i dużym zaufaniem klientów (wyższa niż średnio w sektorze wartość wskaźnika dynamiki depozytów). Bank Y nie jest zatem nawet bankiem hipotetycznym.

W przeciwieństwie do banku Y, występowanie banku charakteryzującego się podobnymi wartościami wskaźników jak bank Z jest możliwe. Sytuacja, gdy bank – mimo posiadania w swym portfelu kredytowym złych kredytów – osiąga dobre wyniki finansowe, jest prawdopodobna, jeśli należności nieregularne pojawiają się w banku w okresie poprzedzającym okres analizowany. Koszty zawiązania rezerw nie wpłyną wtedy bezpośrednio na zysk brutto okresu bieżącego. System wczesnego ostrzegania poza oceną wartości bezwzględnych wskaźników analizuje jednak także ich zmienność. Analizowany hipotetyczny bank, aby otrzymać podaną w tabeli 1 liczbę punktów, musiałby jednocześnie wykazywać poprawę rentowności aktywów o co najmniej 0,2 punktu procentowego i rentowności obrotu brutto o ponad 5 punktów procentowych (przy wysokich już wartościach wskaźników efektywności) oraz znaczne pogorszenie się tak ważonego, jak i nieważonego wskaźnika jakości aktywów w stosunku do średniej w sektorze bankowym. W przypadku gdy wartość średniej uległaby poprawie, a bank Z mimo względnego pogorszenia względem średniej zanotowałby bezwzględną poprawę wartości wskaźników jakości aktywów, bardzo dobre wartości wskaźników z grup efektywności oraz płynności i wypłacalności sprawiają, iż można wnioskować o poprawie sytuacji ekonomiczno-finansowej banku, co wskaże wskaźnik syntetyczny, gdyż taka jest jego rola.

Warto dodać, iż oba analizowane banki z racji występowania ujemnych funduszy własnych (bank Y) lub bardzo złej jakości aktywów (bank Z) podlegałyby stałemu i szczegółowemu monitorowaniu przez Fundusz.

Powyższy wywód ma jeszcze i ten walor, iż wskazuje na funkcjonalne czy też przyczynowo-skutkowe powiązanie różnych wielkości opisujących bank. Banki mogą być analizowane za pomocą wskaźników, które tylko w pewnej mierze są rozłączne. Poszczególne sfery działalności banku są ze sobą powiązane, stąd i pola percepcji wskaźników zachodzą na siebie. Gdyby jakakolwiek sfera była wyizolowana na tyle, by można było analizować ją oddzielnie, byłaby elementem innej struktury, gdyż strukturę (w tym przypadku bank) tworzą wyłącznie sfery powiązane.



Historia rozwoju myśli ekonomicznej, zarówno wielkich teorii, jak i konkretnych rozwiązań na potrzeby praktyki gospodarczej, dowodzi, iż nie ma w tym

względnie ideału. Proces poszukiwań trwa nieustannie. System wczesnego ostrzegania Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, który został stworzony w odpowiedzi na potrzebę całościowego badania sytuacji banków i sektora bankowego, nie wyłamuje się z tego schematu. W niniejszym opracowaniu została opisana jedna z jego zasadniczych modyfikacji, jaką stanowiło wprowadzenie mnożnika kapitałowego. Kolejną modyfikacją będzie stanowić wymiana niektórych wskaźników szczegółowych. Niezmienna pozostanie jedynie idea systemu, którą stanowi wskaźnik syntetyczny. Nawet gdyby wiarygodność wskaźnika syntetycznego została zakwestionowana metodologicznie, i tak należałoby go stosować, jako że jest sprawą niezwykle frapującą możliwość zapisania złożonej rzeczywistości za pomocą jednej liczby.

Atrakcyjność wskaźnika syntetycznego polega również na tym, że opisuje on rzeczywistość w formie abstrakcyjnej. W przypadku systemu wczesnego ostrzegania Bankowego Funduszu Gwarancyjnego jest to opis banku za pomocą liczby, której nie można wprost odczytać z danych bankowych.

Ryszard Bartkowiak, Wojciech Konat

Przypisy

- ¹⁾ Ustawa o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, art. 38.
- ²⁾ System ten został przedstawiony w artykule *Kryteria i metody oceny zagrożenia wypłacalności banku. Wnioski z doświadczeń Bankowego Funduszu Gwarancyjnego dla budowy systemu wczesnego ostrzegania*, autorstwa R. Bartkowiaka, M. Iwanicz-Drozdowskiej, W. Królaka i I. Sowińskiej, opublikowanym w „Bezpiecznym Banku” nr 1, 1997.
- ³⁾ W przypadku banków spółdzielczych, które tak pod względem organizacyjnym, jak charakteru działalności różnią się od banków komercyjnych, Bankowy Fundusz Gwarancyjny dysponuje odmiennym systemem wczesnego ostrzegania, który został zaprezentowany przez M. Zaleską w artykule *System wczesnego ostrzegania o trudnościach banku*, zamieszczonym w pracy *Ekonomika banku spółdzielczego* pod red. J. Szambelańczyka.
- ⁴⁾ Stosowanie systemu wczesnego ostrzegania w cyklu kwartalnym wynika stąd, iż wykorzystuje on dane z rachunku wyników banków, które są sporządzane na koniec kwartału.
- ⁵⁾ Kompleksowej oceny sytuacji banków dokonuje corocznie „Gazeta Bankowa”, tyle że stosowanego przezeń systemu nie można żadną miarą porównywać z systemem wczesnego ostrzegania Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Jest to raczej system iteracyjny: sukcesywnego stosowania różnego rodzaju kryteriów i wskaźników, dla którego trudno zdefiniować klarowną metodologicznie podstawę. Ponadto, ze względu na odnośnienie się za każdym razem do średnich z różnych grup banków, system „Gazety Bankowej” wyklucza wszelkie porównania międzyokresowe, nie spełnia zatem fundamentalnego warunku systemu wczesnego ostrzegania.
- ⁶⁾ Bankowy Fundusz Gwarancyjny stworzył koncepcję takiego systemu wczesnego ostrzegania, ale ze względu na brak danych (historycznych) dotychczas go nie stosuje.

- ⁷⁾ Nieporozumieniem jest sformułowanie B. Lepczyńskiego, będące krytyką systemu stosowanego w Bankowym Funduszu Gwarancyjnym: „Najważniejszym jednak argumentem przeciw stosowaniu miar syntetycznych do identyfikacji banków niewypłacalnych jest fakt, iż może powstać sytuacja, gdzie np. dwa banki mają zbliżoną lub taką samą wartość wskaźnika syntetycznego, a jednocześnie charakteryzują się odmienną kondycją finansową” (*Ocena kondycji finansowej banków w świetle doświadczeń IBnGR*, „Bezpieczny Bank” nr 1 (2), 1998, s. 98). Rzecz w tym, że system wczesnego ostrzegania zastępuje inne miary oceny sytuacji banków. Gdyby inne miary pozwalały właściwie ocenić sytuację banków, nikt nie konstruowałby systemu wczesnego ostrzegania, który – wbrew temu, co twierdzi B. Lepczyński (s. 98) – jest narzędziem zdecydowanie bardziej skomplikowanym.
- ⁸⁾ W praktyce Bankowego Funduszu Gwarancyjnego bezpieczeństwo banku jest definiowane z perspektywy jego głównych wierzycieli, czyli deponentów.
- ⁹⁾ W przypadku banku o najniższych funduszach własnych K_{bank} pokrywa się z K_{min} , natomiast w przypadku banku o funduszach największych K_{bank} pokrywa się z K_{max} .
- ¹⁰⁾ B. Lepczyński, op.cit.
- ¹¹⁾ Jeśli nawet sytuacja taka miałaby miejsce, to bank wykazywałby stratę bieżącą i wartości wskaźników efektywności nie osiągnęłyby podanych w tabeli 2 wartości.
- ¹²⁾ Warto jeszcze raz przypomnieć, że system wczesnego ostrzegania Bankowego Funduszu Gwarancyjnego stosuje wskaźniki szczegółowe oceny sytuacji banków, które zostały stworzone specjalnie dla jego potrzeb.

