

BANKOWOŚĆ KOMERCYJNA I SPÓŁDZIELCZA W POLSCE – REFLEKSJE PO TRZECH DEKADACH TRANSFORMACJI

Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka

Redakcja naukowa Grzegorz Kotliński

WYDAWNICTWO UEP



UNIwersytet
EKONOMICZNY
W POZNANIU

**BANKOWOŚĆ
KOMERCYJNA I SPÓŁDZIELCZA
W POLSCE –
REFLEKSJE PO TRZECH DEKADACH
TRANSFORMACJI**

Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka

**BANKOWOŚĆ
KOMERCYJNA I SPÓŁDZIELCZA
W POLSCE –
REFLEKSJE PO TRZECH DEKADACH
TRANSFORMACJI**

Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka

Redakcja naukowa Grzegorz Kotliński

WYDAWNICTWO UEP



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU

Poznań 2022

Komitet Redakcyjny

*Barbara Borusiak, Szymon Cyfert, Bazyli Czyżewski, Aleksandra Gawel (przewodnicząca),
Tadeusz Kowalski, Piotr Lis, Krzysztof Malaga, Marzena Remlein,
Eliza Szybowicz (sekretarz), Daria Wieczorek*

Recenzentka

Ewa Miklaszewska

Projekt okładki

Boobry Group

Marta Brzóstowicz

Redakcja i korekta

Anna Grześ

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Poznań 2022

ISBN: 978-83-8211-151-4

e-ISBN: 978-83-8211-152-1

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons –
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W POZNANIU

ul. Powstańców Wielkopolskich 16, 61-895 Poznań

tel. 61 854 31 54, 61 854 31 55

www.wydawnictwo.ue.poznan.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.poznan.pl

adres do korespondencji: al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań

Skład: Wydawnictwo eMPI²

Druk: Zakład Graficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

ul. Towarowa 53, 61-896 Poznań, tel. 61 854 38 06

Oddawana w ręce Czytelników monografia ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka jest hołdem oddanym naszemu Wielkiemu Przyjacielowi, Mentorowi i Nauczycielowi. Teraz dopiero, z biegiem dni i miesięcy, zdajemy sobie sprawę, jak bardzo nam Go brakuje.

Przygotowując poszczególne rozdziały, autorzy chcieli przypomnieć osobę Zmarłego i Jego szerokie zainteresowania. Stąd taki a nie inny dobór zagadnień w poszczególnych rozdziałach tej książki. We fragmencie *Doktor Ryszard Mikołajczak in memoriam* i we Wprowadzeniu starano się zawrzeć najważniejsze informacje o Jego wybitnym dorobku naukowym i wszechstronnych zainteresowaniach.

Trudno jednak nie podzielić się z Czytelnikami jedną, szczególną refleksją... Niewątpliwym ŻYWIOŁEM Pana Doktora Ryszarda Mikołajczaka, któremu zawsze oddawał się bez reszty, była DYSKUSJA. Słowo drukowane nie oddawało w pełni Jego TEMPERAMENTU i przede wszystkim Jego niewątpliwej umiejętności szukania, ale i znajdowania rzeczywistych PROBLEMÓW. Niewielu potrafi tak jak On skupiać się na meritum każdego zagadnienia. Zawsze kierował się niepodważalnym przekonaniem, że obowiązkiem człowieka wykształconego jest posiadanie WŁASNEGO ZDANIA. Chyba to właśnie sprawiało, że rozmowa z Panem Doktorem Ryszardem Mikołajczakiem, czy to w trakcie przerwy między zajęciami (na nieodłącznym papierosie), czy na poważnych seminariach naukowych, czy w loży Senatu naszej *Alma Mater*, zawsze – i nie było od tej reguły wyjątków – była PRZEŻYCIEM. Zawsze coś z niej wynikało, zawsze się ją pamiętało...

Panie Doktorze Ryszardzie! Autorzy tej książki pragną oddać Tobie hołd i zachować Ciebie – Serdeczny Przyjacielu – w pamięci...

Autorzy



Doktor Ryszard Mikołajczak

Doktor Ryszard Mikołajczak in memoriam

Doktor Ryszard Mikołajczak odszedł od nas niespodziewanie i przedwcześnie w dniu 31 stycznia 2020 r. Był jednym z twórców obecnej Katedry Pieniądza i Bankowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, jej podporą i niewątpliwym Autorytetem. Szacunek budziła Jego wiedza z dziedziny finansów i bankowości, a szczególnie Jego ukochanej bankowości spółdzielczej. Całe swoje zawodowe życie poświęcił studentom i uczelni. Jako człowiek wszechstronnie utalentowany z zaangażowaniem oddawał się życiu naukowemu, organizacyjnemu i sportowemu naszej *Alma Mater* oraz całego krajowego środowiska finansistów.

Odejście Doktora pogrążyło Jego rodzinę oraz nas, jego współpracowników i wychowanków, w wielkim smutku. Doktor Ryszard Mikołajczak urodził się w 22 kwietnia 1951 r. w Niemczech. Był jednym z synów znanego i cenionego rzemieślnika i handlowca. Być może dlatego, dzięki przekazaniu przez rodziców prawdom życiowym, jako kierunek studiów na ówczesnej Wyższej Szkole Ekonomicznej w Poznaniu wybrał handel wewnętrzny na Wydziale Handlowo-Towaroznawczym. Studia ukończył w 1974 r., rozpoczynając jednocześnie pracę jako asystent stażysta w Zakładzie Bankowości Instytutu Finansów kierowanym wówczas przez Profesora Janusza Wierzbickiego.

Jeszcze w trakcie studiów aktywnie uczestniczył w życiu uczelni jako członek i przewodniczący Koła Naukowego EOT oraz sportowiec i członek, a w końcu także przewodniczący KU AZS. To w tamtym okresie polubił (z wzajemnością!) siatkówkę oraz tenis ziemny. Uprawiał te sporty aktywnie i sympatyzował z nimi przez wiele lat. Znany był powszechnie jako organizator drużyny siatkówki złożonej z pracowników naszej uczelni, nazywanej „Młodymi Lwami”. Jej członkowie nieraz napsuli sporo krwi uczelnianym, studenckim drużynom siatkówki. W latach 90. ubiegłego wieku i w pierwszej dekadzie nowego tysiąclecia Pan Doktor Ryszard Mikołajczak brał udział w każdym istotniejszym wydarzeniu odbywającym się w Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Dzięki tej aktywności znał wielu pracowników i sam był powszechnie znany i lubiany. Tym większy jest żal, jaki pozostał w sercach osób, którym dane było Go poznać i z nim współpracować. Można byłoby jeszcze tak wiele zdziałać... Niestety, zabrakło czasu.

Życie pracownika uczelni wyższej jest nierozzerwalnie powiązane z pracą naukową i dydaktyczną. W obu przypadkach Pan Doktor Ryszard Mikołajczak mógł się poszczycić istotnymi osiągnięciami. Jak często mawiał, było to zasługą nauk, jakie wyciągnął ze współpracy z Jego wielkim mistrzem – profesorem J. Wierzbickim. To on był promotorem Jego rozprawy doktorskiej pt.: *Kredyt bankowy w rozwoju budownictwa mieszkaniowego ludności rolniczej w Polsce Ludowej*

obronionej we wrześniu 1983 r. Profesor J. Wierzbicki był twórcą poznańskiego ośrodka finansowego i wieloletnim dyrektorem Instytutu Finansów. Doktor Ryszard Mikołajczak miał jednak i innych mentorów. Rozpoczynając pracę w Zakładzie Bankowości, zdążył poznać profesora Z. Szymczaka oraz docenta J. Zajdę. Miał kogo podpatrywać i od kogo się uczyć. Zawsze szanował ich dorobek i wspominał ich z wielką sympatią. Niestety, obaj panowie profesorowie odeszli w ciągu pierwszych lat Jego pracy w WSE. Kolejne lata upłynęły Doktorowi na współpracy z cenionymi profesorami naszej uczelni: profesorem Z. Kna-kiewicz, profesorem S. Ochocińskim oraz profesorem J. Wolniakiem. Tworzyli zgrany zespół naukowo-badawczy i wspólnie zapracowali na wysoką ocenę, jaką cieszy się do dziś poznańska szkoła finansów i bankowości.

Dorobek naukowy Pana Doktora Ryszarda Mikołajczaka liczy blisko pięćdziesiąt pozycji. Ważne miejsca zajmują referaty przygotowywane na coroczne spotkania – konferencje katedr finansowych (poza tymi z ostatnich lat Pan Doktor nie opuścił żadnej z nich) – ale jest także wiele rozdziałów w monografiach oraz w materiałach dydaktycznych. Początkowe publikacje, ukazujące się w okresie przed obroną doktoratu, dotyczyły problematyki finansowania rozwoju budownictwa mieszkaniowego, ze szczególnym uwzględnieniem uwarunkowań charakterystycznych dla ludności rolniczej. Później, w latach 90. ubiegłego wieku, zainteresowania Pana Doktora ewoluowały w stronę problematyki tworzenia i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, oczywiście głównie w ich aspektach finansowych.

W tym samym czasie ukazały się publikacje dotyczące rynku finansowego i kapitałowego (m.in. *Wybrane instrumenty finansowe w rozwoju rynku kapitałowego*, w: *Rozwój rynku kapitałowego w Polsce a restrukturyzacja i prywatyzacja przedsiębiorstw* pod red. nauk. W. Frąckowiaka, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1999). Pod koniec lat 90. ubiegłego wieku pojawiły się pozycje dotyczące problematyki rozwoju sektora bankowości spółdzielczej, na przykład: *Impulsy i bariery a efekty rozwoju bankowego sektora spółdzielczego w Polsce pod koniec XX wieku*, w: *Finanse, banki i ubezpieczenia w Polsce u progu XXI wieku: materiały konferencyjne*, Poznań, 14–17 września 2000 r., koord.: E. Czerwińska, E. Denek, A. Janc, T. Sangowski i J. Sobiech, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 2000. Tej tematyce Pan Doktor pozostał wierny już do końca, rozpatrując między innymi takie zagadnienia, jak: prawny i ekonomiczny przymus konsolidacji bankowego sektora spółdzielczego w Polsce, nowe oblicze banków spółdzielczych w Polsce po integracji z Unią Europejską, spółdzielczy sektor bankowy w dobie kryzysu finansowego czy stabilność spółdzielczego sektora bankowego w Polsce.

Ważne miejsce zajmuje w Jego dorobku także rozdział pt. *Obsługa bankowa bieżącej działalności samorządu terytorialnego*, w: *Usługi bankowe dla samorządu terytorialnego* pod red. nauk. E. Denek, „Zarządzanie i Finanse”, 2000,

jednej z pierwszych w naszym kraju pozycji dotyczącej zagadnień usług bankowych adresowanych do jednostek samorządu terytorialnego.

Należy jeszcze dodać, że przez cały okres aktywności naukowej Doktor Ryszard Mikołajczak zajmował się problematyką kredytu, i to zarówno w wymiarze zagadnień związanych z pozyskiwaniem przez banki środków na prowadzenie działalności kredytowej, jak i w wymiarze zasad jego udzielania oraz kosztów związanych z jego wykorzystywaniem. Był także cenionym fachowcem w zakresie funkcjonowania weksla w obrocie gospodarczym. Tego rodzaju zainteresowania zaowocowały kilkoma publikacjami o charakterze dydaktyczno-naukowym, które, jak się wydaje, były inspirowane zajęciami na rozmaitych studiach prowadzonych w naszej *Alma Mater*.

Nadszedł wreszcie czas, by opisać działalność dydaktyczną Doktora Ryszarda Mikołajczaka. Jest to jednak zadanie trudne, ponieważ niewątpliwie był to ten rodzaj działalności, w którym On czuł się najlepiej, i któremu poświęcał najwięcej sił i czasu. Zajęcia ze studentami, a właściwie należałoby napisać – potyczki słowne ze studentami, zawsze nakierowane na wymuszanie wśród nich podejścia problemowego do poruszanych zagadnień, były przez lata Jego znakiem rozpoznawczym. Taki przebieg miały prowadzone przez Niego zajęcia, i to bez względu na to, czy były to ćwiczenia, proseminaria, seminaria czy wykłady. Pan Doktor zawsze drażył poruszane tematy, szukając problemów oraz sposobów ich rozwiązania. Taki sposób prowadzenia zajęć nie każdemu odpowiadał w ich trakcie, jednak po ich zakończeniu większość studentów doceniała w końcu słuszność metody Pana Doktora. Dzięki Niemu uzyskiwano szeroki ogląd świata finansów i bankowości. To dlatego wielką popularnością cieszyły się prowadzone przez Niego proseminaria, seminaria dyplomowe i magisterskie. Przez lata ukończyły je setki studentów.

Podobną estymą cieszyły się seminaria prowadzone przez Doktora Ryszarda Mikołajczaka na Studium Podyplomowym z Bankowości. Pan Doktor zawsze dbał o swoich seminarzystów, choć ich zdaniem był też wyjątkowo wymagający i dokładny. Obrony prac pisanych pod Jego kierunkiem zawsze sprowadzały się do burzliwych wielowątkowych dyskusji. W podobnie ciepłym tonie należałoby opisywać prowadzone przez Pana Doktora wykłady i ćwiczenia dydaktyczne. Prowadził je z niezliczonej liczby przedmiotów, które zresztą sam nieustannie tworzył, poprawiał i doskonalił. W konstruowaniu programów wykładów i ćwiczeń był niezmiernie wymagający, wymagał wprowadzania do nich coraz to nowych treści i zagadnień. Być może dlatego Pan Doktor szybko stał się lubianym i cenionym mentorem dla wielu, szczególnie młodych osób.

Pod silnym Jego wpływem pozostawaliśmy my – Jego podwładni i współpracownicy, a także, teraz można już to przyznać, Jego przełożeni – koleżanki i koledzy. Jego wystąpienia na rozmaitych spotkaniach naukowych, czy to w instytucie, czy w katedrze, zawsze były oryginalne i wymuszały nowe spojrzenie

na omawiane zagadnienia. W ten sposób pomógł wielu późniejszym profesorom i doktorom naszej *Alma Mater*.

Nawet tak szczegółowy opis nie może oddać w pełni zaangażowania, z jakim Pan Doktor podchodził do pracy dydaktycznej. Był częstym i chętnym uczestnikiem rozmaitych spotkań i zebrań organizowanych przez studenckie koła naukowe, w tym przede wszystkim przez SKN Bankowości. Organizował konkursy, quizy w zakresie wiedzy z finansów. Każdy z nas wiedział, że Jego żywiołem były zajęcia dydaktyczne ze studentami, im poświęcał cały swój wysiłek i czas, one też w zamian dawały Doktorowi największą satysfakcję. W tych działaniach nigdy nie brakowało Mu sił ani inspiracji. Nie chciał być tylko nauczycielem młodzieży, wiedział, że aspiruje do roli wychowawcy i świadom tego wyzwania z pasją starał się mu sprostać. Był więc w wielu dziedzinach wzorem dla swoich studentów. Miał w sobie ten cenny i rzadko spotykany dar, który pozwalała mu szanować ludzi, którzy chcą się uczyć. Najlepszym tego dowodem była sympatia, jaką Pan Doktor cieszył się wśród wszystkich dyrektorów, prezesów, specjalistów i inspektorów kredytowych, którzy ukończyli kierowane przez Niego Studia Podyplomowe z Bankowości. Choć trudno to w tej chwili stwierdzić z całkowitą pewnością, w sferze dydaktycznej Pan Doktor Ryszard Mikołajczak czuł się szczęśliwy i spełniony. Zostało to także zauważone przez władze naszej uczelni, ponieważ w 2008 r. Pan Doktor otrzymał, jako zasłużony nauczyciel akademicki, Medal Komisji Edukacji Narodowej.

Czas przykrywa niepomnięciem fakty, dlatego trudno dziś odtworzyć wydarzenia z lat 70. i 80. ubiegłego wieku. Nieco łatwiej dotrzeć do epizodów, jakie rozegrały się w latach 90. tamtego okresu, tym bardziej że sam Pan Doktor Ryszard Mikołajczak lubił często je wspominać i o nich opowiadać. To na ten trudny okres budowy nowego ustroju gospodarczego przypadły Jego najbardziej aktywne lata życia zawodowego. Od samego początku przemian żywo w nich uczestniczył, prowadząc rozmaite kursy i szkolenia: dla przedsiębiorców, dla pracowników banków, dla kandydatów na maklerów. Być może z tego powodu wpadł na pomysł zorganizowania studiów podyplomowych z bankowości. Był ich kierownikiem przez dwadzieścia lat. Skupił dookoła nich wielu znanych i cenionych teoretyków i praktyków ze środowiska finansistów i bankowości. Najlepiej świadczą o tym setki absolwentów, dumnie wpisujących je do swoich życiorysów. W trakcie zajęć tam prowadzonych tworzyła się współczesna polska bankowość. Staraniem ich Kierownika było zawsze, aby przynajmniej kilku uczestników każdej edycji stanowili pracownicy banków spółdzielczych. To w tamtym okresie rozpoczęła się jakże żywa i ścisła współpraca Doktora Ryszarda Mikołajczaka ze środowiskiem wielkopolskich bankowców spółdzielczych. Organizował i prowadził dla nich szkolenia i rozmaite kursy, zawsze uważając za swój obowiązek udzielanie im pomocy w podnoszeniu poziomu wiedzy i kwalifikacji zawodowych. Zrodzone w tym okresie sympatie sprawiły, że Pan Doktor często

otrzymywał propozycje odgrywania roli rzeczoznawcy sądowego i osoby opiniującej rozmaite dokumenty tworzone w tym środowisku. Dzięki temu stał się znanym i cenionym w kraju znawcą problematyki rozwoju sektora bankowości spółdzielczej. Znalazło to wyraz w opisywanych już wielu pozycjach Jego dorobku naukowego, z których najwięcej dotyczy właśnie problematyki rozwoju sektora bankowości spółdzielczej. Sympatia dla bankowców spółdzielczych także miała swoje źródło w przekonaniach wyniesionych z lat młodości Pana Doktora. Cenił On bowiem bardzo tradycje tego środowiska i swoiste wartości: współpracy, samodzielności i dążeń do poprawy losu społeczności lokalnych.

Myliliby się ten, kto sądziłby, że był to jedyny kierunek aktywności Pana Doktora. Drugą, równoległą, ale także leżącą Mu na sercu była problematyka funkcjonowania i rozwoju rynku finansowego w Polsce. Lata 90. ubiegłego wieku to okres, w którym pojawiało się mnóstwo rozmaitych pomysłów, ale i podejmowano kluczowe decyzje. Pan Doktor Ryszard Mikołajczak często zabierał głos w tego rodzaju dyskusjach i niewątpliwie przyczynił się w jakiejś mierze do nadania rynkowi finansowemu takiego kształtu, jaki mamy dziś.

Na ten sam okres przypadają także lata największej aktywności organizacyjnej i społecznej Pana Doktora. Z wyboru został najpierw członkiem Senatu Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, a następnie przewodniczącym jego Komisji ds. Finansów. Reprezentował przez wiele lat uczelnię w Radzie Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. W okresie późniejszym pracował w Radzie Wydziału Ekonomii oraz na jedną kadencję został ponownie wybrany na członka Senatu UE w Poznaniu. Z całą pewnością powyższy opis nie zawiera całości osiągnięć organizacyjnych i społecznych Pana Doktora. Jak już napisano wcześniej, Jego związki z uczelnią nie ograniczały się li tylko do relacji służbowych. Zajmowały także sporą część Jego życia prywatnego. Jednak ta sfera niech pozostanie owiana tajemnicą, tym bardziej że On sam bardzo rzadko o niej opowiadał.

Z całą pewnością chciałby jednak przypomnieć o przyjaźniach, jakie łączyły go z wieloma pracownikami naszej *Alma Mater*. Nie sposób wymienić tu wszystkich. Było to bardzo wiele osób. Jednak na miano Jego najbardziej serdecznych przyjaciół, bo sam tak o nich opowiadał, zasługują, spośród już nieżyjących, profesor T. Sangowski czy równie Mu bliski profesor J. Sobiech. Warto także wskazać na wielkie przyjaźnie Pana Doktora z pracownikami reprezentującymi inne największe ośrodki wiedzy ekonomicznej i finansowej, takie jak: SGH w Warszawie, UŁ w Łodzi, UE w Katowicach czy UE we Wrocławiu.

W osobie Pana Doktora Ryszarda Mikołajczaka Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu stracił jednego z najbardziej mu oddanych pracowników, współtwórcę wizerunku powszechnie szanowanej, czołowej polskiej uczelni ekonomicznej oraz jednego z twórców współczesnej Katedry Pieniądza i Bankowości. Dobro

studentów, uczelni i jej pracowników zawsze leżało Mu na sercu. Tak samo jak dobro Jego rodziny. Dla nich stać było Pana Doktora na największe poświęcenia, którym zawsze, kiedy trzeba było, oddawał się w pełni i bez chwili zastanowienia.

Był niezwykle ciepłym i przyjacielskim człowiekiem. Nie współpracownikiem, a przyjacielem. Szanował autorytety, pod których opieką sam zdobył szeroką wiedzę z dziedziny ekonomii, finansów i bankowości. Nawet w najgorszych chwilach skrzył humorem i niesamowitymi pomysłami. Nie ograniczał się tylko do roli nauczyciela, całkowicie spełniał się dopiero jako wychowawca młodzieży. Jego pasją było szukanie wyzwań i odpowiadanie na nie. Na wszelkich spotkaniach uczelnianych służył ze swojego zamiłowania do dyskusji. W rozmowach z młodszymi koleżankami i kolegami był bezpośredni i otwarty, zawsze skory do pomocy. Takim Go zapamiętamy. Nie jako Kolegę, ale bezinteresownego i niezawodnego Przyjaciela! Nagłe i nieoczekiwane odejście pograżyło nas – Jego współpracowników (a wcześniej nierzadko studentów) – w głębokim żalu i smutku... Panie Doktorze – bardzo nam Pana brakuje, ale pamięć o Panu będzie nam towarzyszyła w dalszej pracy ze studentami. Pracy, której, będąc jakże krótko na emeryturze, tak bardzo nam Pan zazdrościł.

Dziękuję Koleżankom i Kolegom za zaszczyt napisania kilku słów o moim najpierw Nauczycielu i Egzaminatorze, później Koledze, Przełożonym i Mentorem, a w końcu... moim Przyjacielu, z którym dzieliłem wspólne pokoje w budynkach Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Na koniec pozwolę sobie na wspomnienie bardziej osobiste.

Poznałem Pana Doktora w 1986 r. w trakcie wyjazdu grupy studentów Akademii Ekonomicznej w Poznaniu do Odessy i Kijowa. Było to ponad 36 lat temu! Przez ten czas rozmawialiśmy pewno z tysiąc razy. Zawsze na tej samej – przyjacielskiej stopie. Tak wiele lat znajomości sprawiło, że bardzo się z Panem Doktorem Ryszardem Mikołajczakiem zżyłem. Nie wiem, kim byłem dla Niego, On dla mnie stał się Przyjacielem już od pierwszych lat współpracy w ówczesnej Katedrze Bankowości i Ubezpieczeń Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Zawsze mogłem liczyć na poradę, zawsze znajdował czas na rozmowę, nigdy nie odmówił pomocy. W obliczu Jego niespodziewanego odejścia wszystkie określenia zbladły. Rodzina przed pogrzebem skierowała do Niego tak piękne słowa:

Dla świata byłeś tylko cząstką, dla nas całym Światem...

Nie sposób dodać nic więcej...

Grzegorz Kotliński

WPROWADZENIE

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/0>



Michał Jurek

Spółdzielczy System Ochrony SGB w Poznaniu
michjurek@poczta.onet.pl

Książka, którą publikujemy, odzwierciedla zainteresowania naukowe i dydaktyczne Doktora Ryszarda Mikołajczaka, zasłużonego pracownika Instytutu Finansów Akademii Ekonomicznej, a potem Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, wybitnego eksperta finansowego, posiadającego szeroką wiedzę z ekonomii, finansów publicznych i finansów przedsiębiorstw oraz bankowości. Z biegiem lat pola Jego zainteresowań się zmieniały, ale zawsze dotyczyły problemów finansowania działalności państwa i rozmaitych podmiotów gospodarczych, ze szczególnym uwzględnieniem instytucji funkcjonujących w ramach systemu bankowego i na jego obrzeżach. W aktywności badawczej i zawodowej Doktora Mikołajczaka wyraźne są cztery powiązane nurty, którym odpowiadają teksty zebrane w niniejszym tomie: funkcjonowanie systemu bankowego w zmieniającym się otoczeniu makroekonomicznym; propagowanie świadomości finansowej, w tym w szczególności w zakresie bankowości; analiza i wyliczenia produktów bankowych, w tym zwłaszcza przeznaczonych do finansowania przedsiębiorstw i jednostek samorządu terytorialnego; badania nad sektorem bankowości spółdzielczej, jego konkurencyjnością, rozwojem kadr, a także przemianami organizacyjnymi i biznesowymi.

W pierwszy obszar badawczy wpisują się cztery początkowe rozdziały. W pierwszym z nich, autorstwa Małgorzaty Zaleskiej, przeprowadzono analizę przemian polskiego sektora bankowego w ciągu ostatnich trzech dekad. Pozwoliła ona stwierdzić, że we wskazanym czasie nastąpił jego szybki rozwój, a jego bezpieczeństwo uległo poprawie, i to mimo zaburzeń związanych z globalnym kryzysem finansowym i koronakryzysem. Autorka wykazała jednak, że choć dużą, dodatnią rolę odegrały w tym procesie instytucje sieci bezpieczeństwa finansowego, to konieczne jest poszukiwanie złotego środka między poziomem regulowania sektora bankowego a właściwym stosowaniem zasad

Sugerowane cytowanie:

Jurek, M. (2022). Wprowadzenie. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 13–18). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/0>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

gospodarki rynkowej. Autorka wskazała także na wyzwania stojące obecnie przed sektorem bankowym, w tym na odpowiednie zarządzaniem rosnącym i materializującym się ryzykiem, w tym ryzykiem kredytowym, walutowym oraz operacyjnym. Sprostanie tym wyzwaniom wymaga transformacji modeli biznesowych i wykorzystania nowoczesnych technologii przy zapewnieniu cyberbezpieczeństwa. Nie uda się tego osiągnąć bez zapewnienia wykształconej i doświadczonej kadry bankowej. Przemianom tym musi towarzyszyć redefinicja zadań banków centralnych, które nie mogą być postrzegane jako podmioty permanentnie ratujące każdą sytuację kryzysową i wspierające wszystkie cele polityki gospodarczej rządów.

Do pierwszego nurtu należy także zaliczyć kolejny rozdział, autorstwa Pawła Marszałka, który podejmuje próbę oceny skali zjawiska finansyzacji w gospodarce polskiej w latach 2010–2020. Finansyzacja, rozumiana jako proces, w którym motywy finansowe, rynki finansowe, podmioty finansowe i instytucje finansowe zaczynają odgrywać coraz większą rolę w funkcjonowaniu gospodarki krajowej i międzynarodowej, była postrzegana jako jeden z czynników odpowiedzialnych za wybuch globalnego kryzysu finansowego. W tym kontekście autor, kontynuując swoje wcześniejsze badania nad finansyzacją polskiej gospodarki, rozważa, na ile jej oznaki występowały w ostatniej dekadzie także w gospodarce polskiej. W rozdziale scharakteryzowano pojęcie, cechy, determinanty oraz konsekwencje finansyzacji, a także podjęto próbę syntetycznego przedstawienia jej skali.

Następny rozdział, autorstwa Filipa Klibera, uzupełnia rozważania dwóch pierwszych rozdziałów poprzez syntetyczny opis zmian w polityce monetarnej, jakie spowodowała decyzja NBP o podporządkowaniu jej strategii bezpośredniego celu inflacyjnego (BCI), która zastąpiła wykorzystywaną w pierwszych latach transformacji gospodarczej tradycyjną triadę celów. Realizacja tej strategii przebiegała w zmiennych warunkach gospodarczych i instytucjonalnych. Towarzyszyły temu głębokie zmiany samej polityki monetarnej, a także ogólnej sytuacji ekonomicznej w Polsce. Autor podzielił opracowanie na cztery części. W pierwszej przedstawił przesłanki i uwarunkowania wdrożenia strategii BCI. Część druga zawiera opis konstrukcji i założeń, na których oparto tę strategię w Polsce. W części trzeciej scharakteryzował realizację strategii BCI w poszczególnych latach oraz czynniki – pozytywne i negatywne – wpływające na jej skuteczność. Część czwarta zawiera syntetyczną ocenę skuteczności działań NBP w zakresie realizacji strategii bezpośredniego celu inflacyjnego.

Kolejny rozdział, autorstwa Dawida Banasia, jest poświęcony syntetycznemu opisowi rozwoju systemów gwarantowania depozytów osób fizycznych w państwach Grupy Wyszehradzkiej. On również wpisuje się tematem w zakres pierwszego nurtu zainteresowań Doktora Ryszarda Mikołajczaka. Głównym celem rozdziału jest analiza porównawcza rozwiązań, na jakie zdecydowano się

w krajach Grupy Wyszehradzkiej. Ich głównym zadaniem jest ochrona depozytów lokowanych przez osoby fizyczne. Oprócz rozwiązań prawnych zaprezentowano także struktury depozytów w poszczególnych analizowanych państwach. Ich systemy bankowe przeszły transformację gospodarczą i zostały poddane bezprecedensowym zmianom od modelu, który był zdominowany przez własność państwową, aż do modelu konkurencji, w którym przewagę mają inwestorzy zagraniczni. Proces reform zachodził wieloetapowo. Dzięki podjętym działaniom systemy bankowe państw Grupy Wyszehradzkiej cieszą się powszechnym zaufaniem.

W nurt drugi – propagowania i budowania świadomości finansowej – wpisują się rozważania zawarte w rozdziałach Krzysztofa Waliszewskiego, Anny Warchlewskiej oraz Pawła Mikołajczaka. Pierwszy z nich – K. Waliszewski – zwrócił uwagę na problem społecznej odpowiedzialności banków w czasie obecnego koronakryzysu. Pozytywnie ocenił działania podejmowane przez banki w Polsce, które od początku pandemii, mimo zmagania się z wewnętrznymi problemami, wdrożyły szereg projektów społecznych mających na celu wsparcie potrzebujących grup społecznych, a także bardziej efektywny transfer obsługi klientów z formy oddziałowej na zdalną. Podkreślił, że postępowanie banków przyczyniło się do ochrony miejsc pracy w przedsiębiorstwach działających w branżach dotkniętych pandemią. Analizując przemiany, jakie podczas pandemii dokonały się w krajowym sektorze bankowym, ocenił, że działanie banków oraz sposób komunikacji z klientem i jego obsługi zmieniły się nieodwracalnie. Pandemia przyspieszyła bowiem o kilka lat transformację modeli biznesowych banków w kierunku digitalizacji i omnikanałowości, czego nie uda się osiągnąć bez większego wykorzystania sztucznej inteligencji w bankowości. Ta właśnie sfera będzie podlegać najszybszym przemianom w nadchodzących latach.

W nurcie badawczym związanym z edukacją i świadomością finansową lokuje się rozdział Anny Warchlewskiej. Zwróciła ona uwagę na znaczenie edukacji finansowej jako pomostu pomiędzy racjonalnością i nieracjonalnością zarządzania finansami osobistymi. Uznała, że zmiany demograficzne są głównym czynnikiem determinującym otwartość na wdrażane nowe rozwiązania finansowe przez banki. Oceniała jednak, że największą słabością edukacji finansowej w obecnej formie jest zbyt duża dywersyfikacja programów, niedostosowany dobór narzędzi oraz niedopasowanie treści do wieku obiorców. Pomocny w przezwycięzeniu tej słabości może być coaching finansowy, który zakłada eliminowanie zachowań nieracjonalnych w każdym momencie życia człowieka. W rozwoju takiego coachingu mogą pomóc same banki, tworząc z wykorzystaniem nowoczesnych technologii funkcjonalne, intuicyjne produkty i usługi.

Wątek ten rozwija Paweł Mikołajczak, zwracając uwagę na zmiany uwarunkowań działania banków i wykształcenia modelu bankowości zrównoważonej,

opartej na trzech filarach – tzw. czynnikach środowiskowych, społecznych oraz dotyczących kultury zarządzania. Bankowość zrównoważona jest zorientowana głównie na osiągnięcie efektów społecznych i środowiskowych.

Trzeciemu nurtowi badawczemu poświęcony jest rozdział Macieja Wiatra. Wynika z niego między innymi, że właściwa ocena klientów instytucjonalnych przez banki, a więc i odpowiednia wycena produktów bankowych, musi uwzględniać nie tylko analizę ilościową, ale także analizę jakościową. Niezbędne jest pozyskanie i właściwe zinterpretowanie tzw. miękkich informacji niefinansowych o badanym podmiocie. System oceny, uwzględniający informacje jakościowe i oparty na sztucznej inteligencji interpretującej te sygnały, jest bardziej skuteczny niż system oceniający jedynie ilościowe aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa. Problemem jest jednak odpowiednie zarządzanie pierwiastkiem subiektywizmu, który jest immanentnie związany z analizą jakościową. Dyskusja w tej sprawie pozostaje otwarta.

W wyznaczony trzeci nurt zainteresowań Ryszarda Mikołajczaka wpisuje się także rozdział Janiny Kotlińskiej, która kompleksowo przedstawiła znaczenie usług świadczonych przez bank w działalności jednostki samorządu terytorialnego. Celem jej opracowania jest diagnoza zmian: w zapotrzebowaniu jednostek samorządu terytorialnego (JST) na usługi bankowe oraz w ofertach usług banków kierowanych do tych podmiotów podczas trzydziestu lat funkcjonowania samorządu terytorialnego w Polsce. Jak wykazała autorka, do opisanych zmian doszło na skutek zwiększania zakresu zadań realizowanych przez JST wywołanego:

- pojawieniem się w 1998 r. nowych szczebli i jednostek samorządowych,
- wstąpieniem Polski w 2004 r. do Unii Europejskiej,
- objęciem JST od 2010 r. obowiązkiem uchwalania wieloletniej prognozy finansowej,
- wprowadzeniem od 2014 r. indywidualnego limitu zadłużenia jednostki samorządu terytorialnego.

Czwartemu nurtowi, czyli badaniom nad sektorem bankowości spółdzielczej, poświęcone są rozdziały Anny Iwańczuk-Kaliskiej i Arkadiusza Kuliga, Michała Jurka, a także Grzegorza Kotlińskiego.

W pierwszym z nich poddano analizie polski sektor bankowości spółdzielczej w ostatnim dziesięcioleciu. Przeprowadzona analiza pozwoliła stwierdzić, że banki spółdzielcze opierają swoje modele biznesowe na obsłudze klientów detalicznych, jednostek samorządowych oraz lokalnych przedsiębiorstw. Swoją działalność finansują depozytami klientów indywidualnych, które wykazują się wysoką stabilnością. To, co w modelu biznesowym banków spółdzielczych zapewnia stabilność, stanowi jednak jednocześnie problem w obszarze rentowności w warunkach stóp procentowych bliskich zeru. Generowanie wyniku

w innych obszarach działalności niż przychody i koszty odsetkowe wymaga bowiem zmiany modelu biznesowego, i to nie tylko w zakresie oferty, ale także w obszarze zasobów, w tym infrastruktury informatycznej i kanałów dystrybucji elektronicznej. Jest to tym ważniejsze, że barierą w rozwoju banków spółdzielczych są rosnące wymagania klientów detalicznych w zakresie nowoczesnych technologii. Wyzwaniem w postpandemicznej gospodarce staje się też budowa i utrzymywanie relacji z klientami i lokalnymi społecznościami, co do tej pory było silną stroną banków spółdzielczych. Szansą na poprawę pozycji konkurencyjnej banków spółdzielczych na rynku bankowym może być umacnianie się systemów ochrony instytucjonalnej oraz intensyfikacja współpracy z bankami zrzeszającymi i centralizacja usług wspierających, w tym w zakresie promocji i marketingu, w powiązaniu z ograniczeniem konkurencji pionowej w sektorze spółdzielczym.

Do wyzwań stojących obecnie przed sektorem banków spółdzielczych nawiązuje rozdział Michała Jurka. Podkreślił on, że środowisko, w którym będą działać banki spółdzielcze, pozostanie niesprzyjające. Potrzebne jest więc holistyczne, całościowe spojrzenie na strukturę banku i jego funkcjonowanie, a następnie podjęcie skoordynowanych działań po stronie przychodowej i kosztowej, aby doprowadzić do trwałej poprawy sytuacji finansowej banku. Oznacza to między innymi konieczność nieustannego śledzenia zmian przychodowości i kosztowości aktywów i pasywów w przekroju klientowskim oraz produktowym, a także systematycznej identyfikacji klientów i produktów generujących najwyższą marżę. Za tym powinna pójść ocena możliwości przeprowadzenia zmian w strukturze organizacyjnej i automatyzacji procesów bankowych, a także podjęcie strategicznych decyzji dotyczących struktury portfela kredytowego oraz grup klientów, których bank będzie pozyskiwać i obsługiwać. To z kolei wymaga zgromadzenia i analizy informacji o obecnym portfelu, ale również, a może przede wszystkim, zmiany myślenia o dotychczasowym modelu kształtowania tego portfela. Konieczna jest transformacja banków spółdzielczych w instytucje aktywnie poszukujące najbardziej dochodowych klientów, będące w stanie w szybkim czasie zaoferować produkty dostosowane do ich potrzeb. Nie da się tego zrobić bez zmiany sposobu działania, co oprócz zmian w strukturze organizacyjnej będzie wymagać rozwoju kompetencji pracowników. Z drugiej strony niezbędna jest pogłębiona analiza kosztów działania, w tym kosztów pracowni-
czych, jak również ocena rentowności poszczególnych placówek banku.

W ostatnim rozdziale uwaga czytelników została skierowana w stronę dylematów, jakie sektorowi bankowości spółdzielczej oraz pojedynczym bankom spółdzielczym stawiają wyzwania związane z rewolucją cyfrową 4.0, szczególnie w zakresie marketingu. Całe środowisko interesariuszy bankowości spółdzielczej w Polsce staje wobec coraz wyraźniej zarysowującego się kryzysu tożsamości bankowości spółdzielczej. Przejawia się on przede wszystkim w malejącej

liczbie spółdzielców, którzy wyraźnie tracą zainteresowanie przysługującymi im prawami. Obecnie trudno jest jasno przedstawić różnice pomiędzy spółdzielcami a klientami. W takiej sytuacji należy wykorzystać szanse oferowane przez cyfryzację po to, aby na nowo przybliżyć banki spółdzielcze społecznościom lokalnym. Niestety, aby podjąć we wskazanym zakresie skuteczne działania, konieczne jest wytyczenie jednolitej strategii działania całego sektora w zakresie jego cyfryzacji. Nie jest to zadanie łatwe z uwagi na funkcjonowanie banków zrzeszających, które nie są w stanie osiągnąć w tym zakresie koniecznego konsensusu. Podobne wątpliwości dotyczą działalności marketingowej. Dla zapewnienia dalszych sukcesów rynkowych bankowości spółdzielczej konieczne jest stworzenie jej wspólnej marki. Procesy cyfryzacji stwarzają okoliczności sprzyjające podjęciu w obu zakresach przemyślanych decyzji. Środowisko banków spółdzielczych musi zatem wypracować takie decyzje, które pomogą rozwiązać kryzys tożsamości sektora i stworzą warunki do świadczenia usług bankowych na warunkach konkurencyjnych wobec oferty usług banków komercyjnych (uniwersalnych) i współpracujących z nimi FinTechów.

Przygotowana monografia zawiera dwanaście rozdziałów. Jej treść umożliwia poznanie szerokiego dorobku Pana Doktora Ryszarda Mikołajczaka oraz wnosi nowe, istotne treści do dyskusji o wszechstronnie rozumianej i zmieniającej się roli banków we współczesnym systemie finansowym Polski i bliskich nam krajów UE. Staraniem jej autorów było, aby niniejsza publikacja służyła upamiętnieniu działalności naukowej i dydaktycznej Pana Doktora Ryszarda Mikołajczaka, jednego z najwybitniejszych twórców poznańskiej szkoły finansów i bankowości.

1. BEZPIECZEŃSTWO BANKÓW – OD TRANSFORMACJI DO COVID-19

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/1>



Małgorzata Zaleska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
mzaleska@sgh.waw.pl

Bank safety – from transformation to COVID-19

Abstract: The aim of this article is to identify the most significant, selected changes in the activity of the Polish financial safety net institutions, which occurred during the first three decades of the system transformation. The paper also attempts to evaluate these changes. Moreover, it analyses the structure and the situation of the Polish banking sector as well as its safety from the start of system transformation till the end of 2020. Thus, our analysis also refers to the short-term impact of COVID-19 on the Polish banking sector. An attempt to identify the most important challenges posed by the safety of the sector in the future has also been made.

Keywords: bank safety, central bank, financial supervision, bank restructuring, resolution, bank insolvency, transformation of banks in Poland.

Wstęp

Nad bezpieczeństwem banków i ich klientów czuwa sieć bezpieczeństwa finansowego (*safety net*). Tworzą ją obecnie w Polsce przede wszystkim: Narodowy Bank Polski (NBP), Urząd Komisji Nadzoru Finansowego (UKNF) i Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BFG). Szefowie wspomnianych instytucji oraz Minister Finansów wchodzi ponadto w skład Komitetu Stabilności Finansowej (KSF), który odpowiada za zarządzanie kryzysowe (Zaleska, 2019d, s. 84), a także nadzór makroostrożnościowy.

Warto też wspomnieć o instytucjach infrastrukturalnych, takich jak Krajowa Izba Rozliczeniowa (KIR) oraz Biuro Informacji Kredytowej (BIK) (Koleśnik,

Sugerowane cytowanie:

Zaleska, M. (2022). Bezpieczeństwo banków – od transformacji do COVID-19. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 19–35). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/1>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

2019b, s. 107–110), przy czym w dalszej części rozdziału nie będą one omawiane przede wszystkim z uwagi na ograniczenia w zakresie objętości publikacji.

Fundamentalną rolę w dążeniu do zapewnienia bezpieczeństwa prowadzonej działalności odgrywają też banki, m.in. poprzez właściwe zarządzanie ryzykiem bankowym. Na bezpieczeństwo banków wpływają uwarunkowania instytucjonalne, strukturalne i rynkowe.

Celem rozdziału jest wskazanie najistotniejszych zmian w działalności polskich instytucji sieci bezpieczeństwa finansowego w ciągu pierwszych trzech dekad transformacji, a ponadto ich ocena. Analizie poddana zostanie także struktura oraz sytuacja finansowa polskiego sektora bankowego i jego bezpieczeństwo od początku transformacji ustrojowej do końca 2020 r. Rozważania zostaną również odniesione do krótkoterminowego wpływu pandemii COVID-19 na polski sektor bankowy (Zaleska, 2021a, s. 38–71). Ponadto podjęta zostanie próba wskazania najistotniejszych wyzwań w zakresie dążenia do zapewnienia dalszego bezpieczeństwa polskiego sektora bankowego.

Bazę do analiz i ocen stanowią przede wszystkim studia literatury oraz dokumentów prawnych, a także opracowania i dane publikowane przez instytucje sieci bezpieczeństwa finansowego oraz agencje prasowe specjalizujące się w dostarczaniu informacji na temat rynków finansowych.

1.1. Bank centralny

Bank centralny odpowiada przede wszystkim za emisję pieniądza, kształtowanie polityki pieniężnej, zarządzanie rezerwami walutowymi (Zaleska, 2020b, s. 268–279), ratowanie płynności banków (tzw. pożyczkodawca ostatniej instancji), a także stabilność i rozwój sektora bankowego.

Kluczowe zadania NBP nie uległy rewolucyjnym zmianom od czasów transformacji. Brak rewolucji w ponad 30-letniej działalności NBP wynikał przede wszystkim z powagi i niezależności tej instytucji, a także z problemów zmiany Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej i/lub ustawy o NBP, m.in. z uwagi na ryzyko polityczne. Ewolowały przy tym strategie i instrumenty stosowane przez bank centralny.

Istotnym przełomem w zakresie funkcjonowania NBP był rok 1997, kiedy ustanowiono Konstytucję Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r. oraz uchwalono Ustawę z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim. Nowe rozwiązania prawne pozwoliły wzmocnić niezależność banku centralnego w zakresie emisji pieniądza, kształtowania polityki pieniężnej oraz zakazały finansowania przez NBP deficytu budżetowego. Bez wątpienia przyczyniło się to do wzrostu bezpieczeństwa polskiego sektora bankowego. Na podstawie nowej

ustawy o NBP powołano też do życia nowy organ banku centralnego w postaci Rady Polityki Pieniężnej (RPP), która do dnia dzisiejszego odpowiada za kształtowanie polityki pieniężnej w Polsce.

Z punktu widzenia organizacyjnego jako jedną z istotnych zmian – wprowadzoną od 2008 r. – wskazać należy pozbawienie NBP kompetencji sprawowania nadzoru nad sektorem bankowym, o czym będzie mowa dalej. Spowodowało to m.in. ograniczenie dostępu do informacji w kontekście realizowanych zadań związanych z odpowiedzialnością za system płatniczy, stabilnością systemu bankowego oraz ze sprawowaniem funkcji pożyczkodawcy ostatniej instancji (Matysek-Jędrych, 2008, s. 42).

Należy także wspomnieć o denominacji przeprowadzonej w 1995 r. W jej wyniku jeden nowy złoty (PLN) zastąpił 10 000 starych złotych (PLZ). NBP nie zdecydował się dotychczas na wdrożenie cyfrowego pieniądza banku centralnego, co może stać się wyzwaniem w przyszłości. Od lat obrót gotówkowy jest bowiem wypierany przez obrót bezgotówkowy, przy czym NBP stoi na stanowisku, że konsument ma pełne prawo dostępu do obu form płatności.

Zmianie ulegała także polityka pieniężna prowadzona przez NBP, co było determinowane przede wszystkim zmianami uwarunkowań makroekonomicznych. W okresach wysokiej stopy inflacji – w lutym 1990 r. nastąpił najwyższy 12-miesięczny wzrost cen, tj. 1 283,1% (Wójtowicz, 2008, s. 131) – stopy procentowe NBP kształtowały się na poziomie kilkuset procent: stopa kredytu refinansowego wynosiła w stosunku rocznym 432% w styczniu 1990 r. (Wójtowicz, 2008, s. 132). W 1998 r. stopy procentowe banku centralnego zmniejszyły się z kilkudziesięciu do kilkunastu procent, w 2002 r. osiągnęły zaś wartości jednocyfrowe, podczas gdy w okresie koronakryzysu spadły do historycznie niskich poziomów. W odniesieniu do 1998 r. warto nadmienić, że za główny instrument polityki pieniężnej uznano stopę referencyjną i wdrożono strategię bezpośredniego celu inflacyjnego.

Oddziaływanie na niwelowanie skutków koronakryzysu polegało m.in. na trzykrotnym obniżeniu wysokości stóp procentowych NBP (tabela 1) do historycznie najniższego poziomu – w odniesieniu do stopy referencyjnej: 0,1%. Obniżono także stopę rezerwy obowiązkowej do wysokości 0,5%, a warto wspomnieć, że na początku transformacji banki musiały utrzymywać na rachunku w NBP 30% depozytów na żądanie i 10% terminowych depozytów złotych.

Niskie stopy procentowe nie ułatwiają przy tym bankom generowania zysków, co przekłada się na zmniejszenie możliwości zwiększania ich funduszy własnych, a tym samym współczynników adekwatności kapitałowej, będących jednymi z podstawowych nadzorczych miar bezpieczeństwa działalności bankowej. Niskie stopy procentowe nie sprzyjają również gromadzeniu oszczędności przez klientów bankowych, a więc budowaniu ich bezpieczeństwa finansowego w przyszłości. Ponadto banki w odpowiedzi na spadający wynik odsetkowy od

Tabela 1. Zmiany poziomu stóp procentowych NBP w odpowiedzi na koronakryzys

Stopa procentowa	Obowiązuje od			
	05.03.2015	18.03.2020	09.04.2020	29.05.2020
Lombardowa	2,50	1,50	1,00	0,50
Dyskontowa weksli	–	1,10	0,60	0,12
Redyskontowa weksli	1,75	1,05	0,55	0,11
Referencyjna	1,50	1,00	0,50	0,10*
Depozytowa	0,50	0,50	0,00	0,00

*Poziom stopy referencyjnej odpowiada także oprocentowaniu środków rezerwy obowiązkowej.

Źródło: (NBP, 2021).

lat reagują wzrostem opłat i prowizji bankowych, a ponadto podczas koronakryzysu zaczęły rozważać wprowadzenie opłat i prowizji od depozytów. Przy tej okazji warto wspomnieć, że w 1997 r. NBP, chcąc wpłynąć na oprocentowanie depozytów, przyjmował od ludności lokaty złotowe 6- i 9-miesięczne na wyższe oprocentowanie niż oferowały banki.

W odpowiedzi na skutki pandemii COVID-19 NBP podjął także bezprecedensową decyzję o rozpoczęciu stosowania w Polsce tzw. polityki luzowania ilościowego (*quantitative easing* – QE). Polityka ta jest prowadzona przez kluczowe banki centralne świata od lat, przede wszystkim w celu wspierania polityki gospodarczej. Pytaniem otwartym pozostaje przy tym, jakie są granice zadłużania się państw i prowadzenia QE oraz czy dojdzie do redukcji długów w ujęciu globalnym. Ponadto wyzwaniem staje się to, jak redefiniować cele działania banków centralnych, tzn. czy powinny mieć wskazany cel ogólny – wspieranie polityki gospodarczej, czy może słuszne jest wskazywanie celów szczegółowych, np. wspieranie zrównoważonych finansów (Ziolo, 2020, s. 121–193), zielonego ładu, dekarbonizacji, cyfryzacji, zabezpieczenia zdrowotnego czy emerytalnego. Określanie celów szczegółowych rodzi przy tym m.in. następujące wyzwania:

- zmniejszenia niezależności banków centralnych, bowiem istnieje ryzyko, że cele będą zmieniane i dostosowywane do bieżących potrzeb, oczekiwań wyborców i/lub planów rządzących;
- braku przewidzenia wszystkich pożądaných celów szczegółowych, np. w 2019 r. trudno byłoby przewidzieć cel niwelowania skutków pandemii COVID-19;
- uzasadnienia, dlaczego wskazany cel szczegółowy jest ważniejszy od innych, np. dlaczego wspieranie zielonych źródeł energii jest ważniejsze od cyfryzacji.

1.2. Nadzór makroostrożnościowy i zarządzanie kryzysowe

W każdym kraju unijnym funkcjonuje organ odpowiedzialny za sprawowanie nadzoru makroostrożnościowego i zarządzanie kryzysowe. Nadzór makroostrożnościowy jest najmłodszym spośród podmiotów sieci bezpieczeństwa finansowego – w Polsce został sformalizowany w 2015 r. (Zaleska, 2020a, s. 71). Niewiele starszy jest zinstytucjonalizowany system zarządzania kryzysowego, działający w Polsce od 2008 r., któremu obecnie przewodniczy Minister Finansów.

W ramach nadzoru makroostrożnościowego identyfikowane (Koleśnik, 2019a, s. 77–179) i analizowane są przede wszystkim nierównowagi makroekonomiczne i ryzyko systemowe (Zaleska i Koleśnik, 2019, s. 56).

Do istotnych rodzajów ryzyka systemowego w polskim sektorze bankowym w analizowanych latach należy zaliczyć przede wszystkim:

- wysoki udział kapitału zagranicznego,
- tzw. kredyty frankowe i materializację ryzyka prawnego,
- niską jakość portfeli kredytowych,
- wysokokwotowe kredyty konsumpcyjne,
- niską wartość oszczędności Polaków i ich krótkoterminowy charakter,
- istotne niedopasowanie terminów wymagalności pasywów z terminami zapadalności aktywów.

1.3. Nadzór mikroostrożnościowy

Nadzór mikroostrożnościowy jest skoncentrowany na identyfikacji i analizie ryzyka generowanego przez pojedyncze podmioty funkcjonujące na rynku finansowym, w tym banki. Jego celem jest dążenie do zapewnienia bezpieczeństwa środków zgromadzonych w bankach, ochrona klientów bankowych, w tym deponentów i kredytobiorców, oraz dbanie o zgodność działania banków z obowiązującymi przepisami.

Od czasów transformacji nadzór nad rynkiem bankowym przeszedł zmiany przede wszystkim w kontekście organizacyjnym oraz istotnego rozbudowania przedmiotowego oddziaływania na banki.

W latach 1989–1997 nadzór bankowy był sprawowany przez Prezesa Narodowego Banku Polskiego przy wsparciu Generalnego Inspektoratu Nadzoru Bankowego (GINB). Równolegle, wobec pogarszania się sytuacji w sektorze banków spółdzielczych, na mocy zarządzenia Prezesa NBP (Zarządzenie nr 11/92), czynności nadzoru wobec banków spółdzielczych powierzono z dniem

2 września 1992 r. oddziałem okręgowym NBP. Powodem tej decyzji była m.in. nieskuteczność nadzoru sprawowanego przez BGŻ nad sektorem banków spółdzielczych (NBP, 2006, s. 15).

Od 1998 r. nadzór nad działalnością banków przejęła Komisja Nadzoru Bankowego (KNB). Organem wykonawczym pozostał Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego. Od 2008 r. nastąpiła natomiast integracja poszczególnych nadzorów nad rynkiem finansowym i powstał tzw. nadzór zintegrowany, „pod jednym dachem”, w postaci organu Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) i jej Urzędu. Obecnie nadzór nad rynkiem finansowym w Polsce sprawuje Urząd Komisji Nadzoru Finansowego z dwoma organami: Komisją Nadzoru Finansowego i Przewodniczącym Komisji Nadzoru Finansowego.

Z punktu widzenia bezpieczeństwa sektora bankowego występują zarówno argumenty za, jak i przeciw integracji kompetencji nadzorczych, przy czym wybór modelu nadzoru jest z reguły nacechowany czynnikami politycznymi. Do najistotniejszych argumentów za integracją nadzoru nad rynkiem finansowym należą:

- zazębianie się granic między poszczególnymi segmentami rynku finansowego, w tym funkcjonowanie konglomeratów finansowych oraz istnienie złożonych produktów finansowych (np. instrumentów strukturyzowanych czy polisolokat);
- zwiększenie przejrzystości funkcjonowania nadzoru oraz jego odpowiedzialności (unikanie powtarzania się i pokrywania kompetencji oraz odpowiedzialności);
- korzyści skali i potencjalnie efektywne wykorzystanie dostępnych środków oraz ranga dużej instytucji w strukturze instytucjonalnej państwa.

Przesłankami przeciw integrowaniu nadzorów są m.in.:

- poszczególne segmenty rynku finansowego charakteryzują się swoją specyfiką, w tym różnymi profilami ryzyka oraz odmienną sprawozdawczością;
- korzyści skali mogą się okazać znikome, tzn. jeden duży podmiot wcale nie musi być bardziej efektywny niż kilka małych, a ponadto proces podejmowania decyzji może ulec wydłużeniu;
- integracja nadzorów wiąże się z wyzwaniem legislacyjnymi oraz w zakresie IT (Zaleska, 2019b, s. 71–72).

Przedmiotowe oddziaływanie nadzoru wobec banków odnosi się do czterech obszarów:

- procesu licencjonowania;
- kreowania i egzekwowania przestrzegania regulacji ostrożnościowych;
- dokonywania inspekcji zza biurka i na miejscu (w bankach);

- nakładania sankcji finansowych i pozafinansowych na zarządy banków oraz banki jako organizacje.

Istota procesu licencjonowania banków nie uległa rewolucyjnym zmianom w analizowanym okresie, przy czym zaostrzono ją po pierwszych doświadczeniach lat 90. XX wieku, a ponadto od momentu wstąpienia Polski do Unii Europejskiej obowiązuje zasada jednego paszportu bankowego. Zakres oddziaływania, liczba i stopień skomplikowania regulacji nadzorczych uległy zaś daleko idącym zmianom (tabela 2). W wielu przypadkach nie były to inicjatywy krajowe, bowiem kreowane były w prawodawstwie unijnym. Fundamentalnym celem zmian regulacji było zwiększenie bezpieczeństwa banków m.in. poprzez ograniczenie ryzyka podejmowanego przez banki.

Trzeba jednak pamiętać, że regulacje nie są w stanie całkowicie zapewnić bezpieczeństwa i stabilności działalności bankowej. Ponadto może to prowadzić do przeregulowania działalności bankowej, co jest szczególnie istotne w dobie wkraczania na rynek finansowy coraz szerszej oferty podmiotów niefinansowych. Wyzwaniem będzie również to, że banki, poszukując nowych źródeł przychodów, będą istotnie rozszerzać swoją ofertę o świadczenie usług niefinansowych. Oznacza to duży wzrost znaczenia departamentów/pionów *compliance* w bankach, które m.in. dążąc do zapewnienia zgodności działania banku z przepisami prawnymi, generują istotne koszty działania.

Tabela 2. Objętość podstawowych regulacji bankowych (bez *resolution* i DGS*) na szczeblu Unii Europejskiej

Lata	Liczba stron
1989	27
1995	60
2000	93
2006	255
2010	304
2014	436
2019	436+268**

* *Deposit guarantee scheme*.

** Pakiet CRD V/CRR II przyjęty w maju 2019 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dzienników urzędowych UE.

W odpowiedzi na kryzys finansowy 2007+ wzrosła rola sankcjonowania instytucji finansowych oraz podawania do publicznej informacji wiadomości o nałożonych karach. W latach 2007–2020 KNF nałożyła 755 kar. W poszczególnych latach liczba nałożonych kar była zróżnicowana, przy czym najczęściej oscylowała wokół 50. Dla porównania można wspomnieć, że w 2006 r. KNF

nałożyła tylko 12 kar. Najwięcej kar w analizowanym okresie zostało nałożonych w 2017 r. (92 kary) (KNF, 2021, 23 marca). Należy ponadto odnotować, że kary te w niewielkim stopniu odnosiły się do sektora bankowego. Dodatkowo w reakcji na skutki pandemii COVID-19 w stosunku do sektora bankowego podejmowano nawet działania o charakterze deregulacyjnym – wspierającym sektor bankowy (Koleśnik, 2021, s. 72–98).

1.4. System przymusowej restrukturyzacji, uporządkowanej likwidacji i upadłości banków

System, jak wskazuje powyższy tytuł, jest współodpowiedzialny za restrukturyzację banków, ich uporządkowaną likwidację lub proces upadłości. Jego działania odnoszą się więc przede wszystkim do banków borykających się z poważnymi problemami finansowymi.

W Polsce za omawiane obszary odpowiada Bankowy Fundusz Gwarancyjny, który w analizowanych latach przeszedł daleko idącą metamorfozę, rozwijając instrumentarium, a przede wszystkim zwiększając swoją rolę w sieci bezpieczeństwa finansowego państwa, dążąc tym samym do zapewnienia bezpieczeństwa banków.

System gwarantowania depozytów, wsparty systemem pomocy finansowej dla banków o zagrożonej wypłacalności, został utworzony w Polsce na mocy ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym (Ustawa z dnia 14 grudnia 1994). W tym samym roku została przyjęta w prawodawstwie unijnym dyrektywa w sprawie systemów gwarantowania depozytów (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 19/94/WE). Ustawa o BFG była wielokrotnie nowelizowana, np. aż cztery razy w odpowiedzi na początkowe skutki kryzysu finansowego 2007+ (Zaleska, 2010, s. 11–26), przy czym fundamentalna zmiana ustawy nastąpiła w 2016 r., kiedy to do polskiego porządku prawnego wprowadzono *resolution*, tzn. narzędzia restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji (w Polsce nazwane jako przymusowa restrukturyzacja (Kościńska, 2018, s. 8)).

W 2020 r. nastąpiły w Polsce pierwsze przymusowe restrukturyzacje i tym samym uporządkowane likwidacje dwóch banków spółdzielczych oraz jednego banku spółki akcyjnej – Idea Banku, przy czym głównym przyczynkiem do wdrożenia *resolution* nie były skutki pandemii COVID-19.

W początkowych latach funkcjonowania BFG, w latach 90. XX wieku, kluczową rolę odgrywała działalność gwarancyjna, a w pierwszej dekadzie XXI wieku Fundusz koncentrował się przede wszystkim na działalności pomocowej.

Do głównych zmian ustawy o BFG w zakresie gwarantowania depozytów w analizowanym okresie zaliczyć należy:

- systematyczne podnoszenie kwoty środków gwarantowanych z 22,5 tys. euro gwarantowanych w 90% (a do 1 tys. euro w 100%) do 50 tys. euro (od listopada 2008 r.) i w efekcie końcowym do 100 tys. euro (Zaleska, 2019c, s. 100–102);
- skrócenie okresu niedostępności środków – z trzech miesięcy (z możliwością wydłużenia o kolejne trzy miesiące, maksymalnie dwa razy) do siedmiu dni roboczych;
- wyłączenie z systemu gwarantowania depozytów jednostek samorządu terytorialnego.

Dwie pierwsze zmiany miały na celu przede wszystkim zwiększenie zaufania do sektora bankowego, a tym samym wzrost jego bezpieczeństwa, w tym przeciwdziałanie ewentualnemu wycofywaniu środków z banków przez depozytów podczas kryzysu finansowego 2007+.

1.5. System wczesnego ostrzegania

Z punktu widzenia oceny bezpieczeństwa banków i środków finansowych w nich zgromadzonych kluczowa jest identyfikacja „szans” zaprzestania funkcjonowania banku lub inaczej ryzyka braku kontynuacji działalności.

Od początku transformacji polskiej gospodarki dominujący schemat pogarszania się sytuacji finansowej banków przebiegał następująco:

- pogorszenie jakości portfela kredytowego;
- konieczność dokonania odpisów (zawiązania rezerw), co oznaczało generowanie kosztów;
- pogorszenie wyniku finansowego (spadek zysków);
- powstanie straty.

Sygnalami świadczącymi o trudnej sytuacji finansowej banków były zaś przede wszystkim:

- problemy z pozyskaniem informacji na temat kondycji finansowej danego banku;
- wysoka i trwała strata finansowa (z lat ubiegłych oraz bieżąca);
- oferowanie ponadprzeciętnego oprocentowania depozytów;
- wzrost zobowiązań wobec podmiotów niefinansowych (wzrost depozytów gospodarstw domowych);
- spadek zobowiązań wobec podmiotów finansowych (Zaleska, 2002, s. 87–95).

1.6. Struktura i sytuacja finansowa sektora bankowego

W analizowanych latach zmniejszyła się liczba banków:

- komercyjnych, z 70 w 1990 r. do niespełna 30 na początku 2021 r.;
- spółdzielczych, z ponad 1660 w 1990 r. do blisko 530 na początku 2021 r.

Zmniejszenie liczby banków wynikało przede wszystkim z zaostrzenia procedury licencjonowania banków, procesów konsolidacyjnych wynikających m.in. z podniesienia minimalnych poziomów funduszy własnych (Mikołajczak, 2008, s. 146–150) oraz upadłości niektórych banków, w tym spółdzielczych w latach 90. XX wieku.

Należy przy tym zaznaczyć, że największe problemy w sektorze banków komercyjnych zostały ujawnione w 1993 r. (w 1994 r. 15 banków komercyjnych miało ujemny współczynnik wypłacalności), natomiast w sektorze banków spółdzielczych w 1994 r. (w 1994 r. 309 banków spółdzielczych miało współczynnik wypłacalności poniżej zera). W związku z powyższym w 1994 r. przeprowadzono w bankach aż 1530 inspekcji (NBP, 2006, s. 4, 17, 20, 21).

Restrukturyzacja, głównie sektora banków spółdzielczych, przebiegała przy istotnej pomocy finansowej płynącej najpierw z NBP, a później z BFG. W latach 1993–1995 NBP wsparł finansowo restrukturyzację 13 banków komercyjnych, przy czym aktywa żadnego z nich nie przekraczały 1% aktywów sektora bankowego. Łączne zaangażowanie NBP z tytułu pomocy dla banków komercyjnych wyniosło blisko 538 mln zł (NBP, 2006, s. 25), natomiast BFG udzielił 55 pożyczek na samodzielną sanację lub przejęcie w latach 1995–1999 (KNB, 2006, s. 59). Była to odpowiedź na wysokie straty w sektorze banków spółdzielczych (zwłaszcza w 1995 r.) oraz dużą liczbę banków spółdzielczych realizujących programy naprawcze (w 1995 r.: 556 banków, a rok wcześniej 561 banków) (tabela 3). Warto też dodać, że w 1994 r. 424, a rok później 366 banków spółdzielczych miało współczynnik wypłacalności poniżej wymaganego progu 8% (KNB, 2006, s. 63–64, 100).

W wyniku konsekwentnej polityki restrukturyzacji realizowanej w latach 1993–1997 m.in.:

- fundusze własne banków wzrosły ponad pięciokrotnie (z 3,3 mld zł do 17,1 mld zł);
- zwiększyła się z 35 do 54 liczba banków komercyjnych spełniających minimum kapitałowe, tj. o kapitale akcyjnym nie mniejszym niż równowartość 5 mln ECU;
- zmniejszyła się liczba banków nieosiągających wymaganego 8-procentowego współczynnika wypłacalności (w bankach komercyjnych z 18 do 8, a w bankach spółdzielczych z 353 do 176);

- udział należności zagrożonych w należnościach brutto (bez odsetek) od podmiotów niefinansowych obniżył się z ponad 30% do 10% w bankach komercyjnych i blisko 4% w bankach spółdzielczych;
- od 1995 r. wynik finansowy netto sektora bankowego był dodatni (NBP, 2006, s. 16).

Tabela 3. Liczba upadłości, likwidacji i łączeń banków spółdzielczych w latach 90. XX wieku

Proces	1993–1994	1995–1997	1998–1999
Upadłości	33	93	4
Likwidacje	5	36	7
Łączenia	13	189	502

Źródło: (KNB, 2006, s. 18).

Problemy finansowe banków spółdzielczych pojawiły się także na początku XXI wieku. W okresie od 1993 r. do czerwca 2006 r. na ogólną liczbę 1653 pierwotnie działających banków spółdzielczych postępowaniami naprawczymi było objętych 1027 banków, przy czym wobec 132 banków prowadzone były postępowania upadłościowe, w tym w przypadku jednego banku działalność została reaktywowana (NBP, 2006, s. 3).

Problemy banków spółdzielczych wynikały zarówno z uwarunkowań zewnętrznych (m.in. poziomu inflacji, rozwiązań podatkowych), jak i wyzwań w procesie zarządzania bankami: jeszcze w 2004 r. 17% prezesów banków spółdzielczych nie miało wykształcenia wyższego (KNB, 2006, s. 101).

Istotne procesy konsolidacyjne dotyczyły także banków zrzeszających banki spółdzielcze, których liczba zmniejszyła się z 11 do 3 na początku XXI wieku. Obecnie funkcjonują dwa banki zrzeszające, bowiem Mazowiecki Bank Regionalny został wchłonięty przez SGB-Bank podczas kryzysu finansowego 2007+, w odpowiedzi na potrzebę ratowania trudnej sytuacji finansowej pierwszego z wymienionych banków.

Restrukturyzacja dotyczyła także sektora banków komercyjnych, w tym – o czym dziś mało kto pamięta – największego banku, czyli PKO BP SA. Jednym ze sposobów na restrukturyzację banków było przejmowanie ich przez kapitał zagraniczny.

W latach 90. XX wieku wzrósł znacząco udział kapitału zagranicznego w polskim sektorze bankowym (w bankach komercyjnych). Należy przy tym zaznaczyć, że skala udziału kapitału zagranicznego w sektorze bankowym nie może być traktowana jako kluczowy parametr mający wpływ na stabilność danego sektora (Koleśnik, 2019a, s. 131).

Już w 1989 r. Prezes NBP, w porozumieniu z Ministrem Finansów, wydał zgodę na utworzenie banku z udziałem kapitału zagranicznego (NBP, 2006, s. 9). W 1994 r. wystąpiły pierwsze przypadki czynnego włączenia się inwestorów zagranicznych w procesy sanacyjne banków. Działania te wynikały z inicjatywy NBP (NBP, 2006, s. 27).

W ostatnim czasie nastąpiła repolonizacja sektora bankowego i udział kapitału zagranicznego spadł. Na początku 2021 r. funkcjonowało 13 banków z przewagą kapitału krajowego, w tym osiem kontrolowanych przez Skarb Państwa, do których zaliczają się też dwa największe banki w Polsce: PKO BP SA oraz Pekao SA (KNF, 2021, 29 marzec).

W latach 90. XX wieku polski sektor bankowy był bardzo atrakcyjnym miejscem pracy, zaś obecnie banki – dążąc do redukcji kosztów oraz w odpowiedzi na cyfryzację – zmniejszają liczbę swoich pracowników, zwłaszcza zatrudnionych w placówkach bankowych obsługujących klientów w sposób tradycyjny.

Wzrost zatrudnienia w bankach w Polsce występował nieprzerwanie w latach 90. XX wieku aż do 1999 r. łącznie. Spadek zatrudnienia w bankach miał przy tym charakter nieuchronny i w rozwiniętych systemach bankowych rozpoczął się jeszcze wcześniej (Janc, 2002, s. 45). W 2000 r. z sektora bankowego odeszło 5401 osób, a w 2001 r. pracę w bankach utraciło 5413 osób. Warto nadmienić, że w 2001 r. w placówce banku komercyjnego zatrudniano średnio o jedną osobę mniej niż w placówce banku spółdzielczego (w 1997 r. było to aż pięć osób) (Mikołajczak, 2002, s. 67–69).

Na koniec 2020 r. w polskim sektorze bankowym było zatrudnionych 149 tys. pracowników, czyli ok. 8 tys. mniej niż rok wcześniej (KNF, 2021, 29 marca). Tym samym sektor bankowy powrócił do poziomu zatrudnienia z początku funkcjonowania gospodarki rynkowej. Tylko w ciągu ostatniej dekady zatrudnienie w polskim sektorze bankowym zmniejszyło się o prawie 28 tys. osób.

1.7. Ryzyko w działalności bankowej

Ryzyko jest permanentnym elementem działalności bankowej. Nie ma jednej definicji ryzyka i jego rodzajów. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę obowiązujące prawodawstwo, można wyróżnić cztery podstawowe rodzaje ryzyka bankowego:

- ryzyko kredytowe;
- ryzyko rynkowe, głównie stopy procentowej i walutowe;
- ryzyko operacyjne, w tym technologiczne, ludzkie i prawne;
- ryzyko płynności.

Zdecydowana większość problemów finansowych banków działających w Polsce wynikała z błędów w zarządzaniu aktywnym ryzykiem kredytowym. Niedocenione było i jest niestety nadal pasywne ryzyko kredytowe. Nie ma bowiem zewnętrznych regulacji ostrożnościowych odniesionych chociażby do potrzeby dywersyfikacji obcych źródeł finansowania z punktu widzenia ich pochodzenia, parametrów cenowych (stopa procentowa, waluta) czy terminów wymagalności.

Ryzyko kredytowe wciąż pozostaje istotne, przy jednoczesnym systematycznym i znacznym wzroście znaczenia ryzyka operacyjnego. Wzrost ryzyka operacyjnego wynika przede wszystkim z rozwoju i wdrażania w coraz większym zakresie w bankach nowych technologii oraz rozrostu i wzrostu skomplikowania regulacji prawnych, o czym wspomniano już wcześniej. Ryzyko technologiczne i prawne są bowiem – obok ryzyka czynnika ludzkiego – głównymi komponentami ryzyka operacyjnego.

Ciekawym przykładem materializacji ryzyka walutowego oraz ryzyka prawnego, a nawet systemowego w polskim sektorze bankowym są tzw. kredyty frankowe.

Na koniec kwietnia 2015 r., czyli już po tzw. czarnym czwartku 15 stycznia 2015 r., kiedy to frank szwajcarski silnie się umocnił względem innych walut, walutowe kredyty mieszkaniowe stanowiły 10,8% aktywów sektora bankowego, 19,4% należności banków od sektora niefinansowego i 46,3% kredytów mieszkaniowych dla gospodarstw domowych. W relacji do gospodarki wartość tych kredytów wynosiła równowartość 9,7% PKB (NBP, 2015, s. 39–40). Pomimo upływu ponad siemiu lat od czasu materializacji wspomnianego ryzyka nie udało się dotychczas rozwiązać problemu tzw. kredytów frankowych i zwłaszcza w latach 2020–2021 banki dokonały istotnych odpisów w związku z omawianymi kredytami, co wynikało m.in. z przebiegu licznych spraw sądowych.

Zakończenie

W ciągu pierwszych trzech dekad transformacji ustrojowej nastąpił niezaprzeczalny rozwój polskiego sektora bankowego. W XXI wieku poprawie uległo bezpieczeństwo sektora bankowego, które zostało utrzymane nawet podczas kryzysu finansowego 2007+ oraz koronakryzysu. Istotną rolę w zapewnieniu bezpieczeństwa banków odegrały instytucje sieci bezpieczeństwa finansowego, często krytykowane za przeregulowanie polskiego sektora bankowego. Znalezienie złotego środka między poziomem regulowania sektora bankowego a właściwym stosowaniem zasad gospodarki rynkowej nie jest łatwe. Ponadto społeczeństwa stosunkowo szybko zapominają o lekcjach płynących z kryzysów bankowych

i oceniają sektor bankowy przede wszystkim poprzez pryzmat dostępności usług bankowych i ich ceny.

W dążeniu do zapewnienia bezpieczeństwa sieć bezpieczeństwa finansowego oraz banki musiały zmierzyć się przede wszystkim z:

- zapewnieniem właściwej struktury sektora bankowego, m.in. biorąc pod uwagę pochodzenie właścicieli i kapitału;
- odpowiednim zarządzaniem rosnącym i materializującym się ryzykiem bankowym, w tym kredytowym, walutowym oraz operacyjnym, do którego sklasyfikowane jest m.in. ryzyko technologiczne i prawne;
- ewolucją modeli biznesowych – przechodzeniem od oferowania typowych produktów bankowych, poprzez usługi finansowe (w tym ubezpieczeniowe) do usług pozafinansowych (np. platform sprzedaży samochodów), przy jednoczesnym przekształcaniu tradycyjnej bankowości w firmy technologiczne;
- właściwym i atrakcyjnym wykorzystaniem nowoczesnych technologii przy zapewnieniu cyberbezpieczeństwa;
- zapewnieniem wykształconej i doświadczonej kadry bankowej przy nieustającym nacisku na redukcję kosztów ze strony właścicieli.

Bazując na dotychczasowych doświadczeniach oraz analizując współczesne uwarunkowania, można się pokusić o wskazanie problemów w zakresie bezpieczeństwa polskiego sektora bankowego. Do kluczowych wyzwań w zakresie bezpieczeństwa bankowego należą:

- właściwa redefinicja zadań banków centralnych, które nie mogą być postrzegane jako podmioty permanentnie ratujące każdą sytuację kryzysową i wspierające różnorodne/wszystkie cele polityki gospodarczej rządów;
- rzetelna wycena ryzyka rządowych papierów wartościowych, których znaczenie w strukturze aktywów bankowych w Polsce rośnie (m.in. z uwagi na przepisy w zakresie podatku bankowego), a także rozważenie stopniowego wprowadzenia limitów na nabywanie rządowych papierów wartościowych przez banki (Zaleska, 2021b, s. 20–23);
- kształtowanie właściwej struktury sektora bankowego z punktu widzenia koncentracji, pochodzenia kapitału oraz konkurencji ze strony firm niefinansowych (głównie technologicznych) świadczących usługi finansowe;
- dalszy rozwój technologiczny banków przy dążeniu do zapewnienia cyberbezpieczeństwa i poszanowania oczekiwań klientów w zakresie formy ich obsługi;
- budowanie oszczędności długoterminowych Polaków i dostrzeżenie pasywnego ryzyka kredytowego;
- znalezienie złotego środka regulowania działalności bankowej, bowiem przeregulowanie prowadzi m.in. do wypychania usług finansowych poza sektor bankowy.

Bibliografia

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 19/94/WE z dnia 30 maja 1994 r. w sprawie systemów gwarancji depozytów (Dz. Urz. L 135 z 31.05.1994 r.).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE (Dz. Urz. L 176 z 27.06.2013 r.).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/49/UE z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie systemów gwarancji depozytów (Dz. Urz. L 173 z 12.06.2014 r.).
- Janc, A. (2002). Zatrudnienie w sektorze bankowym na tle wybranych egzo- i endogenicznych uwarunkowań rozwoju tego sektora. W: A. Janc (red.), *Zatrudnienie w sektorze bankowym. Symptomy nowej ery*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Koleśnik, J. (2019a). *Bankowe ryzyko systemowe. Źródła i instrumenty redukcji*. Warszawa: Difin.
- Koleśnik, J. (2019b). Instytucje wspierające sektor bankowy. W: M. Zaleska (red.), *Świat bankowości*. Warszawa: Difin.
- Koleśnik, J. (2021). Postpandemiczny kształt bankowych regulacji ostrożnościowych. W: M. Zaleska (red.), *Wpływ COVID-19 na finanse. Polska perspektywa* (s. 72–98). Warszawa: Difin.
- Komisja Nadzoru Bankowego. (2006, marzec). *Banki spółdzielcze w Polsce*.
- Komisja Nadzoru Finansowego. (2021, 23 marca). Pobrane z https://www.knf.gov.pl/o_nas/Kary_nalozone_przez_KNF
- Komisja Nadzoru Finansowego. (2021, 29 marca). Pobrane z https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18
- Narodowy Bank Polski. (2021, 12 lutego). Pobrane z https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy_archiwum.htm
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483).
- Kozińska, M. (2018). *Przymusowa restrukturyzacja banków w Unii Europejskiej*. Warszawa: CeDeWu.
- Matysek-Jędrych, A. (2008). Stabilizowanie systemu finansowego przez bank centralny na przykładzie Narodowego Banku Polskiego. W: A. Janc (red.), *Problemy polskiego systemu bankowego*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Mikołajczak, R. (2002). Rozwój kadr w spółdzielczym sektorze bankowym w Polsce. W: A. Janc (red.), *Zatrudnienie w sektorze bankowym. Symptomy nowej ery*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Mikołajczak, R. (2008). Siła spółdzielczego sektora bankowego w Polsce. W: A. Janc (red.), *Problemy polskiego systemu bankowego* (s. 145–162). Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Narodowy Bank Polski. (2006). *Nadzór bankowy 1989–2006*.
- Narodowy Bank Polski. (2015, lipiec). *Raport o stabilności systemu finansowego*.

- Narodowy Bank Polski. (2021). *Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 1998–2022*. Pobrane 12 lutego 2021 z https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy_archiwum.htm
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie 648/2012 (Dz. Urz. L 176 z 27.06.2013 r.).
- Ustawa z dnia 24 czerwca 1994 r. o restrukturyzacji banków spółdzielczych i Banku Gospodarki Żywnościowej oraz o zmianie niektórych ustaw (Dz. U. 1994 r. Nr 80, poz. 369 ze zm.).
- Ustawa z dnia 14 grudnia 1994 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym (Dz. U. z 1995 r. Nr 4, poz. 18 ze zm.).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (Dz. U. z 2019 r., poz. 1810 oraz Dz. U. z 2020 r., poz. 568).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz. U. z 2017 r., poz. 1876 ze zm.).
- Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (Dz. U. 2000 r. Nr 119, poz. 1252 ze zm.).
- Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji (Dz. U. z 2020 r., poz. 842 ze zm.).
- Wójtowicz, G. (2008). Narodowy Bank Polski w okresie transformacji. W: R. Kokoszczyński i B. Pietrzak (red.), *Bankowość centralna od A do Z*. Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- Zaleska, M. (2002). *Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstwa i banku. Systemy wczesnego ostrzegania*. Warszawa: Difin.
- Zaleska, M. (2010). Zmiany zasad gwarantowania depozytów w odpowiedzi na globalny kryzys finansowy. W: J. Nowakowski (red.), *Instrumenty i regulacje bankowe w czasie kryzysu*. Warszawa: Difin.
- Zaleska, M. (2019a). Dwustopniowość sektora bankowego. W: M. Zaleska (red.), *Świat bankowości*. Warszawa: Difin.
- Zaleska, M. (2019b). Nadzór mikroostrożnościowy. W: M. Zaleska (red.), *Świat bankowości*. Warszawa: Difin.
- Zaleska, M. (2019c). System gwarantowania depozytów. W: M. Zaleska (red.), *Świat bankowości*. Warszawa: Difin.
- Zaleska, M. (2019d). Zarządzanie kryzysowe. W: M. Zaleska (red.), *Świat bankowości*. Warszawa: Difin.
- Zaleska, M. (2020a). Nadzór makroostrożnościowy – 5 lat doświadczeń. *Gazeta Bankowa*, 11.
- Zaleska, M. (2020b). Rezerwy walutowe – ‘Rzecz Święta’. *Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 23(72). <https://doi.org/10.22630/PEFIM.2020.23.72.22>
- Zaleska, M. (2021a). Reakcja sieci bezpieczeństwa finansowego na wybuch pandemii COVID-19. W: M. Zaleska (red.), *Wpływ COVID-19 na finanse. Polska perspektywa*. Warszawa: Difin.
- Zaleska, M. (2021b). Rządowe papiery wartościowe – taktyka i strategia. *Gazeta Bankowa*, 4.