Z doświadczeń zagranicznych

Beata Zdanowicz
Bankowy Fundusz Gwarancyjny

POZAEUROPEJSKIE SYSTEMY GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW – PORÓWNANIE

W poprzednim numerze „Bezpiecznego Banku” porównanych zostało 28 systemów gwarantowania depozytów działających w Europie. Systemy takie istnieją także w innych regionach świata. Poniższe opracowanie przedstawia cechy charakterystyczne dla 28 pozaeuropejskich krajów: czterech z Afryki, trzynastu z Ameryki, ośmiu z Azji i trzech ze Środkowego Wschodu. Ponadto wiadomo, iż gwarancje depozytów istnieją także w Kuwejcie, Kostaryce i Hondurasie, ale nie zostały one uwzględnione w poniższych porównaniach. W Kuwejcie nie wprowadzono samodzielnego systemu gwarancji, a wszystkie depozyty gwarantowane są przez rząd. W Kostaryce wg 4 art. prawa bankowego banki państwowe mogą liczyć na gwarancje rządowe, a publiczność interpretuje ten fakt jako nieograniczoną ochronę dla tych banków. W Hondurasie wg tamtejszego prawa bankowego miał powstać system gwarancji depozytów, lecz do tej pory żaden konkretny projekt nie został opracowany.

Pierwszy system gwarantowania depozytów na świecie powstał w USA w 1933 roku. Początkowo powołana *Federal Deposit Insurance Corporation* realizowała jedynie plan tymczasowy wprowadzony w celu ustabilizowania gospodarki i przeciwdziałania kryzysowi finansowemu. Następnie jednak nowelizacją ustawy *Banking Act* z 23 sierpnia 1935 wprowadzono system stałego gwarantowania depozytów.

Kolejne systemy gwarantowania powstały dopiero w latach 60. – sześć systemów i dalsze w latach 70. – dwa systemy, w latach 80. – dziewięć systemów i w latach 90. – dziesięć (patrz Tabela 1). Ostatnim powstałym systemem spośród tu analizowanych był system Jamajki, gdzie 31 sierpnia 1998 roku weszła w życie przyjęta w marcu ustawa o wprowadzeniu ochrony depozytów.

Podobnie jak w Europie **podstawową przyczyną** wprowadzania usankcjonowanych rozwiązań z dziedziny gwarantowania depozytów była konieczność ochrony gospodarki przed głębszymi skutkami zaistniałego kryzysu finansowego. Ubezpieczenie deponentów było ważnym elementem stabilizowania sytuacji w se-

ktorze bankowym. Takim motywem kierowano się chociażby w latach 30. w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej.

Tabela 1.

Lp.	Państwo	Region	Data utworzenia	System
1	Kenia	Afryka	1985	obowiązkowy
2	Nigeria	Afryka	1988	obowiązkowy
3	Tanzania	Afryka	1995	obowiązkowy
4	Uganda	Afryka	1994	obowiązkowy
5	Argentyna	Ameryka	1995	obowiązkowy
6	Brazylia	Ameryka	1995	obowiązkowy
7	Chile	Ameryka	1986	obowiązkowy
8	Dominikana	Ameryka	1962	dobrowolny
9	Jamajka	Ameryka	1998	obowiązkowy
10	Kanada	Ameryka	1967	obowiązkowy
11	Kolumbia	Ameryka	1985	obowiązkowy
12	Meksyk	Ameryka	1986	obowiązkowy
13	Peru	Ameryka	1992	obowiązkowy
14	Salwador	Ameryka	1991	bd
15	Trynidad i Tobago	Ameryka	1986	obowiązkowy
16	USA	Ameryka	1933	obowiązkowy
17	Wenezuela	Ameryka	1985	obowiązkowy
18	Bangladesz	Azja	1984	obowiązkowy
19	Filipiny	Azja	1963	obowiązkowy
20	Indie	Azja	1961	obowiązkowy
21	Japonia	Azja	1971	obowiązkowy
22	Korea	Azja	1996	obowiązkowy
23	Mikronezja	Azja	1963	dobrowolny
24	Tajwan	Azja	1985	dobrowolny
25	Wyspy Marshalla	Azja	1975	dobrowolny
26	Bahrajn	Środkowy Wschód	1993	obowiązkowy
27	Liban	Środkowy Wschód	1967	obowiązkowy
28	Oman	Środkowy Wschód	1995	obowiązkowy

Zasada obligatoryjności systemu gwarantowania dla wszystkich działających w danym kraju banków jest powszechna także poza granicami Europy. Spośród 28 analizowanych systemów są one dobrowolne jedynie w Dominikanie, Mikronezji, na Wyspach Marshalla i w Tajwanie (patrz Tabela 1). W tym ostatnim kraju system podlega obecnie pewnym zmianom, na skutek których stanie się on zapewne wkrótce systemem obowiązkowym.

Bardzo istotnym wyróżnikiem funkcjonujących systemów jest **skala oferowanych przez nie gwarancji** (patrz Tabela 2). Pełne gwarancje oferują dziś Meksyk, Japonia i Korea, a także sześć innych krajów świata: Rosja, Turcja, Indonezja, Kuwejt, Malezja i Tajlandia. Są to kraje, które po wybuchu kryzysu finansowego o znaczących skutkach dla całości systemu postanowiły wprowadzić państwowe nieograniczone gwarancje dla deponentów krajowych. W ten sposób stabilizowały zachowania publiczności oraz przywracały zaufanie do sektora banków krajowych. W krajach tych zakładany jest przy tym powrót do limitowania zakresu gwarancji po zakończeniu odbudowy gospodarki. W Japonii, gdzie wcześniej istniały gwarancje w wysokości 71 000 \$, pełne ubezpieczenie będzie stosowane do marca 2001 roku. Podobnie w Korei – początkowe gwarancje do wysokości 14 600 \$ będą przywrócone w 2000 roku. Także w Meksyku opracowany jest plan ograniczenia gwarancji w 2008 roku.

Poza wymienionymi krajami o pełnych gwarancjach, znaczącą skalą ochrony mogą się pochwalić USA, Mikronezja i Wyspy Marshalla – do 100 000 \$, a także Bahrajn. W tym ostatnim jednak stuprocentowe gwarancje sięgają jedynie 5640 \$, powyżej tej kwoty zaś do 10,4 mln \$ występuje już 75-procentowa koasekuracja. Koasekuracja występuje również w Dominikanie, która oferuje gwarancje do 13 000 \$.

Najmniejszą skalą gwarancji spośród omawianych pozaeuropejskich systemów charakteryzują się afrykańskie państwa wg takie jak Tanzania – ubezpieczenie do 377 \$ oraz Nigeria – 588 \$. W tym ostatnim kraju gwarancje liczone nie wg rynkowego, ale na podstawie oficjalnego kursu wynoszą więcej, bo 2435 \$.

W porównaniu do rozwiązań polskiego Bankowego Funduszu Gwarancyjnego okazuje się, że:

- ❖ więcej niż 8000 euro gwarantuje 13 państw, w tym trzy kraje o pełnych gwarancjach,
- ❖ więcej niż 1000, ale mniej niż 8000 euro gwarantuje 13 państw,
- ❖ mniej niż 1000 euro gwarantują jedynie Nigeria (według kursu rynkowego) i Tanzania.