-
- Zaleska, M., Koleśnik, J. (2019). Nadzór makroostrożnościowy. W: M. Zaleska (red.), *Świat bankowości*. Warszawa: Difin.
- Zarządzenie nr 11/92 Prezesa NBP z 7 sierpnia 1992 r. w sprawie organizacji nadzoru bankowego i trybu jego wykonywania (Dz. U. Nr 4, poz. 22, Nr 74, poz. 439 i z 1992 r. Nr 20, poz. 78, Nr 49, poz. 221).
- Zioło, M. (2020). *Zrównoważone finanse. Rozwój. Ryzyko. Rynek*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

2. FINANSYZACJA W POLSCE W LATACH 2010–2020 – SKALA I PROBLEMY

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/2>



Paweł Marszałek

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
pawel.marszalek@ue.poznan.pl

Financialization in Poland in 2010–2020 – the scale and problems

Abstract: The aim of the chapter is an attempt to assess the scale of financialization in the Polish economy in 2010–2012. The starting point for the considerations is the synthetic characteristics of financialization – its definition, features and factors determining the phenomenon. Next, the consequences of financialization are discussed, and then – with the help of the most frequently used measures of this phenomenon – the scale of financialization in Poland is presented.

Keywords: financialization, Poland, financial system, global financial crisis.

Wstęp

Globalny kryzys finansowy z lat 2007–2009 przyniósł wiele przewartościowań oraz głębokich zmian w rozumieniu funkcjonowania systemów finansowych, gospodarek narodowych, jak i rynków globalnych. Jednym z nurtów w toczącej się wówczas dyskusji była kwestia tego, na ile sam kryzys i tak głębokie jego następstwa były efektem tzw. finansyzacji (*financialization*). Zjawisko to, wcześniej dość niszowe i badane głównie przez ekonomistów heterodoksyjnych, bodaj po raz pierwszy znalazło się wtedy w centrum uwagi jako jedna z głównych przyczyn kryzysu i następującej po nim tzw. wielkiej recesji, determinująca postawy instytucji finansowych, podmiotów gospodarujących oraz decydentów z zakresu polityki gospodarczej.

W tym kontekście rozważano także, czy czwarta fala finansyzacji (pod względem intensywności i zasięgu zdecydowanie przewyższająca poprzednie

Sugerowane cytowanie:

Marszałek, P. (2022). Finansyzacja w Polsce w latach 2010–2020 – skala i problemy. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 36–54). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/2>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

fale), zainicjowana w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku (Arrighi, 1994; 2016), a mająca swoje apogeum w pierwszej dekadzie stulecia obecnego, już minęła, czy też procesy finansyzacyjne trwają nadal, być może przybierając już inne formy i reagując na zmiany w środowisku instytucjonalnym oraz regulacyjnym. W szczególności pojawia się pytanie o efektywność utożsamianego z systemem finansyzacji kapitalizmu finansowego z kapitalizmem państwowym, wdrażanym z powodzeniem w krajach azjatyckich (Urban, 2020).

To, czy finansyzacja nadal może stanowić potencjalny czynnik kryzysogenny, zaburzając strukturę bodźców i decyzji w gospodarce, stało się jeszcze bardziej istotne w kontekście problemów gospodarczych spowodowanych pandemią COVID-19, niestandardowej polityki wielu banków centralnych czy postępujących, gwałtownych zmian w zakresie technologii i przetwarzania danych. Te ostatnie, składające się na sytuację tzw. gospodarki 4.0, uwypukliły znaczenie firm technologicznych (zwłaszcza tzw. BigTech), które, zdaniem wielu autorów, niejako zdezonizowały instytucje finansowe z pozycji najważniejszych graczy w gospodarce.

W tym kontekście warto rozważyć, na ile oznaki finansyzacji występowały i występują w ostatnich latach w gospodarce polskiej. Z badań finansyzacji w Polsce w okresie tuż po globalnym kryzysie finansowym (Marszałek, 2012, 2013; Janc, Jurek i Marszałek, 2015) wynika, że nie stanowiła ona zasadniczo poważnego problemu dla polityków gospodarczych oraz podmiotów odpowiedzialnych za nadzór nad rynkami finansowymi. W zasadzie wszystkie główne kategorie finansowe pozostawały w Polsce na poziomach znacznie niższych niż w krajach strefy euro, nie wspominając już o Stanach Zjednoczonych czy Japonii, a więc krajach, gdzie finansyzacja była szczególnie widoczna. Dodatkowo w kontekście przyczyn kryzysu subprime spadło zainteresowanie złożonymi produktami i usługami finansowymi. Klienci polskich instytucji finansowych byli przy tym raczej konserwatywni z natury, preferując tradycyjne usługi bankowe. Stanowiło to jeden z powodów, dla których Polska (jako jeden z niewielu krajów) uniknęła poważniejszych konsekwencji globalnego kryzysu finansowego – nie wystąpił na naszym rynku kryzys bankowy ani walutowy, a procesy wzrostu i rozwoju uległy jedynie spowolnieniu, nie przekształcając się w recesję. Brak w polskim systemie finansowym wyrafinowanych i bardzo złożonych produktów finansowych, niewielkie znaczenie usług tzw. bankowości inwestycyjnej czy relatywnie niska, w porównaniu z państwami o dojrzałej gospodarce rynkowej, skala korzystania z usług bankowych i finansowych stanowiły swoisty bufor chroniący Polskę przed „zarażeniem” (*contagion*) kryzysem.

Z wcześniejszych badań można było jednak zaobserwować – począwszy od samego początku transformacji – znaczącą dynamikę i tempo wzrostu instytucji pośrednictwa finansowego, a także wielu kategorii finansowych (kredytów, depozytów, zadłużenia różnego typu i form). W tym kontekście pojawia

się pytanie, czy w Polsce wystąpiły w kolejnych latach po globalnym kryzysie finansowym mechanizmy, wzorce zachowań, a także ilościowe i jakościowe przesłanki finansyzacji. Celem rozdziału jest próba oceny skali zjawiska finansyzacji w gospodarce polskiej w latach 2010–2012. Opracowanie stanowi zatem niejako ciąg dalszy wspomnianych badań przeprowadzonych przez Marszałka (2012, 2013) oraz Janca i współautorów (2015). Przed przedstawieniem, za pomocą najczęściej wykorzystywanych mierników tego zjawiska, skali finansyzacji w Polsce, scharakteryzowano syntetycznie pojęcie i cechy finansyzacji, jej główne determinanty oraz następstwa. Rozdział kończy dyskusja dalszych scenariuszy wzrostu (lub może spadku) znaczenia instytucji, rynków i bodźców finansowych w naszym kraju.

2.1. Finansyzacja – definicje, cechy, determinanty

Finansyzacja wciąż wymyka się jednoznacznej interpretacji. Główną tego przyczyną jest to, że jest ona — jako problem badawczy — odmiennie postrzegana przez heterodoksyjnych ekonomistów głównego nurtu. Spory dotyczą tu głównie charakteru i uwarunkowań finansyzacji, jej konsekwencji oraz stosowanych metod badawczych,

Samego terminu „finansyzacja” – traktowanego niekiedy jako synonim „kapitalizmu finansowanego” (Dumenil i Levy, 2005) – użyto w celu opisanie rosnącej roli finansów w gospodarce, a także ich wpływu na kulturowe i środowiskowe aspekty funkcjonowania społeczeństwa (Brown, Veronese Pasarella i Spencer, 2016). Z tego względu finansyzacja ma różne znaczenia i definicje¹ (por. np. Brown i Spencer, 2013; Epstein, 2005; Freeman, 2010; Krippner, 2005; Ratajczak, 2017; Sawyer, 2013).

Najprościej mówiąc, finansyzację można opisać jako proces, w którym motywy finansowe, rynki finansowe, podmioty finansowe i instytucje finansowe zaczynają odgrywać coraz większą rolę w funkcjonowaniu gospodarki krajowej i międzynarodowej (Epstein, 2005) lub w którym rynki i elity finansowe zyskują coraz większy wpływ na politykę gospodarczą oraz efekty gospodarowania (Ratajczak, 2012). Według tego ostatniego autora finansyzację można traktować jako nowy etap kapitalizmu, określanymi mianem kapitalizmu rentierskiego lub „kapitalizmu kuponowego”, w którym inwestycje finansowe są głównym źródłem uzyskiwania dochodów we współczesnej gospodarce.

Finansyzacja jest jednak zjawiskiem, które znacznie wykracza poza procesy czysto ekonomiczne. Jego wpływ rozciąga się na całe życie społeczne w poszczególnych krajach, a także w gospodarce światowej. W literaturze można

¹ Wyczerpujący przegląd definicji finansyzacji przedstawiono w: (Urban, 2019).

więc znaleźć m.in. takie wyrażenia, jak „finansyzacja towarów” (Cheng i Xiong, 2014), „finansowanie mieszkań” (Aalbers, 2008), „finansyzacja edukacji” (Eaton, Habinek, Goldstein, Dioun, Godoy i Osley-Thomas, 2016), „finansyzacja polityki miejskiej” (Lake, 2015), „finansyzacja konsumpcji” (Montgomerie, 2009), „finansyzacja wody” (Bayliss, 2014), „finansyzacja społeczna” (Sinclair, 2013), „finansyzacja stosunków pracy (Ruesga, 2012).

Przy takiej różnorodności tematów i zagadnień nie dziwi fakt, że nie ma jednej powszechnie przyjętej definicji ani też jednego, najważniejszego wyznacznika finansyzacji. Istnieje jednak wspólny rdzeń tego zjawiska. Zazwyczaj, szukając bardziej szczegółowych cech finansyzacji w gospodarce, można wskazać następujące procesy i zjawiska (Brown i Spencer, 2011): (1) upowszechnienie i gwałtowna ekspansja rynków finansowych; (2) deregulacja systemów finansowych, a także poszczególnych gospodarek; (3) stale poszerzająca się oferta instrumentów i instytucji finansowych; (4) decyzje z zakresu polityki gospodarczej i społecznej sprzyjające rozwojowi rynków finansowych; (5) wzrost konsumpcji podtrzymywanej przez kredyty; (6) powszechna i rosnąca obecność instytucji, rynków instrumentów, schematów finansowych w życiu gospodarczym i społecznym oraz (7) rozwój specyficznej (indywidualistycznej, rynkowej, utilitarnej) kultury finansowej. We wszystkich tych aspektach zawsze przejawia się jedno – swoista dominacja i większe znaczenie sfery finansowej w porównaniu z realną sferą gospodarki².

Nie sposób też wskazać jednej, głównej determinanty procesów finansyzacyjnych. Istnieje raczej szereg procesów i czynników, które umożliwiły i przyspieszyły finansyzację. Charakterystyczne jest, że poszczególne grupy determinant są ze sobą ściśle powiązane, generując liczne sprzężenia zwrotne. Co więcej, w wielu przypadkach trudno jest odróżnić konkretną przyczynę finansyzacji, wskaźnik finansyzacji czy nawet konkretną konsekwencję tego procesu.

Dlatego rozważając determinanty finansyzacji, należy mówić o splocie wielu wzajemnie stymulujących się czynników zarówno na poziomie przedsiębiorstw, gospodarstw domowych i konkretnych rynków (mikrodeterminanty), jak i zjawisk oraz procesów makroekonomicznych. Innymi słowy, finansyzacja jest zarówno konsekwencją zmian zachodzących w sektorze prywatnym, jak i działalności rynkowej, a także następstwem decyzji rządu podejmowanych w obszarze polityki gospodarczej, polityki społecznej i regulacji (Kotz, 2008).

² Warto pamiętać, że te definicje sformułowano w szczytowym okresie czwartej fali finansyzacji. Z perspektywy kolejnych dwóch dekad i ogromnego wzrostu znaczenia firm powiązanych z szeroko rozumianą nową technologią (o czym będzie jeszcze mowa), „dominacja” finansów nie jest już tak oczywista. Relacje między sferą finansową a nową gospodarką są jednak tematem bardzo złożonym i wykraczającym poza zakres niniejszego rozdziału. Warto jedynie zaznaczyć, że wzrost znaczenia firm technologicznych niekoniecznie musi oznaczać zmierzch finansyzacji.

Niestety, badania empiryczne nad determinantami finansyzacji napotykają wiele przeszkód wynikających z opisywanego społecznego i złożonego charakteru tego procesu. Stosowane zazwyczaj proste analizy szeregów czasowych zawierających dane mikro- i/lub makroekonomiczne, jak i proste wskaźniki pokazujące dynamikę kategorii finansowych łącznie z takimi metodami, jak korelacja, modele regresji czy modele panelowe, pokazują pewne prawidłowości i przyczyny finansyzacji, ale nie są do końca przekonujące. Jednocześnie wykorzystywanie bardziej zaawansowanych makromodeli ekonometrycznych jest – z natury samego procesu oraz przyjętego (i dominującego) w badaniach nad finansyzacją heterodoksyjnego programu badawczego – bardzo nikiel³.

Mimo to podejmuje się próby wskazania najważniejszych determinant finansyzacji. Zazwyczaj dzieli się je, zgodnie z wcześniejszą uwagą, na mikro- i makroekonomiczne. Te pierwsze zidentyfikował m.in. Palley (2007), wyróżniając dwie bardziej szczegółowe grupy. Pierwsza obejmuje zmiany w strukturze i funkcjonowaniu rynków finansowych, a druga – zmiany zachowań instytucji niefinansowych.

Na mikroekonomiczne determinanty wskazywali także inni autorzy. Na przykład dla Bhaduriego (2011) w samym centrum finansyzacji znajdują się innowacje finansowe, pozwalające sektorowi finansowemu pokonywać bariery regulacyjne (a tym samym zwiększyć swoją siłę) i sprzyjające dalszemu rozwojowi. Rolę zmian technologicznych, które umożliwiają szybki obrót pieniądzem, podkreślają – wraz z liberalizacją gospodarek (pozwalającą na masowe przepływy kapitału) – Fiasanos, Guevarra i Pierros (2016). Autorzy ci podjęli próbę ilościowej oceny roli technologii jako czynnika sprzyjającego finansyzacji, wykorzystując jako miernik udział patentów finansowych zarejestrowanych w USA w liczbie wszystkich patentów zarejestrowanych w tym kraju przez większą część XX wieku. Uznali, że kategorię taką można uznać za wskaźnik względnego udziału we wzroście nowych technologii i innowacji.

Z kolei liberalizację na masową skalę badała w kontekście gospodarki amerykańskiej Crawford (2011). Proces ten uwidoczniał się głównie w latach 80. ubiegłego wieku, a następnie nasilił się wraz z stopniowym łagodzeniem ustawy Glassa-Steagalla i jej ostatecznego uchylecia w 1999 r. Jednocześnie coraz bardziej aktywne i agresywne na rynkach zagranicznych amerykańskie instytucje finansowe lobbowały za rozluźnieniem regulacji (Komai i Richardson, 2011). Ponadto reforma FDIC poprzez przyjęcie FDICIA (Federal Deposit Insurance Corporation Improvement Act) w 1991 r. zinstytucjonalizowała doktrynę „zbyt dużych, by upaść” (Komai i Richardson, 2011), zwiększając zachęty do pokusy nadużycia (*moral hazard*) ze strony banków (zob. Kattel, Kregel i Tonveronachi, 2014; Orhangazi, 2008; Toporowski, 2012).

³ Wyjątkiem jest tu praca Gazdy, Marszałka i Szarzec (2021).

Liberalizacja przyczyniła się do kolejnego ważnego wyznacznika finansyzacji – pojawienia się i zwiększonego obrotu nowymi rodzajami instrumentów finansowych. Innymi słowy, dodatkowo przyspieszyła tworzenie i stosowanie innowacji finansowych. Z kolei tego typu innowacje odegrały kluczową rolę w rozwoju praktyk finansowych, które znacząco przyczyniły się do szybkiego postępu finansyzacji (Greenberger, 2013; Stout, 2011; Jurk i Marszałek, 2014; FCIC, 2011). Wśród kluczowych innowacji i praktyk finansowych znalazły się sekurytyzacja i strukturyzowane produkty finansowe, takie jak papiery wartościowe oparte na aktywach (ABS); zabezpieczone zobowiązania dłużne (CD); rozwój kredytowych instrumentów pochodnych, takich jak swapy ryzyka kredytowego (CDS), które zarówno ułatwiły kreację, jak i zostały wbudowane w produkty strukturyzowane (Davis i Kim, 2015; Pozsar i Singh, 2011).

Instrumenty te przyczyniły się do „napędzania” finansyzacji, zarówno w poszczególnych krajach, jak i na całym świecie. Jak twierdzi Lapavitsas (2013), innowacje, liberalizacja finansowa, zwiększająca się szybkość transakcji finansowych, handel spekulacyjny, sekurytyzacja aktywów, *shadow banking*, bankowość elektroniczna, nowoczesne formy płatności czy otwarta bankowość doprowadziły do stopniowego oddzielania finansów od gospodarki realnej i nasilenia transakcji na rynkach finansowych kosztem tradycyjnych sektorów gospodarki.

Za specyficzne przejawy finansyzacji, a zarazem ich wyznaczniki można także uznać zjawiska będące pokłosiem wymienionych czynników: wzrost udziału produkcji sektora finansowego (w tym banków oraz innych instytucji finansowych) w PKB oraz (relatywny) wzrost w proporcji zatrudnienia w sektorze finansowym w stosunku do przedsiębiorstw niefinansowych (Krippner, 2005; Anseeuw, Roda, Ducastel i Kamaruddin, 2017; Sawyer, 2017). Jednocześnie zjawiska te wyrażały się internacjonalizacją i globalizacją instytucji finansowych, grup finansowych i transakcji finansowych między różnymi krajami, penetracją finansową krajów rozwijających się przez kapitał z krajów rozwiniętych oraz tempem wzrostu łącznej kwoty międzynarodowych przepływów kapitałowych znacznie szybszym niż tempo wzrostu światowej produkcji towarów i usług (Bonizzi, 2013; Milberg, 2008; Fontana, 2016; Spencer i Brown, 2011).

Wśród innych mikroekonomicznych uwarunkowań finansyzacji można wskazać również te związane z działalnością podmiotów niefinansowych. Po pierwsze, działalność finansowa coraz częściej zajmuje ważne miejsce w działalności przedsiębiorstw niefinansowych, a produkty finansowe stają się wręcz jednym z elementów oferty produktowej przedsiębiorstw niefinansowych (Milberg, 2008). Zjawiska takie jak finansyzacja towarów, finansyzacja wody, finansyzacja „talentu” (kapitału ludzkiego) i coraz większy wpływ funduszy inwestycyjnych

kontrolujących skalę kapitału przemysłowego⁴ stopniowo stają się coraz bardziej powszechne (Anseeuw i in., 2017; Basak i Pavlova, 2016). W rezultacie rosnąca część niefinansowych zysków przedsiębiorstw jest generowana kanałami finansowymi (Krippner, 2005).

Wiąże się to z kilkoma innymi ważnymi aspektami nasilonej działalności finansowej związanej z przedsiębiorstwami niefinansowymi. Po pierwsze, charakterystyczny stał się wzrost roli działalności finansowej jako wyznacznika pakietów płacowych najwyższego kierownictwa korporacji niefinansowych, w tym przede wszystkim prezesów tych podmiotów. Szczególną uwagę zwraca się tu na opcje na akcje i inne wynagrodzenia związane z akcjami dla niefinansowego zarządzania przedsiębiorstwem. W Stanach Zjednoczonych, gdzie jest to szczególnie powszechne, dyrektorzy generalni otrzymywali średnio 72% wynagrodzenia w formie opcji na akcje i innych wynagrodzeń związanych z akcjami (Galston i Kamarck, 2015; Lazonick, 2013). Niewątpliwie zmieniło to ich strukturę bodźców w kierunku bardziej ryzykownych decyzji i inwestycji finansowych.

Skupienie się na cenie akcji powoduje, że korporacje niefinansowe wykorzystują swoje przychody do odkupu akcji w celu podniesienia cen akcji i zwiększenia wynagrodzenia. Lazonick (2013) odnosi się do tej presji jako prowadzącej do polityki zarządzania polegającej na „zmniejszaniu rozmiarów i dystrybucji”, co stanowi według niego dramatyczne odejście od wcześniejszej strategii zachowania zysków i ich reinwestowania, dzięki której kierownictwo ponownie inwestowałoby w kapitał ludzki i technologiczny firm (zob. np. Lazonick, 2013, 2015; Almeida, Campello, Cunha i Weisbach, 2014).

Po drugie (i ściśle związane z poprzednim), satysfakcja akcjonariuszy stała się podstawowym czynnikiem oceny menedżerów danego przedsiębiorstwa. W rezultacie zyski przedsiębiorstw wykorzystywano raczej do zwiększania stopy zwrotu dla akcjonariuszy poprzez wypłaty dywidendy, wykup akcji, a nawet fuzje i przejęcia. Mniejsze znaczenie miał natomiast wzrost wartości firmy czy bardziej długofalowe działania prorozwojowe (Lagoarde-Segot, 2017).

Osobną grupą determinant finansyzacji są czynniki makroekonomiczne. Wśród nich najczęściej wymienia się następujące kwestie: decyzje w zakresie polityki gospodarczej i społecznej w krajach rozwiniętych polegające na ograniczaniu roli państwa w życiu gospodarczym (np. poprzez odejście od doktryny państwa opiekuńczego i interwencjonizmu gospodarczego, prywatyzację, zmiany systemów emerytalnych), uelastycznienie rynku pracy (m.in. poprzez osłabienie roli związków zawodowych, ograniczenie wysokości płacy minimalnej i zasiłków dla bezrobotnych), politykę pieniężną rygorystycznie (a czasem

⁴ Przykładowo, w latach 1980–2006 zyski z działalności niefinansowej na rynku amerykańskim wzrosły siedmiokrotnie, natomiast zyski z działalności finansowej aż szesnastokrotnie. W tym samym okresie portfele funduszy inwestycyjnych wzrosły ze 134 mld dolarów aż do 12 bln dolarów.

wręcz dogmatycznie) nastawioną na zapewnienie stabilności cen czy politykę stymulowania globalizacji, między innymi poprzez zwiększenie swobody przepływów kapitałowych (por. Palley, 2012; Hein, 2012; Toporowski, 2012).

Dodatkowymi makrodeterminantami finansyzacji są czynniki i decyzje związane ze zmianami instytucjonalnymi, takie jak: upadek Bretton Woods, upowszechnienie się płynnych kursów walutowych, pełna dominacja pieniądza fiducjarnego w systemach pieniężnych, nowe agendy polityczne nakreślone przez Margaret Thatcher i Ronalda Reagana w latach 80. ubiegłego wieku, utożsamiane potem (dość nieprecyzyjnie) z tzw. neoliberalizmem, powstanie Europejskiego Banku Centralnego i wiążący się z tym trend ku wzmocnieniu niezależności banków centralnych czy wreszcie przyjęcie tzw. polityki pieniężnej nowego konsensusu, obejmujące przejście do strategii bezpośredniego celu inflacyjnego, przy jednoczesnym odejściu od celu pełnego zatrudnienia (Arestis i Sawyer, 2005). Procesy te przyniosły wyraźne skrzywienie (*bias*) deflacyjne w bankach centralnych (Palley, 1996). Jednocześnie pojawił się model polityki gospodarczej, w którym rosła rola bodźców fiskalnych, co dodatkowo stworzyło popyt na instrumenty finansowe.

2.2. Konsekwencje finansyzacji

Następstwa finansyzacji dość umownie można podzielić na uwidaczniające się w sferze mikroekonomicznej oraz te o charakterze raczej ogólnogospodarczym. Uważa się, przynajmniej wśród heterodoksyjnych ekonomistów, że finansyzacja jest zasadniczo zjawiskiem negatywnym, generującym poważne problemy natury ekonomicznej i społecznej.

Rozpatrując konsekwencje ekonomiczne w sferze mikroekonomicznej, należy w pierwszej kolejności rozważyć wpływ finansyzacji na działalność firm. Skomplikowane stało się prowadzenie działalności gospodarczej poza sektorem finansowym. Mimo większych możliwości lokowania i pozyskiwania środków pieniężnych wzrosło uzależnienie wyników poszczególnych podmiotów gospodarujących od – z natury zmiennej – sytuacji na rynkach finansowych. Również stopień złożoności rynków i operacji finansowych znacząco się zwiększył, utrudniając wybór najbardziej adekwatnych źródeł finansowania i form lokowania oszczędności. Skrócił się także horyzont czasowy decyzji ekonomicznych, i to podejmowanych zarówno przez przedsiębiorstwa, jak i osoby fizyczne. Dodatkowo finansyzacja, poprzez orientację na osiąganie wysokich zysków, wywierała, jak to opisywano, presję na podejmowanie ryzykownych przedsięwzięć.

Finansyzacja skomplikowała również działalność instytucji nadzoru finansowego. Mimo bowiem nadrzędnego i władczego charakteru, a także wielu na-

rzędzi potencjalnego oddziaływania i dyscyplinowania podmiotów sfery finansowej, od pewnego momentu decydenci (*policymakers*) zaczęli niejako ulegać swoistemu dyktatowi rynków finansowych. Wskutek zacierania się różnic między poszczególnymi typami instytucji finansowych, powstawania wielkich holdingów finansowych (także międzynarodowych), rozmaitych technik „kreatywnego” księgowania oraz szeroko zakrojonego stosowania inżynierii finansowej coraz trudniej było wyegzekwować przestrzeganie norm ostrożnościowych przez instytucje finansowe. Ponadto rosnący ciężar długu publicznego (i rosnące potrzeby finansowe) uzależnił wiele rządów od środków pozyskiwanych na rynkach finansowych. W rezultacie bardzo trudne stało się egzekwowanie określonych zachowań instytucji finansowych, a zwłaszcza sprawienie, by nie angażowały się w nadmiernie ryzykowne operacje.

Można uznać, że w wielu przypadkach sprawy poszły nawet dalej. Mianowicie rządy stały się niejako „zakładnikami” instytucji finansowych – ogromne znaczenie tych ostatnich dla gospodarki sprawiało, że bardzo trudno było odmówić pomocy tym instytucjom finansowym, które popadły w kłopoty finansowe, nawet jeżeli wynikały one z ich własnej winy. Upadek tych podmiotów postrzegano bowiem jako niebezpieczny dla całego systemu gospodarczego. Tego typu podejście pogarszało jednak tylko sytuację, generując wzmożoną pokusę nadużycia.

Utrudniona wskutek finansyzacji stała się także realizacja polityki pieniężnej. W szczególności zmieniły się instytucjonalne podstawy tworzenia pieniądza, formy i charakter pieniądza, zależności łączące bank centralny z bankami komercyjnymi, jak i relacje między najważniejszymi agregatami makroekonomicznymi. W rezultacie tych przemian zmniejszyła się skuteczność polityki pieniężnej. Niektóre z kanałów transmisji impulsów monetarnych straciły drożność. Zmieniła się także wartość opóźnień towarzyszących działaniu poszczególnych kanałów. Coraz trudniejszy stał się również wybór celów i instrumentów przez bank centralny, zwłaszcza w obliczu rosnącej wagi oczekiwań podmiotów gospodarczych w realizacji polityki pieniężnej. Tymczasem w warunkach finansyzacji oczekiwania te stają się uzależnione od zmiennych i kierujących się obecnie, jak wspomiano, krótkookresową optyką inwestorów.

Wszystkie opisane zjawiska miały trojaki następstwa: osłabienie procesów wzrostu gospodarczego (Assa, 2012; Jayadev i Epstein, 2005), zmiany w kształcie i charakterze cyklu koniunkturalnego (Palley, 2007) oraz rosnącą wrażliwość gospodarek na kryzysy, których najbardziej wyrazistym przejawem był wspomniany już globalny kryzys finansowy 2007–2009 (Hein, Detzer i Doidig, 2016; Toporowski, 2012).

Szybki i intensywny wzrost sektora finansów wywoływał ogromne kontrowersje nie tylko natury czysto ekonomicznej, ale także ideologicznej. Nie zamierzając bliżej rozwijać tych kwestii, wypada tylko zaznaczyć, że w poglądach dotyczących finansyzacji znajdują odbicie dyskusje dotyczące zakresu interwencji

państwa w gospodarkę, stopnia regulacji procesów rynkowych, modelu kapitalizmu i szerzej – ogółu spraw ustrojowych. Ta ideologiczna dychotomia widoczna jest także w teoretycznych podejściach do finansyzacji. Jako problem badawczy jest ona bowiem – jak już sygnalizowano – różnie postrzegana przez ekonomię głównego nurtu i ekonomię heterodoksyjną⁵.

2.3. Skala finansyzacji w gospodarce polskiej

Relatywnie niski potencjał i skala działalności polskich instytucji pośrednictwa finansowego, a także niewielkie rozmiary poszczególnych segmentów rynku finansowego w Polsce w pierwszej dekadzie po rozpoczęciu transformacji polskiej gospodarki stanowiły naturalną konsekwencję prawie pięćdziesięciu lat funkcjonowania w warunkach gospodarki centralnie zarządzanej, z lekceważoną sferą nominalną gospodarki i wadliwym, niespełniającym prawidłowo swoich funkcji pieniądzem. Podobnie jak inne kraje postkomunistyczne Polska pozostawała przy tym poza światowymi trendami globalizacji, internacjonalizacji oraz deregulacji.

Transformacja polskiej gospodarki, rozpoczęta w 1989 r., pozwoliła na zbudowanie nowoczesnego systemu finansowego, ustabilizowała walutę oraz przywróciła zaufanie do złotego. Pojawiły się nowe typy instytucji finansowych, które dołączyły do banków – jedynych w zasadzie pośredników finansowych funkcjonujących jeszcze w PRL⁶, rozwijał się rynek kapitałowy, działalność rozpoczęły instytucje systemowe wspierające funkcjonowanie instytucji finansowych, rosła podaż i różnorodność instrumentów finansowych, a Narodowy Bank Polski, konsekwentnie umacniający swoją niezależność, prowadził politykę pieniężną na zasadach zbliżonych do głównonurtowego konsensusu. Ważnymi etapami rozwoju systemu finansowego w Polsce były też: ewolucja zasad i organizacji nadzoru finansowego, upłynnienie kursu walutowego, akces do Unii Europejskiej i wiążące się z tym jakościowe zmiany w regulacjach sektora finansowego. Rósł także, choć, jak się wydaje, w niewystarczającym stopniu, poziom wiedzy finansowej społeczeństwa.

W rezultacie systematycznie nadrabiano dystans dzielący Polskę od państw, w których rynki finansowe rozwijały się nieprzerwanie. Dynamika rozwoju pol-

⁵ Davis (2008) twierdzi, że tym, co wyróżnia oba nurty, jest fakt, że mainstream opiera się na „powiązaniu racjonalności–indywidualizmu–równowagi”, podczas gdy heterodoksja – na „powiązaniu instytucja–historia–struktura społeczna”. Czynniki te mają również zasadniczy wpływ na stosowane metody badań i przyjęte założenia, a w dalszej kolejności na odmienne postrzeganie natury, źródeł i uwarunkowań finansyzacji.

⁶ Aczkolwiek i te instytucje cechował znaczący wzrost jakościowy i ilościowy.

skiego systemu finansowego (jak i całej gospodarki) nie uległa zahamowaniu nawet w latach po globalnym kryzysie. Niemniej, bardzo niski poziom wyjściowy sprawił, że nadal niemal wszystkie mierniki aktywności finansowej znajdują się w Polsce na poziomie znacząco niższym niż w krajach o dojrzałej gospodarce rynkowej czy nawet innych krajach postkomunistycznych (zob. tabela 1 i rysunek 1). Relacja aktywów sektora finansowego do PKB w latach 2010–2020 pozostawała na poziomie uznawanym za dość bezpieczny z punktu widzenia dynamiki finansyzacji i równowagi między sferą realną i finansową. Warto tu zwrócić uwagę na skokowy wzrost tych aktywów w 2020 r., co wiązało się z pandemią COVID-19 i znaczącym zwiększeniem płynności instytucji finansowych.

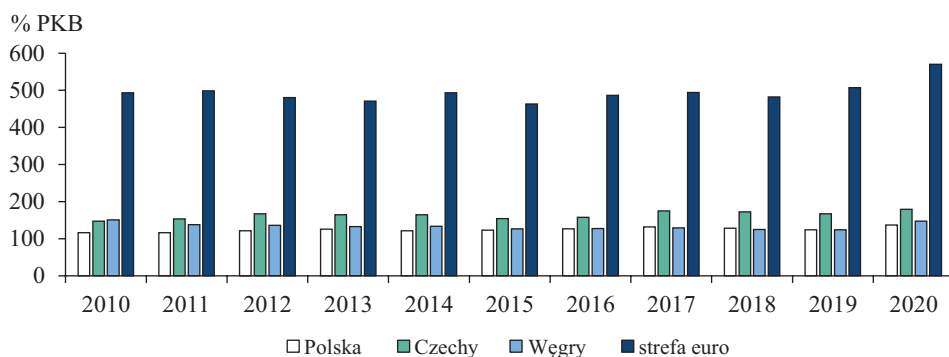
Wolumen transakcji instrumentami pochodnymi oraz innymi „wyrafinowanymi” papierami wartościowymi również nie był znaczący. Banki polskie, stanowiące ciągle dominującą grupę w polskim systemie finansowym (rysunek 2), pozostały raczej konserwatywne, tym bardziej że ciągle do zagospodarowania pozostawała znacząca nisza w zakresie typowych produktów bankowych. Zarówno różnorodność, jak i podaż instrumentów finansowych były zatem umiarkowane – w ofercie dominowały raczej tradycyjne produkty i usługi (konta, kredyty, karty płatnicze, przelewy). Przykładowo pierwsze produkty strukturyzowane pojawiły się na rynku krajowym dopiero w 1996 r., a pierwsze kontrakty FRA – w 1998 r.

Sytuacja tylko w niewielkim stopniu zmieniała się wraz z rosnącą otwartością polskiej gospodarki. Znaczącym rozwojem cechował się w ostatnich latach system płatniczy, gdzie zaobserwowano gwałtowny wzrost nowoczesnych metod i form płatności (Iwańczuk-Kaliska, Schmidt-Jessa, Warchlewska i Marszałek, 2021).

Tabela 1. Aktywa systemu finansowego w wybranych państwach Europy Środkowej i Wschodniej oraz w strefie euro w latach 2010–2020 (% PKB)

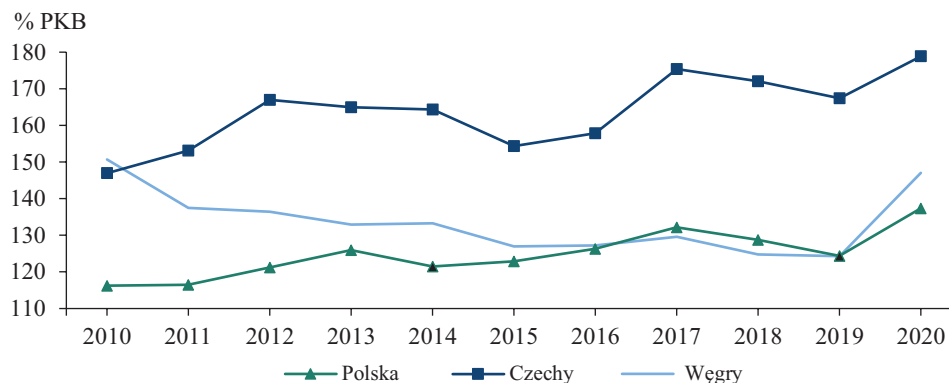
Rok	Polska	Czechy	Węgry	Strefa euro
2010	116,2	147	150,7	493,8
2011	116,4	153,2	137,5	498,3
2012	121,2	167	136,4	480,8
2013	125,9	165	132,9	470,6
2014	121,4	164,4	133,3	493,8
2015	122,8	154,4	127	463,6
2016	126,3	157,9	127,2	486,6
2017	132,1	175,4	129,6	494,6
2018	128,7	172,1	124,8	482,4
2019	124,3	167,5	124,3	507,4
2020	137,3	178,9	147	570,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie NBP (2015, 2018, 2021).



Aktywa systemu finansowego w wybranych państwach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 2010–2020

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

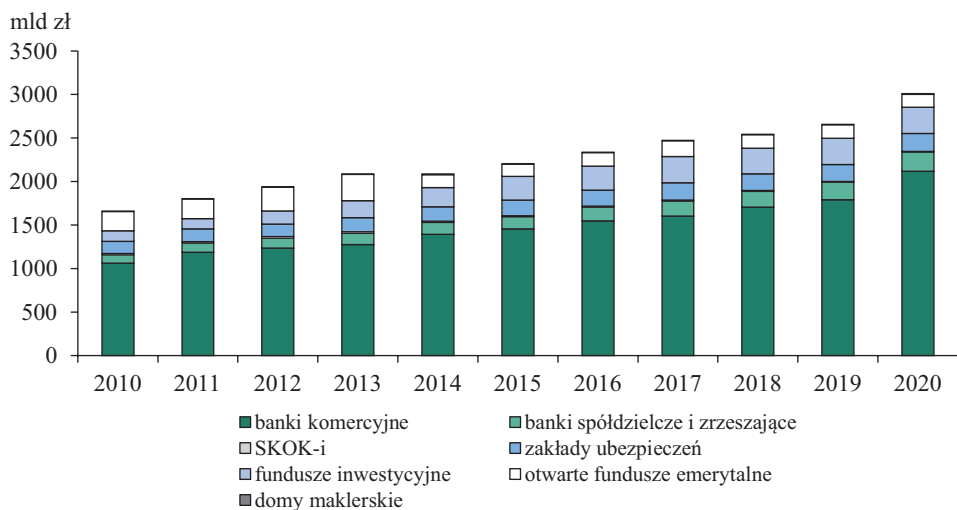


Rysunek 1. Aktywa systemu finansowego w wybranych państwach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 2010–2020

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

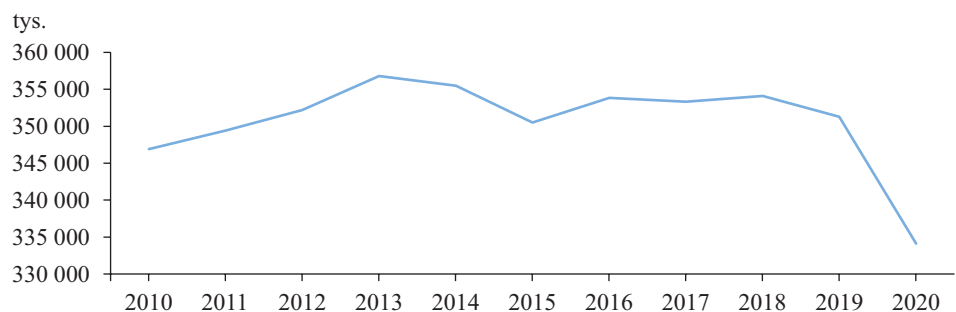
W latach 2010–2020 zatrudnienie w sektorze finansowym stanowiło około 3% ogółu zatrudnionych w gospodarce polskiej. Po początkowym wzroście zaczęło ono jednak maleć (rysunek 3). Po pewnym odbiciu w latach 2015–2018 dwa ostatnie lata badanego okresu przyniosły już zdecydowany spadek zatrudnienia w sektorze finansowym. Na takie kształtowanie się zatrudnienia wpływały głównie trendy (widoczne również w innych krajach europejskich) o charakterze technologicznym i biznesowym, związane z konsolidacją sektora oraz upowszechnianiem innowacji technologicznych.

Co ciekawe, tendencje te były odmienne od ogólnych trendów na rynku pracy w Polsce, który w coraz mniejszym stopniu był rynkiem pracodawcy. Sytuacja pracowników najemnych i osób poszukujących pracy ulegała polepszeniu, co



Rysunek 2. Aktywa głównych typów pośredników finansowych w Polsce w latach 2010–2020

Źródło: Opracowanie własne.

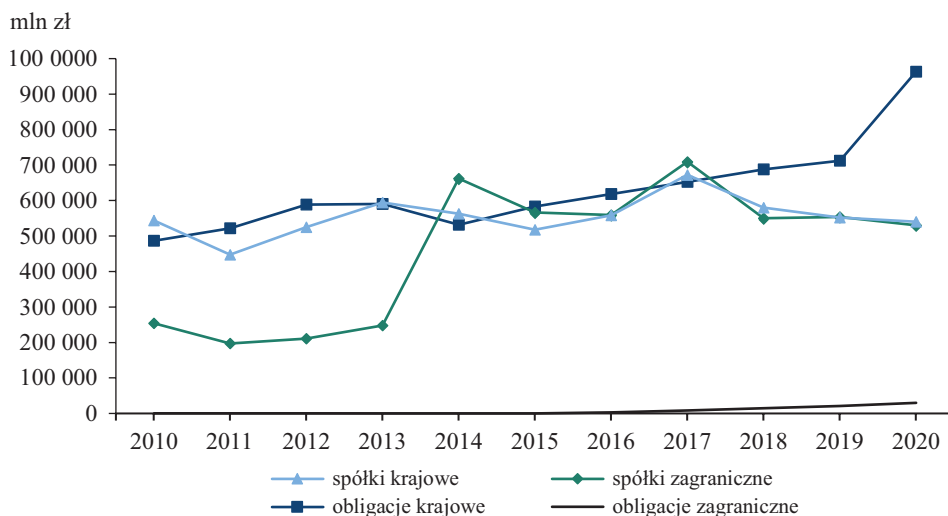


Rysunek 3. Zatrudnienie w sektorze finansowym w Polsce w latach 2010–2020

Źródło: Opracowanie własne.

przejawiało się zarówno w spadku liczby bezrobotnych, jak i bardziej stabilnych przepisach dotyczących zatrudnienia i jego prawnych form. Ponadto pod koniec badanego okresu wyraźnie przyspieszyła dynamika wzrostu realnych wynagrodzeń, czemu towarzyszył wzrost produktywności pracy. Dynamika wzrostu była przy tym wyraźnie wyższa niż w UE jako całości. Można przyjąć, że tendencje te sytuowały polski rynek pracy wśród tych gospodarek, które opierały się światowym trendom finansjalizacji.