W omawianych systemach, podobnie jak w **Europie, gwarancjami nie są objęte wszystkie rodzaje depozytów**. Ogół depozytów chroni zaledwie dzie więć spośród 28 omawianych krajów, w tym przejściowo także Japonia i Korea, gdzie wprowadzono czasowo pełne gwarancje. Piętnaście krajów wyłącza spod ochrony depozyty międzybankowe, dwanaście zaś nie ubezpiecza depozytów w walutach obcych.

Bezpieczny Bank

Warto w tym miejscu podkreślić pewne nietypowe rozwiązania łączące się z zakresem ochrony depozytów stosowane w poszczególnych krajach. I tak na przykład w Chile gwarancje obejmują wkłady terminowe oraz oszczędności gospodarstw domowych do równowartości 3675 \$ na osobę na rok. Dodatkowo jednak bank centralny gwarantuje w całości depozyty na żądanie. W Wenezueli natomiast w 1994 roku zdarzały się wypłaty przewyższające ustalony limit 7309 \$.

Tabela 2.

Lp.	Państwo	Skala gwarancji (w \$)*	Depozyty wyłączone z ochrony		Gwarantowana podstawa	
			w walutach obcych	międzybankowe	depozyt	deponent
1	2	3	4	5	6	7
1	Kenia	1 750				tak
2	Nigeria	588	tak			tak
3	Tanzania	377	tak	tak		tak
4	Uganda	2 310	tak	tak		tak
5	Argentyna	10 000 lub 20 000		tak		tak
6	Brazylia	17 000	tak	tak		tak
7	Chile	3 675		tak		tak
8	Dominikana	13 000		tak	tak	
9	Jamajka	5 512		tak		tak
10	Kanada	40 770	tak			tak
11	Kolumbia	5 500	tak			tak
12	Meksyk	pełne				tak
13	Peru	4 700				tak
14	Salwador	6 282				tak
15	Trynidad i Tobago	7 957				tak
16	USA	100 000				tak
17	Wenezuela	7 309	tak	tak		tak
18	Bangladesz	1 312	tak	tak		tak
19	Filipiny	2 375			tak	

Z doświadczeń zagranicznych

1	2	3	4	5	6	7
20	Indie	2 355		tak		tak
21	Japonia	pełne	tak	tak		tak
22	Korea	pełne	tak	tak		tak
23	Mikronezja	100 000				tak
24	Tajwan	38 500	tak	tak		tak
25	Wyspy Marshalla	100 000				tak
26	Bahrajn	10,4 mln		tak		tak
27	Liban	3 300	tak			tak
28	Oman	52 000		tak		tak

* Niektóre wielkości są podane w pewnym przybliżeniu; skala gwarancji wyrażona jest poprzez jej górny pułap, bez uwzględnienia stopnia koasekuracji.

Tak jak to było w krajach europejskich, tak i w omawianej grupie gwarancje odnoszą się do deponenta, a nie do depozytu (Tabela 2). Jedynie w Dominikanie i na Filipinach limit gwarancyjny dotyczy pojedynczego depozytu.

Systemy gwarantowania depozytów różnią się między sobą sposobem tworzenia funduszu na wypłaty środków gwarantowanych (patrz Tabela 3). W większości systemów podstawą naliczania składki jest wielkość zgromadzonych w banku depozytów ogółem. Tak dzieje się w 17 z omawianych 28 systemów. W pozostałych siedmiu podstawą są depozyty podlegające ubezpieczeniu, w USA zaś depozyty krajowe. Trzy państwa nie stosują takiego odniesienia.

Większość z omawianych państw stosuje system wpłat ex ante, czyli zbiera składki według ściśle określonej stawki opłat przed wystąpieniem jakichkolwiek trudności w sektorze. Wielkość stosowanych stawek opłat waha się od 0,0 do 2,0% wielkość bazowej (patrz Tabela 3), którą – jak wspomniano wyżej – jest w większości państw suma depozytów ogółem lub suma depozytów ubezpieczonych.

Wiele państw zastrzega sobie przy tym możliwość podwyższenia w określonych okolicznościach stawki opłat. Dzieje się tak w Kanadzie, Meksyku, Japonii. W niektórych krajach stawki są różnicowane przy uwzględnieniu stopnia ryzyka związanego z prowadzoną przez bank działalnością. W Argentynie stawki ustalane wg wag ryzyka wahają się od 0,03 do 0,6% depozytów ogółem. W Peru banki płacą 0,65% sumy ubezpieczonych depozytów, a ponadto 0,2% za każdą wyższą kategorię ryzyka. Maksymalnie stawka wynosi tu 1,45% wielkości ubezpieczonych depozytów. W Mikronezji i na Wyspach Marshalla stawki ustalane według ryzyka wahają się od 0,0 do 0,27% depozytów ogółem. Najbardziej zaawansowany system ustalania stawek z uwzględnieniem ryzyka działalności banku mają Stany Zjednoczone. Tutaj stawki ustalane są według kategorii kapitałowych. Słabsze kapitałowo banki muszą płacić wyższe stawki opłat. Stosowana przy tym klasyfikacja kapitałowa dzieli banki na wysoko-

Bezpieczny Bank

kapitałowe, prawidłowo dokapitalizowane, niedokapitalizowane oraz niedokapitalizowane w stanie krytycznym.

Ostatnią ważną cechą różnicującą omawiane systemy gwarantowania wkładów jest ich **struktura organizacyjna**. Systemy takie mogą być bowiem tworzone przez same zainteresowane instytucje kredytowe, mogą być dobrowolnymi porozumieniami międzybankowymi, których powstanie i działalność stymulowana jest przez państwo, lub też funduszem ogólnie utworzonym i zarządzanym przez rząd.

W 18 z omawianych 28 państw administracja systemem gwarantowania prowadzona jest przez bank centralny i/lub rząd (patrz Tabela 3). Tylko w dwóch: Brazylii i Libanie, jest to fundusz prywatny. W sześciu pozostałych jest to administracja łączona, czyli fundusz nie jest ściśle ani instytucją państwową, ani firmą prywatną.

Tabela 3

Lp.	Państwo	Opłaty banków		Administracja		
		podstawa naliczania	stawka (w %)	prywatna	łączona	banku centralnego lub rządu
1	2	3	4	5	6	7
1	Kenia	depozyty	0,15			tak
2	Nigeria	depozyty	0,9375			tak
3	Tanzania	depozyty	0,1			tak
4	Uganda	depozyty	0,2			tak
5	Argentyna	depozyty	wg ryzyka: od 0,03 do 0,6		tak	
6	Brazylia	depozyty	0,025	tak		
7	Chile	—	—			tak
8	Dominikana	depozyty	0,1875		tak	
9	Jamajka	ubezpieczone depozyty	0,1			tak
10	Kanada	ubezpieczone depozyty	max 0,33			tak
11	Kolumbia	ubezpieczone depozyty	0,3			
12	Meksyk	ubezpieczone depozyty	0,5 + extra 0,7		tak	

Z doświadczeń zagranicznych

1	2	3	4	5	6	7
13	Peru	ubezpieczone depozyty	wg ryzyka: od 0,65 do 1,45		tak	
14	Salwador	—	—			
15	Trynidad i Tobago	depozyty	0,2			tak
16	USA	depozyty krajowe	wg ryzyka: od 0,00 do 0,27			tak
17	Wenezuela	depozyty	2,0			tak
18	Bangladesz	depozyty	0,04			tak
19	Filipiny	depozyty	0,2			tak
20	Indie	depozyty	0,05			tak
21	Japonia	ubezpieczone depozyty	0,048 + 0,036		tak	
22	Korea	depozyty	0,05			tak
23	Mikronezja	depozyty	wg ryzyka: od 0,00 do 0,27			tak
24	Tajwan	ubezpieczone depozyty	0,015			tak
25	Wyspy Marshalla	depozyty	wg ryzyka: od 0,00 do 0,27			tak
26	Bahrajn	—	—		tak	
27	Liban	depozyty	0,05	tak		
28	Oman	depozyty	0,02		tak	



Badania nad światowymi systemami ubezpieczenia depozytów pozwoliły na opracowanie **cech, jakie każdy z nich powinien posiadać**. W normalnej gospodarce bez oznak kryzysu systemy te powinny być przede wszystkim przejrzyste i jasno zdefiniowane – tak aby nie powodowały występowania dodatkowych problemów typu *moral hazard*.

System gwarancji powinien być wspierany przez władze posiadające możliwość szybkiego reagowania na pojawiające się zagrożenia. Banki będą w kłopotach muszą jak najszybciej otrzymywać odpowiednią pomoc, a w razie jej nieskuteczności banki niewypłacalne powinny być niezwłocznie zamykane lub łączone z innymi. Oczywiście taka działalność nadzoru wymaga uzyskiwania odpowiednich informacji o kondycji banków.

Skala ochrony nie powinna być zbyt duża. Najlepszym modelem jest utrzymywanie 100% gwarancji dla pewnej niskiej sumy oszczędności, a ponad nią zastosowanie koasekuracji do znacznie wyższej kwoty. Takie rozwiązanie bodźcuje deponentów do racjonalnych zachowań w obliczu groźby partycypacji w skutkach upadłości banku.

Członkostwo w systemie gwarancyjnym powinno być obowiązkowe. Pomaga to w uniknięciu zjawiska *selekcji negatywnej*. Może ona przejawiać się w odchodzeniu od systemu banków najlepszych, które nie czują się zagrożone upadkiem, a muszą wpłacać obowiązkowe składki na gwarancje i pomoc dla słabszych konkurentów.

Dla dobrej kondycji systemu gwarantowania ważne jest, aby gwarantowane depozyty były wypłacane szybko i sprawnie.

Choć nie zbadano, ile powinny generalnie wynosić składki banków, to jednak system gwarantowania przez nie tworzony musi być adekwatny do kondycji sektora bankowego w danym kraju, by nie groziła mu niewypłacalność. Dobrze byłoby ustalić składkę na fundusz na podstawie wag ryzyka charakterystycznych dla każdego banku.

Instytucja gwarantowania depozytów powinna być niezależna w swoich działaniach przede wszystkim od nacisków politycznych. Jednocześnie jednak powinna ściśle współpracować z instytucją nadzorczą oraz pożyczkodawcą ostatejniej instancji działającymi w danym kraju.

Natomiast w obliczu kryzysu bankowego najlepszym rozwiązaniem jest zastąpienie istniejącego w kraju systemu gwarancyjnego pełnymi gwarancjami depozytów. Szeroka publiczność powinna przy tym być w pełni świadoma, że to odstępstwo od normalnej zasady jest jedynie tymczasowe. Jednocześnie, aby nie zagrozić niewypłacalnością funduszu, rząd danego kraju powinien zapewnić tę dodatkową ochronę albo wspomagając bezpośrednio istniejący fundusz, albo też zastępując go pełnymi gwarancjami Skarbu Państwa.

Na tym tle interesująco przedstawiają się **zebrane dane porównawcze** dla 56 systemów gwarantowania depozytów, funkcjonujące na świecie (28 europejskich i 28 poza-europejskich):

1. W 49 państwach wprowadzony system gwarantowania jest systemem obowiązkowym dla wszystkich działających w danym kraju banków.
2. W 53 systemach ochrona dotyczy pojedynczego deponenta, a nie depozytu.
3. Jedynie w 9 krajach oferowane są pełne gwarancje (i w większości jest to rozwiązanie przejściowe).
4. Najczęściej systemy nie obejmują ubezpieczeniem depozytów w dewizach – tak jest w 14 krajach, a także depozytów międzybankowych – w 41 krajach.
5. 34 kraje oferują wyższe gwarancje od 8000 euro; tylko trzy zaś posiadają ochronę mniejszą niż 1000 euro.
6. Najczęściej stosowaną podstawą do wyliczenia składki banków jest suma depozytów podlegających ochronie – w 29 przypadkach, lub też suma depozytów ogółem – w 20 przypadkach.

7. Składki pobierane od banków wynoszą od 0,0 do 2,0% określonej wielkości bazowej.
8. Jedynie 12 państw uwzględnia ryzyko każdego banku w ustaleniu stawki jego wpłat na fundusz.
9. Najwięcej systemów podlega administracji rządu i banku centralnego.

Beata Zdanowicz

Bibliografia

1. C.A.E. Goodhart, *The Central Bank and the Financial System*, Macmillan, London 1995.
2. *Materiały z międzynarodowej konferencji na temat ubezpieczenia depozytów*, FDIC, Waszyngton IX 1998.
3. Tomasz Obal, *System gwarancji depozytów w USA*, „Bezpieczny Bank”, nr 1 (2), 1998.

Beata Zdanowicz
Bankowy Fundusz Gwarancyjny

GWARANCJE DEPOZYTÓW NA TLE SYSTEMU BANKOWEGO WE FRANCJI

Francja jest krajem o wysokim stopniu ubankowienia. Można powiedzieć, że niemal każdy jej mieszkaniec ma kontakt z bankiem. Każdego roku 60 mln Francuzów wydaje ok. 5 mld czeków, dokonuje około 1 800 000 przelewów oraz pobiera z bankomatów ok. 1 mld franków. Istnieje 65 mln rachunków bieżących oraz 120 mln rachunków oszczędnościowych, używanych jest ok. 3 mln kart kredytowych. Funkcjonuje ponad 25 000 bankomatów, a podstawowe usługi typu czek, karty płatnicze są dla klientów bezpłatne. W całym sektorze bankowym znajduje zatrudnienie ok. 400 tys. osób.

Liczba działających we Francji instytucji kredytowych jest bardzo duża. Funkcjonuje tu 400 uniwersalnych, wielooddziałowych banków komercyjnych zrzeszonych w Związku Banków Francuskich AFB (Association Francaise Des Banques), w tym 150 banków zagranicznych. Drugą ważną grupą są instytucje pomocy wzajemnej, czyli wszelkie banki o charakterze spółdzielczym, o silnym umocowaniu lokalnym. Tworzą one autonomiczne ugrupowania bankowe z własnymi organami centralnymi. Takimi grupami są:

- ❖ *Crédit Agricole* – obecnie największy bank francuski, zorientowany na sektor rolny,
- ❖ *Crédit Mutuel* – dziewiąta pod względem wielkości grupa, zorientowana także na rolnictwo,
- ❖ *Banques Populaires* – ósme ugrupowanie francuskie o mocno zdecentralizowanej strukturze wyspecjalizowane w finansowaniu rzemiosła oraz małej i średniej przedsiębiorczości,
- ❖ *Crédit Coopératif* – zorientowany na sektor mieszkalnictwa oraz niektóre dziedziny związane z gospodarką morską.

Ponadto na rynku funkcjonują inne spółki finansowe, które w większości są filiami banków lub ugrupowań przemysłowych. Prowadzą one bardzo wyspecjalizowaną działalność jako przedsiębiorstwa finansujące sprzedaż ratalną, przedsiębiorstwa kredytu mieszkaniowego, leasingowe lub faktoringowe.

Ostatnią znaczącą grupą instytucji francuskiego sektora finansowego są przedsiębiorstwa zależne od państwa, czyli: kasy oszczędnościowe, sieć pocztowa, kasy depozytowe, a także *Banque de Developpement des PME* (wspiera banki tradycyjne w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw), *Crédit Local de*

France (pierwszy bank samorządów lokalnych) oraz *Crédit National* (finansuje, zwłaszcza długoterminowo, przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe).