Funkcjonowanie systemu finansowego opartego na bankach (*bank-based*), właściwego dla gospodarki polskiej, nie wyklucza funkcjonowania w danym kraju silnego rynku kapitałowego. Podobnie było w Polsce, gdzie od samego



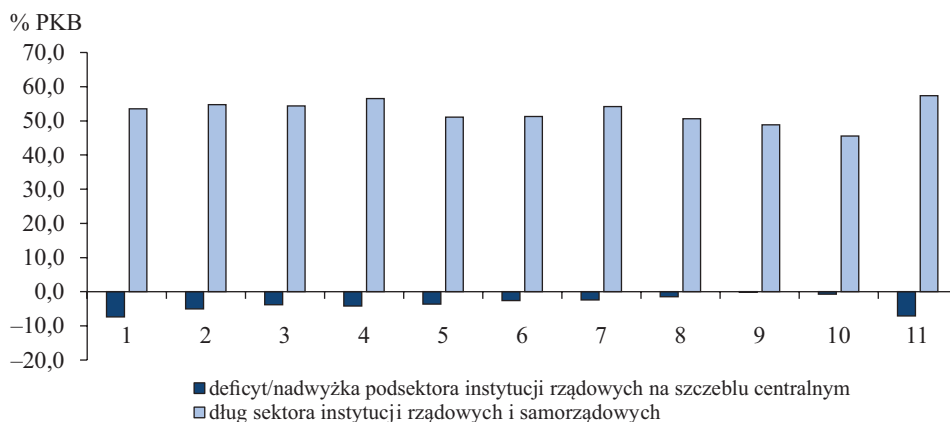
Rysunek 4. Kapitalizacja GPW w latach 2010–2020

Źródło: Opracowanie własne.

początku transformacji dynamicznie rozwijała się warszawska Giełda Papierów Wartościowych. Reaktywowana w 1991 r., stała się jedną z największych regionalnych giełd, oferującą szeroką gamę produktów i usług w zakresie rozmaitych papierów wartościowych, produktów strukturyzowanych czy instrumentów pochodnych. Kapitalizację GPW w latach 2010–2020 przedstawiono na rysunku 4.

Po spadku cen akcji, będących konsekwencją globalnego kryzysu finansowego, GPW zaczęła ponownie odbudowywać swoją pozycję. Widoczny jest znaczący wzrost wartości notowanych na GPW obligacji krajowych. Najwyraźniejszy był on w 2020 r., co należy wiązać z potrzebą pozyskania środków w kontekście pandemii koronawirusa. Znikomy był udział obligacji zagranicznych, natomiast kapitalizacja spółek krajowych i zagranicznych notowanych na GPW w końcu badanego okresu oscylowała na podobnym poziomie. O ile jednak w odniesieniu do tych pierwszych nie zmieniała się znacząco, o tyle dla spółek zagranicznych wartość kapitalizacji wzrosła skokowo w 2013 r. W rezultacie łączna kapitalizacja GPW wzrosła w badanym okresie.

Specyfiką polskiego rynku finansowego był również malejący – poza 2020 r., a więc rokiem „covidowym” – deficyt sektora finansów publicznych. Zadłużenie sektora finansów publicznych ciągle było w Polsce niższe niż jego średni poziom w Unii Europejskiej. Dług sektora zarówno publicznego, jak prywatnego pozostawał poniżej konstytucyjnego limitu 60% PKB. Zilustrowano to na rysunku 5. Otwartą kwestią jest jednak przejrzystość finansów publicznych i wyłączenie pewnych kategorii wydatków, co rodzi obawy o to, że faktyczna sytuacja



Rysunek 5. Saldo i dług sektora finansów publicznych w Polsce w latach 1995–2011

Źródło: Opracowanie własne.

finansów publicznych jest jednak mniej optymistyczna. W konsekwencji tego, jak i skutek zaburzeń gospodarczych wywołanych pandemią, można uznać, że potrzeby pożyczkowe rządu stanowią (i będą stanowiły) jeden z najważniejszych czynników kształtujących sytuację na rynku finansowym.

Zakończenie

Z przeprowadzonej analizy głównych wskaźników finansyzacji wynika, że zjawisko to nie stanowiło poważnego problemu dla polityków gospodarczych oraz podmiotów odpowiedzialnych za nadzór nad rynkami finansowymi. Co więcej, obserwowana od początku transformacji znacząca dynamika i tempo wzrostu potencjału funkcjonujących w Polsce instytucji pośrednictwa finansowego, a także wielu kategorii finansowych (kredytów, depozytów, zadłużenia różnego typu i form) zdaje się wyhamowywać.

Co prawda nadal można obserwować wzrost sektora finansowego, jednak nie odbiega on znacząco od wzrostu sfery realnej. Pozwala to domniemywać, że prawdopodobieństwo wystąpienia w naszym kraju w najbliższym (czy nawet w średnim) horyzoncie czasowym mechanizmów, wzorców zachowań, a także ilościowych i jakościowych przesłanek finansyzacji nie jest duże. Co więcej, jak się wydaje, podmioty prowadzące politykę gospodarczą i społeczną, a także instytucje odpowiedzialne za stabilność i bezpieczeństwo szeroko rozumianego sektora finansowego są na to przygotowane, reagując na zachodzące w systemie finansowym i gospodarce zjawiska.

Osobną kwestią jest to, na ile w obecnych uwarunkowaniach gospodarczych, w których w centrum uwagi znajdują się ponownie czynniki ze sfery realnej gospodarki (energia, łańcuchy dostaw, metale ziem rzadkich czy żywność), gdzie ciągle trwają głębokie zmiany technologiczne rzutujące na kształt i organizację życia społecznego i gdzie wreszcie zmieniają się uwarunkowania geopolityczne i daje się dostrzec wyraźne zahamowanie globalizacji (czy nawet deglobalizację), finansyzacja sama w sobie stanowi w ogóle jeszcze problemem. Jak się wydaje, pogłoski o śmierci tego zjawiska, parafrazując znany cytat, są mocno przesadzone. To już jednak temat na zupełnie inne opracowanie

Bibliografia

- Aalbers, M. (2008). *The financialization of housing. A political economy approach*. New York: Routledge.
- Almeida, H., Campello, M., Cunha, I. i Weisbach, M. S. (2014). Corporate liquidity management: A conceptual framework and survey. *Annual Review of Financial Economics*, 6, 1, 135–162.
- Anseeuw, W., Roda, J.-M., Ducastel, A. i Kamaruddin, N. (2017). Global strategies of firms and the financialization of agriculture. W: *Sustainable development and tropical agri-chains* (s. 321–337).
- Arestis, P. i Sawyer, M. (2005). New consensus monetary policy: an appraisal. W: P. Arestis, M. Badeley i L. McCombie (Eds.), *The new monetary policy. Implications and relevance*. Cheltenham-Northampton: Edward Elgar.
- Arrighi, G. (1994). *The long twentieth century: money, power, and the origins of our times*. Verso.
- Assa, J. (2012). Financialization and its consequences. *The OECD Experience, Finance Research*, 1, 1.
- Basak, S. i Pavlova, A. (2016). A model of financialization of commodities. *The Journal of Finance*, 71, 1511–1556. <https://doi.org/10.1111/jofi.12408>
- Bayliss, K. (2014). *The financialization of water*. London: Sage.
- Bhaduri, A. (2011). Financialization in the light of Keynesian theory. *PSL Quarterly Review*, 64, 256.
- Bonizzi, B. (2013). Financialization in developing and emerging countries. *International Journal of Political Economy*, 42, 4, 83–107.
- Branżowy bilans kapitału ludzkiego. Sektor finansowy*. (2017). Kraków: Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Brown, A. i Spencer, D. (2011). *FESSUD WP 2 terms of reference*. Mimeo, Leeds Brown.
- Brown, A., Veronese Pasarella, M. i Spencer, D. (2016). *The nature and variegation of financialisation: a cross-country comparison* (FESSUD Working Papers No. 127).
- Cheng, I. i Xiong, W. (2014). Financialization of commodity markets. *Annual Review of Financial Economics*, 6, 419–441.

- Crawford, C. (2011, January). The repeal of the glass-steagall act and the current financial crisis. *Journal of Business & Economics Research*, January, 9(1).
- Davis G. F. i Kim, S. (2015). Financialization of the economy. *Annual Review of Sociology*, 41, 203–221.
- Dumenil, G. i Levy, D. (2005). Costs and benefits of neoliberalism: a class analysis. W: G. Epstein (Ed.), *Financialization and the world economy*. Northampton-Cheltenham: Edward Elgar.
- Eaton, Ch., Habinek, J., Goldstein, A., Dioun, C., Godoy, D. i Osley-Thomas, R. (2016). The financialization of US higher education. *Socio-Economic Review*, 14, 3. <https://doi.org/10.1093/ser/mwv030>
- Epstein, G. (2005). Introduction: Financialization and the world economy. W: G. Epstein (Ed.), *Financialization and the world economy*. Northampton-Cheltenham: Edward Elgar.
- Fasianos, A., Guevara, D. i Pierros, Ch. (2016). *Have we been here before? Phases of financialization within the 20th century in the United States* (Levy Economics Institute Working Papers No. 869).
- FCIC. (2011.) *Final Report of the National Commission on the causes of the financial and economic crisis in the United States*. Washington.
- Fontana, G. (2016). *On the future of financialisation: Some lessons from FESSUD foresight analyses*. (FESSUD Working Paper Series No. 207).
- Freeman, R. (2010). It's financialization!. *International Labor Review*, 149, 2.
- Galston, W. E. i Kamarck, E. C. (2015). *More builders and fewer traders: a growth strategy for the American economy*. Washington, DC: Brookings Institution.
- Gazda, J., Marszałek, P. i Szarzec K. (2021). The determinants of financialization – a bayesian approach. *Revista de Economía Mundial*, 59, 221–242.
- Greenberger, M. (2013). Diversifying clearinghouse ownership in order to safeguard free and open access to the derivatives clearing market. *Fordham Journal of Corporate and Financial Law*, 18.
- Hein, E. (2012). *The macroeconomics of finance-dominated capitalism – and its crisis*. Cheltenham-Northampton: Edward Elgar.
- Hein, E., Detzer, D. i Dodig, N. (2016). *Financialisation and the financial and economic crises: theoretical framework and empirical analysis for 15 countries*. Cheltenham-Northampton: Edward Elgar.
- Iwańczuk-Kaliska, A., Schmidt-Jessa, K., Warchlewska, A. i Marszałek, P. (2021). *Oceńna zmian na rynku płatności w Polsce*. Warszawski Instytut Bankowości. Raport WIB PAB 10/2021.
- Janc, A., Jurek, M. i Marszałek, P. (2015). *Polish financial system in the age of financialization*. Warsaw: C.H. Beck.
- Jayadev, A. i Epstein, G. (2005). The rise of rentier incomes in OECD countries: financialization. Central Bank policy and labor solidarity. W: G. Epstein (Ed.), *Financialization and the world economy*. Northampton-Cheltenham: Edward Elgar.
- Jurek, M. i Marszałek, P. (2014). *Subprime mortgages and the MBSs in generating and transmitting the global financial crisis* (FESSUD Working Paper Series No. 40).
- Kattel, R., Kregel, J. i Tonveronachi, M. (Eds.) (2014). *Financial regulation in the European Union*. Routledge.

- Komai, A. i Richardson, G. (2011). *A brief history of regulations regarding financial markets in the United States: 1789 to 2009* (NBER Working Paper No 17443).
- Kotz, D. (2008). Contradictions of economic growth in the neoliberal era: Accumulation and crisis in the contemporary U.S. economy. *Review of Radical Political Economics*, 40, 2, 174–188.
- Krippner, G. (2005). The financialization of the American economy. *Socio-Economic Review*, 3, 2, 173–208. <https://doi.org/10.1093/SER/mwi008>
- Lagoarde-Segot, T. (2017). Financialization: Towards a new research agenda. *International Review of Financial Analysis*, 51, May, 113–123.
- Lake, R. W. (2015). The financialization of urban policy in the age of Obama. *Journal of Urban Affairs*, 37, 75–78. <https://doi.org/10.1111/juaf.12167>
- Lapavistas, C. (2013). The financialization of capitalism: ‘Profiting without producing’. *City*, 17, 6, 792–805.
- Lazonick, W. (2013). The financialization of the U.S. corporation: What has been lost, and how it can be regained. *36 Seattle University of Law Review*, 857–909.
- Marszałek, P. (2012). Finansyzacja – problem i kontrowersje. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Finanse publiczne*, 247, 220–230.
- Marszałek, P. (2013). Finansyzacja w Polsce – ciekawostka teoretyczna czy realny problem?. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Finanse publiczne*, 306, 235–246.
- Milberg, W. (2008). Shifting sources and uses of profits: sustaining US financialization with global value chains. *Economy and Society*, 37, 420–451.
- Montgomerie, J. (2009). The pursuit of (past) happiness? Middle-class indebtedness and American financialisation. *New Political Economy*, 14, 1, 1–24. <https://doi.org/10.1080/13563460802671196>
- NBP. (2015). *Raport o stabilności systemu finansowego*. Warszawa.
- NBP. (2018). *Raport o stabilności systemu finansowego*. Warszawa.
- NBP. (2021). *Raport o stabilności systemu finansowego*. Warszawa.
- Orhangazi, O. (2008). *Financialization and the US economy*. Cheltenham-Northampton: Edward Elgar.
- Palley, T. (1996, July). The forces making for an economic collapse. *The Atlantic*.
- Palley, T. (2007). *Financialization: What it is and why it matters*. The Levy Economics Institute, Washington, D.C. (Working Paper No. 525, December).
- Palley, T. (2012). *From financial crisis to stagnation*. New York: Cambridge University Press.
- Pozsar, Z. i Singh, M. (2011). *The Nonbank-Bank nexus and the shadow banking system* (IMF Working Papers No. 11/289).
- Ratajczak, M. (2012). Finansyzacja gospodarki. *Ekonomista*, 3, 281–302.
- Ratajczak, M. (2017). Finansyzacja gospodarki: wymiary dyskusji. *Bezpieczny Bank*, 3(68).
- Ruesga, S. M. (2010). La financiarización de las relaciones laborales/labour relations financialization. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 30(2), 409–429.
- Sawyer, M. (2013). *Bank based vs market based financial system: a critique of the dichotomy* (FESSUD Working Paper No. 19).

- Sawyer, M. (2017). The processes of financialisation and economic performance. *Economic and Political Studies*, 5, 1, 5–20. <https://doi.org/10.1080/20954816.2016.1274523>
- Stout, L. (2011). *Risk, speculation, and OTC derivatives: An inaugural essay for convivium*. Cornell University Law School.
- Toporowski, J. (2012). *Why the world economy needs a financial crash and other critical essays on finance and financial economics*. Anthem Press.
- Urban, D. (2019). *Finansyzacja gospodarki w teorii i praktyce. Przemysłość kapitalizm od nowa*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Urban, D. (2020). Finansyzacja gospodarki w ujęciu makroekonomicznym. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1.

3. Z DOŚWIADCZEŃ STRATEGII BEZPOŚREDNIEGO CELU INFLACYJNEGO W POLSCE – REALIZACJA I PRÓBA OCENY

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/3>

 Filip Kliber

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
filip.kliber@ue.poznan.pl

From the experiences of the strategy of the inflation target in Poland – implementation and assessment attempt

Abstract: Since 1999 Direct Inflation Targeting had been the foundation of Polish central bank monetary policy. The implementation of this strategy took place in changing economic and institutional conditions. It was also accompanied by profound changes in the monetary policy itself. The main aim of this paper is to present the premises and conditions for the implementation of the Inflation Targeting strategy, with particular emphasis on the structure and assumptions adopted in Poland. The implementation of the Inflation Targeting strategy in Poland in individual years was also characterized as well as the factors - positive and negative - influencing its effectiveness. A literature review on the effectiveness of the implementation of the Inflation Targeting strategy in Poland was also carried out and an original attempt was made to synthetically evaluate the inflation target implemented by the NBP.

Keywords: monetary policy, inflation targeting, implementation of the BCI strategy.

Wstęp

Przejście od ustroju gospodarki centralnie sterowanej do systemu wolnorynkowego stworzyło nowe warunki realizacji polityki pieniężnej w Polsce. Wcześniej, w latach 1945–1989, Narodowy Bank Polski (NBP), będąc tzw. monobankiem, pełnił inne funkcje niż te, które zazwyczaj pełnią banki centralne w krajach o gospodarce rynkowej. Wynikało to z dwóch faktów. Po pierwsze, NBP był

Sugerowane cytowanie:

Kliber, F. (2022). Z doświadczeń strategii bezpośredniego celu inflacyjnego w Polsce – realizacja i próba oceny. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 55–72). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/3>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

w rzeczywistości organem Ministerstwa Finansów, nie stanowiąc niezależnej, samodzielnej instytucji. Wśród zleconych mu zadań były m.in. (Leszczyńska, 2010 s. 43–44): bezpośrednie kredytowanie państwowych przedsiębiorstw, prowadzenie polityki dewizowej państwa, prowadzenie rozliczeń budżetu państwa oraz kontrolowanie planu obrotu z zagranicą. Po drugie, w warunkach gospodarki centralnej (z definicji socjalistycznej) pieniądz był instrumentem ułomnym i nie mógł pełnić efektywnie swoich funkcji (Knakiewicz, 1978b, s. 111). W tych warunkach nie było możliwe prowadzenie polityki monetarnej typowej dla banków centralnych krajów o gospodarce rynkowej.

Sytuacja zmieniła się wraz z rozpoczęciem transformacji polskiej gospodarki i wprowadzonymi reformami. Istotnym ich elementem było ustabilizowanie sfery monetarnej: ograniczenie hiperinflacji wywołanej m.in. gwałtownym urealnieniem cen, przywrócenie zaufania do złotego oraz zapewnienie wymienialności polskiego pieniądza (Kokoszcyński, 2004, s. 218; Leszczyńska, 2010, s. 57–58; Polański, 2004, 6).

Głównym podmiotem, któremu powierzono te zadania, był zreformowany NBP. Zyskał on na niezależności, a także otrzymał nowy zestaw celów oraz nowe instrumentarium (Brzoza-Brzezina, 2011; Polański, 2004; Szpunar, 2000). Celem nadrzędnym stała się wówczas stabilizacja poziomu cen. Co jednak charakterystyczne, w dwóch pierwszych latach transformacji NBP nie realizował żadnej konkretnej strategii polityki pieniężnej. Polityka pieniężna w tym okresie miała charakter wysoce eklektyczny, starano się realizować zarówno cele w zakresie sprzyjania „urynkawianiu” gospodarki, jak i kontroli kursu walutowego i kontroli podaży pieniądza (Kokoszcyński, 2004, s. 225–227).

Wynikało to z bardzo zmiennej i dynamicznej sytuacji polskiej gospodarki w tym okresie, słabo rozpoznanych mechanizmów transmisji oraz z faktu, że polityka pieniężna stanowiła wówczas tylko część szerszego programu gospodarczego, czyli tzw. planu Balcerowicza, obejmującego głębokie przemiany systemowe, takie jak: powrót do mechanizmu rynkowego, prawdziwość cen, własność prywatna, „praca na własny rachunek i odpowiedzialność” (Miszewski, 2012; Wilczyński, 1997, s. 69). W tym kontekście obniżka inflacji była tylko częścią większego obrazu.

Można zatem przyjąć, że polityka pieniężna była niejako podporządkowana realizacji planu stabilizacyjnego. Co więcej, w pierwszej połowie lat 90. XX wieku NBP nie dysponował niezależnością w zakresie celów. Główny cel banku centralnego był określany przez parlament (Polański, 2004)¹. Jakościową zmianę sytuacji i swoiste nowe otwarcie w polityce monetarnej przyniósł rok 1997, w którym uchwalono nową Konstytucję, zawierającą zapisy dotyczące NBP

¹ Mimo że ustalanych corocznie ilościowych celów w zakresie inflacji nie udało się zrealizować aż do 1997 r., działania NBP w tym okresie ocenia się w literaturze dość pozytywnie (Kokoszcyński, 2004, s. 237; Polański, 2004, s. 7–8).

i jego celu, przyjęto nową ustawę o NBP oraz nowe prawo bankowe. Te akty prawne sankcjonowały niejako osiągnięcie pewnego poziomu dojrzałości stabilizacji sfery pieniężnej (i całej gospodarki). Uznano wtedy, że nadszedł czas na formalne wprowadzenie zupełnie nowej strategii polityki pieniężnej. Była nią realizowana aż do dzisiaj strategia bezpośredniego celu inflacyjnego (BCI), wówczas już powszechnie wykorzystywana przez banki centralne krajów o dojrzałej gospodarce rynkowej.

Celem artykułu jest analiza skuteczności strategii BCI w Polsce w latach 2003–2021. W pierwszej części przedstawione zostaną przesłanki wprowadzenia strategii BCI. Druga część będzie dotyczyła założenia i elementów BCI. Trzecia część zostanie poświęcona polskiej odmianie BCI, a czwarta – analizie skuteczności strategii BCI w Polsce.

3.1. Przesłanki wprowadzenia strategii BCI

Strategię bezpośredniego celu inflacyjnego (*direct inflation targeting*), po raz pierwszy wprowadzono w Nowej Zelandii w 1990 r. W następnych latach w jej ślady poszły Australia, Kanada, Finlandia oraz Wielka Brytania (Svensson, 1996; Svensson, 1997; Kuttner i Posen, 1999; Mishkin, 2000). Co ciekawe, banki centralne najpierw zaczęły stosować strategię BCI, a dopiero po kilku latach doczekała się ona opisu teoretycznego. Pierwsze prace teoretyczne (Svensson, 1996, 1997, 2000; Bernanke i Mishkin, 1997; Bernanke i in., 1999) powstały dopiero w drugiej połowie lat 90. ubiegłego wieku.

Podstawowym założeniem strategii BCI jest utrzymanie stabilności poziomu cen poprzez przyjęcie przez bank centralny określonego ilościowego celu (punktowego bądź z pewnym dopuszczalnym przedziałem odchyień) w zakresie inflacji, do którego osiągnięcia dąży on w średnim okresie. Nie ma tu wyszczególnionego celu pośredniego (np. stabilność kursu walutowego albo kontrola agregatów pieniężnych), jak w przypadku strategii triady celów. Banki centralne mogą realizować dodatkowe zadania, jeśli nie będą one miały wpływu na cel podstawowy (Svensson, 1996, 1998, 2000; Bernanke i Mishkin, 1997; Bernanke, Laubach, Mishkin i Posen, 1999).

Strategia BCI powszechnie zastąpiła centralne podejście banków oparte na wspomnianej triadzie celów. Złożyły się na to przesłanki praktycznej natury. Pierwszą była potrzeba skutecznej dezinflacji po okresie szoków naftowych oraz upadku systemu z Bretton Woods. Upadek systemu parytetu złota sprawił, że stabilne do tej pory kursy walutowe straciły wzajemną zależność. Zerwanie nominalnych kotwic i wejście w etap pieniądza fiducyjnego sprawiły, że banki centralne znalazły się w zupełnie nowej sytuacji. Wskazuje się również

na osłabienie kontroli nad inflacją za pomocą agregatów monetarnych, a także niespójność poprzednich strategii (Brzoza-Brzezina, 2011, s. 24–25; Skrzyszewska-Paczek, 2006; Grostal, Ciżkowicz-Pękała, Niedźwiedzińska, Skrzyszewska-Paczek, Stawasz, Wesołowski i Żuk, 2015, s. 10–11). Kokoszcyński (2004) wskazuje, że upadek systemu z Bretton Woods i odejście od wymiwalności dolara na złoto oznaczał utratę nominalnych kotwic dla poszczególnych walut, a tym samym wymusił przejście do kursów płynnych. Szok związany z tym wydarzeniem dodatkowo został zwiększony przez gwałtowny wzrost cen ropy w latach 70. ubiegłego wieku. Próby znalezienia względnej stabilności doprowadziły w 1979 r. do utworzenia Europejskiego Systemu Walutowego, wewnątrz którego obowiązywały kursy sztywne. Banki centralne starały się znaleźć nową kotwicę nominalną, która pozwoliłaby zahamować wzrost cen. Przełożenie na inflację próbowano znaleźć przez cel pośredni w postaci kursu walutowego bądź kontrolę podaży pieniądza.

Szpunar (2000) jako reprezentatywny przypadek wprowadzania strategii BCI w miejsce agregatów pieniężnych podaje Wielką Brytanię. Właśnie tam aż do 1992 r. starano się kontrolować poziom cen albo poprzez kanał kursu walutowego, albo za pomocą agregatów pieniężnych. Jednakże wraz z liberalizacją rynków finansowych i rozwojem bankowości zmienił się popyt na pieniądz, a przez to zatarł się związek pomiędzy agregatami a inflacją. W związku z tym bank centralny porzucił cele pośrednie i skupił się wyłącznie na celu finalnym – inflacji.

Przed opisem warunków skuteczności strategii BCI warto jeszcze nadmienić, że swoiste przesłanki wprowadzania strategii BCI wystąpiły w byłych państwach bloku wschodniego transformujących swoją gospodarkę w ostatniej dekadzie XX wieku. Zostaną one opisane w części poświęconej realizacji strategii BCI w Polsce.

By strategia BCI była skutecznie prowadzona, potrzebne są następujące uwarunkowania:

- płynne kursy walutowe,
- niezależność banku centralnego,
- zaplecze analityczne banku centralnego.

Płynny kurs walutowy jest niezbędny do prowadzenia strategii BCI (Przybylska-Kapuścińska, 2006b). Wynika to z faktu, że w strategii BCI nie ma celów pośrednich, więc stabilność cen może być jedynym celem banku centralnego. Chroni to bank centralny przed konfliktem celów. Ponadto kurs walutowy bywa też kanałem monetarnym wykorzystywanym do kontroli inflacji (Grostal i in., 2015, s. 17).

Niezależność banku centralnego ma pomóc budować zaufanie do podmiotu odpowiadającego za strategię BCI. Jest ona niezbędna do osiągnięcia poprawnej komunikacji z rynkiem. Grostal i współautorzy (2015) wyszczególniają niez-

leżność personalną (poszczególne organy BC, takie jak prezes czy zarząd, muszą mieć odpowiednią długą kadencję i być trudne do odwołania), funkcjonalną (BC sam ma prawo decydować, jak będzie realizował swoje cele), finansową (samodzielne dysponowanie środkami) oraz instytucjonalną (władze monetarne muszą być niezależne od innych instytucji). Kokoszczyński (2004) wymienia również zakaz kredytowania rządu. Szczegółowy opis założeń niezależności w strategii BCI znajduje się w następnej części.

Strategia BCI zakłada kontrolę przyszłej inflacji, dlatego też potrzebne jest silne zaplecze analityczne, które będzie w stanie przewidywać procesy inflacyjne. Isard i Laxton (2000) podają wskazówki potrzebne do kontrolowania przyszłej inflacji: jasno zarysowany mechanizm transmisji monetarnych oraz prosty model prognostyczny. Wszystkie banki centralne pracują, by zarówno pierwszy, jak i drugi element dostosowywać do obecnych warunków makroekonomicznych, a także dokonują rekalkulacji modeli o nowe dane płynące z rynków.

W Polsce przewiduje się inflację za pomocą modelu NECMOD, który jest używany przez NBP od 2008 r. Został stworzony jako odpowiedź na zmieniające się otoczenie gospodarcze Polski. Struktura NECMOD została stworzona tak, by jego równowaga w długim okresie była spójna z klasyczną teorią makroekonomiczną, podczas gdy zmiany w krótkim okresie są napędzane zmianami popytowymi oraz mechanizmem wyrównującym (Budnik, Greszta, Hulej, Kolasa, Murawski, Rot, Rybaczyk i Tarnicka, 2009, s. 10).

3.2. Założenia i elementy strategii BCI

Istnieje wiele charakterystyk strategii BCI. Kuttner i Posen (1999, s.13–19) dokonują ich systematyzacji, wymieniając następujące:

- strategia budowania zaufania (*inflation targeting as trust building*),
- strategia optymalnego kontraktu (*inflation targeting as strict contracting*),
- strategia wyłącznego celu (*inflation targeting as inflation-only targeting*),
- strategia konserwatywna (*inflation targeting as chatty conservatism*),
- strategia braku opcji (*inflation targeting as cheap talk of the weak*),

Zgodnie z pierwszą interpretacją bank centralny stara się komunikować z rynkiem, przekazując mu wszystkie możliwe informacje, w tym o przewidywanej przyszłej inflacji. Dzięki temu ma być bardziej elastyczny w reagowaniu na szoki i może łatwiej przekonać opinię publiczną, że jest w stanie sobie poradzić z krótkotrwałym odejściem od celu inflacyjnego. Zgodnie z tą interpretacją bank centralny powinien inwestować w komunikację z rynkiem oraz jak najlepsze modele prognostyczne. Pozwala to lepiej zarządzać oczekiwaniami inflacyjnymi,

które powinny kształtować się w okolicy celu inflacyjnego, by bank centralny mógł w długim okresie ten cel osiągać.

Druga interpretacja zakłada, że poprzez strategię BCI zostanie zwiększona wiarygodność banku centralnego przez personalną odpowiedzialność za realizację celu. W tym przypadku musi być ustalona nagroda za utrzymanie (bądź kara w przypadku porażki) inflacji².

Trzecia i czwarta interpretacja są podobne i zakładają, że bank centralny skupia się wyłącznie na osiągnięciu zamierzonego poziomu inflacji. Jest przez to wrażliwy na szoki i nie jest w stanie osiągnąć sprzężenia zwrotnego z rynkiem jak w interpretacji pierwszej. Jednocześnie wszelkie działania, które mają zwiększyć wiarygodność banku centralnego, służą według tych interpretacji do przykrycia konserwatyizmu banku centralnego. Oznacza to tak naprawdę, że BC nie jest w stanie osiągnąć celów strategii BCI poprzez samoograniczenie, które na siebie narzucił.

Według ostatniej interpretacji przyjęcie strategii BCI jest wyrazem niemocy banku centralnego, który nie jest w stanie realizować innej polityki monetarnej, jak np. stałości kursu walutowego. Wojtyła (2004b, s. 142–143) stawia pytanie, czy przy tak różnych interpretacjach strategii BCI można w ogóle wyznaczyć części wspólne.

Do kluczowych elementów strategii BCI można zaliczyć (Bernanke i in., 1999; Mishkin, 2000, 2004; Svensson, 1996, 1997):

- publiczne ogłoszenie celu inflacyjnego,
- instytucjonalne zobowiązanie do utrzymania stabilności poziomu cen,
- zwiększenie odpowiedzialności banku centralnego za osiągnięcie celu,
- zwiększenie przejrzystości polityki pieniężnej poprzez komunikowanie decyzji oraz planów opinii publicznej.

Szczegóły elementów, takich jak publiczne ogłoszenie celu inflacyjnego (kto i jak go ogłasza), odpowiedzialność banku centralnego oraz komunikowanie decyzji opinii publicznej, opisuje między innymi Przybylska-Kapuścińska (2006b). Należy jednak szerzej objaśnić pojęcie stabilności cen, które jest kluczowe w strategii bezpośredniego celu inflacyjnego³. Svensson (2000, s. 3–6) wskazuje na różnicę pomiędzy stałym poziomem cen, zerową inflacją oraz niską (bliską zeru) inflacją. Pierwszy przypadek oznacza, że poziom cen jest stały, a więc szereg czasowy złożony z takich cen będzie stacjonarny bądź stacjonarny wokół pewnego trendu. Oznacza to również, że każde wystąpienie inflacji musi być skompensowane deflacją, która jest potrzebna do pokrycia wzrostu cen. Przypadek takiej gospodarki jest bardzo korzystny dla konsumentów oraz przedsiębior-

² Ta charakterystyka jest również utożsamiana z teorią tzw. optymalnego kontraktu Walsha.

³ W polskim prawie cele NBP płyną z dwóch źródeł prawnych. Art. 227 Konstytucji nakazuje NBP dbać o „wartość polskiego pieniądza”, zaś art. 3 ustawy o NBP – o „stabilny poziom cen”.

ców, ponieważ wiedzą oni, jak będą się kształtować przyszłe ceny (w długim okresie powinny być stałe). W drugiej sytuacji bank centralny zobowiązuje się jedynie do dążenia do zerowej inflacji. Odejścia od celu nie muszą być kompensowane.

W trzecim przypadku wspomnianym przez Svenssona występuje niski, ale jednak wzrost ogólnego poziomu cen. Oznacza to, że szereg czasowy złożony z obserwacji będących poziomami cen jest niestacjonarny. Svensson argumentuje więc, że w drugim przypadku poziom cen będzie na pewno inny niż w pierwszym i że mylące jest utożsamianie stabilności cen ze stabilnością inflacji.

W przypadku strategii BCI bank centralny staje przed dylematem wyboru określonych, szczegółowych rozwiązań technicznych. W szczególności decydencki wybierają, czy cel inflacyjny ma być określony punktowo, czy w postaci pasma, jaki ma być horyzont czasowy osiągnięcia celu oraz jaki wskaźnik cen ma być stabilizowany (Wojtyna, 2004b, s. 150–161; Szyszko, 2017, s. 107–115).

Cel punktowy jest jasny i łatwy do zrozumienia przez odbiorców. Jednocześnie przy opóźnieniach polityki pieniężnej jest bardzo ciężko osiągalny. Liczne, nawet niewielkie odchylenia od punktu mogłyby obniżyć zaufanie do banku centralnego. Dlatego też cel inflacyjny wyraża się przeważnie w postaci pasma odchyień. Co więcej, jak podaje Szpunar (2000, s. 48–49), nawet w przypadku punktowego celu racjonalni uczestnicy rynku będą się spodziewać pewnego przedziału, w jakim ukształtuje się ostateczna inflacja. Jako kontrast do celu punktowego pasmo odchyień, w którym może się znaleźć poziom inflacji, pomaga w budowaniu zaufania do banku centralnego. Przy wyborze pasma należy również zwrócić uwagę na jego szerokość i symetryczność. Zbyt szerokie dopuszczalne odchylenia powodują, że cała próba sprowadzenia inflacji do określonego punktu mija się z celem, zbyt wąskie sprawiają, że strategia staje się *de facto* strategią punktową. Bank centralny musi więc wybrać odpowiednią szerokość pasma (Bernanke i in., 1999, s. 294). Symetryczność pasma odchyień jest natomiast potrzebna, by pokazać, że bank centralny stara się unikać skrzywienia inflacyjnego. Bierze się ono z faktu, że decydenci w bankach centralnych często większą wagę przywiązują do odchyień od celu *in plus* niż *in minus*. Oznacza to mocniejsze reakcje w przypadku wzrostu inflacji, niż gdy gospodarka wpada w deflację (Marszałek, 2006, s. 81–82).

Drugą kwestią techniczną strategii BCI jest horyzont czasowy prowadzonej polityki pieniężnej. Uznaje się, że polityka pieniężna nie może wpływać na cele w okresie krótszym niż rok (Bernanke, 1999, s. 31). Wynika to z faktu, że inflacja w krótkim okresie jest często determinowana pozamonetarnymi zmiennymi. Jednak ustalanie zbyt odległego celu może rodzić pytania o możliwość jego osiągnięcia przez dany bank centralny. Im bowiem dłuższy horyzont, tym większe prawdopodobieństwo wystąpienia różnego rodzaju szoków. Dlatego strategia BCI musi być nakierowana na przyszłość, ale taką, która leży w horyzoncie

możliwym do kontrolowania przez władze monetarne (Bernanke i in., 1999, s. 31).

Ostatnią kwestią jest wybór wskaźnika cen. W literaturze obecna jest dyskusja na temat potencjalnych wad i zalet głównego wskaźnika, jakim jest CPI. Do tych pierwszych należą: prosty odbiór społeczny oraz jasność konstrukcji, natomiast do tych drugich: tendencja do zawyżania poziomu cen, brak oceny jakości towarów wchodzących do wskaźnika (CPI nie wychwytuje zmian w wyborach towarów) oraz brak odporności na szoki podażowe (Wojtyna, 2004b, s. 159; Kokoszczyński, 2004). Alternatywą jest wskaźnik HCPI. Wydaje się on lepszym narzędziem do mierzenia inflacji, ponieważ z racji swojej konstrukcji pokazuje tę część zmiany poziomu cen, na którą bank centralny ma największy wpływ (NBP, 1997).

3.3. Przesłanki wprowadzania strategii BCI w Polsce i jej konstrukcja

Przyjmowanie w Polsce nowej strategii monetarnych w latach 90. ubiegłego wieku odbywało się pod wpływem trzech silnych bodźców. Pierwszym była chęć jak najszybszej stabilizacji wysokiej inflacji wywołanej transformacją gospodarczą (Grostal i in., 2015, s. 14), drugim – jak już wspomniano – zmiany ustrojowe, w szczególności nowa konstytucja oraz ustawa o NBP (Kokoszczyński, 2004, s. 245–265; Brzoza-Brzezina, 2011, s. 24–25), ostatnim – przygotowanie Polski do wejścia do Unii Europejskiej (NBP, 1998). Należy wskazać, że pierwsza oraz ostatnia przesłanka były obecne również w innych krajach byłego bloku wschodniego, np. w Czechach (*Inflation...*, 1998).

Przyjęcie strategii BCI pokrywało się z nowymi warunkami instytucjonalnymi realizacji polityki pieniężnej w Polsce. Mianowicie w 1997 r. przyjęto akt prawny mający kluczowy wpływ na funkcjonowanie władz monetarnych – ustawę o Narodowym Banku Polskim z 1997 r. Wprowadzała ona zupełnie nowe w polskich warunkach ciało decyzyjne – Radę Polityki Pieniężnej. Organ ten został wyposażony w narzędzia służące realizacji głównego celu, jakim stało się, zgodnie z Konstytucją, zapewnienie wartości polskiego pieniądza⁴. Była to zdecydowana różnica w porównaniu z czasami PRL, gdy bank po prostu realizował politykę rządu, finansując wprost budżet państwa.

Kamieniem węgielnym w prowadzeniu polskiej polityki pieniężnej w tamtym okresie była *Średniookresowa strategia polityki pieniężnej na lata 1999–2003*. Dokument ten precyzyjnie wskazywał kierunki, jakie obrała pierwsza Rada

⁴ Konstytucja zakłada również możliwość wspomaganie rządu przez NBP, o ile nie koliduje to z podstawowym celem banku centralnego.

Polityki Pieniężnej. Horyzont czasowy strategii, co istotne, pokrywał się z pierwszą kadencją rady, a także z okresem pozostającym do zakończenia okresu przejściowego przed przyjęciem do Unii Europejskiej. Jako cel wskazywał jak najszybszą dezinflację i stabilizację gospodarczą, którą postrzegano jako niezbędną, by Polska mogła przystąpić do Unii Europejskiej, a w perspektywie do Unii Gospodarczo-Walutowej (Leszczyńska, 2010).

Właśnie ten dokument Rady Polityki Pieniężnej wprowadzał strategię BCI. Miała ona pomóc ustabilizować inflację i wspomóc pozostałe cele NBP. Pierwszym przyjętym w ramach tej strategii celem inflacyjnym było zejście poniżej 4% w skali roku do końca trwania kadencji, tj. do końca 2003 r. Dodatkowo przyjęto cele pośrednie⁵ w postaci osiągnięcia ośmioprocentowej inflacji w 1999 r. Cele pośrednie były co roku aktualizowane. Dopiero od 2002 r. był stosowany cel punktowy z pasmem odchyłeń, a od 2003 r. obowiązuje obecny cel w postaci 2,5% +/-1 punkt procentowy (Przybylska-Kapuścińska, 2006a). Dlatego dopiero od tego czasu można mówić o pełnoprawnej strategii BCI, jaką zaleca Svensson (1996). Powodem, dla którego NBP nie mogło zastosować pełnej strategii BCI już w 1999 r., była wciąż wysoka inflacja. Implementacja pełnej strategii była możliwa dopiero wraz z zakończonym procesem dezinflacji.