Wszystkie instytucje sektora bankowego funkcjonują na mocy obowiązującego prawa bankowego z 1984 roku.

Każda z grup banków posiada odrębny system gwarancyjny, niemniej wszystkie stosują się do ustalonych norm Unii Europejskiej. Obowiązuje w nich ten sam limit ubezpieczenia, czyli 400 000 franków na jednego deponenta. Żadna z istniejących instytucji kredytowych nie może pozostać poza systemem gwarancyjnym, musi bowiem należeć do systemu obejmującego jego grupę banków. Obowiązkowa jest także przynależność do określonego związku banków. I tak na przykład wszystkie banki komercyjne należą do Związku Banków Francuskich AFB i obejmuje je stworzony i prowadzony w ramach AFB system gwarancji depozytów. Taka różnorodność grup i systemów gwarancyjnych wynika z przeszłości. Do 1984 roku istniały bowiem różne systemy gwarancyjne dla różnych instytucji. W 1984 roku zatwierdzono Dyrektywę UE i przyjęto obowiązkowość systemu dla każdej grupy banków, nie tworząc przy tym, co według zasad Unii jest możliwe, jednolitego systemu.

Warto przyrzeć się bliżej zasadom gwarantowania depozytów obowiązującym w różnych grupach bankowych, a w szczególności w grupach instytucji wzajemnej pomocy.

Francuskie banki spółdzielcze, czyli *Banques Populaires*, zrzeszone są w 30 bankach regionalnych. Ich bankiem centralnym jest Centralna Kasa Banków Spółdzielczych, a organem zrzeszającym Izba Związkowa Banków Spółdzielczych. W systemie banków spółdzielczych deponentów chroni się przede wszystkim w sposób pośredni przez niedopuszczenie do upadłości ich banku. Część zysków (10% rocznie) banków spółdzielczych przekazywana jest do systemu gwarantowania. W razie potrzeby możliwa jest także dodatkowa składka banków. Generalnie deponent chroniony jest zatem przez cały związek banków spółdzielczych, a granicą istnienia tego solidarnego systemu mogłaby być jedynie upadłość całej grupy. O użyciu środków funduszu decyduje Rada Nadzorcza Izby Związkowej Banków Spółdzielczych, która składa się z przedstawicieli banków.

Głównymi trudnościami, jakie dotyczą tę grupę instytucji, są złe kredyty i niemożność utworzenia odpowiednich rezerw. W takiej sytuacji Izba Związkowa gwarantuje kredyty, zwalniając banki spółdzielcze z konieczności tworzenia rezerw. Po wystąpieniu strat z funduszu wypłacane są środki na ich pokrycie w formie subwencji. Po uzdrowieniu sytuacji bank zwraca je zatem bez żadnego oprocentowania.

Podkreślenia wymaga ogromne znaczenie mechanizmu solidarności w ramach tej grupy banków. Każdy bank spółdzielczy czerpie siłę z przynależności do grupy, gdyż poza nią nie byłby w stanie pokrywać wszystkich swoich potrzeb. Dlatego też nie waha się wpłacić na pomoc dla innego banku, którego nie traktuje jako swojego konkurenta. W ten sposób ratuje bowiem reputację całej grupy.

Zupełnie inne stosunki panują między bankami komercyjnymi. Są one w odróżnieniu od banków spółdzielczych silnie konkurencyjne względem siebie.

Ich przynależność do Związku Banków Francuskich jest obowiązkowa. AFB jest organem związkowym niezależnym od rządu i państwa. W sześciu działach – w tym w departamencie spraw bankowych, który zajmuje się także gwarancjami dla deponentów upadłych banków – zatrudnionych jest 120 osób. AFB wydaje biuletyny, prowadząc szeroką akcję promocyjną dla banków. Pomaga i radzi, gdy wystąpią problemy w ich funkcjonowaniu, reprezentuje cały sektor przed szeroką publicznością. Ponadto prowadzi lobbing na rzecz swoich członków, czyli banków komercyjnych.

System ubezpieczeń depozytów AFB nie opiera się, jak w większości państw europejskich, na składkach rocznych zbieranych ex ante. Fundusz na wypłaty tworzony jest dopiero po wystąpieniu niewypłacalności jakiegoś banku. Wówczas to wpłaty obejmują wszystkich członków związku odpowiednio do ich wielkości i możliwości, według ustalonych wcześniej w umowie stawek. Natychmiast po informacji o niewypłacalności banku AFB wyznacza inny bank, który wypłaci pożyczkę niezbędną do zaspokojenia deponentów. Wysokość składki ustalana jest przy uwzględnieniu wysokości zgromadzonych depozytów oraz rodzaju kategorii instytucji kredytowej. AFB może przy tym zażądać od banku wpłat składek za dwa lata poprzednie oraz wpłaty składek za dwa następne. System francuski pokrywa depozyty na rachunkach imiennych, bez depozytów międzybankowych oraz depozytów właścicieli, kierownictwa i innych osób powiązanych z bankiem. Górna granica ubezpieczenia jest dość wysoka i wynosi 400 000 franków, czyli 60 000 ecu (wymagany w Unii Europejskiej poziom to 20 000 ecu). Ustalony został przy tym limit wypłat, które w okresie 5-letnim nie mogą przekroczyć 2,5 mld franków.

Od 1984 roku problemy niewypłacalności dotknęły 20 banków francuskich, dla których trzeba było odwołać się do systemu gwarancyjnego. Ważną rolę w każdym z przeprowadzonych procesów upadłościowych odgrywała Komisja Bankowa, która powoływała w tych bankach zarząd komisaryczny. Jako organ nadzorczy dba ona o poszanowanie norm bankowych i norm etycznych, troszczy się o banki i o kondycję sektora, prowadzi działalność prewencyjną. W toku prac analizowane są w niej dane otrzymywane od instytucji kredytowych, a ponadto wyspecjalizowani inspektorzy przeprowadzają kontrole na miejscu w bankach. W skład Komisji wchodzi 6 osób: po jednym przedstawicielu Banku Centralnego, Ministerstwa Finansów, Sądu Najwyższego, Sądu Kasacyjnego oraz dwóch przedstawicieli środowiska bankowego. Prace Komisji prowadzi i wspiera Sekretariat Generalny. Do uprawnień prawnych Komisji należy wiele sankcji instytucjonalnych. Może ona upominać banki, odwoływać członków Zarządu, ograniczać działalność kredytową, wprowadzać sankcje finansowe, wykreślić bank z listy instytucji kredytowych lub także sygnalizować bankom konieczność zmian w profilu ich działalności. W przypadku problemów banku Komisja również organizuje pomoc wśród jego akcjonariatu. Zwrócenie się do nich nie jest nakazem prawnym, lecz tylko próbą zdyscyplinowania ich i zmuszenia do większego zainteresowania losem banku.

Dziś we Francji trwają intensywne prace nad gruntownymi zmianami przepisów, w zakresie gwarancji depozytów. W przyszłości ma zostać wprowadzona ustawa o jednolitym systemie gwarancyjnym dla wszystkich banków. Najprawdopodobniej będzie on wzorowany na systemie AFB dla banków komercyjnych. Nie wpłynęłoby to jednak na sytuację grupy banków spółdzielczych, które nie zamierzają zmieniać własnych wewnętrznych systemów bezpieczeństwa. Byłyby one zmuszone jedynie do wpłacania dodatkowych składek na wspólny dla wszystkich nowy fundusz. Określone wcześniej składki wpłacane byłyby wówczas regularnie. Dotychczas nie jest znana ich wielkość – będą ona skorelowane zapewne z sytuacją finansową kraju. Fundusz ten będzie wzywany do interwencji przez Komisję Bankową. Będzie mógł jednak sam decydować o jej przyznaniu, a także wprowadzić na przykład własne warunki lub zmiany m.in. we własności instytucji ratowanej. Wraz z wprowadzeniem jednolitego systemu gwarantowania planuje się wypracowanie jednolitych zasad postępowania w sytuacjach problemowych.

Na zakończenie warto wspomnieć o obecnym stanie konkurencyjności banków francuskich. Z przedstawionego na wstępie opisu struktury sektora widać wyraźnie, że jest on raczej przepełniony i rozdrobniony. W euro-Europie jest pewne, że mały bank nie ma szans na przetrwanie. Potrzebna jest mu bowiem odpowiednia rentowność i wielkość, aby mógł sprostać europejskiej konkurencji. Specyfika sektora francuskiego i jego klientów polega przy tym na ogromnym

Tabela. Największe banki Francji (stan na grudzień 1997)

Lp.	Nazwa banku	Kapitały własne (w mln \$)	Aktywa (w mln \$)	Zysk brutto (w mln \$)
1	Crédit Agricole Groupe	22 273	419 847	2 927
2	Banque Nationale de Paris	11 518	339 711	1 372
3	Groupe Caisse d'Epargne	10 967	214 786	640
4	Société Générale	9 742	440 975	1 682
5	Paribas	8 535	245 110	1 878
6	Crédit Mutuel	7 849	108 339	706
7	Crédit Lyonnais	7 129	250 200	702
8	Groupe Banques Populaires	5 426	111 187	694
9	Crédit Commercial de France	2 961	66 610	440
10	Natexis	2 902	49 967	48

Źródło: „Financial Times” 11.03.1999 r.

przywiązaniu do spraw narodowych i lokalnych. Dlatego też wydaje się, że zawsze swoje miejsce w systemie znajdą tu banki o orientacji regionalnej i lokalnej. Najprawdopodobniej jednak będą one związane z wielkimi grupami bankowymi. Z drugiej strony silne tendencje do izolacji sektora francuskiej bankowości sprawiły, że pozostał poza tendencjami łączeniowymi Europy. Dziś jest on znacznie mniej skonsolidowany w porównaniu z Wielką Brytanią, Szwajcarią czy Holandią. Żaden z francuskich banków nie posiada więcej niż 10% depozytów krajowych. Pozostając poza wielkimi konsolidacjami ostatnich lat, bankowość Francji straciła dobrą pozycję na szczycie list światowych. Na liście 500 największych pod względem kapitałów banków europejskich Francja umieściła tylko 21 banków, podczas gdy Niemcy aż 97, Włochy – 85, Hiszpania – 45, Szwajcaria – 37, Wielka Brytania – 36, Austria – 22 (według zestawienia w „The Banker”, wrzesień 1998).

Dziś władze Francji dostrzegły konieczność promowania konsolidacji, choć na razie wyłącznie wewnątrz kraju. Największy pod względem aktywów Société Générale zdecydował się na połączenie z piątym pod względem wielkości aktywów bankiem Paribas. Połączony bank o nazwie SG Paribas stanie się czwartym na liście największych banków świata i trzecim w Europie, o wartości rynkowej ponad 30 mld euro i aktywach 679 mld euro.

Po stworzeniu strefy euro jest pewne, że tendencje konsolidacyjne w Europie będą narastać. Nowa sytuacja wymagać będzie stworzenia kilku eurobanków nie ograniczonych granicami jednego kraju. Z tego też względu obrona Francji przed fuzjami transgranicznymi będzie coraz słabsza. Już teraz banki zagraniczne wykazują duże zainteresowanie hermetycznie zamkniętym rynkiem francuskim.

Beata Zdanowicz

Bibliografia

1. Lesław Góral, *Kierunki rozwoju systemów ochrony depozytów pieniężnych instytucji kredytowych w wybranych krajach wspólnoty Europejskiej*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, t. XLIX, 1994.
2. Safa Rachid, *Bank Deposit Guarantee in France: Current Flaws and Future Prospects*, Legal Analysis 1993.
3. Beata Zdanowicz, *Europejskie systemy gwarantowania depozytów pieniężnych – porównanie*, „Bezpieczny Bank” 4(5)/98.
4. Materiały ze szkolenia BFG w cyklu francuskim, Warszawa kwiecień 1998 oraz Paryż styczeń 1999.
5. Artykuły w „Financial Times” marzec 1999, „The Banker” styczeń 1999.

ZMIANY W REGULACJACH BANKOWYCH

Czołowe międzynarodowe banki wystąpiły ostatnio z inicjatywą wzmocnienia działań w zakresie zarządzania szeroko pojętym ryzykiem bankowym. Motorem działania okazały się przede wszystkim niedawne kłopoty funduszu hedgingowego Long Term Capital Management.

Grupa dwunastu banków z USA i Europy Zachodniej utworzyła specjalny komitet w celu wypracowania nowych standardów zarządzania ryzykiem i kontrolowania zaangażowania na wolnych rynkach instrumentów pochodnych. Przypuszczalnie wiosną grupa przygotuje propozycje nowych miar ryzyka. Intencją grupy jest promowanie i rozszerzanie najlepszych praktyk w zarządzaniu ryzykiem kredytowym i rynkowym oraz w gromadzeniu i zestawianiu kluczowych informacji. Niektórzy regulatorzy są zdania, że inicjatywa ta może okazać się próbą przeciwstawienia się tendencji nasilania regulacji bankowych, jaką obserwuje się ostatnio ze strony nadzoru.

Równoległe do tych propozycji trwają prace w Komitecie Bazylejskim. Jego przedstawiciele wezwali banki do szybkiego udoskonalenia kontroli i sposobów monitorowania bankowego zaangażowania w fundusze hedgingowe. Jednocześnie stwierdzili, że bezpośrednie regulowanie tego typu instytucji o wysokim stopniu lawerowania jest bardzo utrudnione. Wstępnie zasygnalizowali oni także konieczność zmian w zasadach dotyczących adekwatności kapitałowej. Być może już w końcu marca banki będą musiały utrzymywać więcej kapitału dla pokrycia ryzyka związanego z zaangażowaniem na rynku derywatów i z operacjami z funduszami hedgingowymi.

Ostatnio w dyskusjach nad przyszłością regulacji bankowych podkreślana jest teza o braku możliwości ich odgórnego zwiększania. Alan Greenspan, szef Rezerwy Federalnej USA, stwierdził, iż regulacje finansowe na miarę XXI wieku w coraz większej mierze muszą polegać na prywatnym nadzorze i odpowiednim nastawieniu samych instytucji do utrzymywania bezpieczeństwa i stabilności. (BZ)

Na podstawie: „Financial Times” 8.01., 25.01., 29.01.1999.

TECHNOLOGICZNA TRANSFORMACJA W BANKOWOŚCI

Współczesna bankowość w coraz większym stopniu bazuje na najnowszych rozwiązaniach technologicznych. Transformacja dokonuje się nie tylko na zapleczu banków, ale także w bezpośrednich kontaktach z klientami. Pojawiają się nowoczesne produkty bankowe, a rozwój informatyki pozwala na ich szerokie i szybkie wdrażanie. Z drugiej strony klienci banków stają się coraz bardziej wymagający, ale także coraz bardziej ufni w stosunku do nowych technologii. To wszystko tworzy dobre podstawy, aby przypuszczać, że za 10 lat bank będzie tylko oknem naszego telewizora i gdzieś dalej umiejscowionym czarnym pudełkiem. Pieniądze zostaną całkowicie zastąpione kartami elektronicznymi, a w XXI wieku być może będzie istniała tylko jedna globalna waluta światowa.