Jako wskaźnik opisujący inflację wybrano CPI. Był to wybór zaskakujący, ponieważ niezgodny z ówczesnymi trendami. Większość banków centralnych stosujących strategię BCI wybierała wskaźnik HCPI. Najważniejsza była silna rozpoznawalność społeczna tego wskaźnika budowana podczas okresu transformacji (NBP, 1998). Dodatkowo wskaźnik CPI od 1989 r. był podawany przez GUS, dzięki czemu instytucja ogłaszająca poziom inflacji została oddzielona od organu realizującego strategię BCI. Miało to się przyczyniać do podnoszenia zaufania względem NBP. Co więcej, alternatywa, to jest wskaźnik inflacji bazowej, z racji swej konstrukcji był dla banku centralnego nieakceptowalny. Inflacja bazowa eliminuje ze swojej struktury ceny administrowane czy też ceny najbardziej zmienne, podatne na wahania sezonowe. Specyfika polskiej gospodarki sprawiała, że pominięcie tych zmian w raportowaniu mogłoby prowadzić do jego błędnego zrozumienia przez społeczeństwo (NBP, 1998). Odczuwalna inflacja byłaby wyższa niż bazowa, raportowana przez NBP, a to przyczyniałoby się do obniżenia zaufania do banku centralnego. NBP od początku wdrażania strategii BCI starał się budować niezależność oraz zaufanie do nowego banku centralnego.

Konstrukcja polskiej strategii BCI nie odbiega od innych znanych przypadków. Następną część rozdziału będzie przedstawiać ocenę skuteczności strategii BCI w Polsce.

⁵ Nie należy mylić tych celów pośrednich z celami pośrednimi triady celów. Cele pośrednie w strategii BCI były kolejnymi etapami w procesie obniżania poziomu inflacji.

3.4. Ocena skuteczności strategii BCI realizowanej przez NBP

Po przedstawieniu założeń konstrukcji strategii BCI oraz przesłanek wprowadzenia jej w Polsce można się pokusić o analizę funkcjonowania tej strategii. W tym celu opisane zostaną oceny konstrukcji i realizacji BCI formułowane w literaturze, a następnie zostanie przeprowadzona własna analiza autora opierająca się na porównaniach celu inflacyjnego z faktycznym jej stanem w danych latach.

W literaturze można wyróżnić dwie grupy opracowań. Pierwsza obejmuje prace raczej opisowe, których autorzy komentują wprowadzenie tej strategii wraz z przyczynami i pierwszymi skutkami obowiązywania BCI. Autorzy prac zaliczanych do drugiej grupy próbują natomiast dokonać ilościowej analizy skuteczności strategii BCI.

Do pierwszej grupy można zaliczyć opracowania Kokoszczyńskiego (2004, s. 245–246), Wojtyny (2004b, s. 186–187) oraz Brzozy-Brzeziny (2011, s. 24–25). Pierwsi dwaj wskazują przede wszystkim na omówione już przyczyny wprowadzania strategii BCI, takie jak potrzeba dezinflacji oraz stworzenia nowych ram polityki monetarnej. Chwalą oni decyzję o wprowadzeniu strategii BCI, ale jednocześnie akcentują braki w koordynacji pomiędzy polityką pieniężną i polityką monetarną. Wskazują również na konieczność budowy nowego modelu predykcyjnego. Ostatni postulat został spełniony trzy lata później w postaci stworzenia NECMOD-u.

Ostatni z wymienionych podkreśla niespójności poprzedniej strategii i akcentuje trudności, przed jakimi stanęło NBP, wprowadzając strategię BCI. Jego zdaniem realizacja tej strategii przebiegała w pierwszych latach bez narzędzi analitycznych oraz bez wiedzy o kształtowaniu się kanałów monetarnych. Jednak w swojej analizie stwierdza, że przyjęcie strategii BCI było jedynym słusznym wyborem.

Do drugiej grupy należy część literatury opisująca dłuższy okres funkcjonowania strategii BCI. Nie jest ona niestety liczna. Pewne raporty publikuje NBP, ale są one zdawkowe i dotyczą odczytów inflacji, a nie realizacji strategii.

Grostał i współautorzy (2015, s. 132–134) przedstawiają Polskę na tle międzynarodowym (strefa euro, pozostałe kraje europejskie, także: Kolumbia, Turcja, Korea Południowa), zestawiając średnie wartości odchyień od celu inflacyjnego za lata 2004–2014. Nasz kraj wypadła w tym porównaniu bardzo dobrze, z praktycznie zerowym odchyleniem względnym⁶ i średnią inflacją dziesięcioletnią na poziomie 2,7%. Autorzy wskazują jednak, że realizacja inflacji

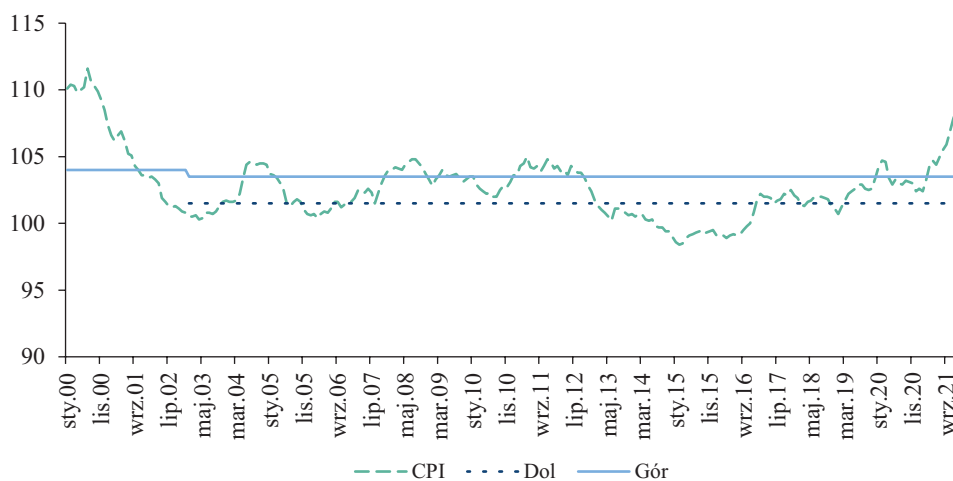
⁶ Względna różnica pomiędzy celem inflacyjnym a inflacją rzeczywistą. Wadą podawania takiej miary jest to, że wystąpienie deflacji kompensuje wystąpienia inflacji, a przez to zerują się odchylenia od celu.

dość często odchyłała się od celu, a roczna skala odchylenia standardowego przekroczyła 1 punkt procentowy. Z publikacji można wysnuć wniosek, że choć inflacja znajdowała się często poza pasmem wahań, to jej długookresowy trend jest zbliżony do celu.

Analizę ilościową realizacji BCI przeprowadza również Musielak-Linkowska (2007). Przedstawia ona kompleksowy opis pierwszych lat obowiązywania strategii i jej oddziaływania w zakresie oczekiwań inflacyjnych, procesu dezinflacji oraz dynamiki samej inflacji. Jej zdaniem BCI przyczyniło się do trwałej i szybkiej dezinflacji na przełomie XX i XXI wieku. Autorka nie osiąga jednak jednoznacznych wyników i z jej badania nie wynika, czy strategia BCI faktycznie ustabilizowała inflację. Należy jednak pamiętać, że badanie było przeprowadzane za okres, w którym dopiero co wprowadzano nowo strategię w życie i nie była ona jeszcze w pełni zakorzeniona.

Wszyscy autorzy potwierdzają, że strategia BCI została skutecznie zaimplementowana jako część polityki monetarnej, a także że dzięki niej nastąpiła skuteczna dezinflacja. Większość tekstów obejmuje jednak początkowy okres obowiązywania strategii BCI, dlatego konieczne są dalsze badania ilościowe.

Na rysunku 1 przedstawiono poziom inflacji CPI na tle korytarza odchyień w latach 2003–2021, a więc w całym okresie realizacji strategii BCI. Analizując przedstawione wielkości, można zaobserwować kilka prawidłowości.



Rysunek 1. Wysokość inflacji CPI na tle celu inflacyjnego

Źródło: Dane NBP o inflacji bazowej

Poziom inflacji kształtował się stabilnie wokół wybranego celu inflacyjnego. Od czasu spadku wskaźnika CPI poniżej 4% rok do roku (2002 r.) można zaobserwować zaledwie kilka znaczących wyjść powyżej korytarza odchylenia.

Są to następujące okresy: maj 2004 – luty 2005, grudzień 2007 – listopad 2008, marzec 2011 – listopad 2012, luty 2013 – grudzień 2016 oraz od kwietnia 2021 do końca badanego okresu.

Wśród wyszczególnionych okresów wyróżniają się dwa. Styczeń 2015 – grudzień 2016 oraz od kwietnia 2021. Pierwszy to prawie dwuletni okres deflacji, niespotykany wcześniej podczas realizacji strategii BCI, w drugim zaś tempo inflacji zaczęło gwałtownie rosnąć do wartości niespotykanych od przełomu XX i XXI wieku. Pozostałe okresy charakteryzowały się łagodnym wzrostem tempa inflacji i przeważnie szybkim powrotem do celu.

Analizowany okres można przedstawić w sposób bardziej szczegółowy, prezentując relację faktycznej inflacji do planowanego celu w poszczególnych miesiącach. Możliwe są tu następujące warianty: inflacja mogła się znajdować poniżej korytarza odchyień, w korytarzu bądź powyżej korytarza. Dodatkowo wyniki w korytarzu odchyień są podane ze szczegółowym rozróżnieniem: cel, poniżej celu oraz powyżej celu. W tabeli 1 przedstawiono, jak często występowały możliwe warianty.

Tabela 1. Osiągnięcie celu inflacyjnego w latach 2003–2021

Poziom inflacji	Liczba wystąpień	Odsetek wystąpień
Poniżej korytarza	79	34,7
W korytarzu, ale poniżej celu	47	20,6
Dokładnie w celu	5	2,2
W korytarzu, ale powyżej celu	34	14,9
Powyżej celu	62	27,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych o inflacji bazowej NBP. Pobrane z <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/bazowa/bazowa.htm>

Jak można wnioskować z tabeli 1, realizacja strategii BCI w Polsce cechuje się pewnym skrzywieniem deflacyjnym. Ponad 50% wystąpień inflacji znajdowało się w badanym okresie poniżej celu. Co więcej, poniżej dolnej części korytarza odchyień znajdowało się prawie 35% odczytów. Główny wpływ na to miał okres deflacji wspomniany we wcześniejszym zestawianiu. W korytarzu dopuszczalnej inflacji znalazło się zaledwie 38% odczytów.

Odnosząc się do kwestii właściwego określenia technicznych aspektów strategii BCI w Polsce, przedstawiono również alternatywny scenariusz, w którym pasmo dopuszczalnych odchyień wynosiłoby ± 2 p.p. (tabela 2). Należy zaznaczyć, że dyskusja nad zmianą celu inflacyjnego dotyczyła zarówno podniesienia (Brzoza-Brzezina, Kolasa i Szetela, 2015), jak i poszerzenia pasma odchyień (NBP, 2022)⁷.

⁷ Taki postulat pojawił się na posiedzeniu RPP 8 września 2021 r.

W takim przypadku w celu znajdowałyby się 73% odczytów. Jednocześnie wciąż widać skrzywienie inflacyjne, które występowało w badanym okresie. Wyników poniżej dopuszczalnego pasma odchyień jest dwa razy więcej niż powyżej.

Tabela 2. Osiągnięcie celu inflacyjnego w latach 2003–2021. Scenariusz alternatywny

Poziom inflacji	Liczba wystąpień	Odstetek wystąpień
Poniżej korytarza	40	17,54
W korytarzu, ale poniżej celu	86	37,7
Dokładnie w celu	5	2,2
W korytarzu, ale powyżej celu	76	33,3
Powyżej celu	21	9,21

Źródło: Jak w tabeli 1.

Do policzenia skuteczności strategii BCI Przybylska-Kapuścińska i Szyszko (2017) proponują stosowanie wskaźnika (1). Jest on oparty na bezwzględnej odległości od celu inflacyjnego i wyrażony w sposób procentowy. Tabela 3 przedstawia wyniki dla poszczególnych lat wraz z opisem:

$$W = \frac{100}{\exp^{0,5 \cdot |CPI - cel|}}, \quad (1)$$

gdzie:

- W – wartość wskaźnika,
- CPI – stopa inflacji w danym roku,
- cel – wartość celu inflacyjnego.

Tabela 3. Wskaźnik skuteczności strategii BCI w latach 2003–2021

Rok	Ocena (w %)
2003	44,77
2004	50,33
2005	62,72
2006	48,95
2007	78,20
2008	43,38
2009	62,87
2010	85,64
2011	42,23
2012	56,45
2013	45,75

cd. tabeli 3

Rok	Ocena (w %)
2014	29,28
2015	18,25
2016	22,24
2017	77,58
2018	66,58
2019	79,50
2020	66,58
2021	38,83

Źródło: Jak w tabeli 1.

W tabeli 3 przedstawiono wyniki dla poszczególnych lat badanego okresu wraz z opisem. Najniższe wartości wskaźnik przyjmuje dla lat 2014–2016 oraz 2021 r. Poniżej 50% wskaźnik spada również w latach: 2003, 2006, 2008, 2011 oraz 2013.

Zastosowanie wskaźnika potwierdziło, że z punktu widzenia osiągnięcia założonego celu realizacja strategii BCI najgorzej przebiegała w wymienionych okresach. Należy jednak rozważyć, czy wynikało to z błędnych działań NBP, czy też z uwarunkowań zewnętrznych. W tym celu w tabeli 3 przedstawiono podsumowanie wskaźnika inflacji na poziomie rocznym i decyzji RPP o wysokości podstawowej stopy procentowej. Zestawienie to nie uwzględnia jednak opóźnień występujących w kanale stopy procentowej.

Tabela 4 przedstawia podsumowanie wskaźnika inflacji na poziomie rocznym i decyzji RPP o wysokości podstawowej stopy procentowej.

Tabela 4. Inflacja i podstawowe stopy procentowe w latach 2003–2020

Rok	Stopa inflacji	Suma zmian stóp procentowych w danym roku	Stopa inflacji w roku następnym
2003	0,8	obniżka stóp o 125 pb	3,5
2004	3,5	podwyżka stóp o 75 pb	2,1
2005	2,1	obniżka o 150 pb	1,0
2006	1,0	obniżka o 25 pb	2,5
2007	2,5	podwyżka o 75 pb	4,2
2008	4,2	podwyżka o 75 pb w pierwszej połowie roku obniżka o 100 pb w drugiej połowie roku	3,5
2009	3,5	obniżka o 75 pb	2,6
2010	2,6	bez zmian	4,3

cd. tabeli 4

Rok	Stopa inflacji	Suma zmian stóp procentowych w danym roku	Stopa inflacji w roku następnym
2011	4,3	podwyżka o 75 pb	3,7
2012	3,7	obniżka o 50 pb	0,9
2013	0,9	obniżka o 150 pb	0
2014	0	obniżka o 50 pb	-0,9
2015	-0,9	obniżka o 50 pb	-0,6
2016	-0,6	bez zmian	2
2017	2	bez zmian	1,6
2018	1,6	bez zmian	2,3
2019	2,3	bez zmian	3,4
2020	3,4	obniżka o 140 pb	5,1

Źródło: Jak w tabeli 1.

Z tabeli 4 wynika, że w pierwszej połowie czasu obowiązywania strategii BCI RPP bardzo aktywnie próbowała wpływać na inflację za pomocą stopy procentowej. Natomiast w drugiej połowie badanego okresu, w szczególności w latach 2016–2019, nie dochodziło do żadnych zmian w wysokości stóp procentowych. Zmieniła to dopiero sytuacja związana z pandemią. Należy również pamiętać, że w wielu przypadkach decyzje o zmianie tych stóp nie były powodowane jedynie walką z inflacją, ale również innymi czynnikami. Przykładowo, zmiany stóp w latach 2008–2009 oraz w 2020 r. były przeciwne niż obserwowana bieżąca inflacja. Powodem tych decyzji były kryzysy subprime i COVID-19. NBP znacząco wspierał w tamtych okresach politykę rządu, stawiając cel inflacyjny na drugim planie.

Mimo to nie da się odmówić NBP aktywnej postawy i próby wracania do celu inflacyjnego. Szczególnie dobrze widać to w latach 2013–2015, kiedy stopy obniżono łącznie o 250 punktów bazowych w celu wyjścia z deflacji. Mimo to nie udało się powrócić do celu, bowiem zarówno deflacja w latach 2015–2016, jak i wysoka inflacja w 2021 r. wynikały przede wszystkim z cen energii za granicą, a więc czynniki były poza zasięgiem NBP (NBP 2015, 2021)⁸.

Analiza okresu badawczego wskazuje, że Narodowy Bank Polski aktywnie prowadził politykę pieniężną. Podejmował próby utrzymywania inflacji zgodnie z przyjętym przez siebie celem. Niemniej wielokrotnie podczas badanego okresu cel inflacyjny nie był osiągnięty. Badania własne wskazały kilka okresów, w których inflacja na czas co najmniej kilku miesięcy nie znajdowała się w przedziale

⁸ Wpływ na inflację i jej gwałtowne zmiany miały tendencje w cenach ropy. W latach 2015–2016 ceny energii utrzymywały się na relatywnie niskim poziomie, co przyczyniło się do deflacji, natomiast od 2021 r. ceny ropy miały charakter proinflacyjny.

1,5–3,5%. Jednocześnie wszystkie te sytuacje były związane z szokami zewnętrznymi, na które NBP nie miał wpływu. Warto tu podkreślić, że większość okresu, w którym NBP realizował strategię BCI, przebiegała w bardzo nietypowych i trudnych warunkach. Nagromadzenie i skala niekorzystnych zdarzeń i procesów – „czarnych łabędzi” według określenia Taleba (2007) – stanowiły swoiste novum. Mimo tych niekorzystnych uwarunkowań bank centralny starał się prowadzić aktywną politykę monetarną. Pewne błędy w tym zakresie wystąpiły⁹, jednak, jak się wydaje, nie wynikały z samej strategii BCI.

Zakończenie

Analizując skuteczność wprowadzenia strategii bezpośredniego celu inflacyjnego w Polsce, należy pamiętać o uwarunkowaniach, w jakich był on przyjmowany. W Polsce wciąż występowała wysoka inflacja. Tworzone były dopiero zręby nowoczesnej niezależnej bankowości centralnej (Rada Polityki Pieniężnej i nowa ustawa o NBP). Mimo to założenia strategii BCI w latach 1998–2003 w pełni osiągnięto. Inflacja została obniżona poniżej 4% zgodnie z średniookresową strategią.

Od 2003 r. strategia BCI w Polsce miała już klasyczną konstrukcję. W badanym okresie występowały jednak szoki, na które NBP nie miał wpływu. W przypadku kryzysu subprime oraz pandemii COVID-19 bank centralny przeważanie obniżał stopy, mimo że inflacja znajdowała się powyżej lub w górnej części pasma odchyień. Natomiast w latach 2013–2016 inflacja znajdowała się poniżej celu pomimo cyklu obniżek stóp procentowych. Przegląd danych historycznych wykazał, że inflacja znajdowała się w celu w mniej niż 50% miesięcznych odczytów. Średnia inflacja w badanym okresie co prawda znajdowała się w celu, ale odchylenie standardowe przekroczyło jeden punkt procentowy. Mimo to inflacja w latach 2003–2020 pozostawała w okolicy celu.

Trudno jednak jednoznacznie określić, czy było to następstwem skutecznej polityki pieniężnej. Analiza decyzji Rady Polityki Pieniężnej jest niejednoznaczna. Należy zaznaczyć, że wymienione w przeglądzie literatury warunki skuteczności strategii BCI, takie jak: niezależność banku centralnego, dobre zaplecze analityczne czy płynny kurs walutowy, były spełnione. Dlatego można uznać, że NBP dołożył wszelkich starań, by właściwie realizować strategię BCI, ale nie osiągnął założonych celów z powodów od siebie niezależnych. Można tu pokusić się o szerszą refleksję. Mianowicie pojawia się pytanie, na ile w obliczu tak gwałtownych szoków, jakie wystąpiły w ostatnich latach, i tak drastycznego ich wpływu na gospodarkę poszczególnych państw, poziom aktywności

⁹ Ich charakterystyka wykracza poza ramy niniejszego rozdziału.

gospodarczej czy nawet życie społeczne, zasadne jest trzymanie się celów inflacyjnych za wszelką cenę. Jak się wydaje, pewna elastyczność jest wskazana. Jak jednak pokazało odbicie inflacyjne w końcu 2021 i w 2022 r., ma ona swoją cenę.

Bibliografia

- Bernanke, B., Laubach, T., Mishkin, F. i Posen, A. (1999). *Inflation targeting: Lessons from the international experience*. Princeton University Press.
- Bernanke, B. i Mishkin, F. (1997). *Inflation targeting: A new framework for monetary policy* (NBER Working Paper Series).
- Brzoza-Brzezina, M. (2011). *Polska polityka pieniężna. Badania teoretyczne i empiryczne*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Brzoza-Brzezina, M., Kolasa, M. i Szetela, M. (2015). Czy Polsce grozi pułapka deflacyjna?. *NBP, Materiały i Studia*, 320.
- Budnik, K., Greszta, M., Hulej, M., Kolasa, M., Murawski, K., Rot, M., Rybaczyk, B. i Tarnicka, M. (2009). *The new macroeconomic model of the Polish economy*. (National Bank of Poland. Working Paper No 62). Warszawa: NBP.
- Grostal, W., Ciżkowicz-Pękała, M., Niedźwiedzińska, J., Skrzyszewska-Paczek, E., Stawasz, E., Wesołowski, G. i Żuk, P. (2015). *Ewolucja strategii celu inflacyjnego w wybranych krajach*. Warszawa: NBP.
- Inflation targeting in the Czech Republic. (1998). W: W. Coates (Ed.), *Inflation targeting in transition economies: The case of the Czech Republic* (s. 147–165). Prague: Czech National Bank.
- Isard, P. i Laxton, P. (2000). Inflation-forecast targeting and the role of macroeconomic models. W: W. Coates (Ed.), *Inflation targeting in transition economies: The case of the Czech Republic* (s. 105–137). Prague: Czech National Bank.
- Knakiewicz, Z. (1978a). Elementy teorii bankowej w Polskim systemie pieniężnym. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1, 185–202.
- Knakiewicz, Z. (1978b). Pieniądz wewnętrzny a wymiana z zagranicą. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 111–129.
- Kokoszcyński, R. (2004). *Współczesna polityka pieniężna w Polsce*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kuttner, K. N. i Posen, A. S. (1999). *Does talk matter after all? Inflation targeting and central bank behaviour*. Institute for International Economics.
- Leszczyńska, C. (2010). *Zarys historii polskiej bankowości centralnej*. Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- Marszałek, P. (2006). Dyskusyjne zagadnienia polityki pieniężnej. W: Z. Knakiewicz (red.), *Współczesny pieniądz w teorii i praktyce*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Marszałek, P. (2009). *Koordinacja polityki pieniężnej i fiskalnej jako przesłanka stabilności poziomu cen*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Mishkin, F. (2000). *From monetary targeting to inflation targeting: Lessons from the industrialized countries*. Bank of Mexico Conference: Mexico City.
- Mishkin, F. S. (2004). Why the federal reserve should adopt inflation targeting. *International Finance*, 7(1).
- Miszewski, M. (2012). *Polska transformacja gospodarcza i jej uwarunkowania*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Musiela-Linkowska, M. (2007). *Cel inflacyjny w Polsce. Założenia i realizacje*. Warszawa: CeDeWu.
- NBP. (1998). *Średniookresowa strategia polityki pieniężnej na lata 1999–2003*. Warszawa: Rada Polityki Pieniężnej.
- NBP. (2015). *Raport o inflacji – listopad 2015*. Warszawa: Rada Polityki Pieniężnej.
- NBP. (2021). *Raport o inflacji – listopad 2021*. Warszawa: Rada Polityki Pieniężnej.
- NBP. (2022). *Raport o inflacji – marzec 2022*. Warszawa: Rada Polityki Pieniężnej.
- Polański, Z. (2004). Poland and the European Union: The monetary policy dimension. Monetary policy before Poland's accession to the European Union. *Bank i Kredyt*, 5.
- Przybylska-Kapuścińska, W. (2006a). Strategia bezpośredniego celu inflacyjnego w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej. *Bank i Kredyt*, kwiecień.
- Przybylska-Kapuścińska, W. (2006b). Strategia bezpośredniego celu inflacyjnego w polityce pieniężnej banków centralnych. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 4.
- Skrzeszewska-Paczek, E. (2006). Reakcje banków centralnych na wstrząsy naftowe lat 70. *Bank i Kredyt*, lipiec.
- Svensson, L. (1996). European Inflation forecast targeting: implementing and monitoring inflation targets. *Economic Review*, 41.
- Svensson, L. (1997). Optimal inflation contracts, 'conservative' central banks, and linear inflation contracts. *American Economic Review*, 87.
- Svensson, L. (2000). *How should monetary policy be conducted in era of price stability?* (NBER Working Paper Series No. 7516).
- Szpunar, P. (2000). *Polityka pieniężna. Cele i warunki skuteczności*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Szyszek, M. (2017). Strategie polityki pieniężnej. W: W. Przybylska-Kapuścińska i M. Szyszek (red.), *Współczesna polityka pieniężna. Perspektywa XXI wieku*. Warszawa: Difin.
- Taleb, N. (2007). *The black swan: The impact of the highly improbable*. USA: Random House.
- Wilczyński, W. (1997). Pięć lat transformowania gospodarki polskiej – 1989–1994 (Próba analizy jakościowej). W: Z. Knakiewicz (red.), *Od Grabskiego do Balcerowicza. Systemy pieniężne w gospodarce polskiej* (s. 67–82). Poznań: Instytut historii UAM.
- Wojtyna, A. (2004a). Bank centralny w świetle teorii agencji. *Gospodarka Narodowa*, 9.
- Wojtyna, A. (2004b). *Szkice o polityce pieniężnej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

4. SYSTEMY GWARANCJI DEPOZYTÓW OSÓB FIZYCZNYCH W PAŃSTWACH GRUPY WYSZEHRADZKIEJ

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/4>



Dawid Banaś

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
dawid.banas@ue.poznan.pl

Deposit insurance scheme for individuals in the Visegrad Group states

Abstract: The deposit guarantee systems that are part of the financial safety net are important elements contributing to the stability of the banking sector. Their existence gives depositors a sense of security, which translates into a higher savings rate in a country. The shape of deposit guarantee systems is adjusted to the banking sector operating in a country, which results in observable differences in individual institutions of this type. This can be noticed, for example, in the Visegrad Group countries, although it had been more visible in the period before they joined the European Union, as implementing aspects related to the European Deposit Insurance System is currently underway. Although the applicable international regulations (mainly EU directives) affect the shape of the functioning deposit guarantee systems, there are still differences between them, for example in the method of determining premiums (they consider the risk taken or not, depending on the country). The author chose this group of countries from the Visegrad Group, as they were the first countries from the Eastern bloc to transform the banking sector. A comparative analysis of solutions that were decided in the countries of the Visegrad Group is the aim of the study. The work presents the applicable legal solutions and analyses indicators, for example, the coverage ratio.

Keywords: deposit guarantee system, aid activities, financial stability, financial safety net, community regulations, Czech Republic, Poland, Slovakia, Hungary.

Wstęp

Institucje gwarantowania depozytów stanowią jedno z wielu ogniw sieci bezpieczeństwa bankowego (*safety net*) wraz z bankami centralnymi i innymi instytucjami nadzorującymi. Tworzone są w celu zapewnienia gwarancji depozytów złożonych przez ogół obywateli danego kraju. Działanie to ma za zadanie

Sugerowane cytowanie:

Banaś, D. (2022). Systemy gwarancji depozytów osób fizycznych w państwach Grupy Wyszehradzkiej. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 73–86). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/4>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

zwiększyć stabilność sektora finansowego, a także umocnić zaufanie względem niego, co przekłada się pozytywnie na stopę oszczędności w państwie. Chociaż zdecydowana większość krajów na świecie zapewnia swoim obywatelom system gwarancji depozytów różnią się one między sobą w wielu aspektach¹, takich jak finansowanie, administracja, moment opłacania składek. W dużej mierze są to stosunkowo młode instytucje, gdyż w Europie zaczęły powstawać w latach 80. XX wieku² (Iwanicz-Drozdowska, 2018, s. 13) (głównie jako skutek rekomendacji Komisji Europejskiej 87/63/EEC z dnia 22 grudnia 1986 r.). Chociaż temat wypłacalności instytucji finansowych przybiera na sile w momencie zaistnienia kryzysów, to jest on cały czas istotny dla wszystkich, gdyż koszty związane z niewypłacalnością instytucji finansowych w ostatecznym rozrachunku ponoszą podatnicy. Obserwując działania Unii Europejskiej, można zauważyć działania zapobiegające panice wywołanej przez kryzys finansowy z 2007 r. i stanowiące odpowiedź na niego. Za pomocą dyrektywy 2009/14/UE podniesiono limit gwarancji wypłaty do kwoty 100 000 euro, co przede wszystkim miało odbudować nadwyrężone zaufanie do instytucji finansowych. Kraje Grupy Wyszehradzkiej (Czechy, Polska, Słowacja i Węgry) oczywiście dostosowały swoje systemy gwarancji depozytów (dalej: SGD) do tych wymagań, chociaż funkcjonują one od lat 90. XX w. Jednakże cały czas występują między nimi różnice, chociaż cały czas trwają prace nad wdrożeniem wspólnego systemu gwarancyjnego – Europejskiego Systemu Gwarantowania Depozytów (European Deposit Insurance Scheme – EDIS). W związku z tym autor publikacji postanowił przybliżyć konstrukcję SGD w krajach Grupy Wyszehradzkiej. W rozdziale wskazano także m.in. poziom wskaźnika pokrycia depozytów, który od 3.07.2024 ma wynosić 0,8% (na podstawie Dyrektywy 2014/49/UE), dzięki czemu możliwe jest określenie adekwatności poszczególnych SGD.

4.1. Systemy gwarancji depozytów w aspekcie teoretycznym

Podstawowym celem organizacji w poszczególnych państwach SGD jest ochrona deponentów (Gospodarowicz, 2015, s. 17; Moskał, 2015, s. 59). Działanie to jest uzasadniane chociażby asymetrią informacji, jaka występuje na rynku

¹ T. Moskał (2015, s. 58) wskazuje, że różnice występują już na etapie nazewnictwa, zwłaszcza anglojęzycznego – *deposit insurance scheme*, *deposit insurance system*, *deposit insurance agency*.

² Chociaż w literaturze wskazuje się, że pierwszy fundusz gwarancyjny powstał w 1934 r. w USA – Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), to Garcia (1996, s. 17) uważa, że miano to powinno przypaść Czechosłowacji, gdyż wprowadzono tam w 1927 r. ubezpieczenia depozytów, aby zapobiec skutkom recesji.

finansowym, pomiędzy deponentami a poszczególnymi instytucjami. Wynika ona głównie z niskiego poziomu wiedzy finansowej, co w połączeniu z zaufaniem do doradców finansowych skutkuje powierzaniem swoich środków, bez dokładniejszego rozważenia proponowanej oferty (Banaś, 2018, s. 68). W literaturze przedmiotu wskazuje się także, że brak elementarnej ochrony depozytów może mieć wpływ na nadmierne ubożenie drobnych deponentów oraz negatywnie wpływać na stopę oszczędności w danym kraju (Baka, 2005, s. 22).

Innym istotnym impulsem do tworzenia SGD jest zaufanie³ do banków, które musi być wzmacniane zwłaszcza w okresach kryzysów (Baka, 2005, s. 14; Moskal, 2015, s. 60). Instytucje te przede wszystkim zapobiegają wystąpieniu zjawiska runu, które może w krótkim czasie rozprzestrzenić się na cały system finansowy (tzw. efekt domina) (Banaś, 2018, s. 68). Oznacza to, że ofiarami mogą stać się także inne banki, które są stabilne i nie narażają się na ryzyko w tak dużym stopniu. Baka (2005, s. 14) jako czynnik, który dodatkowo wpływa na potrzebę funkcjonowania SGD, wskazuje wykorzystywanie przez banki wysokich dźwigni finansowych, przez co niektóre z nich nie byłyby w stanie pokryć wynikłych strat.

Jednakże SGD nie są tworamia idealnymi. Generują także wady, wśród których najczęściej pojawiającą się w literaturze przedmiotu jest zwiększanie ryzyka nadużycia (*moral hazard*). Może ono występować zarówno po stronie banku, jak i deponentów. W pierwszym przypadku może się przejawiać w bardziej agresywnej i ryzykownej polityce, np. udzielaniu kredytów zagrożonych w większym stopniu ryzykiem niewypłacalności. Wynika to z faktu, że instytucje finansowe świadome, że nie zostaną w pełni pociągnięte do odpowiedzialności, pozwalają sobie na bardziej ryzykowne działania, gdyż powstałe koszty zostaną rozłożone na inne podmioty. Sposobem na zmniejszenie ryzyka nadużycia ze strony banków są chociażby składki wyliczane na podstawie podejmowanego przez instytucje finansowe ryzyka. Powoduje to, że za bardziej ryzykowne posunięcia należy zapłacić wyższą składkę. Natomiast w drugiej sytuacji deponenci, wiedząc, że ich środki są zabezpieczone, nie zwracają uwagi na kondycję finansową instytucji, której powierzają swoje środki. Zamiast tego kierują się w swoich decyzjach głównie oferowanym im procentem od ulokowanego kapitału. Zapobiec temu może koasekuracja, która mobilizuje deponenta do bardziej świadomych działań, np. sprawdzenia instytucji finansowej. Więcej metod zapobiegających ryzyku nadużycia zarówno od strony instytucji, jak i deponenta zaprezentował i omówił Pawlikowski (2010, s. 107–109). Natomiast zalety i wady SGD zostały zaprezentowane w tabeli 1.

Kulesza (2020, s. 14–15), dokonując krytycznej analizy literatury przedmiotu, wskazała, że można wyszczególnić trzy podejścia w odniesieniu do instytucji

³ Kwestię zaufania omawiają m.in.: Idzik i Gieorgica (2020), Iwanicz-Drozdowska (2005, s. 432–437).

Tabela 1. Zalety i wady systemów gwarantowania depozytów

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none"> – uwalniają wkłady bankowe od ryzyka – zapobiegają panikom bankowym – wzmacniają konkurencyjność mniejszych banków względem dużych podmiotów – promują ideę oszczędzania – wzmacniają rozwój gospodarczy – wspierają stabilność makroekonomiczną – ograniczają koszty społeczne 	<ul style="list-style-type: none"> – zwiększają ryzyko nadużyć (<i>moral hazard</i>) zarówno od strony banku, jak i depozenta – intensyfikują problem negatywnej selekcji – osłabiają dyscyplinę rynkową – mogą stwarzać zjawisko „pasażera na gapę”^{**}

*Zjawisko to wraz ze sposobami przeciwdziałania mu zostało omówione m.in. przez Zdanowicz (2007, s. 27).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Gospodarowicz (2015, s. 18–19).

gwarantowania depozytów. W pierwszym są one środkiem, który zapobiega panice bankowej. W drugim SGD jest uważany za stabilizator systemu finansowego. Natomiast w ostatnim główny nacisk jest kładziony na ochronę deponentów. Tak szerokie podejście może wynikać chociażby z powodu różnego stopnia implementacji gwarancji depozytów. Obserwowalne jest stopniowe rozszerzenie wachlarza możliwości, jakimi dysponują SGD, a głównym powodem mogą być przede wszystkim niższe koszty funkcjonowania⁴, jakie są generowane przez instytucje typu *risk-minimizer* w długim okresie (Pawlikowski, 2004, s. 9). Pruski i Szambelańczyk (2014, s. 106–107) wskazują, że SGD można podzielić na cztery typy, które różnią się między sobą poziomem zaawansowania oraz funkcjonalnością:

- *pay-box* – ma najwęższy zakres funkcji, który jest ograniczony wyłącznie do wypłaty depozytów;
- *pay-box-plus* – ma większy wachlarz możliwości, gdyż dodatkowo posiada uprawnienia związane z przymusową restrukturyzacją, a także likwidacją problemowych podmiotów;
- *loss-minimizer* – posiada aktywny udział w wyborze strategii resolution⁵, a także instrumentów, które posłużą w trakcie procesu przymusowej restrukturyzacji oraz likwidacji problematycznej instytucji;

⁴ Potwierdzają to chociażby reformy systemu kanadyjskiego, w którym koszty uległy obniżeniu z poziomu ok. 52 centów na 1 dolara składek do ok. 17 centów (Pawlikowski, 2005, s. 27).

⁵ Jest to restrukturyzacja banku przez uprawniony organ, tak aby bank mógł nadal funkcjonować. Jest stosowana, kiedy władze uznają, że istnieje niebezpieczeństwo niewypłacalności (Pruski i Szambelańczyk, 2014, s. 113). Iwanicz-Drozdowska (2018, s. 14–15) wskazuje, że zastosowanie restrukturyzacji jest potrzebne, gdyż SGD są w stanie pokryć depozyty zgromadzone maksymalnie w średnich bankach. Natomiast w przypadku zbyt dużych podmiotów (*too big too fail*) występowało znaczne ryzyko pokusy nadużycia, gdyż istniała świadomość, że będą uratowane ze środków publicznych.

- *risk-minimizer* – wyróżnia się największym spectrum możliwości, za których pomocą ogranicza ryzyko, a także instrumentarium pozwalającym na wcześniejszą interwencję, co oznacza, że SGD spełnia także funkcję organu *resolution*.

Odnosząc się do administrowania SGD, wyróżnia się trzy podejścia, które różnią się między sobą przedstawicielstwem w kierownictwie instytucji (Czechowska, 2012, s. 252; Zaleska, 2007, s. 72–73):

- publiczny – wyłącznie przedstawiciele władz publicznych;
- prywatny – jedynie reprezentanci sektora bankowego;
- mieszany – zarówno podmioty publiczne, jak i prywatne.

Podobnie jak w kwestii administrowania, także w zasadach finansowania można wyszczególnić trzy modele (Gospodarowicz, 2015, s. 23; Zaleska, 2007, s. 73):

- *ex ante* – instytucje finansowe dokonują regularnych wpłat składek, które są gromadzone przez SGD; istotny jest fakt, że opłaty te są uiszczane mimo braku zagrożenia niewypłacalnością przez jakikolwiek podmiot, a głównymi korzyściami wynikającymi z zastosowania tego typu finansowania są: wyższe poczucie bezpieczeństwa wśród deponentów oraz dyspozycyjność zebranych środków;
- *ex post* – składki są uiszczane przez uczestników systemu gwarancji dopiero po ogłoszeniu upadłości instytucji finansowej, która podlegała gwarancjom; najważniejszą cechą jest niski koszt funkcjonowania w okresach braku upadłości, jednak należy mieć na uwadze, że działanie to może dodatkowo obciążyć instytucje znajdujące się w trudnej kondycji finansowej;
- *mieszany* – polegający na połączeniu dwóch powyższych modeli (banki mogą być obciążane opłatami nadzwyczajnymi).

Istnieją także dwa podejścia do składek, jakie są odprowadzane przez instytucje uczestniczące w systemie gwarancji. W pierwszym z nich przy kalkulacji wysokości składki wyróżnia się m.in. stopień ponoszonego ryzyka, sytuację ekonomiczno-finansową (*risk adjusted premium*). Skutkuje to zróżnicowaniem poziomu wnoszonego wkładu. Działanie to ma na celu przede wszystkim likwidację subsydiowania krzyżowego (*cross subsidization*), które można zaobserwować w sytuacji, kiedy podmioty działające bardziej ryzykownie zyskują korzyści względem instytucji działających bezpiecznie. Dodatkowo czynność ta ma za zadanie zmniejszyć zjawisko omawianego już hazardu moralnego. Natomiast w drugim podejściu (coraz rzadziej stosowanym) takowe rozróżnienie nie występuje, wskutek czego wszyscy ponoszą proporcjonalnie taki sam ciężar, który jest wyrażony procentowo (stawka liniowa) (*flat rate premium*) (Moskal, 2015, s. 69).

Zaleska (2016, s. 68) wskazuje, że kryterium rozróżniającym SGD może być także jego zorganizowanie – wyszczególnia ona system zintegrowany i zróżnicowany. W pierwszym przypadku w razie niewypłacalności instytucji finansowej środki są wypłacane deponentom z jednego systemu. Natomiast w drugim przypadku każdy segment sektora finansowego ma swoją instytucję, która jest odpowiedzialna za wypłaty gwarancji.

Mnogość możliwości w tworzeniu SGD powoduje, że cały czas przyjęte rozwiązania różnią się w poszczególnych państwach. W literaturze przedmiotu podejmowane są próby wskazania, jak powinien wyglądać wzorcowy SGD (Demirgüç-Kunt i Kane, 2002; Garcia, 1999; Iwanicz-Drozdowska, 2005, s. 445; Pawlikowski, 2010, s. 111). Podejścia te są zgodne co do tego, że powinien on być:

- sformalizowany, z określonymi kompetencjami;
- z mieszaną administracją;
- z obowiązkowym uczestnictwem;
- z szerokim zakresem kompetencji;
- z określoną wysokością gwarancji, które będą dostosowane do średniego poziomu zgromadzonych depozytów;
- z gwarancją dodatkowego finansowania w przypadku wyczerpania się środków własnych (tzw. *fiscal backstop*).

Natomiast w pozostałych aspektach prezentowane stanowiska różnią się. Na brak jednoznacznej zgody można wskazać chociażby w kontekście finansowania. Chociaż model *ex ante* zyskuje na znaczeniu, głównie ze względu na swoją antycykliczność, to można spotkać się z podejściem, że finansowanie *ex post* jest lepsze, gdyż nie obciąża instytucji finansowych. Inną kwestią, w której nie ma pełnego konsensusu, jest kwestia uwzględniania ryzyka w kalkulacjach wysokości składek, jakie będą płacone przez instytucje finansowe.

4.2. Tło historyczne warunkujące powstanie systemów ochrony depozytów w państwach Grupy Wyszehradzkiej

Systemy bankowe państw transformujących się, w tym także tych z Grupy Wyszehradzkiej, po upadku komunizmu przeszły całkowicie proces transformacji. Zaczynały go jako monopoliści z dominacją własności państwowej, aby stać się konkurencyjnymi instytucjami, w których przewagę mają prywatni inwestorzy (bardzo często zagraniczni). Należy mieć na uwadze, że choć sektor bankowy w gospodarkach socjalistycznych miał wiele cech wspólnych, to jednak nie były one jednolite, co przełożyło się na proces reform. Wskazać można na trzy modele wówczas funkcjonujące (Bokros, 2009, s. 44):

- jednoszczeblowy, który funkcjonował m.in. w ZSRR i Czechosłowacji;
- dwuszczeblowy w Jugosławii;
- system reformistyczny, który występował w Polsce i na Węgrzech.

Baszyński (2014, s. 24) wskazuje, że w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, a także Europy Południowo-Wschodniej restrukturyzacja systemów bankowych rozpoczęła się już na przełomie lat 80. i 90. XX wieku, jeszcze zanim nastąpiły upadki reżimów komunistycznych⁶. Wskazuje on także, że reformy te rozpoczęły się od wytworzenia dwuszczeblowego modelu bankowego⁷, a także odejścia od planu centralnego. Szarzec, Baszyński, Piątek i Pilc (2014, s. 13), analizując proces reform, jakie przeprowadzano w sektorze bankowym, uznali, że można go podzielić na pięć etapów. Z punktu widzenia tematyki niniejszego artykułu warto wskazać na dwa z nich – etap trzeci, w ramach którego można było zaobserwować postępy w wypłacalności banków, określaniu ram nadzoru bankowego, a także regulacji ostrożnościowych, oraz piąty, ostatni, polegający na ustanowieniu w tych krajach standardów i norm, które są charakterystyczne dla państw rozwiniętych. Uważają oni także, że potrzeba stworzenia standardów odnoszących się do ochrony depozytów bankowych wynikała z problemu tzw. złych długów, które albo były pozostałością po poprzednim systemie, albo powstały po programach restrukturyzacyjnych (Szarzec i in., 2014, s. 14). Warto także wskazać, że analizowane kraje ustanowiły współczynniki wypłacalności na poziomie 8%, czyli zgodnym z wytycznymi bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego. Baszyński (2014, s. 72) po przeanalizowaniu procesów transformacji w sektorach bankowych krajów transformujących się doszedł do wniosku, że najwyższy poziom rozwoju instytucjonalnego, który przejawia się przede wszystkim w nadzorze i normach ostrożnościowych, został osiągnięty właśnie w tych państwach, w których procesy te zaszły najwcześniej.

Instytucje gwarantowania depozytów powstały w państwach Grupy Wyszehradzkiej w pierwszej połowie lat 90. XX w. (z wyjątkiem Słowacji). Najwcześniej instytucja taka powstała na Węgrzech, w 1993 r., a w kolejnym roku rozpoczęły funkcjonowanie w Polsce i na Czechach. Natomiast w Słowacji uformowano ją w 1996 r. Oczywiście instytucje te podlegały zmianom poprzez nowelizacje dostosowawcze. Wpływ na kształt obecnych SGD w krajach Grupy Wyszehradzkiej mają także uregulowania międzynarodowe, wśród których wskazać należy na trzy dyrektywy UE⁸:

⁶ Procesy mające wpływ na reformy systemu bankowego w Polsce zostały zaprezentowane m.in. przez Kotlińskiego (2012, s. 79–80).

⁷ Warto wskazać, że Polska wraz z Węgrami, jako pierwsze spośród państw transformujących się, utworzyły niezależne banki centralne (Baszyński, 2014, s. 25).

⁸ Pierwszym europejskim aktem prawnym, który ustosunkowywał się do gwarancji depozytów, była rekomendacja 87/63/EEC (Obal, 2020, s. 59). Dokument ten nie zawierał zaleceń (ani ilościowych, ani jakościowych).

- dyrektywa 94/19/WE, która opierała się na zasadzie minimalnej harmonizacji, wprowadziła poziom gwarancji wynoszący 20 tys. euro, a także umożliwiła koasekurację wynoszącą maksymalnie 10%;
- dyrektywa 2009/14/UE, która jako działanie na kryzys finansowy zastosowała zwiększenie limitu gwarancji do 50 tys. euro, który ostatecznie został podwyższony do 100 tys.; dodatkowo zniosła koasekurację, a także skróciła okres oczekiwania na wypłatę zabezpieczonego depozytu do 20 dni roboczych;
- dyrektywa 2014/49/UE⁹, która m.in. skróciła okres wypłaty do siedmiu dni roboczych i określiła minimalny poziom środków, jakie muszą posiadać SGD, na poziomie 0,8% sumy depozytów gwarantowanych¹⁰ (będzie obowiązywać od 3 lipca 2024 r.); dyrektywa ta wprowadziła we wszystkich państwach członkowskich finansowanie na zasadzie *ex-ante* i dodatkowo państwa członkowskie UE muszą przeprowadzać testy warunków skrajnych SGD co najmniej raz na trzy lata.

Wskazując na prawo unijne, warto wiedzieć, że nie porzeczono wyłącznie na dyrektywach. Planowane jest utworzenie Europejskiego Systemu Gwarantowania Depozytów (European Deposit Insurance Scheme – EDIS). W zamierzeniach ma on stanowić jeden z trzech filarów unii bankowej (wspólny nadzór nad bankami, ustanowienie jednolitych ram kryzysowego zarządzania, ustanowienie wspólnego systemu ochrony depozytów), którą zaprojektowano w 2012 r. Celem tego rozwiązania miało być zwiększenie stabilności systemu finansowego, a także przywrócenie zaufania do banków, zwłaszcza w strefie euro, po kryzysie finansowym. Pierwotnie proces tworzenia miał się składać z trzech etapów (reasekuracja, koasekuracja, pełna gwarancja). Jednak zmodyfikowano go do dwóch etapów (pominięto koasekurację) (Lipiński, 2019).

Jak wspomniano, SGD w krajach Grupy Wyszehradzkiej podlegają przede wszystkim prawodawstwu unijnemu. Podlegają one koordynacji, co można zauważyć na przykładzie ujednoliconej dla wszystkich państw członkowskich UE wysokości gwarantowanych depozytów. W okresie przedakcesyjnym (tj. przed 2004 r.) zauważalne były rozbieżności, które wynikały chociażby z zastosowania koasekuracji, a także różnego poziomu gwarancji (tabela 2).

SGD w analizowanych państwach są zbliżone do siebie konstrukcją, co jest efektem dokonującej się koordynacji w UE. Wszystkie cechują się mieszaną administracją, a także są finansowane trybem *ex ante*. Zakres działań w instytu-

⁹ Kujawa (2020, s. 36–37) wskazuje, że kryteria zawarte w Dyrektywie 2014/49/UE pokrywają się z tymi, które są wymogiem do Europejskiego Systemu Gwarantowania Depozytów (European Deposit Insurance Scheme – EDIS), a także że dokument ten jest fundamentem trzeciego filaru unii bankowej.

¹⁰ Pierwotnie Komisja Europejska planowała, aby finansowanie wynosiło 1,5% (Iwanicz-Drozdowska, 2018, s. 14).

cjach cechuje się szerokim wachlarzem możliwości, co pozwala je zakwalifikować jako *risk minimizer*. Różnice można wskazać w organach poszczególnych instytucji (tabela 3).

Tabela 2. Depozyty gwarantowane w analizowanych państwach

Kraj	2003 r.	Od 2010 r.
Czechy	90% równowartości 27 778 euro (maksymalna wypłata 25 000 euro)	równowartość 100 000 euro
Polska	100% równowartości 1000 euro 90% równowartości 23 889 euro (maksymalna wypłata 22 500 euro)	równowartość 100 000 euro
Słowacja	90% równowartości 22 222 euro (maksymalna wypłata 20 000 euro)	równowartość 100 000 euro
Węgry	90% równowartości 3 333 333 HUF (maksymalna wypłata 3 000 000 HUF)	równowartość 100 000 euro

*Kwota ta odpowiadała w przybliżeniu równowartości 12 000 euro.

Źródło: Opracowanie własne.

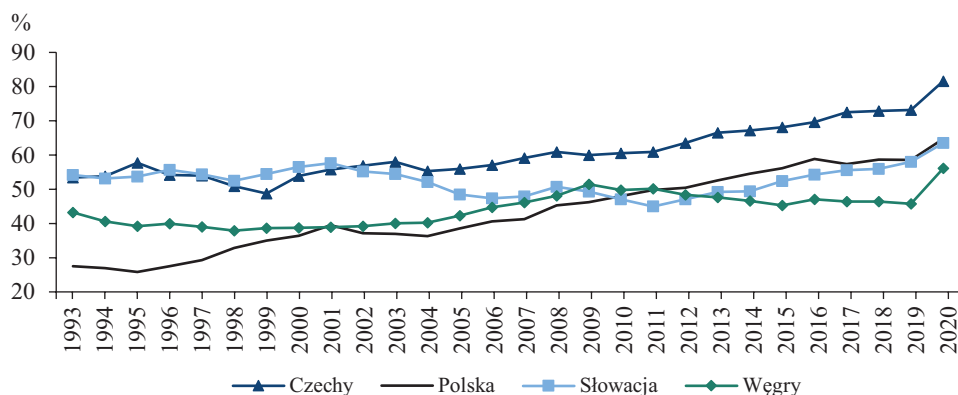
Tabela 3. Systemy gwarantowania depozytów w Grupie Wyszehradzkiej (stan na 28.02.2022)

Kraj	Nazwa	Rok utworzenia	Administracja	Organy	Zakres działań	Sposób finansowania	Składki oparte na poziomie ryzyka
Czechy	Garanční systém	1994	mieszana	– Rada Dyrektorów – Zarząd	<i>risk minimizer</i>	<i>ex ante</i>	tak
Polska	Bankowy Fundusz Gwarancyjny	1994	mieszana	– Rada Funduszu – Zarząd	<i>risk minimizer</i>	<i>ex ante</i>	tak
Słowacja	Fond ochrany vkladov	1996	mieszana	– Zarząd Funduszu – Prezydium Funduszu – Rada Nadzorcza Funduszu	<i>risk minimizer</i>	<i>ex ante</i>	nie
Węgry	Országos Betétbiztosítási Alap	1993	mieszana	– Rada Dyrektorów	<i>risk minimizer</i>	<i>ex ante</i>	tak

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (Act on Deposit...; Ustawa z dnia 10 czerwca 2016; Törvény..., 2013; Zákon, 2015).

SGD w krajach Grupy Wyszehradzkiej różnią się także kosztami funkcjonowania, w tym sposobami obliczania składek przez banki. Każdy kraj tworzy też swoje subfundusze. Przykładowo w Polsce banki płacą składki kwartalnie, a ich wysokość jest określana przez BFG przy uwzględnieniu wartości środków gwarantowanych, a także profilu ryzyka banku. Dodatkowo bank może liczyć na ulgę, jeżeli należy do instytucjonalnego systemu ochrony (Institutional Protection Scheme – IPS). Natomiast w Czechach określeniem wysokości składek zajmuje się Czeski Bank Narodowy, także uwzględniając poziom ryzyka w działalności banku. W obu wskazanych krajach można także zaobserwować funkcjonowanie dwóch funduszy. W Polsce są to fundusz gwarancyjny banków i fundusz przymusowej restrukturyzacji, a w Czechach są to fundusz gwarantowania depozytów (*fond pojištění vkladů*) i fundusz rozwiązywania kryzysów (*fond pro řešení krize*).

Analizując odsetek depozytów bankowych w państwach Grupy Wyszehradzkiej w odniesieniu do PKB, można zauważyć różnice występujące w poszczególnych krajach (rysunek 1). Na początku analizowanego okresu, tj. w 1993 r., kiedy to utworzono SGD na Węgrzech, można zaobserwować, że najniższy poziom analizowanej relacji był w Polsce i wynosił 27%, a największy był w Słowacji, w której relacja ta wynosiła 53,7% (nieco mniejsza była w Czechach – 52,9%). Przez cały ponad dwudziestoletni okres odsetek depozytów w korelacji do PKB systematycznie rósł w badanych państwach. W 2020 r. najwyższy poziom omawianego miernika był w Czechach (81,1%), natomiast najmniejszy na Węgrzech (55,6%). Jednakże największy przyrost odnotowano w Polsce, wyniósł on prawie 38 p.p., a najmniejszy był w przypadku Słowacji (mniej niż 10 p.p.). W związku z tym, że poziom depozytów mieszkańców krajów Grupy Wyszehradzkiej systematycznie przyrastał (w związku z czym można przypuszczać, że w kolejnych latach także będzie rósł), konieczne jest regularne



Rysunek 1. Odsetek depozytów bankowych do PKB w latach 1993–2020

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Global Financial* (2022).

przypominanie o SGD. Działanie to powinno przekładać się na wyższe zaufanie wobec instytucji finansowych, ale także wyższą stopę oszczędności w poszczególnych państwach, gdyż świadomi obywatele będą chętniej lokować swoje oszczędności, zamiast trzymać pieniądze w domu.

Współczynnik pokrycia, który jest stosunkiem wielkości funduszu do wartości depozytów gwarantowanych, pozwala określić adekwatność SGD. Im większa wysokość, tym więcej depozytów znajduje pokrycie. Analizując dane dla państw Grupy Wyszehradzkiej, można zauważyć, że najwyższą wartość w latach 2015–2020 odnotowano dla Polski, prawie 2% (tabela 4). Mniejszą wartość, ale powyżej 1% zaobserwować można także dla Czech. Natomiast w przypadku Słowacji i Węgier współczynnik pokrycia był poniżej 1%. W Słowacji był on w analizowanym okresie na stosunkowo stałym poziomie. Odmienna sytuacja była na Węgrzech, gdzie odnotowano prawie trzykrotny wzrost analizowanego współczynnika. W związku z tym można stwierdzić, że polski i czeski SGD są lepiej przygotowane na ewentualną wypłatę gwarancji aniżeli system słowacki czy węgierski. Dodatkowo warto mieć na uwadze, że zarówno polski, jak i czeski SGD od 2015 r. spełniają wymóg minimalnego pokrycia, tj. 0,8%, który został zawarty w unijnej dyrektywie 2014/49/UE.

Tabela 4. Współczynnik pokrycia depozytów gwarantowanych w latach 2015–2020 (w %)

Kraj	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Czechy	1,43	1,30	1,34	1,29	1,31	1,21
Polska	1,56	1,63	1,69	1,78	1,78	1,79
Słowacja	0,67	0,66	0,63	0,61	0,58	0,68
Węgry	0,23	0,32	0,35	0,20	0,54	0,60

Uwaga: Stan na koniec roku kalendarzowego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/recovery-and-resolution/deposit-guarantee-schemes-data>

Zakończenie

Chociaż SGD funkcjonują w krajach Grupy Wyszehradzkiej od lat 90. XX wieku, to obecnie są one bardzo zbliżone do siebie konstrukcją, co wynika z dostosowań do międzynarodowych aktów prawnych, zwłaszcza dyrektywy 2014/49/UE. Stopniowe podwyższanie kwoty gwarancji, a także sprawne rozwiązywanie problemów związanych z niewypłacalnością banków odbywały się równoległe z przyrostem odsetka depozytów bankowych względem PKB. Najwyższą dynamikę w latach 1993–2020 można było zaobserwować w Polsce (prawie

40 p.p.). Natomiast najmniejszy przyrost był na Węgrzech, ale i tak na koniec okresu badawczego relacja depozytów do PKB wynosiła 55%.

Odnosząc się do współczynnika pokrycia depozytów gwarantowanych, należy wskazać, że zarówno polski, jak i czeski SGD spełniają wymóg unijnej dyrektywy 2014/49/UE. W obu instytucjach gwarantujących odsetek ten przekracza określony poziom 0,8% – w Polsce ponad dwukrotnie, a w Czechach o 1,5 raza. W 2020 r. słowacki SGD posiadał pokrycie na poziomie 0,68, a jego węgierski odpowiednik 0,6. Warto przypomnieć, że instytucje te mogą jeszcze poprawić swoją wypłacalność, gdyż wspomniana dyrektywa daje na to czas do lipca 2024 r. W związku z tym można stwierdzić, że wszystkie cztery analizowane systemy są w stosunkowo dobrej kondycji finansowej. Pozwala to przypuszczać, że w sytuacji zaistnienia problemów z wypłacalnością instytucji finansowej w Grupie Wyszehradzkiej trudności te byłyby rozwiązane w stosunkowo krótkim czasie. Dzięki temu zaufanie obywateli do sektora finansowego nie uległoby znacznemu obniżeniu i ryzyko runu na banki byłoby niskie.

Celem wzmocnienia zaufania Polaków do sektora bankowego, a także ustabilizowania go osiem największych banków w Polsce¹¹ 7.06.2022 r. wystąpiło z wnioskiem o wyrażenie zgody na uruchomienie IPS. Jest to dobrowolna, oddolna inicjatywa banków, która ma podnieść bezpieczeństwo całego sektora mimo obaw związanych ze spodziewanym spowolnieniem gospodarczym, niepewnym stopami procentowymi, wpływem wakacji kredytowych, a także wojną w Ukrainie. Działanie to pokazuje, że banki są ściśle połączone ze sobą i chcą uniknąć konsekwencji wynikających z ewentualnych problemów, jakie mogą się pojawić.

Bibliografia

- Act on Deposit Protection and Amending Certain Laws. (b.d.). Pobrane z https://www.nbs.sk/_img/Documents/_Legislativa/_BasicActs/A118_1996.pdf
- Baka, W. (2005). Wprowadzenie. W: W. Baka (red.), *Systemy gwarantowania depozytów w Polsce i na świecie. Dziesięć lat Bankowego Funduszu Gwarancyjnego* (s. 13–26). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Banaś, D. (2018). Depozyty osób fizycznych oraz system ich gwarantowania w rosyjskim systemie bankowym. *Rozprawy ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych*, 30(4), 67–80.
- Baszyński, A. (2014). *Koncentracja i konkurencja w sektorach bankowych transformujących się krajów europejskich. Studium teoretyczno-empiryczne*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

¹¹ Były to: Alior Bank, BNP Paribas Bank Polska, ING Bank Śląski, mBank, Bank Millennium, Bank Pekao, PKO Bank Polski i Santander Bank Polska.

- Bokros, L. (2009). Twenty (five) years of banking reform in CEE. W: P. Mooslechner i D. Ritzberger-Grünwald (Eds.), *Twenty years of east-west integration: Hopes and achievements. Focus on European economic integration* (s. 44–47). Vienna: Oesterreichische Nationalbank. Pobrane z https://www.oenb.at/dam/jcr:133f142f-bc03-4aa9-ba56-3ea2016fa5cc/feei_2009_si_0_tcm16-143540.pdf
- Czechowska, I. D. (2012). Istota i dylematy funkcjonowania Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w kontekście stabilności systemu bankowego. *Annales. Etyka w życiu gospodarczym*, 15, 251–259.
- Demirgüç-Kunt, A. i Kane, E. J. (2002). Deposit insurance around the globe: where does it work?. *Journal of Economic Perspectives*, 16(2), 175–195. <https://doi.org/10.1257/0895330027319>
- Garcia, G. (1996). *Deposit insurance: obtaining the benefits and avoiding the pitfalls* (IMF Working Paper No. 83). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.882979>
- Garcia, G. (1999). *Deposit insurance: a survey of actual and best practices* (IMF Working Paper No. 54). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.880581>
- Global Financial Development Database*. (2022). Pobrane z <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>
- Gospodarowicz, M. (2015). *System gwarantowania depozytów z uwzględnieniem indywidualnego ryzyka banku i ryzyka systemowego*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Idzik, M. i Giorgica, J. (2020). Reputacja sektora bankowego 2020 – kluczowe wyniki i wnioski z badania. *Bezpieczny Bank*, 80(3), 118–142.
- Iwanicz-Drozdowska, M. (2005). Typologia i tendencje rozwojowe systemów gwarantowania depozytów. W: W. Baka (red.), *Systemy gwarantowania depozytów w Polsce i na świecie. Dziesięć lat Bankowego Funduszu Gwarancyjnego* (s. 427–450). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Iwanicz-Drozdowska, M. (2018). Europejska sieć bezpieczeństwa finansowego. Rozwiązania pokryzysowe. *Studia BAS*, 1(53), 7–24.
- Kotliński, G. (2012). Historia i rozwój działalności instytucji parabankowych po przełomie ustrojowym w Polsce. W: G. Kotliński i K. Waliszewski (red.), *Instytucje parabankowe na rynku usług bankowych w Polsce* (s. 77–92). Warszawa: CeDeWu.
- Kujawa, S. (2020). Wdrożenie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/49/UE z dnia 16.04.2014 r. w sprawie systemów gwarancji depozytów przez państwa członkowskie Unii Europejskiej. *Bezpieczny Bank*, 4(81), 33–55.
- Kulesza, A. (2020). Wpływ systemu gwarantowania depozytów na ryzyko niewypłacalności sektorów bankowych w wybranych krajach europejskich w latach 2004–2016. *Bezpieczny Bank*, 4(81), 8–32.
- Lipiński, C. (2019). Tworzenie Europejskiego Systemu Gwarantowania Depozytów. *Bezpieczny Bank*, 1(74), 43–63.
- Moskal, T. (2015). *Sieć bezpieczeństwa bankowego. Aspekty prawne*. Wałbrzych: Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Angelusa Silesiusa w Wałbrzychu.
- Obal, T. (2020). Gwarantowanie depozytów w Polsce w latach 1995–2020. Aksjologia, wybrane regulacje, praktyka. *Bezpieczny Bank*, 3(80), 52–71.
- Pawlikowski, A. (2004). Zróżnicowanie systemów gwarantowania depozytów. Analiza różnych wariantów rozwiązań. *Bank i Kredyt*, 10, 4–16.

- Pawlikowski, A. (2005). *Polski system gwarantowania depozytów na tle rozwiązań zastosowanych w innych państwach UE* (Materiały i Studia NBP No. 193). Pobrano z https://www.nbp.pl/publikacje/materiały_i_studia/ms193.pdf
- Pawlikowski, A. (2010). Optymalny model gwarantowania depozytów. *Bezpieczny Bank*, 3(42), 101–115.
- Pruski, J. i Szambelańczyk, J. (2014). Systemy gwarantowania depozytów w sieciach bezpieczeństwa finansowego na tle konsekwencji globalnego kryzysu finansowego. *Bezpieczny Bank*, 4(57), 101–127.
- Szarzec, K., Baszyński, A., Piątek, D. i Pilc, M. (2014). *Instytucje w krajach transformujących się*. Poznań: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
- Törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról. (2013). évi CCXXXVII. törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról. Pobrane z <https://njt.hu/jogszabaly/2013-237-00-00>
- Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji (Dz. U. z 2016 r., poz. 996). Pobrane z <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20160000996/U/D20160996Lj.pdf>
- Zákon Č. (2015). *Sb. Zákon o ozdravných postupech a řešení krize na finančním trhu*. Pobrane z <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2015-374>
- Zaleska, M. (2007). System gwarantowania depozytów. W: M. Zaleska (red.). *Współczesna bankowość* (tom 1, s. 70–83). Warszawa: Difin.
- Zaleska, M. (2016). Gwarantowanie depozytów. W: J. Koleśnik (red.), *Bankowość detaliczna* (s. 67–76). Warszawa: Difin.
- Zdanowicz, B. (2007). Podstawowe dylematy i kryteria wyboru formuły systemu gwarantowania depozytów w świetle teorii i doświadczeń międzynarodowych. *Bezpieczny Bank*, 1(34).

5. SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BANKÓW W POLSCE W DOBIE PANDEMII COVID-19

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/5>



Krzysztof Waliszewski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
krzysztof.waliszewski@ue.poznan.pl

Corporate Social Responsibility of banks in Poland during the COVID-19 pandemic

Abstract: The actions of socially responsible banks were implemented on a large scale before the outbreak of the COVID-19 pandemic and concerned such areas as environmental and climate protection, financial education, health protection, employee volunteering, patronage of culture and arts, and supporting non-governmental organizations. However, after the outbreak of the pandemic, these actions have focused in particular on the priorities and challenges of the pandemic time. The aim of the chapter is to analyse social projects implemented by banks in Poland in 2020, i.e. the year of the outbreak of the pandemic. The chapter presents the idea of Corporate Social Responsibility on the basis of banks from the theoretical point of view. Then, in connection with the COVID-19 pandemic and the 2020+ coronavirus crisis, the focus was on describing the impact of this crisis on the situation in the banking sector in Poland, which was the background to present social activities of the largest banks in Poland related to mitigating the effects of the pandemic for various groups of stakeholders. From the presented analysis of social activities, it can be concluded that they were multidirectional and concerned bank customers, including seniors, bank employees in the field of remote work support, health and their families, remote education, scholarship programs, IT education and cybersecurity, as well as those affected by the crisis health service.

Keywords: coronacrisis 2020+, CSR, ESG, COVID-19 pandemic, banks.

Wstęp

Społeczna odpowiedzialność instytucji finansowych, szczególnie po globalnym kryzysie finansowym 2007–2009, stała się koniecznością. Odbudowanie nadzarpniętej przez kryzys finansowy reputacji i erozja zaufania publicznego do

Sugerowane cytowanie:

Waliszewski, K. (2022). Społeczna odpowiedzialność banków w Polsce w dobie pandemii COVID-19. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 87–102). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/5>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

banków wymagały coraz bardziej autentycznego i rozbudowanego w instrumenty wdrażania orientacji społecznej banków. Koronakryzys 2020+ trwający w Polsce od marca 2020 r. oznaczał dla banków szok podażyowo-popytowy, z którym musiały sobie poradzić.

Zapewnienie ciągłości działania w warunkach dużej absencji, kwarantanny i pracy zdalnej pracowników banków, finansowanie gospodarki, zapewnienie wsparcia płynnościowego przedsiębiorstw, realizacja tarcz antykryzysowych i tarczy finansowej PFR, wspieranie służby zdrowia oraz projekty COVID-owe to działania wpisujące się w społeczną misję banków podczas pandemii. Celem rozdziału jest prezentacja projektów związanych ze zmniejszaniem negatywnych skutków COVID-19 przez banki komercyjne działające w Polsce dla różnych grup ich interesariuszy – klientów, pracowników, służby zdrowia, społeczności lokalnych i całej gospodarki. Celem rozdziału jest analiza projektów społecznych realizowanych przez banki w Polsce w 2020 r., czyli roku wybuchu pandemii. W rozdziale wykorzystano dane publikowane przez spółkę Mojebankowanie.pl, która od kilku lat w ramach projektu Instytucja Roku analizuje jakość obsługi bankowej w placówkach i w kanałach zdalnych, a od pięciu lat również dokonuje oceny projektów CSR banków.

5.1. Istota społecznej odpowiedzialności biznesu w sektorze bankowym

Odpowiedzialność społeczną każdej korporacji można podzielić na cztery kategorie: odpowiedzialność ekonomiczną (płacenie za negatywne skutki), odpowiedzialność prawną (przestrzeganie zasad), odpowiedzialność etyczną (dotyczącą wartości, sprawiedliwości społecznej i zrównoważonego rozwoju) oraz odpowiedzialność filantropijną. Pomimo tego CSR w sektorze finansowym należy postrzegać nie tylko w kategoriach interakcji między różnymi interesariuszami (udziałowcami, inwestorami, deponentami, pożyczkobiorcami, regulatorami) i instytucjami finansowymi w tych czterech obszarach, ale także w kontekście ich szczególnej funkcji pośredników finansowych. Globalny kryzys finansowy 2007–2009 ujawnił, że instytucje finansowe w ujęciu globalnym, w tym banki ważne systemowo, w części przypadków były nieodpowiedzialne społecznie (Jurek, 2015). W okresie przedkryzysowym szczególnie często były stosowane wobec konsumentów praktyki nieodpowiedzialnej sprzedaży produktów finansowych (*misselling*) niedopasowanych pod względem charakteru, profilu ryzyka, okresu trwania do potrzeb i oczekiwań klienta¹. Badania prowadzone w Polsce

¹ Więcej na ten temat w: (Nizioł, 2019).

wśród 10 największych banków wskazują, że działania przejrzystości złożonych produktów finansowych są niewystarczające (Pruchnicka-Grabias, 2017).

Idea społecznej odpowiedzialności banków ma długą tradycję, ponieważ banki od dawna są traktowane jako instytucje zaufania publicznego, które jest wspierane przez sieć bezpieczeństwa finansowego (*financial safety net*), w tym w szczególności system gwarantowania depozytów (Zaleska, 2017). Rozwój tej idei był najbardziej zauważalny w przedspółdzielczych instytucjach kredytowych (bankach pobożnych, kasach oszczędnościowo-pożyczkowych, kasach kredytowych, towarzystwach zaliczkowych, samopomocowych magazynach wiejskich, zakładkach na sprzężaj, bankach ludowych oraz bankach spółdzielczych²). Zgodnie z koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu przedsiębiorstwa bankowe mają wobec otoczenia, w którym prowadzą działalność, także inne, równie ważne, zobowiązania. Banki jako kluczowi gracze na rynku finansowym nie mogą w swojej działalności abstrahować od potrzeb i interesów obywateli i gospodarki, w której działają (Jaworski i Szelałowska, 2014). Należy przy tym podkreślić, że ustrój obowiązujący w Polsce według Konstytucji RP to społeczna gospodarka rynkowa.

Banki komercyjne, poza osiągnięciem celów czysto komercyjnych, takich jak maksymalizacja zysku czy wartości rynkowej dla akcjonariuszy, coraz częściej zwracają uwagę na społeczny wymiar swojej działalności oraz służebną rolę wobec gospodarki. Banki opierają swoją działalność na zaufaniu społecznym i reputacji, które należy zwiększać poprzez określone postępowanie. Banki poza akcjonariuszami powinny również uwzględniać w swoich działaniach potrzeby innych interesariuszy, do których należą pracownicy, klienci, społeczności lokalne, a także wspierać kulturę, sztukę, edukację i ochronę środowiska. Szczególnie w czasie pokryzysowym instytucje bankowe z większym zainteresowaniem wykorzystują instrumentarium aktywności społecznych jako odpowiedź na nieetyczne i nieodpowiedzialne działania części banków, które polegały na nieodpowiedzianej sprzedaży produktów finansowych (*misselling*) prowadzącej do kosztów związanych z materializacją *misconduct risk*, a także erozji zaufania do instytucji finansowych.

Koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR, *corporate social responsibility*) jest zgodna z założeniem, że jej stosowanie da instytucji finansowej w długim okresie więcej korzyści, niż wynoszą koszty jej realizacji. Jest ona zatem oparta na rachunku korzyści odroczonej w czasie. Korzyści te mogą mieć wymiar finansowy i pozafinansowy. Korzyści finansowe dotyczą długoterminowego, pozytywnego wpływu działalności społecznie odpowiedzialnej na wyniki i wskaźniki finansowe osiągnięte przez bank. Z badań międzynarodowych prowadzonych w różnych okresach i w różnych państwach w większości

² Więcej na temat społecznej odpowiedzialności banków spółdzielczych w: (Waliszewski, 2018b).

przypadków występowała pozytywna zależność między społecznymi miernikami dokonań a finansowymi miernikami dokonań (*corporate financial performance*, CFP), m.in. Bolton (2013), Meng-Wen & Chung-Hua (2013), Simpson & Kohers (2002) (Fijałkowska i Zysnarska-Dworczak, 2017)³. W wymiarze niefinansowym korzyścią tą może być wzrost rozpoznawalności marki, wzrost reputacji i zaufania do banku, postrzeganie banku jako przyjaznego środowisku czy społecznościom lokalnym. Należy również odróżnić podejmowanie działań przez banki w obszarze CSR jako element marketingu i promocji (promocyjny CSR) od autentycznej orientacji społecznej instytucji bankowej na wszystkich szczeblach zarządzania i przeświadczenia zarządu i właścicieli co do zasadności realizacji instrumentów CSR (strategiczny CSR) (Waliszewski, 2018b). Należy jednak podkreślić, że obecnie mówi się w szerszym kontekście o bankowości zrównoważonej określanej symbolami ESG, gdzie E to aspekty środowiskowe, S – aspekty społeczne, a G – ład korporacyjny.

Od początku 2017 r. banki jako jednostki zainteresowania publicznego zostały objęte obowiązkiem sporządzania i publikowania danych o charakterze niefinansowym, w tym w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu (tzw. raportowanie społeczne)⁴. Najczęściej przybierają one formę tzw. raportów społecznych sporządzanych według międzynarodowych wytycznych GRI (*Global Reporting Initiative*) lub coraz częściej raportów zintegrowanych składających się z danych finansowych i niefinansowych, w tym społecznych. W Polsce są już przykłady sporządzania przez banki raportów zintegrowanych, np.: ING Bank, Bank Millennium (Smuła, 2018) i BNP Paribas Bank Polska. Wprowadzenie takiego obowiązku skłania dodatkowo banki do bycia społecznie odpowiedzialnym w różnych wymiarach, np. etycznym, ekologicznym, edukacyjnym, filantropijnym i wobec różnych interesariuszy, w tym klientów, pracowników i właścicieli.

Od 2007 r. Forum Odpowiedzialnego Rozwoju organizuje Konkurs na Raporty Społeczne. W latach 2007–2019 banki zgłosiły łącznie 52 raporty społeczne, które uzyskiwały nagrody i wyróżnienia (tabela 1). Od 2021 r., w związku z opisywanym rozszerzeniem aspektów raportowania, są to raporty zrównoważonego rozwoju (ESG).

Instytucjonalnie działania z obszaru CSR banki mogą realizować samodzielnie, a także coraz częściej przez fundacje bankowe powołane dla wykonywania takich zadań. Projekty społeczne mogą mieć charakter lokalny lub ogólnopolski, mogą być skierowane do wnętrza organizacji, gdy są przeznaczone dla pracowników banku, lub na zewnątrz, gdy są skierowane do pozostałych interesariuszy banku. W zakresie tematycznym działania społeczne mogą dotyczyć wolontariatu pracowniczego, szeroko pojętej edukacji na różnych poziomach począwszy

³ Więcej na temat korzyści i kosztów CSR w instytucjach finansowych w: (Waliszewski, 2018a).

⁴ Więcej na temat raportowania społecznego banków w: (Waliszewski, 2017).

Tabela 1. Raporty społeczne banków zgłoszone do Konkursu na Raporty Społeczne wraz z uzyskanymi nagrodami i wyróżnieniami

Lata	Liczba raportów	Banki i uzyskane nagrody/wyróżnienia
2007	6	Bank BPH S.A., Bank Millenium S.A., Bank Zachodni WBK S.A., BRE Bank S.A., Fortis Bank Polska S.A., PKO BP S.A.
2008	2	Bank Millenium S.A., BRE Bank S.A. Bank Millennium S.A. – wyróżnienie
2009	3	BRE Bank S.A., Bank Millennium S.A., Bank BPH S.A. BRE Bank S.A. – nagroda główna
2010	2	BGK, Bank BPH
2011	–	nie zgłoszono raportów społecznych banków
2012	4	Kredyt Bank S.A., Bank Millennium S.A., Bank BPH S.A., Bank BGŻ S.A.
2013	3	ING Bank Śląski S.A., Bank BPH S.A., Bank Millennium S.A. ING Bank Śląski S. A. – najlepszy debiut
2014	3	Bank BGŻ S.A., Bank Millennium, BZ WBK S.A. BZ WBK S.A. – wyróżnienie
2015	3	ING Bank Śląski S.A., Bank Millennium S.A., BZ WBK S.A. BZ WBK S.A. – wyróżnienie, nagroda internautów
2016	4	Narodowy Bank Polski, Bank Millennium S.A., BZ WBK S.A., mBank S.A. BZ WBK S.A. – nagroda internautów, nagroda dziennikarzy
2017	6	Bank Millennium, Bank Ochrony Środowiska, BZ WBK S.A., BGŻ BNP Paribas S.A., ING Bank Śląski S.A., mBank S.A. BZ WBK S.A. – wyróżnienie, nagroda internautów, nagroda dziennikarzy
2018	6	ING Bank Śląski S.A., Idea Bank S.A., Credit Agricole Bank Polska S.A., Bank BGŻ BNP Paribas Polska S.A., mBank S.A., Bank Millennium S.A. ING Bank Śląski S.A. – wyróżnienie za raport zintegrowany
2019	7	CitiHandlowy S.A., BNP Paribas S.A., Santander Bank Polska S.A., Credit Agricole Bank Polska S.A., mBank S.A., Bank Millennium S.A., ING Bank Śląski S.A. Santander Bank S.A. – nagroda za raport społeczny
2020	8	Santander Bank Polska nagroda główna w kategorii Raport Zrównoważonego Rozwoju BNP Paribas Bank Polska nagroda Giełdy Papierów Wartościowych – najlepszy debiut w kategorii raporty zintegrowane
2021	7	Santander Bank Polska SA – nagroda główna za raport zrównoważonego rozwoju ING Bank Śląski S.A. – nagroda za raport zintegrowany

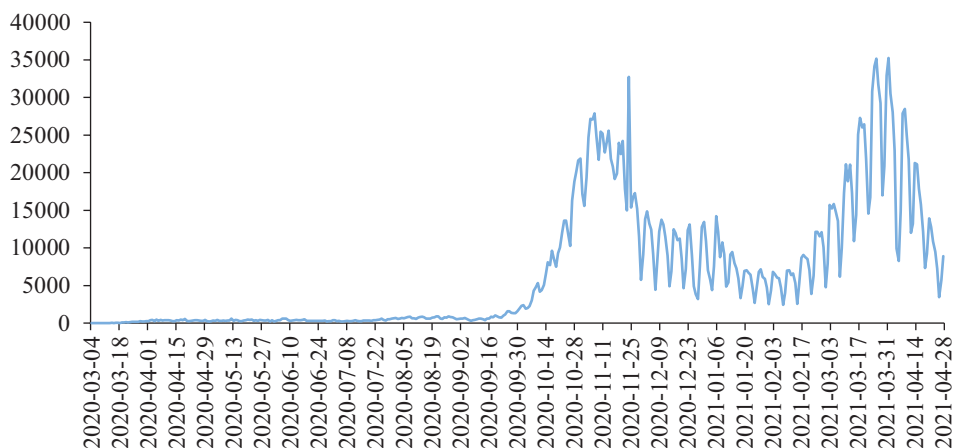
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (Konkurs..., 2022).

od przedszkola, uświadamiania klientów banku w ważnych kwestiach, np. cyberbezpieczeństwa, wspierania organizacji pozarządowych, w tym fundacji, stowarzyszeń, wspierania sportu, kultury, nauki, sztuki. Mogą to być również programy stypendialne i grantowe wspomagające zdolne dzieci i młodzież oraz polską naukę.

Należy oczekiwać, że w przyszłości autentyczne działania społeczne banków w Polsce będą się intensyfikować w wyniku wzrostu świadomości właścicieli i zarządzających bankami z długofalowych korzyści finansowych i pozafinansowych stosowania działań CSR.

5.2. Działania społecznie odpowiedzialne banków w Polsce w dobie pandemii COVID-19

W marcu 2021 r. minął dokładnie rok od momentu, gdy Światowa Organizacja Zdrowia ogłosiła epidemię koronawirusa SARS-CoV-2 pandemią dotyczącą bez wyjątku wszystkie kraje na świecie i wszystkie sfery życia społeczno-gospodarczego. Czynnikiem szokowy w postaci pojawienia się wirusa w chińskim Wuhan i jego dynamiczne rozprzestrzenianie się nie znajduje precedensu we współczesnej historii świata. Z dnia na dzień dokonano zamknięcia gospodarek (*lockdown*) i branż narażonych na szczególnie wysoką transmisję wirusa, powodując ograniczenie aktywności gospodarczej przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, a także przenosząc kształcenie dzieci i młodzieży do internetu. Praca i nauka zdalna ujawniły wykluczenie cyfrowe i niedostateczne wyposażenie



Rysunek 1. Nowe przypadki zachorowań na COVID-19 w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (*Coronavirus...*, 2021).

gospodarstw domowych w sprzęt komputerowy, mikrofony, słuchawki, kamery. Pandemia rodziła również wiele konfliktów domowych i napięć społecznych, ponieważ dotychczas spotykający się w określonych porach dnia małżonkowie i dzieci przebywali razem przez cały dzień. W skali makroekonomicznej dla całej gospodarki oznaczało to nieuchronną recesję o nieznanym czasie trwania (Solarz i Waliszewski, 2019).