Dzisiaj obserwujemy rozwój bankowości za pośrednictwem internetu. Jest ona najbardziej zaawansowana w USA i w krajach Europy Zachodniej, takich jak Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Holandia. Liczba klientów używających internetu w kontaktach ze swoim bankiem jest jeszcze relatywnie mała. Niemniej jednak oczekuje się znacznego wzrostu popytu na te usługi. W Wielkiej Brytanii Royal Bank of Scotland, który od połowy 1997 roku oferuje usługi bankowe za pośrednictwem internetu, już dzisiaj może pochwalić się 23 000 klientów. Amerykańska grupa konsultingowa Forrester przewiduje, że do 2000 roku 3,1 mln Europejczyków będzie korzystało z internetowych usług finansowych. W ciągu następnych dwóch lat ich liczba wzrośnie zaś prawdopodobnie do 10 mln.

Dla bankowców usługi typu on-line wymagają zdecydowanie mniejszych zasobów kadrowych, a także ogólnej infrastruktury bankowej. Dzięki temu wydają się zdecydowanie tańsze. Pozwalają także klientom na korzystanie z usług z pominięciem wszelkich barier geograficznych oraz na niekłopotliwe zmienianie oddziałów lub nawet całego banku. W przyszłości zatem najprawdopodobniej zmniejszy się liczba tradycyjnych oddziałów banków. Także przewiduje się zmiany w ich funkcjach. Być może zamiast usług transakcyjnych będą one pełniły funkcje doradcze, przy których większego znaczenia nabiera bezpośredni kontakt z klientem. (BZ)

Na podstawie: „Financial Times” 13.01.1999, „The Economist” 30.01.1999.

NAJWIĘKSZE BANKI AZJI

Kryzys, jaki dotknął kraje Azji w 1998 roku, miał ogromne znaczenie dla kondycji tamtejszych banków. Aktualne zestawienie 100 największych banków Azji z wyłączeniem Japonii opublikowane zostało w grudniowym (XII 1998) numerze „Euromoney”. Banki zostały w nim uszeregowane według wielkości kapitałów.

Pierwsze miejsce zajął Hongkong Bank z kapitałami o równowartości 14 347 mln \$, drugie miejsce przypadło Industrial & Commercial Bank of China (kapitały równe 11 698 mln \$), a trzecie – Bank of China (kapitały równe 11 246 mln \$). Industrial & Commercial Bank of China jest zarazem największym spośród opublikowanej setki, jeśli chodzi o sumę aktywów. Wynosi ona w tym banku 489 012 mln \$.

Wśród stu największych banków azjatyckich znalazło się najwięcej banków, bo 22, z Tajwanu. Następnie 14 z Korei Południowej, 13 z Chin, 9 z Hongkongu, 8 z Australii, 7 z Malezji, po 6 z Indonezji, Singapuru i Tajlandii, 5 z Filipin oraz 4 z Indii.

Wszystkie 100 banków razem dają kapitały o wielkości 179 289 mln \$, aktywa zaś równe 3 383 093 mln \$. Największy udział w obu tych wielkościach mają banki z Chin. Ich kapitały to ok. 24% sumy wszystkich stu banków i aż 39% ogółu aktywów. Na drugim miejscu jest osiem banków z Australii, mających łącznie ok. 17% kapitałów setki, a następnie banki Tajwanu – ok. 14%.

Zeszłoroczny kryzys dotknął większość azjatyckich państw. Kilka banków wcześniej notowanych na analogicznej liście zniknęło z zestawienia. Kryzys najbardziej odczuły banki koreańskie, które wcześniej charakteryzowały się znacznie większym udziałem w kapitałach i aktywach 100 największych banków Azji. Banki te także zanotowały największe straty finansowe. Według analityków wpływ kryzysu na banki tego regionu w całości będzie widoczny dopiero w 1999 roku. (BZ)

Na podstawie: „Euromoney”, grudzień 1998, „The Banker”, październik 1998.

BANKOWOŚĆ W EUROPIE ŚRODKOWOSCHODNIEJ

W styczniowym numerze miesięcznika „The Banker” opublikowano zestawienie pewnych elementów charakterystycznych dla systemów bankowych Europy Środkowoschodniej. Pod uwagę wzięto następujące kraje: Bułgarię, Chorwację, Czechy, Macedonię, Polskę, Rumunię, Słowację, Słowenię, Węgry, trzy państwa nadbałtyckie Litwę, Łotwę i Estonię oraz Białoruś, Kazachstan, Rosję i Ukrainę. Porównano między innymi postępy tych krajów w prywatyzacji, czyli udział państwa oraz udział kapitału zagranicznego w aktywach bankowych ogółem w 1997 r.; stopień ubankowienia gospodarki mierzony udziałem depozytów bankowych w PKB w 1997 r.; stopień przekształceń gospodarki, czyli udział sektora prywatnego w PKB w połowie 1998 r. wraz ze skalą kredytowania tego sektora. Oceniono również w skali od 1 do 8 zakres oraz efektywność stosowanych regulacji bankowych, wg stanu na 1998 r.

Generalnie ocenia się, iż swój sektor bankowy najszybciej sprywatyzowali Węgrzy. Na koniec 1997 r. zaledwie 12% aktywów sektora bankowego znajdowało się w rękach państwa, a aż 62% w rękach zagranicznych. Podobnie stało się na Litwie – tu 6% aktywów pozostało w rękach państwa, a 70% należy do banków zagranicznych. Zupełnie odmienny obraz rysuje się a przykład na Białorusi – tu jedynie 1% aktywów jest w rękach inwestorów zagranicznych – oraz w Rumunii, gdzie nadal 80% aktywów sektora stanowią aktywa państwowe. W Polsce wyliczono, iż ok. 48% aktywów pozostało w rękach państwowych, a 16% to aktywa zagraniczne.

Zdecydowanie najwyższym udziałem, depozytów bankowych w PKB charakteryzowały się Czechy – 71%, najmniejszym zaś Kazachstan – 10%. W Polsce wskaźnik ten wyniósł 40%. Także w Czechach zanotowano największy udział kredytów dla sektora prywatnego gospodarki w PKB – 68% w 1997 r. Tu udział tego sektora w tworzeniu PKB wynosi 75%. Najmniejsze udziały kredytów zanotowała natomiast Ukraina – 2% oraz Kazachstan – 5%. W Polsce wskaźnik ten wyniósł 18%, przy 65%-owym udziale sektora prywatnego w PKB.

Punktowo oceniony został także wprowadzony i stosowany w omawianych krajach system regulacji bankowych. Najlepsze pod tym względem okazały się Węgry, Bułgaria, Polska i Słowenia. Najsłabsze zaś noty otrzymały Białoruś, Kazachstan i Ukraina. (BZ)

Na podstawie: „The Banker”, styczeń 1999.

POWSTANIE STREFY EURO

Ukoronowaniem procesu jednoczenia się Europy w ramach Unii Monetarnej było wprowadzenie 1 stycznia 1999 roku jednolitej waluty. Jedenaście państw: Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia i Włochy, zdecydowało się na rezygnację z własnego pieniądza na rzecz euro, na wprowadzenie Europejskiego Systemu Banków Centralnych oraz na ustalenie wspólnej krótkoterminowej stopy procentowej. Pozostałe kraje Unii Europejskiej albo nie wypełniły – tak jak Grecja – określonych wymagań (kryteria konwergencyjne z Maastricht), albo też zdecydowały się na pozostanie poza strefą jednawalutową – tak jak Wielka Brytania.