W marcu 2021 r. można mówić o trzeciej już fali pandemii oraz o wyścigu ze szczepieniami wobec nowych, bardziej zaraźliwych mutacji wirusa. Do początku marca 2021 r. na całym świecie zachorowało 115 mln osób, a zmarło 2,55 mln osób, od marca w Polsce zachorowało 1,72 mln osób, a zmarło 44 tys. osób. W naszym kraju w okresie od marca 2020 r. do kwietnia 2021 r. zaobserwowano trzy fale koronawirusa (rysunek 1), przy czym każda kolejna fala charakteryzowała się większą liczbą zachorowań.

Statystyki dotyczące COVID-19 dla Polski na dzień 29.04.2021 r. przedstawiają się następująco (*COVID-19 w Polsce...*, 2021):

- łączna liczba zakażonych: 2 785 353;
- liczba zmarłych: 67 073;
- liczba osób, które wyzdrowiały: 2 483 780;
- liczba testów wykonanych w kierunku koronawirusa: 14 259 976;
- liczba wykonanych szczepień przeciwko COVID-19: 11 081 369;
- liczba osób w pełni zaszczepionych: 2 852 329.

Z badania ankietowego przeprowadzonego przez ZBP wśród największych banków w Polsce na temat podjętych działań wspierających służbę zdrowia i najbardziej potrzebujących można wyróżnić siedem najważniejszych obszarów wsparcia przedstawionych na rysunku 2.



Rysunek 2. Sektor bankowy dla służby zdrowia i najbardziej potrzebujących

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (*Bankowe inicjatywy...*, 2020).

W obliczu pandemii koronawirusa instytucje finansowe, w tym banki, stanęły przed wyzwaniem zapewnienia ciągłości działania (*business continuity management*, BCM) i obsługi klienta w czasie, gdy część pracowników przebywała na kwarantannie. Pandemia przyspieszyła o kilka lat transformację cyfrową banków oraz transformację ich modeli biznesowych i operacyjnych, ponieważ dominującą formą kontaktu klienta z bankiem niezależnie od segmentu stały się kanały zdalne – internet i telefon. Dla banków rodziło to wyzwanie dbania o cyberbezpieczeństwo, ponieważ nasiliła się aktywność cyberprzestępców. Instytucje finansowe, w szczególności banki, zostały dotknięte trzykrotnym obniżeniem stóp procentowych przez NBP, przez co maksymalne oprocentowanie kredytów obniżyło się z 10% do 7,2%.

Dodatkowo sektor bankowy zaproponował swoim klientom moratoria kredytowe związane z odroczeniem spłaty kredytów w czasie. Wzrost niepewności i ryzyka w gospodarce oraz zwiększona skala zawieszania działalności i upadłości przedsiębiorstw generowała mniejszy popyt przedsiębiorstw i gospodarstw domowych na kredyt bankowy oraz wymóg tworzenia większych rezerw na niespłacane kredyty, które obciążały wyniki finansowe banków.

Jedynym typem kredytu konsumenckiego, który wykazał dodatnią dynamikę wzrostu w okresie pandemii, był kredyt ratalny na zakup sprzętu AGD-RTV, komputerów i doposażanie mieszkań i domów w trakcie ich remontów na początku pandemii. Według danych na koniec grudnia 2020 r. banki odnotowały zysk netto na poziomie 7,8 mld zł wobec 13,8 mld zł w grudniu 2019 r. (spadek o 44%) (*Wyniki finansowe...*, 2021). Pomimo wielu problemów banki współuczestniczyły w realizacji rządowych programów osłonowych i wsparcia płynnościowego dla przedsiębiorstw – kolejnych tarcz antykrzysowych i tarczy finansowej PFR⁵. Pomimo drastycznego pogorszenia dochodów banki kontynuowały cykliczne programy społeczne, a także przygotowały specjalne programy związane z łagodzeniem skutków pandemii dla klientów, pracowników i społeczności lokalnych. Pandemia trwale zmieni model pracy w banku oraz model obsługi klienta.

Przegląd projektów społecznych banków komercyjnych w Polsce związanych z pandemią COVID-19 i łagodzeniem jej negatywnych skutków zawiera tabela 2.

Instytucje finansowe postawione wobec potrzeb, jakie zrodziła pandemia, wprowadziły programy społeczne związane z pomocą materialną i finansową dla szpitali, medyków, pracowników banków i ich klientów. To właśnie projekty związane z COVID-19 dominowały w 2020 r. (41%). Na drugim miejscu uplasowały się programy edukacyjne (32%) dotyczące edukacji finansowej, wspomagania edukacji zdalnej, stypendiów dla studentów, edukacji ekologicznej czy

⁵ Więcej na ten temat zob. w: (Niedziółka, 2021).

Tabela 2. Projekty społeczne banków bezpośrednio dotyczące COVID-19 zrealizowane w 2020 r.

Bank	Projekt	Charakterystyka
Alior Bank	Działania pomocowe w ramach walki z pandemią	<p>Podczas pierwszej fali pandemii pracownicy spółek z Grupy PZU, w tym Alior Banku, zaangażowali się w różne inicjatywy, często oddolne i o lokalnym charakterze. W tym trudnym okresie pandemii zbierali m.in. pieniądze na pomoc w walce z koronawirusem.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Pracownicy zorganizowali zbiórkę pieniędzy na zakup tzw. namiotów barierowych dla chorych na COVID-19. Do każdej wpłaconej przez pracowników złotówki, bank dołożył drugą – Alior Bank przekazał wiosną 2020 r. środki na walkę ze skutkami pandemii. Bank zareagował m.in. na apel Szpitala Wojewódzkiego w Szczecinie, który został przekształcony w szpital zakaźny, i przekazał pieniądze na zakup sprzętu niezbędnego do przyjmowania chorych na COVID-19 – Alior Bank wsparł także Uniwersytecki Szpital Dziecięcy w Krakowie, który w mediach społecznościowych zwrócił się z prośbą o pomoc w pozyskaniu materiałów biurowych. Na wsparcie banku mógł liczyć także Instytut „Pomnik – Centrum Zdrowia Dziecka” – Alior Bank przekazał również laptopy do nauki zdalnej dla podopiecznych Krajowego Funduszu na Rzecz Dzieci. Sprzęt posłużył m.in. uczniom z talentem muzycznym – bez odpowiedniej technologii ich zdalne nauczanie w czasie pandemii nie byłoby możliwe – W grudniu 2020 r. pracownicy Alior Banku po raz kolejny zorganizowali akcję charytatywną pod hasłem „Podaruj Prezent”. Celem inicjatywy jest wsparcie osób najbardziej potrzebujących. Pandemia spowodowała, że ludzi potrzebujących wsparcia jest jeszcze więcej. W ramach akcji ponad 1000 pracowników Alior Banku przygotowywało paczki świąteczne, którymi obdarowano ponad 260 osób, w tym dzieci i młodzież z placówek opiekuńczo-wychowawczych, dzieci z chorobą onkologiczną, osoby z niepełnosprawnością, samotne osoby starsze oraz osoby w bardzo trudnej sytuacji życiowej. W przygotowanie paczek włączyły się całe zespoły, a czasami również członkowie rodzin i bliscy pracowników Alior Banku.
ING Bank Śląski	Wsparcie ochrony zdrowia	<p>ING Bank Śląski wspierał służbę zdrowia od początku wybuchu pandemii.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Już w marcu 2020 r. zdecydował o przekazaniu 4 mln zł darowizny na ochronę zdrowia. Po konsultacjach z Ministerstwem Zdrowia postanowił udzielić wsparcia tam, gdzie był obserwowany największy wzrost liczby chorych. Pomoc trafiła do konkretnych szpitali i placówek medycznych – Jesienią bank zdecydował o przekazaniu kolejnego 1 mln zł darowizny. Pomoc ta trafiła do wybranych 10 szpitali – Dodatkowo w uruchomionej wspólnie z Fundacją ING Dzieciom Zbiórce na ochronę zdrowia, dzięki wpłatom klientów, pracowników i Grupy ING, zebrano ponad 2 mln zł. Wszystkie fundusze z przelewów dobroczynnych zostały skrupulatnie rozliczone i trafiły do wybranych 20 placówek medycznych, w tym do szpitali wskazanych przez darczyńców

Bank	Projekt	Charakterystyka
Bank Credit Agricole	COVID 19 – komunikacyjny wyścig z czasem	<p>Pandemia wiele zmieniła w rzeczywistości banku. Zrewidowała plany, wartości i cele zarówno w aspekcie czysto ludzkim, jak i biznesowym. Bank z jednej strony chciał otoczyć klientów opieką i wsparciem. Z drugiej strony chciał zadbać o bezpieczeństwo i komfort pracy pracowników, którzy często musieli odnaleźć się w nowych rolach w życiu prywatnym. Sytuacja zmieniła się i nie była przewidywalna. Połączkowo z własnej inicjatywy bank zmienił organizację obsługi w placówkach. Następnie na bieżąco dostosowywał się do kolejnych restrykcji. O wszystkim informował klientów, także o rządowych programach. To był swoisty wyścig z czasem.</p> <p>Działania:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Bezpieczne bankowanie dla Ciebie i dla nas. Bank informował, jak korzystać z jego produktów, usług bez wychodzenia z domu, o dostępności i pracy placówek oraz infolinii. Bank mówił o bezpieczeństwie w kontekście zagrożenia epidemiologicznego, jak również o oszustwach i wyłudzeniach. Stworzył filmy wideo dla osób nie(do)słyszających, z tłumaczeniem na język migowy – Wsparcie dla Ciebie. Bank informował o specjalnych ofertach, jak również o dotychczasowych usługach, które mogły okazać się przydatne w nowej rzeczywistości. Te pierwsze zaczęły do zostania w domu, bankowania i kupowania online (dodatkowe rabaty w Klubie Rabatowym; 1% zwrotu za płatności kartą kredytową online; raty online 0%). Informowały także o wprowadzonych ułatwieniach dla klientów; zawieszeniu spłaty rat; ofercie dla pracowników służb medycznych i mundurowych w podziękowaniu za ich trud pracy – Wsparcie dla Seniora. Bank informował, jak można pomóc starszym osobom – niezależnie od banku, w którym mają konto. Dla seniorów, którzy korzystają z bankowości, stworzył proste manuale. We współpracy z Neonet przygotował ofertę zakupu laptopa/tableta/smartfona na raty 0%. Informował o możliwości bezpiecznego, zdalnego otwarcia konta przez aplikację na telefonie

Bank	Projekt	Charakterystyka
Bank Pekao	Z pomocą w czasie pandemii	<p>Jednym z ważniejszych elementów działalności Banku Pekao w 2020 r. była odpowiedź na diametralną zmianę sytuacji rynkowej, jaką był wybuch pandemii koronawirusa i związane z nią znaczące ograniczenie działalności gospodarczej. Bank nie tylko wdrożył plan pomocowy dla swoich klientów, ale podjął też szereg działań prospołecznych, angażując się w pomoc organizacjom i instytucjom, które szczególnie odczuły skutki obecnej sytuacji. Jednym z nich było wsparcie dla polskiej służby zdrowia, zakładów opieki zdrowotnej i służb sanitarnych, które podejmowały działania przeciwdziałające rozprzestrzenianiu się choroby COVID-19. W czasie pandemii Pekao zadbało również o pracowników, wdrażając szereg działań mających na celu ograniczenie ryzyka zarażenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Wiosną Bank Pekao wspólnie z Fundacją im. Mariana Kantona przekazał 5 mln zł w formie darowizn na rzecz 11 szpitali w całej Polsce. Środki zostały wykorzystane na zakup specjalistycznego sprzętu medycznego i wyposażenie placówek w materiały niezbędne w walce z koronawirusem. Fundacja Banku im. Mariana Kantona zakupiła też 23 tys. sztuk maseczek, które zostały podarowane szpitalom, straży pożarnej oraz seniorom – W maju 2020 r. pracownicy banku wzięli udział w zbiórce na zakup specjalistycznych namiotów barierowych chroniących medyków przed zakażeniem, podarowanych szpitalom i jednostkom ratownictwa medycznego w ramach wspólnej akcji Banku Pekao, PZU, Alior Banku i Link4. Pracownicy firm zebrali łącznie 200 tys. zł, a spółki przekazały drugie tyle. Łącznie zebrano 400 tys. zł na zakup namiotów – Latem Bank Pekao wraz z Fundacją Kantona przeznaczył także 150 tys. zł na rzecz 20 schronisk dla zwierząt celem zapewnienia im podstawowych potrzeb. Podobnie jak w przypadku namiotów barierowych była to zorganizowana akcja z całą Grupą PZU, dzięki której wsparcie otrzymało 60 schronisk. Ponadto, w ramach kontynuacji współpracy z Towarzystwem Opieki nad Zwierzętami w Polsce, Bank Pekao zorganizował wśród pracowników internetową zbiórkę środków na rzecz schroniska w Celestynowie, w wyniku której przekazał tej placowce 12 tys. zł – Podczas pierwszej fali pandemii pracownicy Banku Pekao zaangażowali się we wsparcie infolinii PFR dotyczącej tarczy antykrzysowej, a także infolinii NFZ dotyczącej COVID. W przypadku tej drugiej 50 wolontariuszy odebrało ponad 7,5 tys. połączeń, od osób poszukujących informacji o zasadach kwarantanny, sposobie kontaktu z sanepidem czy nowych rozwiązaniach w zakresie opieki lekarskiej. Pracownicy przeprowadzili ponad 1300 godzin rozmów. Dodatkowo, podczas drugiej fali koronawirusa, 40 konsultantów Pekao Direct wspierało infolinię Głównego Inspektora Sanitarnego

Bank	Projekt	Charakterystyka
Santander Bank Polska	Wsparcie studentów i absolwentów w dobie pandemii COVID-19 Stypendia Santander	<p>Santander podczas trwania pandemii zrealizował akcję #ZostanWDomu oraz #ZainwestujWSiebie skierowaną do studentów i innych ludzi wchodzących na rynek pracy. W trakcie akcji niemal 3000 osób otrzymało wsparcie w ramach Stypendiów Santander, których celem był rozwój i dostosowanie kompetencji osób kończących studia do oczekiwań rynku pracy.</p> <p>Stypendia Santander szansą na rozwój</p> <p>Wsparcie było realizowane za pomocą intensywnych kursów rozwojowych online organizowanych przez prestiżowe uczelnie w Polsce i na świecie, a także w formie pomocy finansowej. Oferta rozwoju kompetencji dla środowiska akademickiego była bardzo szeroka i realizowana poprzez m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Międzynarodowe intensywne projekty rozwojowe, takie jak: Emerging Technologies Programs by MIT Professional Education (nowe technologie i transformacja cyfrowa), ESADE Soft Skills Innovation and Personal Management (kompetencje miękkie), Emerging Leaders – LSE (kompetencje liderkie) oraz English for Professional Development z University of Pennsylvania i British Council Online English Courses (kursy języka angielskiego) – Projekty ogólnopolskie – w ramach inicjatyw otwartych dla wszystkich studentów z polskich uczelni odbyły się m.in. Akademia Santander Universidades Online (prelekcje najwyższej kadry zarządzającej Santander Bank Polska) organizowane we współpracy z Uniwersytetem Ekonomicznym w Krakowie, Ogólnopolska Sesja Kół Naukowych, organizowana przy współpracy z Zachodniopomorskim Uniwersytetem Technologicznym w Szczecinie oraz szkolenie Odnawialne Źródła Energii – Małe Elektrownie Wodne organizowane wraz z Fundacją „ROJ” – Programy lokalne dla studentów wybranych uczelni – w 2020 r. programy lokalne obejmujące stypendia finansowe oraz kursy oferowaliśmy dla studentów m.in. z Uniwersytetu Warszawskiego, Uniwersytetu im. Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Witelona w Legnicy, Akademii Wychowania Fizycznego w Warszawie, Uniwersytetu Łódzkiego, Politechniki Wrocławskiej, Gdańskiego Uniwersytetu Medycznego, Akademii Leona Koźmińskiego oraz Uniwersytetu im. Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie. <p>W samym 2020 r. na platformie stypendialnej Santander Universidades zarejestrowało się ponad 10 000 studentów, absolwentów, doktorantów i pracowników uczelni z Polski. Santander, za pośrednictwem programu Santander Universidades, przeznaczył 30 mln euro na wsparcie edukacji w trakcie pandemii. Fundusze zostały wykorzystane na wsparcie projektów badawczych, wsparcie dla studentów borykających się z problemami finansowymi czy wsparcie transformacji cyfrowej uczelni wyższych</p>

Bank	Projekt	Charakterystyka
Santander Bank Polska	„Wszyscy Razem. Teraz” Santander Bank Polska w pandemii	<p>Santander Bank Polska zrealizował projekt „Wszyscy Razem. Teraz”, aby aktywnie włączyć się w potrzebną pomoc, zapewnić bezpieczeństwo oraz zadbać o Polaków w tej niecodziennej sytuacji. Projekt był kierowany do klientów w każdym wieku – od dzieci po seniorów.</p> <p>Strategia była oparta na trzech filarach: rzetelnej informacji, aktywizacji społecznej i pomocy.</p> <p>– Rzetelne informacje (Teraz): W czasie pandemii bank mierzył się z infodemią – natłokiem wielu, często sprzecznych ze sobą informacji. Jako bank ma odpowiedzialnie narzędzia, wizerunek i zasięg, który błyskawicznie wykorzystwał, aby dostarczać rzetelnych informacji. Sercem kampanii był portal RazemPokonamy.pl z rzetelnymi informacjami o sytuacji, instrukcjami, wellbeingiem oraz pomysłami dot. pracy zdalnej.</p> <p>– Dla opiekunów dzieci bank przygotował, razem z psychologami, poradnik online „Finansiaki” ze scenariuszami domowych lekcji przedsiębiorczości i oszczędzania. Na www Finansiaki były gry planszowe DIY. Ponadto wsparł telewizyjne korepetycje online dla maturzystów „Korki.TV”</p> <p>– Aktywizacja społeczna (Wszyscy): By poradzić sobie z poczuciem bezsilności bank postanowił działać i pokazać, że wspólnymi siłami możemy zrobić naprawdę wiele. Wraz z Fundacją Santander Bank Polska uruchomił akcję charytatywną „Podwójna Moc Pomagania”. Zachęcił do wpłat klientów, deklarując podwojenie ich wpłat. Wspólnie przekazał ponad 5 mln zł na pomoc szpitalom w walce z pandemią – na zakup niezbędnego sprzętu (respiratorów) i wyposażenia ochrony osobistej (maseczki, środki dezynfekcyjne, kombinizony itd.). Akcja charytatywna trwała od 29.03. do 30.04.2020 r. Wzięło w niej udział ponad 15,5 tysięcy osób. Wspólnie bank zbierał ponad 5 mln złotych, które trafiły do 23 szpitali na terenie całego kraju</p> <p>– Dodatkowo wolontariusze Fundacji Santander Bank Polska uszyli i przekazali potrzebującym 15 tys. maseczek</p> <p>– Pomoc (Razem): Koncentrowano się na działaniach, które miały pokazać, że klienci banku mają na kogo liczyć. Tu ważną rolę miał ambasador banku Marcin Dorociński. Zachęcał #Zostanwdomu, #Bankujzdalnie, i przekonywał, że „Razem dotrzymy do normalności”. Bank edukował i wspierał w przejściu na system online osoby starsze z ich bliskich (akcja „Zaloguj seniora”). Przypomniał m.in., jak założyć i do czego wykorzystać profil zaufany oraz jak bezpiecznie „bankować” z domu. Na infolinii uruchomił dla tej grupy klientów specjalną opcję, aby mogli szybko połączyć się z doradcą, który pomoże im w zdalnym bankowaniu. Seniorzy do końca 2020 r. skorzystali z niej aż 73 tys. razy.</p>

Bank	Projekt	Charakterystyka
PKO Bank Polski	Inicjatywy PKO Banku Polskiego w walce ze społeczno-gospodarczymi skutkami pandemii	<p>– Walcząc ze skutkami pandemii COVID-19, PKO Bank Polski identyfikował potrzeby i aktywizował zasoby. Wspólnie z Fundacją i spółkami z Grupy Kapitałowej objął pomocą bezpośrednio i pośrednią kluczowe sektory i grupy społeczne. W pierwszej kolejności zadbano o bezpieczeństwo pracowników. Następnie przekazano darowizny pieniężne i rzeczowe placówkom medycznym i socjalnym, w tym 336,5 tys. sztuk maseczek ochronnych i ponad 140 aut na potrzeby szpitali, GIS i WOT. Bank zaangażował się w tworzenie szpitali tymczasowych. Współtworząc z Warsaw Genomics koalicję firm wspierających walkę z koronawirusem, przekazał środki na zakup 7,5 tys. testów genetycznych na obecność koronawirusa. W ramach tej koalicji bankowa fundacja rozlicza powszechną zbiórkę środków na testowanie. Łączna wartość pomocy udzielonej przez Grupę Kapitałową banku w 2020 r. wyniosła ponad 25 mln zł (z wyłączeniem kosztu zakupu materiałów ochronnych dla pracowników i klientów)</p> <p>– Bank realizuje ideę patriotyzmu gospodarczego także poprzez intensywne działania ograniczające wpływ pandemii na polską gospodarkę. Dostosowuje swoją ofertę i formy świadczonych usług do wymogów bezpieczeństwa sanitarnego, na dużą skalę wykorzystując nowoczesne narzędzia. W trosce o bezpieczeństwo pracowników i klientów korzystających z obsługi oddziałowej podjął inicjatywy edukacyjne mające na celu zachęcanie klientów do korzystania z kanałów zdalnych i zaawansowanych rozwiązań, jak wideodoradca. W ciągu czterech miesięcy 2020 r. prawie 400 tys.razy klienci banku zostali obsłużeni przez narzędzia wykorzystujące technologię AI</p> <p>– Dziesiątki pracowników banku angażowały się w pomoc systemową, m.in. wspierając pracę infolinii Głównego Inspektoratu Sanitarnego czy infolinii Ministerstwa Rozwoju na temat tarczy antykryzysowej. Równie ważną rolę w działaniach na rzecz walki ze skutkami pandemii odegrali bankowi wolontariusze, którzy w całym kraju pomagali medykom, lokalnym DPS-om, osobom samotnym, organizując zbiórki pieniędzy i przekazując pomoc rzeczową. Bankowi wolontariusze uczestniczą w zorganizowanej przez Fundację PKO Banku Polskiego akcji „Oddaj osocze – pomóż w walce z COVID-19”. Realizując rządowe projekty pomocowe, m.in. tarczy antykryzysowej, bank wspiera realizację celów polityki gospodarczej państwa i w okresie kryzysu pomaga w łagodzeniu skutków recesji</p>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *(Instytucja Roku, 2021)*.

związanej z cyberbezpieczeństwem. Banki i towarzystwa ubezpieczeniowe nadal realizowały programy grantowe (9%) i ekologiczne (9%), a także programy usuwania barier, organizacyjny i kulturowy (po 3% każda kategoria).

Zakończenie

Społeczna odpowiedzialność banków ujawniła się w czasie obecnego koronakryzysu 2020+. Banki jako główne instytucje finansowe w gospodarce od początku pandemii, zmagając się ze swoimi wewnętrznymi problemami, wdrożyły szereg projektów społecznych mających na celu wsparcie potrzebujących grup społecznych, a także bardziej efektywny transfer obsługi klientów z formy oddziałowej na zdalną.

Szczególnie należy podkreślić działania związane ze wsparciem pogrążonej w zapaści służby zdrowia (testowanie, maseczki, szpitale tradycyjne, szpitale tymczasowe, namioty barierowe), edukacji zdalnej, wyposażenia uczniów w komputery, programów stypendialnych dla uczniów i studentów, edukacji informatycznej i w zakresie cyberbezpieczeństwa, wsparciem zdrowia i pracy zdalnej pracowników banków i ich rodzin, wsparciem seniorów w dostępie do usług bankowych, przekazywaniem rzetelnej informacji i komunikacji w zakresie zmian spowodowanych pandemią COVID-19 wobec problemu infodemii (szum informacyjny na temat pandemii), wsparciem ogólnopolskich akcji społecznych Zostanwdomu, Komputerdla ucznia czy Bankujwdomu.

Banki aktywnie uczestniczyły w realizacji tarczy antykryzysowej i tarczy finansowej PFR, przyczyniając się do ochrony miejsc pracy w przedsiębiorstwach działających w branżach dotkniętych zamknięciem w związku z pandemią. Powrót do pospandemicznej tzw. nowej normalności (*new normal*) będzie trudny, ale jedno jest pewne – sektor bankowy, praca w bankowości oraz sposób komunikacji z klientem i jego obsługi nie będą już takie same jak przed pandemią. Pandemia przyspieszyła bowiem o kilka lat transformację modeli biznesowych banków w kierunku digitalizacji, większego wykorzystania sztucznej inteligencji i omnikanalowości.

Bibliografia

Bankowe inicjatywy prospołeczne wspierające walkę z koronawirusem. (2020, kwiecień). ZBP. Pobrane 1 maja 2021 z https://zbp.pl/getmedia/24962782-8acf-4d7d-86d-e-09946f77d09f/ZBP_dzialania_prospołeczne_POPR

- Coronavirus (COVID-19) cases.* (2021). Pobrane 29 kwietnia 2021 z <https://ourworldindata.org/covid-cases>
- COVID-19 w Polsce: liczba zakażeń koronawirusem i zgonów (aktualizacja).* (2021). Pobrane 30 kwietnia 2021 z <https://pulsmedycyny.pl/covid-19-w-polsce-liczba-zakazen-koronawirusem-i-zgonow-aktualizacja-984368>
- Fijałkowska, J. i Zyznarska-Dworczak, B. (2017). Społeczna odpowiedzialność biznesu a tworzenie wartości banków. *Zarządzanie i Finanse*, 15, 2, 1, 107–119.
- Institucja Roku* (2021, marzec). (wyd. 6). Pobrane 1 maja 2021 z <https://instytucjaroku.pl/wp-content/uploads/2021/03/Instytucja-Roku-2021.pdf>
- Jaworski, W. L. i Szelałowska, A. (2014). Służebna rola banków w polskiej gospodarce. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 10(934), 19–34. <http://doi.org/10.15678/ZNUEK.2014.0934.1002>
- Jurek, M. (2015). CSR in financial institutions in the aftermath of the global financial crisis. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace*, 3(5).
- Konkurs Raporty Zrównoważonego Rozwoju.* (2022). Pobrane 29 sierpnia 2022 z <http://raportyzyr.pl/>
- Niedziółka, P. (2021). Wsparcie płynnościowe przedsiębiorstw przez banki komercyjne w Polsce w dobie pandemii. W: M. Zaleska (red.), *Wpływ COVID-19 na finanse. Polska perspektywa*. Warszawa: Difin.
- Nizioł, K. (2019). *Misselling usług finansowych. Problemy i uwarunkowania prawno-ekonomiczne*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Pruchnicka-Grabias, I. (2017). Oferowanie złożonych produktów finansowych a społeczna odpowiedzialność banków. W: J. Szlachta, M. Zaleska, K. Żukrowska i R. Towalski (red.), *Społeczny kontekst ekonomii*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Smuła, A. (2018). Raporty zintegrowane w praktyce polskich banków wchodzących w skład indeksu WIG30. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 2(92). <http://doi.org/10.18276/frfu.2018.92-36>
- Solarz, J. K. i Waliszewski, K. (2019). *Całościowe zarządzanie ryzykiem systemowym. Pandemia COVID-19*. Kraków – Legionowo: Edu-Libri.
- Waliszewski, K. (2017). Raportowanie społeczne w instytucjach finansowych. W: K. Waliszewski (red.), *Społeczna odpowiedzialność instytucji finansowych. Perspektywa banków, pośredników i doradców finansowych*. Warszawa: CeDeWu Platinum.
- Waliszewski, K. (2018a). Korzyści i koszty społecznej odpowiedzialności biznesu instytucji finansowych. W: K. Waliszewski (red.), *Społeczna odpowiedzialność instytucji finansowych: od teorii do praktyki*. Warszawa: CeDeWu.
- Waliszewski, K. (2018b). Społeczna odpowiedzialność banków spółdzielczych. W: K. Waliszewski (red.), *Społeczna odpowiedzialność instytucji finansowych: od teorii do praktyki*. Warszawa: CeDeWu.
- Wyniki finansowe banków w 2020 roku.* (2021). Informacja sygnałna GUS. Pobrane 2 maja 2021 z https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/5/25/1/sygnaalna_wyniki_finansowe_bankow_w_2020_roku.pdf
- Zaleska, M. (2017). Społeczny wymiar bankowości. W: J. Szlachta, M. Zaleska, K. Żukrowska i R. Towalski (red.), *Społeczny kontekst ekonomii*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

6. BANKOWOŚĆ SPOŁECZNIE ODPOWIEDZIALNA – KONCEPCJA, ZASADY I MODEL DZIAŁANIA

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/6>



Paweł Mikołajczak

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
pawel.mikojczak@ue.poznan.pl

Socially responsible banking - concept, principles and operating model

Abstract: The financial crisis following the collapse of Lehman Brothers has made market participants aware of the need for profound changes in the security of financial markets. Researchers have also paid more attention to social banking, which aims at sustainable development, mitigating negative climate phenomena, developing social innovation, reducing social exclusion, eliminating hunger and poverty.

The purpose of the study is to identify the assumptions and operating model of social banks. Socially responsible banks use finance to achieve a beneficial social effect. Unlike conventional banks, they embed the above goals in their culture and strategy of long-term, self-sustaining, transparent, inclusive, resilient to external disruptions operations based on long-term relationships with customers. Community banks provide money to customers who are active in the real economy and can provide triple positive benefits to society - social, environmental and economic (triple bottom line).

Keywords: social banking, social goals, sustainable development, model, triplet bottom line, sustainable banking.

Wstęp

Bankowość społecznie odpowiedzialna jest stosunkowo młodą gałęzią bankowości. Wyrosła ona na gruncie inicjatyw społecznych postulujących zwiększenie świadomości etycznej i moralnej odpowiedzialności przedsiębiorców. Literatura naukowa nie wskazuje jednoznacznej terminologii tego rodzaju bankowości. Kwerenda piśmienniczości pozwala odnaleźć takie określenia, jak „bankowość etyczna” (Paulet, 2011) „alternatywna bankowość” (Mettenheim

Sugerowane cytowanie:

Mikołajczak, P. (2022). Bankowość społecznie odpowiedzialna – koncepcja, zasady i model działania. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 103–114). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/6>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

i Butzbach, 2012), „bankowość zrównoważona” (Bouma, Jeucken i Klinkers, 2017) czy „kooperatywna bankowość” (San Jose, Retolaza, J. L. i Lamarque, E. (2018i inni)). Często terminy te są wykorzystywane w celu omówienia tych samych banków. Z tego względu autor traktuje je w niniejszym rozdziale jako synonimy. Celem rozdziału jest identyfikacja założeń i modelu działania banków społecznych.

6.1. Pojęcie bankowości społecznej

Termin „bankowość społeczna” jest używany w bardzo różnych kontekstach. Większość badaczy definiuje zrównoważone banki jako instytucje, które w centrum swojej działalności i misji stawiają odpowiedzialność za środowisko i społeczeństwo (Abor, Gyeke-Dako, Fiador, Agbloyor, Amidu i Mensah, 2019; Nepomuceno, Daraio i Costa, 2020; Teneja i Ali, 2021). Na przykład Weber i Remer (2011, s. 2) definiują bankowość społeczną jako działalność, której celem jest pozytywny wpływ na ludzi, środowisko i kulturę. Podobnie twierdzą Guene i Mayo (2001), podkreślając, że bankowość społeczna jest przede wszystkim zorientowana na dostarczanie usług finansowych wspierających społeczeństwo. Uszczegółowienie tego podejścia można odnaleźć także w pracy Webersa (2013), który uważa, że bank społeczny, etyczny lub alternatywny to taki, który oferuje produkty i usługi związane z bankowością społeczną, takie jak kredyty dla przedsiębiorstw społecznych, projekty dotyczące energii odnawialnej lub na mieszkania socjalne (Weber, 2013).

Banki społeczne są traktowane jako instytucje, które realizują cele społeczne, zrównoważone, ekologiczne lub inne, tworzące „dodaną wartość społeczną” w ramach podstawowej strategii biznesowej. Niektórzy autorzy uwzględniają również banki z religijną afiliacją, które posiadają kodeks etyczny i angażują się w ochronę środowiska lub dokonywanie zmian w swoim modelu biznesowym (Mikołajczak, 2017a). Ponadto Benedikter (2011, s. 49) zauważa, że „pojęcie bankowości społecznej obejmuje obecnie bankowość etyczną”, banki spółdzielcze i spółdzielcze kasy pożyczkowe, tzw. „wspólnotowe banki rozwoju” (*private and community shared development banks*) oraz „banki mikrofinansowe”. Te ostatnie wzbudzają ostatnio wiele kontrowersji¹.

Inny pogląd przedstawia de Clerk, podkreślając, że w istocie ogólna idea bankowości społecznej jest często mylona z innymi podobnymi pojęciami, takimi jak banki alternatywne, obywatelskie, zorientowane na wartość (*value driven*), etyczne lub zrównoważone (de Clerck, 2009, s. 214).

¹ Szerzej na ten temat w punkcie 6.4.

Koncepcja bankowości społecznej jest również kojarzona z bardziej ogólnymi pojęciami, takimi jak bezpieczna bankowość (Kobayakawa i Nakamura, 2000) lub powolny pieniądz (Tash, 2008) czy cierpliwy kapitał (*patient capital*) (Mikołajczak, 2017b). Z drugiej strony wielu badaczy proponuje wąskie ujęcie bankowości społecznej, której rola polega głównie na walce z ubóstwem (Scheire i De Maertlaere, 2009; Yunus, 2007; Reifner i Ford, 1992).

Banki silnie oddziałują na gospodarkę i społeczeństwo. Kierując kapitał finansowy do różnych sektorów, ponoszą także pewną odpowiedzialność społeczną. Podejmując próbę umiejscowienia banków etycznych wśród podmiotów, których działalność finansowa wywołuje efekty społeczne lub środowiskowe, po jednej stronie można znaleźć czyste finanse społeczne, które mają jeden wyraźny cel, tj. osiąganie pozytywnego wpływu społecznego, bez uwzględnienia jakiegokolwiek zwrotu finansowego. Zwykle wsparcie filantropijne opiera się na tej koncepcji (Rodriguez i Cabaleiro, 2007). Na drugim końcu skali znajdują się podmioty oferujące produkty i usługi finansowe, które dążą wyłącznie do wysokich zwrotów finansowych bez uwzględnienia jakichkolwiek skutków społecznych. Dotyczy to większości produktów i usług finansowych oferowanych przez konwencjonalne banki i inne instytucje finansowe (Weber, 2013).

6.2. CSR a bankowość społeczna

Niektórzy badacze wiążą bankowość etyczną z inwestowaniem banków w działalność CSR, które ma pozytywny wpływ na efektywność banków, przede wszystkim mierzoną wynikami finansowymi (zob. np. Belasri, Gomes i Pijourlet, 2020; Nizam, Ng, Dewandaru, Nagayev i Nkoba, 2019; Maqbool i Zameer, 2018; Wu, Shen i Chen, 2017). Jednak, jak argumentują Oyewumi, Ogunmenru i Oboh (2018), zaangażowanie banków w działania CSR ma na celu przede wszystkim poprawę reputacji banków, co pozytywnie oddziałuje na wyniki finansowe. W tym sensie nawet silne zaangażowanie banku w działalność CSR nie czyni go jeszcze bankiem społecznym. Jak pisze Relano (2015), problem polega na tym, że podczas gdy większość banków jest gotowa przyjąć w swoim dyskursie retorykę środowiskową, niewiele jest szczerze zaangażowanych w dogłębną zmianę ich postawy. Większość ogranicza się do wydania pewnej sumy funduszy swoim klientom, przeznaczenia określonych pieniędzy na patronat społeczny, przestrzeganie międzynarodowych zasad, które nie naruszają istoty biznesu, wreszcie publikowanie rocznego sprawozdania pozafinansowego, w którym wszystkie te inicjatywy są odpowiednio uwydatnione.

Podobny pogląd można odnaleźć w pracy Relano (2015), który wskazuje na potrzebę sformułowania wyważonej, a zarazem uściślonej charakterystyki

bankowości społecznej, ponieważ niejednoznaczność w jej definiowaniu sprawia, że nawet banki głównego nurtu mogą głosić społeczne i ekologiczne zaangażowanie swoich instytucji. Jak podkreśla Relano, obszerne opisy w ich rocznych raportach za pomocą kolorowych zdjęć i zdumiewających danych pokazują, jak szczerze jest ich zaangażowanie społeczne – „(...) zatem na pierwszy rzut oka wszystkie banki «społeczne, i niespołeczne» wyglądają tak samo, co pogłębia nieporozumienie” (Relano, 2015, s. 49). Teoretycznie działalność banków społecznych można wyjaśnić teorią zasobową (Wernerfelt, 1984) i jej specyfikacją – „teorią zasobową środowiska” (Hart, 1995). Teoria mówi, że wewnętrzne zasoby materialne i niematerialne, takie jak wiedza o środowisku i zrównoważonym rozwoju, są w stanie stworzyć udane produkty i usługi w krótkim okresie, które mogą służyć jako modele dalszego rozwoju.

Podobnie idei bankowości społecznej nie wyczerpuje bezpośrednio aktywność banków polegająca na ograniczaniu szkodliwych skutków ich działalności na przykład dla środowiska poprzez ograniczanie emisji dwutlenku węgla, ograniczanie zużycia energii i wody oraz gospodarowanie odpadami, aby móc obniżyć koszty i prezentować dobry wizerunek swojej marki.

6.3. Modelowe ujęcie banku społecznego

Oferowanie przez banki produktów, które przyczyniają się do zrównoważonego rozwoju, prowadzą do złagodzenia negatywnych zjawisk klimatycznych, rozwoju innowacji społecznych, ograniczenia wykluczenia społecznego, eliminowania głodu i ubóstwa, zwiększenia umiejętności czytania i pisanie w krajach słabo rozwiniętych, zwalczania dyskryminacji ze względu na płeć, rasę itp., w znacznym stopniu przybliża je do modelowego ujęcia bankowości społecznej (Nosratabadi, Pinter, Mosavi i Semperger, 2020; Weber, 2013; Finacle, 2012). Jego dopełnienie stanowią szczególne kryteria określające strategię działalności banków społecznych, miary efektywności, podział zysku czy kodeks etyczny. Ważną kwestią osiągnięcia „impactu społecznego” jest finansowanie przedsiębiorstw społecznych, dla których bankowość komercyjna nie posiada oferty produktowej (Mikołajczak, 2017b).

Według globalnego stowarzyszenia banków społecznych (Global Alliance for Banking on Values – GABV) bankowość społeczna kieruje się następującymi zasadami: (1) oddziaływanie społeczne i środowiskowe oraz zrównoważony rozwój stanowią sedno modelu biznesowego, (2) oparcie na społeczności, służące realnej gospodarce i umożliwiające nowym modelom biznesowym zaspokajanie potrzeb ludzi i gospodarki, (3) długoterminowe relacje z klientami i bezpośrednie poznanie i zrozumienie ich działalności gospodarczej oraz związanego z nią

Zasada 1
Koncentrują się jednocześnie na ludziach, środowisku naturalnym i dobrobycie, zatem produkty i usługi są projektowane i rozwijane w celu zaspokojenia potrzeb ludzi i ochrony środowiska. Osiągnięcie rozsądnego zysku jest uznawane za podstawowy wymóg bankowości opartej na wartościach, ale nie jest celem samodzielnym. Co ważne, banki oparte na wartościach celowo podchodzą do biznesu o potrójnym wyniku – nie tylko unikają szkód, ale też aktywnie wykorzystują finanse do czynienia dobra społecznego
Zasada 2
Służą społecznościom, w których działają. Zaspokajają potrzeby finansowe tych społeczności geograficznych i sektorowych, finansując przedsiębiorstwa i osoby fizyczne w wydajnych i zrównoważonych gospodarkach
Zasada 3
Nawiązują silne relacje ze swoimi klientami i są bezpośrednio zaangażowane w zrozumienie i analizę ich działalności gospodarczej oraz pomaganie im w działaniu w większym stopniu opartym na wartościach. Odpowiednia analiza ryzyka jest stosowana przy tworzeniu produktu tak, aby pośrednie narzędzia zarządzania ryzykiem nie były przyjmowane jako substytut analizy fundamentalnej ani nie były przedmiotem obrotu dla ich własnego dobra
Zasada 4
Przyjmują perspektywę długoterminową, aby mieć pewność, że będą w stanie utrzymać swoją działalność i być odpornym na zewnętrzne zakłócenia. Jednocześnie zdają sobie sprawę, że żaden bank ani jego klienci nie są całkowicie odporni na takie zakłócenia
Zasada 5
Zachowują wysoki stopień przejrzystości i integracji w zakresie zarządzania i sprawozdawczości. W tym kontekście inkluzyjność oznacza aktywną relację z szeroką społecznością interesariuszy banku, a nie tylko z jego akcjonariuszami lub kierownictwem
Zasada 6
Starają się osadzić te zasady w kulturze swoich instytucji, tak aby były rutynowo wykorzystywane w procesie podejmowania decyzji na wszystkich szczeblach. Uznając, że proces osadzania tych wartości wymaga świadomego wysiłku, banki te opracowują politykę kadrową, która odzwierciedla ich podejście oparte na wartościach (w tym innowacyjne systemy motywacyjne i oceny pracowników), a także rozwijają praktyki zorientowane na interesariuszy, aby wspierać modele biznesowe oparte na wartościach. Banki te mają również określone ramy sprawozdawczości, aby wykazać ich wpływ finansowy i niefinansowy

Rysunek 1. Zasady działalności banków społecznych

Źródło: Na podstawie: (GABV, 2021).

ryzyka, (4) długotrwałe, samowystarczalne i odporne na zewnętrzne zakłócenia działanie, (5) przejrzyste i integracyjne zarządzanie (GABV, 2021) (rysunek 1).