Powstała strefa euro ma powierzchnię 2 mln 364 tys. km², a zamieszkuje ją 292 mln osób. Wskaźnik inflacji styczeń 1998 do stycznia 1999 wyniósł tu 0,8%, stopa zaś bezrobocia w styczniu 1999 roku była równa 10,6%. Bilans handlowy w 1998 roku był ogółem dodatni, deficyt budżetowy w 1997 roku wynosił 2,5% PKB, wskaźnik wzrostu PKB zaś liczony w IV kwartale 1998 był równy 2,4%.

Handel wprowadzonym 1 stycznia 1999 roku euro rozpoczął się w praktyce 4 stycznia. Pierwsze dni nie przyniosły w tym zakresie żadnych problemów. Wcześniej ogłoszone zostały wartości euro w poszczególnych walutach państw Unii Monetarnej oraz pozostałych krajów. I tak na przykład 1 euro to: 1,1743 \$, 132,4554 Y, 0,7058 UK oraz 4,1217 PLN.

Od 1 stycznia 2002 roku nowa waluta pojawi się w postaci materialnej, zastępując krajowe banknoty i monety, które wycofywane będą do 30 czerwca 2002 r. Do tej pory będzie używana jedynie w obrocie bezgotówkowym – w transakcjach międzybankowych, finansowych, kapitałowych, dewizowych. Dobry start euro spowodował pojawienie się głosów o możliwym przyspieszeniu wprowadzenia monet i banknotów w tej walucie. Opinię taką wyraził na przykład minister gospodarki Belgii, który zaproponował wprowadzenie euro w postaci materialnej w 2001 roku. Jednak przedstawiciele Europejskiego Banku Centralnego nie widzą ani potrzeby, ani możliwości zmiany pierwotnych planów.

Dobry start euro może stać się również elementem przemawiającym za wstępowaniem do Unii Monetarnej innych państw Unii Europejskiej, które do tej pory wstrzymały się od udziału w jednawalutowym systemie. (BZ)

Na podstawie: „Financial Times”, 2/3.01, 5.01, 19.01, 16.03.1999.

KONSOLIDACJE BANKÓW W EUROPIE

Obecnie zaobserwować można wyraźny boom konsolidacyjny wśród banków europejskich. Stan zaawansowania tych procesów jest jednak różny w poszczególnych krajach.

Niemcy i Francja praktycznie dopiero rozpoczynają procesy konsolidacyjne. We Francji były one wcześniej ograniczane politycznie. W Niemczech natomiast na rynku tłoczy się dziś ponad 3300 instytucji kredytowych. W obu krajach oczekuje się zatem w tym roku kilku dużych transakcji. Jest to szczególnie ważne dla przyszłości banków tych krajów w strefie euro, a także wobec silnych tendencji konsolidacyjnych występujących też w innych krajach Unii. Konsolidacyjne procesy przyspieszono na przykład we Włoszech, a także w Hiszpanii i Portugalii. W Hiszpanii ostatnia fuzja Banco Santander i Banco Central Hispano utworzyła jeden z większych w strefie euro, Banco Santander Central Hispanoamericano BSCH. Procesy konsolidacyjne są już praktycznie zakończone w Wielkiej Brytanii i w Austrii. Kraje nordyckie przy wysokim stopniu skonsolidowania krajowej bankowości detalicznej rozwijają teraz instytucje typu bancassurance oraz przeprowadzają fuzje transgraniczne. Praktycznie skonsolidowany jest już sektor bankowy krajów Beneluxu oraz Szwajcarii.

Generalnie ocenia się, że banki europejskie znaczące na rynku krajowym są nadal zbyt małe wobec wymagań strefy euro. Dlatego też z pewnością stoimy u progu kolejnych wielkich konsolidacji. Dziś procesy te ograniczają się do systemów krajowych – w ten sposób powstał wspomniany BSCH, a najwyżej do państw sąsiadujących ze sobą – połączyły się na przykład fiński Merita i szwedzki Nordbanken, do kilku fuzji doszło między instytucjami Belgii i Holandii. Oczekuje się jednak, że dopiero konsolidacje transgraniczne pozwolą na utworzenie kilku eurobanków, czego wymaga sytuacja w zjednoczonej Europie. Dotychczas bariery, w tym o charakterze narodowym, były zbyt silne, aby pozwolić na przejęcia krajowych banków przez ich zagranicznych konkurentów. Dlatego dziś należy zmienić oblicze banków w Europie. Działa tu bowiem średnio dwa razy więcej oddziałów banków w przeliczeniu na jednego mieszkańca niż w USA (w Hiszpanii nawet cztery razy więcej). (BZ)

Na podstawie: „The Banker”, styczeń 1999 i luty 1999 oraz „Financial Times”, 5.03. i 8.03.1999 oraz „The Economist”, 13.03.1999.

KOKUMIN BANK OGŁOSIŁ NIETYPLACALNOŚĆ

Kokumin Bank został pierwszym japońskim bankiem regionalnym, którego upadłość została ogłoszona przez Komitet ds. Reformy Finansowej – regulatora bankowego – od czasu zatwierdzenia w październiku 1998 r. pakietu ustaw dotyczących reform finansowych. Upadek tego banku jest złowieszczym sygnałem, że kryzys systemu bankowego w Japonii jest daleki od rozwiązania pomimo zasilenia w marcu 1999 r. 15 wiodących banków sumą 7450 mld jenów (62,1 mld \$) z publicznych pieniędzy.

Po nieudanych próbach Kokumin Banku podwyższenia kapitałów powstała groźba, że nie będzie on w stanie sfinansować wypłat depozytów. Kokumin Bank zaapelował do głównego udziałowcy o pomoc, ale ten odmówił wyłożenia dodatkowych pieniędzy. Doniesienia o kłopotach finansowych banku doprowadziły do upadku zaufania ze strony klientów i rynku. Spowodowało to gwałtowne wycofywanie depozytów. Inny regulator bankowy – Agencja Nadzoru Finansowego – stwierdził, że bank ma deficyt kapitałowy w wysokości 50 mld jenów, co doprowadziło do decyzji o ogłoszeniu upadłości. Obserwatorzy sytuacji obawiają się, że inne banki czeka podobny los. Upadki kolejnych banków spowodowałyby dodatkowy wzrost wypłat z Korporacji Ubezpieczeń Depozytów – instytucji gwarantującej wkłady w Japonii. KUD zakończyła właśnie zbiórkę 7450 mld jenów z przeznaczeniem na zastrzyki kapitałowe dla upadłych banków, na które nie znajdzie się nabywca. W zeszłym roku Nippon Credit Bank i Long Term Credit Bank, dwie duże instytucje finansowe, zostały przymusowo znacjonalizowane po tym, jak ogłosiły niewypłacalność. Władze dały jednak do zrozumienia, że taka opcja nie będzie miała zastosowania w przypadku mniejszych banków.

Kokumin Bank zostanie przekazany pod kontrolę powołanych przez rząd administratorów, podczas gdy będą trwały poszukiwania nabywcy. Jeśli nabywca nie znajdzie się w ciągu roku, rząd przekaze Kokumin Bank do tzw. banku pomostowego zgodnie z uchwalonym w zeszłym roku ustawodawstwem. Do tej pory schemat postępowania z bankiem pomostowym nie był stosowany. Depozyty banku będą chronione przez państwo, a złe kredyty przetransferowane do Resolution and Collection Corporation – instytucji zajmującej się restrukturyzacją i odzyskiwaniem złych długów. Tymczasem Bank Japonii wniesie fundusze, aby zagwarantować funkcjonowanie banku. Kokumin został utworzony w 1953 r. Ma 38 oddziałów krajowych, 745 pracowników i ok. 520 mld depozytów. (JM)

Na podstawie: „Financial Times”, 12.04.1999.