Poza GABV można wyróżnić kilka innych podmiotów certyfikujących banki społecznie odpowiedzialne. Oferują one programy certyfikacji dla banków,

jak również korporacji, które chcą wykazać swoje zaangażowanie w pozytywne zmiany środowiskowe i społeczne. Na przykład Bank Green oferuje certyfikat *fossil free* dla banków, które według grupy nie finansują firm lub projektów związanych z paliwami kopalnymi i zobowiązały się nie robić tego również w przyszłości. Bank Green ma na celu włączenie do programu większej liczby instytucji finansowych zajmujących się rozwojem społeczności, pracujących z populacjami o słabo rozwiniętej infrastrukturze, które są nieproporcjonalnie dotknięte przez zanieczyszczenia fabryczne i katastrofy naturalne.

Z kolei B Lap certyfikuje instytucje bankowe o podejściu bardziej holistycznym, związanym ze wspieraniem szeroko rozumianych społecznych inicjatyw dotyczących ochrony środowiska, sprawiedliwości społecznej czy inwestycji społecznych. Jednocześnie zobowiązują się one do reagowania na potrzeby interesariuszy i zachowania przejrzystości, aby przyjąć bardziej holistyczne podejście do odpowiedzialności społecznej. Zatem aby otrzymać status B Corporation, bank musi spełniać normy środowiskowe i inne, posiadać strukturę ładu korporacyjnego, która odpowiada wszystkim interesariuszom, oraz wykazywać się publiczną przejrzystością.

Banki społecznie odpowiedzialne mogą ubiegać się także o certyfikację w ramach 1% for the Planet, Green America Certified, Community Development Financial Institution, Community Development Credit Union, Minority Depository Institution Women-owned Bank.

Spśród wielu możliwości certyfikowania banków społecznie banki najbardziej zaangażowane we wspieranie misji społecznych i środowiskowych zazwyczaj przechodzą proces uzyskiwania statusu Certified B Corporation, członka Global Alliance for Banking on Values lub obu.

Bankowość społeczna skupia się na podwójnych zobowiązaniach – społecznych i ekonomicznych – oraz koncentruje się na jakości kształtowania aktywów. Kryterium to determinuje możliwość ustalenia jakościowych różnic, które odnoszą się do ogólnego zachowania banków, gdyż większość z nich wprowadza etyczne zasady związane ze sposobem, w jaki rozdysponowują zyski w różnych działaniach, a nie tylko w kategoriach wykorzystania depozytów. Ponadto można wyróżnić trzy inne ważne kryteria świadczące o odmienności bankowości etycznej w stosunku do komercyjnej: kryterium przejrzystości, alternatywnego zarządzania, ryzyka (gwarancji) oraz uczestnictwa.

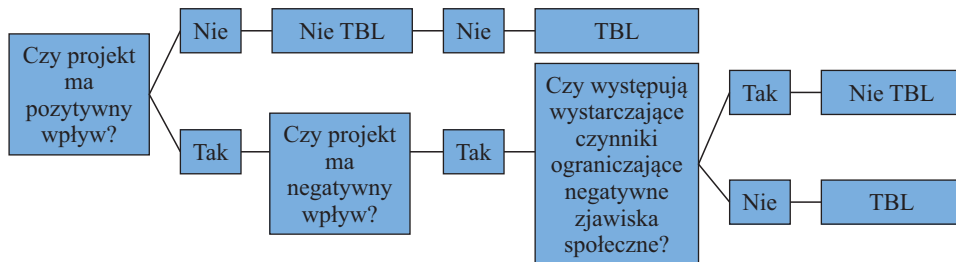
Bankowość społeczna daje priorytet rozwojowi społecznemu. To założenie determinuje jednak zdolność do podejmowania ryzyka, ponieważ trudno pogodzić finansowanie projektów społecznych z potrzebą uzyskania przez bank adekwatnych zabezpieczeń majątkowych, które są wymagane przez tradycyjne banki. Następnie bankowość etyczna proponuje rozwój alternatywnych systemów gwarancji (nieopartych na dziedziczonych zabezpieczeniach), aby umożliwić umieszczenie aktywów w projektach społecznych, które nie mogą być

zabezpieczone przez tradycyjne instrumenty gwarancyjne (hipoteka na nieruchomości, zabezpieczenia osobiste). Banki społeczne starają się zatem odróżnić od reszty instytucji finansowych, koncentrując się na celach społecznych, przejrzystości informacji, kreowaniu wartości społecznej przez lokowanie aktywów, czynny udział wszystkich zainteresowanych stron w procesie decyzyjnym oraz na typologii gwarancji, które są wymagane (rysunek 1).

Rysunek 2 przedstawia, jak za pomocą prostego drzewa decyzyjnego można zweryfikować, czy finansowanie bankowe spełnia kryteria TBL. Global Alliance for Banking on Values opracował kartę wyników jako ustrukturyzowane podejście do uchwycenia wizji, strategii i wyników każdego banku w odniesieniu do bankowości opartej na wartościach. Pozwala bankowi na samoocenę, monitorowanie i komunikowanie postępów w dostarczaniu produktów bankowości opartej na wartościach.

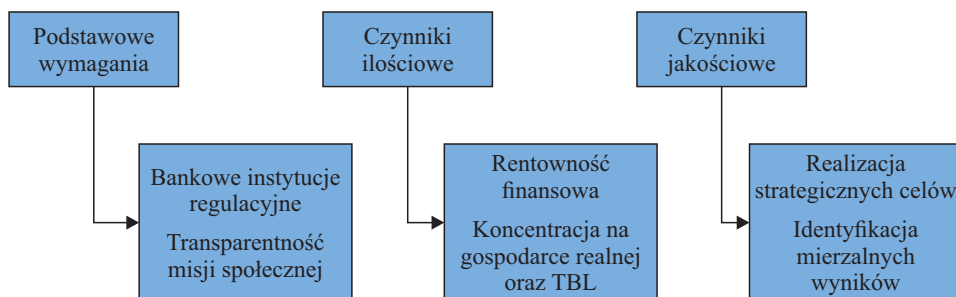
Celem karty wyników jest zwiększenie nacisku systemu finansowego na dostarczanie wartości społeczeństwu. Karta wyników może być używana przez każdą instytucję bankową spełniającą podstawowe wymagania bankowości społecznej (etycznej).

Rdzeń karty wyników koncentruje się na pozytywnym wkładzie, jaki banki mogą wnieść do społeczeństwa, dostarczając pieniądze klientom, którzy są



Rysunek 2. Drzewo decyzyjne w ocenie *triple bottom line* (TBL)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (GABV, 2021).



Rysunek 3. Zasady oceny karty wyników

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (GABV, 2021).

aktywni w gospodarce realnej i mogą zapewnić społeczeństwu potrójne pozytywne korzyści – społeczne, środowiskowe i gospodarcze. Chociaż karta wyników wykorzystuje czynniki ilościowe, jej zastosowanie wymaga oceny cech i integralności, a także holistycznego spojrzenia na bank wynikającego z elementów jakościowych (rysunek 3). Karta wyników wykorzystuje pomiary wpływu banku, aby zapewnić konkretne dowody na jego wyniki korzystne dla społeczeństwa, jednocześnie karta wyników nie jest systemem pomiaru wpływu społecznego.

6.4. Wybrane słabości bankowości społecznej

Ukazane w tym rozdziale modelowe ujęcie bankowości społecznej w praktyce podlega różnym ograniczeniom, które wielu badaczy prezentuje w swoich badaniach. Uwydatniają one zarazem słabości modeli banków społecznie odpowiedzialnych, głównie instytucji mikrofinansowych (MFI) działających w formie przedsiębiorstw społecznych (PS). Krytyczne badania dotyczą przede wszystkim adaptowanego przez PS modelu działania Greeman Banku. Poniżej przedstawiono niektóre krytyczne argumenty.

- instytucje mikrofinansowe zależą w znacznym stopniu od dotacji (...) z powodu wysokich kosztów transakcji i monitoringu (Mikołajczak, 2017b; Rahman, 1999);
- finansowanie zapewnia zazwyczaj niewielkie kwoty i wymaga od pożyczkobiorców szybkiej spłaty pożyczki, dlatego często mikrokredyt może jedynie w ograniczonym zakresie pełnić funkcję „stabilizatora konsumpcji”, zmniejszając negatywne skutki wstrząsów, takich jak klęski żywiołowe lub wahania sezonowe, a także zapewniać środki umożliwiające wykorzystanie wyłącznie bardzo małych możliwości biznesowych (Rozario, 2001);
- pożyczkobiorcy mogą znaleźć się w stanie „uzależnienia od mikrokredytów”, które polegają na pożyczkach na „konsumpcję”, a nie na „produktywne wykorzystanie” finansowania (Azim i Kluvers, 2019);
- instytucje udzielające mikrokredytów wymagają wysokich stóp spłaty, aby pozostały zrównoważone;
- uwidacznia się nadmierna komercjalizacja działalności i instytucjonalizacja etyki przedsiębiorstw społecznych działających w formie MFI (Chakrabarty i Bass, 2014; Hossain, 2013).

Ponadto wielu badaczy uważa, że instytucje mikrofinansowe stanowią potężną instytucjonalną i polityczną barierę dla stabilnego rozwoju gospodarczego i społecznego, a więc także dla redukcji ubóstwa, ponieważ model mikrofinansowania:

- ignoruje ważną rolę ekonomii skali, zaprzeczając znaczeniu dużych inwestycji dla rozwoju;
- jest obciążony „błędem założenia” (*fallacy of composition*) – przyczynia się do nasycenia lokalnych gospodarek mikroprzedsiębiorstwami, które próbują prowadzić taką samą lub podobną działalność. W wyniku tego częściowo przyczynia się do deindustrializacji i infantylizacji gospodarki lokalnej (Gosh, 2013);
- mikrofinansowanie nie łączy się z resztą sektora przedsiębiorstw, a więc nie pozwala na rozwój synergii w działalności produkcyjnej, bez której nie dochodzi do innowacji i poprawy produktywności (Bateman, 2010);
- kładąc nacisk na indywidualny dostęp i osiągnięcia, ignoruje kluczowe znaczenie solidarności oraz własności i kontroli lokalnej społeczności (Bateman i Chang, 2012; Bateman, 2010).

Zakończenie

Rok 2008 okazał się punktem zwrotnym w postrzeganiu bankowości i finansów. Kryzys światowy uświadomił uczestnikom rynku potrzebę zmian w zakresie zwiększenia bezpieczeństwa rynków finansowych (w szczególności sektora bankowego). Zwrócił on również uwagę na zawodność systemu inwestycyjnego opierającego się głównie na horyzoncie krótkoterminowym, podkreślając jednocześnie rolę spojrzenia długookresowego. Po kryzysie zwrócono także większą uwagę na bankowość zrównoważoną, której model działania opiera się na trzech priorytetach – w skrócie ESG (*environment, social, corporate governance*), a więc na czynnikach środowiskowych i ładu korporacyjnego.

Kryteria kształtujące finansowanie banków zrównoważonych w aspekcie środowiskowym dotyczą w największej mierze przeciwdziałania kryzysowi klimatycznemu, który zagraża nie tylko przyszłym pokoleniom, ale również obecnie można zaobserwować sporo niekorzystnych zjawisk, takich jak niedobory wody w wielu miejscach świata, zanieczyszczenia atmosfery i oceanów czy problemy w zarządzaniu odpadami. Czynniki społeczne natomiast odnoszą się do przeciwdziałania dyskryminacji w jej wszelakich rodzajach, wykluczeniu społecznemu oraz stygmatyzacji niektórych grup społecznych. Trzecim priorytetem są działania zarządcze w zakresie zwiększenia przejrzystości w funkcjonowaniu przedsiębiorstw i instytucji finansowych na wszystkich poziomach, kwestii jawności wynagrodzeń niepodlegających dyskryminacji płciowej, rasowej, narodowościowej itp. (Czerwona, 2021).

Jak wykazano w niniejszym rozdziale, działalność bankowości etycznej w znacznym stopniu różni się od komercyjnej. Przede wszystkim ta druga sku-

pia się na maksymalizacji zysku. Bankowość zrównoważona natomiast jest zorientowana głównie na osiągnięcie efektu społecznego lub/i środowiskowego, choć aspekt finansowy ma również znaczenie. Istotny jest pomiar wpływu społecznego, który musi mieć charakter mierzalny.

Jednocześnie błędem jest postrzeganie licznie reprezentujących banki społeczne instytucji mikrokredytowych jako uniwersalnego panaceum na globalny rozwój. Może on być co najwyżej częścią szerszego procesu, który obejmuje również działania na rzecz zmniejszenia nierówności majątkowych, lepszego i bardziej egalitarnego dostępu do usług zdrowotnych i edukacyjnych, bardziej produktywnych możliwości zatrudnienia i ograniczenia wykluczenia społecznego. W modelowym wymiarze etycznym, poprzez promowanie „przedsiębiorczości”, bankowość społeczna ma za zadanie wyjść poza funkcje dobroczynności. Ma wzbudzać dumę i pewność siebie, upodmiotawiać osoby najuboższe, dostarczać możliwości, które tworzą psychologiczny fundament dla zwiększonej aktywności obywatelskiej i uczestnictwa obywatelskiego.

Mając jednocześnie na uwadze słabości finansowania społecznego, a nawet różne wypaczenia i patologie związane z tą formą bankowości na świecie, nie należy go idealizować (Gosh, 2013; Duvendack, Palmer-Jones, Copestake, Hooper, Loke i Rao, 2011; Rozario, 2001). Dlatego dalsze krytyczne badania nad efektywnością bankowości społecznej wydają się konieczne.

Bibliografia

- Abor, J. Y., Gyeke-Dako, A., Fiador, V. O., Agbloyor, E. K., Amidu, M. i Mensah, L. (2019). Sustainable banking. W: *Money and banking in Africa* (s. 311–331). Springer.
- Azim, M. I. i Kluvers, R. (2019). Resisting corruption in Grameen Bank. *Journal of Business Ethics*, 156(3), 591–604.
- Belasri, S., Gomes, M. i Pijourlet, G. (2020). Corporate social responsibility and bank efficiency. *J. Multinat. Financ. Manag.*
- Bateman, M. (2010). *Why doesn't microfinance work? The destructive rise of neoliberalism*. London: Zed Books.
- Bateman, M. i Chang, H.-J. (2012). Microfinance and the illusion of development: from hubris to nemesis in thirty years. *World Economic Review*, 1, 13–36.
- Belasri, S., Gomes, M. i Pijourlet, G. (2020). Corporate social responsibility and bank efficiency. *J. Multinat. Financ. Manag.*, 54.
- Benedikter, R. (2011). *Social banking and social finance: answers to the economic crisis*. New York: Springer.
- Bouma, J. J., Jeucken, M. i Klinkers, L. (Eds.). (2017). *Sustainable banking: The greening of finance*. Routledge.
- Chakrabarty, S. i Bass, A. E. (2014). Institutionalizing ethics in institutional voids: Building positive ethical strength to serve women microfinance borrowers in negative contexts. *Journal of Business Ethics*, 119(4), 529–542.

- Czerwona, M. (2021). *Inwestycje odpowiedzialne społecznie (SRI) – inwestowanie alternatywne*. Pobrane z <https://journals.pan.pl/Content/87328/mainfile.pdf>
- De Clerck, F. (2009). Ethical banking. W: L. Zsolnai (Ed.), *Ethical prospects* (s. 209–227). New York: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-1-4020-9821-5>
- Duvendack, M., Palmer-Jones, R., Copestake, J. G., Hooper, L., Loke, Y. i Rao, N. (2011). *What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?*. London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.
- Finacle. (2012). *The role of technology in building sustainable banking. Thought paper. By infosys ltd*. Pobrane 30 czerwca 2021 z https://issuu.com/manisha229249/docs/the_role_of_technology_in_bui%20lding_sustainable_ban
- GABV. (2021). Pobrane z <https://www.gabv.org/about-us/our-principles>
- Inwestycje odpowiedzialne społecznie (SRI) – inwestowanie alternatywne*. (b.d.). Pobrane 17 czerwca 2021 z <https://journals.pan.pl/Content/87328/mainfile.pdf>
- Ghosh, J. (2013). Microfinance and the challenge of financial inclusion for development. *Cambridge Journal of Economics*, 37(6), 1203–1219.
- Guene, C. i Mayo, E. (Eds.). (2001). *Banking and social cohesion: alternative responses to the global market*. Jon Carpenter Publishing.
- Hart, S. L. (1995). A natural-resource-based view of the firm. *Academy of Management Review*, 20(4), 986–1014.
- Hossain, S. (2013). Is commercialization of microfinance responsible for over-indebtedness? The case of Andhra Pradesh crisis. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 4(17), 142–153.
- Karlan, D. i Mullainathan, S. (2010). Rigidity in microfinancing: can one size fit all?. *QFinance Discussion Paper*.
- Kobayakawa, S. i Nakamura, H. (2000). A theoretical analysis of narrow banking proposals. *Monetary and Economic Studies*, 18(1), 105–118.
- Maqbool, S. i Zameer, M. N. (2018). Corporate social responsibility and financial performance: An empirical analysis of Indian banks. *Future Bus. J.*, 4, 84–93.
- Mettenheim, K. V. i Butzbach, O. (2012). Alternative banking: Theory and evidence from Europe. *Brazilian Journal of Political Economy*, 32(4), 580–596.
- Mikołajczak, P. (2017a). Sustainable banking. Implications for an ethical dimension of finance of social enterprise performance. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 104, 287–301.
- Mikołajczak, P. (2017b). *Źródła i instrumenty finansowego wsparcia przedsiębiorstw społecznych*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Nepomuceno, T. C. C., Daraio, C. i Costa, A. P. C. S. (2020). Combining multi-criteria and directional distances to decompose non-compensatory measures of sustainable banking efficiency. *Appl. Econ. Lett.*, 27, 329–334.
- Nizam, E., Ng, A., Dewandaru, G., Nagayev, R. i Nkoba, M. A. (2019). The impact of social and environmental sustainability on financial performance: A global analysis of the banking sector. *J. Multinat. Financ. Manag.*, 49, 35–53.
- Nosratabadi, S., Pinter, G., Mosavi, A. i Semperger, S. (2020). Sustainable banking. Evaluation of the European business models. *Sustainability*, 12(6), 2314.
- Oyewumi, O. R., Ogunmeru, O. A., Oboh i C. S. (2018). Investment in corporate social responsibility, disclosure practices, and financial performance of banks in Nigeria. *Future Bus. J.*, 4, 195–205.

- Paulet, E. (2011). *Banking ethics. Corporate governance*, 11(3), 293–300. <https://doi.org/10.1108/14720701111138715>
- Rahman, A. (1999). Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: who pays?. *World Development*, 27 (1), 67–82.
- Reifner, U. i Ford, J. (Eds.). (1992). *Banking for people: social banking, new poverty consumer debts and employment in Europe*. Berlin – New York: Walter de Gruyter.
- Relano, F. (2015). Disambiguating the concept of social banking. *ACRN Oxford Journal of Finance and Risks Perspectives*, 4(3), 48–62.
- Rodríguez, S. M. i Cabaleiro, M. J. (2007). El comportamiento social de la banca alternativa. *Ekonomia*, 52.
- Rozario, S. (2001). Women and poverty: Is Grameen Bank the answer?. *Journal of Interdisciplinary Gender Studies*, 6(2), 60–82.
- San-Jose, L., Retolaza, J. L. i Lamarque, E. (2018). The social efficiency for sustainability: European cooperative banking analysis. *Sustainability*, 10(9), 3271.
- Scheire, C. i De Maertelaere, S. (2009). *Banking to make a difference*. Artevelde: Artevelde University College.
- Taneja, S. i Ali, L. (2021). Determinants of customers' intentions towards environmentally sustainable banking: Testing the structural model. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 59, 102418.
- Tasch, W. (2008). *Inquiries into the nature of slow money: investing as if food, farms, and fertility mattered*. White River Junction, VT: Chelsea Green.
- Weber, O. (2013). Social banks and their profitability: Is social banking in line with business success. *Prospective Innovation at Ethical Banking and Finance*, 1(1), 1–19.
- Weber, O. i Remer, S. (2011). Social banking: introduction. W: O. Weber i S. Remer (Eds.). *Social banks and the future of sustainable finance* (s. 1–14). London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203827871>
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171–180.
- Wu, M. W., Shen, C. H. i Chen, T. H. (2017). Application of multi-level matching between financial performance and corporate social responsibility in the banking industry. *Rev. Quant. Financ. Account.*, 49, 29–63.
- Yunus, M. (2007). *Creating a world without poverty: social business and the future of capitalism*. New York: PublicAffairs.

7. NOWOCZESNE ROZWIĄZANIA FINANSOWE WSPOMAGAJĄCE PROCES ZARZĄDZANIA FINANSAMI OSOBISTYMI

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/7>



Anna Warchlewska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
anna.warchlewska@ue.poznan.pl

Modern financial solutions to support the process of managing personal finances

Abstract: The purpose of the article is to determine whether and how the development of modern financial technologies determines consumers' financial behavior. The paper seeks to answer the question of whether financial knowledge determines consumer attitudes toward modern financial tools. The article consists of three main parts. The first part presents the characteristics of modern financial solutions - mainly in the retail services segment. The second part presents the essence of financial education in the process of using modern technologies. The results of secondary research on the impact of financial education on consumer financial behavior and the results of own research on PFM (Personal Financial Management) applications are presented.

Keywords: financial education, PFM applications, modern technologies.

Wstęp

Globalizacja i rozwój nowoczesnych technologii powodują zmiany na rynkach finansowych. Szczególnie złożona sytuacja jest charakterystyczna dla rynku usług bankowych, gdzie rewolucja cyfrowa wywiera coraz większy wpływ na modele biznesowe banków. Rozwój technologii w bankowości niewątpliwie kształtuje nowy model życia. Pomimo znacznego zaawansowania technologicznego wielu podmiotów działania edukacyjne nadal nie są integralne i systemowe,

Sugerowane cytowanie:

Warchlewska, A. (2022). Nowoczesne rozwiązania finansowe wspomagające proces zarządzania finansami osobistymi. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 115–128). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/7>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

co wpływa na dywersyfikację usług zarządzania finansami osobistymi. Sytuacja ekonomiczna związana z turbulencjami finansowymi, w tym z pandemią COVID-19, zmusza konsumentów do korzystania ze zdalnych kanałów dostępu do swoich finansów. W tym celu aplikacje internetowe i mobilne mogą stanowić alternatywę dla tradycyjnych rozwiązań bankowych. Warunkiem prawidłowego i bezpiecznego korzystania z nowoczesnych narzędzi jest posiadanie niezbędnej wiedzy i umiejętności, nie tylko finansowych. Minimalizowanie obaw, właściwa diagnoza potrzeb oraz uzupełnianie luk w wiedzy finansowej to wyzwania dla wszystkich instytucji rynku finansowego (Solarz i Adamek, 2022).

Celem rozdziału jest określenie, czy i w jaki sposób rozwój nowoczesnych technologii finansowych determinuje zachowania finansowe konsumentów. Autorka poszukuje odpowiedzi na pytanie, czy wiedza finansowa determinuje postawy konsumentów wobec nowoczesnych narzędzi finansowych. Rozdział składa się z dwóch głównych części. Pierwsza przedstawia charakterystykę nowoczesnych rozwiązań finansowych – głównie w segmencie usług detalicznych. W drugiej przedstawiono istotę edukacji finansowej w procesie wykorzystania nowoczesnych technologii. Zaprezentowano wyniki badań wtórnych nad wpływem edukacji finansowej na zachowania finansowe konsumentów oraz wyniki badań własnych w zakresie aplikacji PFM (*Personal financial management*).

7.1. Nowoczesne rozwiązania finansowe na przykładzie aplikacji wspomagających proces zarządzania finansami osobistymi (*Personal Finance Management*)

Efektywne działania podnoszące poziom wiedzy ekonomicznej oraz kształtujące nowe umiejętności powinny oddziaływać zarówno na płytki, jak i na głęboki poziom świadomości. Popularnym, łatwo dostępnym i tanim sojusznikiem są media. Coraz większą rolę w kształtowaniu postaw życiowych odgrywa obecnie tzw. komunikacja masowa. Telewizja, radio, prasa, a przede wszystkim internet w coraz większym stopniu wpływają na życie ludzi na całym świecie. Media, dzięki dużemu zasięgowi, stają się dla większości ludzi jednym z podstawowych źródeł zdobywania wiedzy i informacji (Tok i Heng, 2022; Polak, 2008). W warunkach niepewności rynkowej spowodowanej okresem pandemii COVID-19 i braku stabilności zatrudnienia rynek FinTech zyskuje na znaczeniu (Nowakowski i Waliszewski, 2021).

Rozwój technologiczny jest nieodłącznym elementem obecnej rzeczywistości rynkowej. Dotyczy to oczywiście również sfery finansów, ekonomii, zarządzania budżetem, a wiąże się w głównej mierze z usprawnieniem i ułatwieniem

naszego codziennego życia i czynności. Technologie finansowe określane jako FinTech to wszelkiego rodzaju innowacje technologiczne lub finansowe (Grobelny, Mikutowski i Piotrowski, 2022). Dla uproszczenia, nowoczesne technologie finansowe pojmuje się jako wszelkie nowe rozwiązania wykorzystujące nowoczesne technologie informatyczne do przyspieszenia, ulepszenia, zabezpieczenia, zwiększenia dostępności, obniżenia kosztów usług finansowych. FinTechy (Nowakowski, 2020; Thakor, 2020; Frame, Wall i White, 2018) wkroczyły w tę przestrzeń, wykorzystując technologię do oferowania skutecznych szkoleń i edukacji poprzez tworzenie aplikacji oraz oferowanie mobilnych platform szkoleniowych (Warchlewska, Janc i Iwański, 2021). Do sektorów Fin-Techów można zaliczyć:

- obsługę płatności online;
- e-bankowość, bankowość mobilną, ubezpieczenia online;
- analizę danych i budowę modeli używanych w procesie płatności lub realizacji decyzji mających skutki finansowe i przechowywanie danych finansowych;
- pożyczki online;
- rozwiązania komunikacyjne wykorzystujące płatności;
- aplikacje wykorzystywane do optymalizacji budżetów domowych, płatności mobilne wykorzystujące HCE¹;
- porównywarki internetowe i platformy aukcyjne;
- kantory internetowe;
- pożyczki peer-to-peer;
- przedsiębiorstwa implementujące i wykorzystujące rozwiązania oparte na blockchainie.

Postęp technologiczny, rozwój i wprowadzanie na rynek nowych produktów oraz przemiany w zakresie społecznym, kulturowym i ekonomicznym sprawiają, że zachowania finansowe gospodarstw domowych ulegają ciągłym zmianom. Najistotniejsza w ostatnich latach jest wirtualizacja czynności i produktów finansowych, w tym stosowanie specjalistycznych narzędzi do wspomagania zarządzania finansami osobistymi. W literaturze wyróżnia się cztery sposoby monitorowania i gospodarowania finansami osobistymi (*Personal Finance Management*) (Narodowy Bank Polski, 2020; Musiał, 2015):

- *paper and pen* – monitorowanie finansów osobistych za pomocą papieru i długopisu – „ręcznie”;
- desktop PFM – gospodarowanie finansami osobistymi przy użyciu arkuszy kalkulacyjnych (np. Excela), oprogramowania finansowego; polega ono na

¹ *Host card emulation* jest systemem płatności zbliżeniowych, które można realizować za pomocą smartfonu.

- importowaniu danych w formie plików csv z instytucji finansowych i tworzeniu w komputerze własnej bazy transakcji;
- online PFM – korzystanie z narzędzi gospodarowania finansami osobistymi oferowanych w ramach kont internetowych, tzn. klient, logując się do swojego konta i wykorzystując podstawowe funkcje dostarczane w ramach rachunku bankowego, może sprawdzić saldo, zadłużenie czy harmonogram spłat;
 - Web PFM – gospodarowanie finansami osobistymi za pośrednictwem zewnętrznych platform internetowych, z wykorzystaniem operacji finansowych w jednym miejscu (np. www.kontomierz.pl czy www.domowybudzet.pl).

Nowoczesne technologie odgrywają coraz większą rolę w naszym codziennym życiu, a co za tym idzie – również w planowaniu i zarządzaniu finansami osobistymi. Jest to rozumiane jako realizacja celów wyznaczonych przez gospodarstwa domowe poprzez racjonalne wykorzystanie dostępnych na rynku rozwiązań finansowych. Proces ten jest wspomagany przez doradców finansowych, którzy mogą mieć postać tradycyjną, tzn. fizycznego doradcy, lub coraz częściej automatu podejmującego decyzje za klienta lub przygotowującego go do podjęcia decyzji szczególnie w obszarze zabezpieczenia bieżącej i przyszłej płynności finansowej (Warchlewska i Waliszewski, 2020). Coraz więcej instytucji rynku finansowego zaczyna traktować innowacyjność jako jedną z głównych metod budowania przewagi konkurencyjnej. W segmencie usług firm FinTech na uwagę zasługują m.in. aplikacje wspomagające zarządzanie budżetem domowym (PFM – *Personal Finance Management*).

Rynek aplikacji PFM jest podzielony na aplikacje oferowane przez instytucje finansowe z sektora bankowego oraz aplikacje oferowane przez podmioty zewnętrzne (pozabankowe, społecznościowe) (rysunek 1).



Rysunek 1. Wybrane aplikacje PFM w Polsce i na świecie

Źródło: Opracowanie własne.

Zdefiniowano również kryteria oceny jakości aplikacji finansowych (mobilnych i serwisów internetowych). Do najważniejszych obszarów należą: funkcjonalność, niezawodność oraz użyteczność. Funkcjonalność jest rozumiana jako dostępność funkcji, która może być mierzona za pomocą zdefiniowanych wymagań, zdolność do interakcji z innymi systemami, zachowanie standardów bezpieczeństwa oraz dokładność osiągniętych wyników. Niezawodność to zdolność witryny lub aplikacji do sprawnego działania w określonych warunkach. Charakteryzuje się ona między innymi tolerancją na błędy, zdolnością witryny do powrotu do normalnego działania oraz częstotliwością awarii. Z kolei użyteczność jest rozumiana jako dokładność konstrukcji interfejsu użytkownika, która opiera się na efektywności, satysfakcji, zapamiętywalności, odporności na błędy i szybkości uczenia się (Nielsen, 2012).

Przyszłość branży PFM leży w rękach klientów. Nie wystarczą zmiany regulacyjne (Dyrektywa PSD2²), aby przekonać konsumentów do udostępniania danych finansowych. Dzięki wykorzystaniu sztucznej inteligencji i modeli predykcyjnych skuteczność w kategoryzacji wydatków oraz oceny wiarygodności kredytowej będzie się stopniowo zwiększała, co przełoży się na zainteresowanie potencjalnych partnerów biznesowych, takich jak instytucje pożyczkowe, lub wpłynie na intensyfikację konkurencji pomiędzy bankami a BigTechami (Kasiewicz i in., 2022; Kotliński i in., 2022).

7.2. Edukacja finansowa a nowoczesne technologie – analiza teoretyczno-empiryczna

Zagadnienie edukacji finansowej nabiera coraz większego znaczenia, co wynika przede wszystkim z dynamicznego rozwoju globalnych rynków finansowych (Panos i Wilson, 2020). Edukacja finansowa staje się wyzwaniem zarówno dla instytucji finansowych, podmiotów zewnętrznych świadczących usługi finansowe, organów państwowych, jak i organizacji non profit. Banki centralne, oprócz pełnienia funkcji stabilizacyjnych i kontrolnych, podejmują inicjatywy odnoszące się do realnych efektów ich działalności, m.in. w zakresie edukacji ekonomicznej, wyznaczania pozytywnych zachowań i nawyków społecznych. Działania te są zróżnicowane pod względem wykorzystywanych narzędzi edukacyjnych i grup docelowych. Zasygnalizowane problemy dotyczące rozumienia mechanizmów ekonomicznych w społeczeństwie oraz zdefiniowane luki w wiedzy (ZBP 2021; 2022) przyczyniły się do zwiększenia aktywności instytucji finansowych w obszarze edukacji. Wybór narzędzi, które mogą być wykorzystywane do

² PSD2 (Payment Services Directive 2) to dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego.

przekazywania wiedzy ekonomicznej i kształtowania umiejętności, jest szeroki i zależy przede wszystkim od grupy docelowej (Świecka, 2018; Solarz, Klepacki, Waliszewski, Trzaskowska-Dmoch i Wojciechowska-Filipek, 2018; Janc i Warchlewska, 2018; Frączek, 2017).

Edukacja finansowa (formalna i nieformalna) prowadzi do zaszczepienia w społeczeństwie wiedzy finansowej niezbędnej do tworzenia budżetów domowych, inicjowania planów oszczędzania i podejmowania strategicznych decyzji finansowych (Warchlewska i in., 2021; Jurek, Marszałek i Warchlewska, 2019; Świecka i Musiał, 2018). Znajomość zagadnień finansowych jest jednym z najważniejszych czynników determinujących dobrobyt finansowy (Xiao, 2016). Co istotne, istnieje związek między edukacją finansową (i szerzej – edukacją ekonomiczną) a świadomością ekonomiczną (Lusardi, 2019). Według Flejterskiego (2008) istnieje płytka i głęboka świadomość ekonomiczna. Pierwsza to wynik zapisu przez mózg obrazów i haseł, które docierają do osób z przekazów medialnych lub pochodzących od innych osób. Świadomość głęboka ma związek z edukacją formalną, gdyż jest rezultatem długotrwałego i skomplikowanego procesu edukacji w okresie szkolnym. W rzeczywistości człowiek, podejmując codzienne decyzje, opiera się głównie na wiedzy z płytkiego obszaru świadomości. Dlatego też edukacja finansowa i – szerzej – edukacja ekonomiczna powinny się opierać na dostarczaniu wiedzy poprzez kształtowanie postaw ludzkich, a nie uczeniu się jedynie definicji (Lejman-Gąska i Ogórek, 2019).

Skuteczność edukacji finansowej zwiększa się, gdy towarzyszy kluczowym wydarzeniom w życiu człowieka. Co istotne, otwartość na edukację finansową (wiedzę i techniki planowania finansowego) jest największa i najbardziej popularna wśród społeczeństwa. Najmniejsze znaczenie dla konsumenta mają nawyki korzystania z usług bankowych oraz zarządzanie zadłużeniem (Solarz i in., 2018).

Dążąc do odpowiedzi na pytanie, czy wiedza finansowa determinuje postawy konsumentów wobec nowoczesnych narzędzi finansowych, autorka niniejszego rozdziału przedstawia wyniki badań własnych w zakresie aplikacji PFM: (1) badanie nt. oceny jakości aplikacji PFM wśród młodego pokolenia oraz (2) badanie nt. wykorzystania aplikacji PFM – badanie ogólnopolskie (Waliszewski i Warchlewska, 2022, 2021a, 2021b). Ponadto przedstawiono wyniki badań wtórnych w zakresie wpływu edukacji finansowej na postawy konsumentów wobec finansów.

Badanie własne na grupie studentów³

W ramach oceny jakości aplikacji wspomagających proces zarządzania finansami osobistymi młodzi respondenci po wcześniejszym, aktywnym korzystaniu z apli-

³ Badanie zostało przeprowadzone w okresie od 28 kwietnia 2020 r. do 19 maja 2020 r. Objęto nim 214 studentów studiów stacjonarnych i niestacjonarnych I stopnia (licencjackich) Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Badanie było prowadzone we współautorstwie z dr. hab. Krzysztofem Waliszewskim, prof. UEP.

kacji PFM odpowiadali online na pytania z następujących obszarów w zakresie jakości wykorzystywanych aplikacji: źródło (nazwa) wykorzystywanej aplikacji; sposób wykorzystywania aplikacji (telefon, strona www); poziom skomplikowania procesu instalacji oprogramowania aplikacji; ocena przejrzystości (czytelności) aplikacji; intuicyjność aplikacji; czynności, do jakich aplikacja jest wykorzystywana; funkcjonalność aplikacji; zaspokojenie potrzeb finansowych; zaobserwowane błędy techniczne i merytoryczne aplikacji; stopień zadowolenia z aplikacji i ewentualne polecenie jej znajomemu; korzyści z wykorzystania aplikacji; wykorzystanie aplikacji w czasach społecznej izolacji, pracy zdalnej, COVID-19.

Główne wnioski z badania na grupie studentów

Wśród młodego pokolenia zaobserwowano bardzo dużą popularność aplikacji finansowych, które są oferowane przez instytucje niebędące bankami. Badani najczęściej wybierali dualny sposób wykorzystania aplikacji poprzez stronę www oraz aplikacje mobilne. Były to głównie aplikacje pozabankowe. Mogło to być wynikiem niekompatybilności otwartych systemów operacyjnych smartfonów do wykorzystywanej aplikacji. Zdaniem badanych aplikacje PFM zachęcały do korzystania, były przejrzyste, czytelne, intuicyjne i uporządkowane. Studenci najczęściej wykorzystywali aplikacje do planowania i weryfikacji wydatków w krótkim okresie, przede wszystkim z ostatniego miesiąca, kontroli budżetu domowego oraz sprawdzenia salda rachunku.

Do najważniejszych potrzeb respondentów zaliczono kontrolę nad codziennymi wydatkami. Znalazło to pokrycie w potrzebach, jakie w opinii badanych powinna spełniać aplikacja wspomagająca proces zarządzania finansami osobistymi. Kontrola nad codziennymi wydatkami stanowiła największą potrzebę studentów, podobnie jak planowanie przyszłych wydatków oraz kontrola nad budżetem. Importowanie danych było ważne dla zapewnienia wglądu do pełnej sytuacji finansowej na wszystkich rachunkach bankowych. Brak konieczności samodzielnego uzupełniania danych pozwala na dokładne i skrupulatne planowanie budżetu. Ważna dla studentów okazała się również samodzielność w przeniesieniu całego poniesionego wydatku innej kategorii. Import danych finansowych z banków był ważny dla zapewnienia wglądu do pełnej sytuacji finansowej na wszystkich rachunkach bankowych. Brak konieczności samodzielnego uzupełniania danych pozwalał na dokładne i skrupulatne planowanie budżetu.

O istotnym wpływie importu danych na zadowolenie respondentów świadczą ich odpowiedzi w zakresie wad aplikacji PFM. Ponadto okres pandemii uwypuklił błędy/luki w aplikacjach, m.in.: konieczność większej intensyfikacji działań dostawców oraz aktualizacji funkcji w zakresie zdalnego kontaktu z użytkownikiem w obszarze rozliczeń i płatności, porad i bieżącego kontaktu z konsultantem

oraz zdalnej pomocy w formalnościach w zakresie kredytów i depozytów. Nie wpłynęło to na stopień zadowolenia studentów z wykorzystywanych aplikacji finansowych. Przejrzystość, uporządkowanie, atrakcyjność informacji zostały ocenione wysoko lub bardzo wysoko oraz znalazły pokrycie z wysoką oceną rekomendacji aplikacji znajomym (szczegółowe wyniki badań: Waliszewski i Warchlewska, 2021a).

Badanie własne ogólnopolskie⁴

Było to pierwsze w Polsce badanie użytkowników aplikacji PFM o charakterze ogólnopolskim. Ankieta była udostępniana na portalach o tematyce finansowej, m.in. Bankier.pl oraz na blogach o tematyce finansowej. Respondenci odpowiadali online na pytania z następujących obszarów w zakresie jakości wykorzystywanych aplikacji: źródło (nazwa) wykorzystywanej aplikacji; sposób wykorzystywania aplikacji (telefon, strona www); poziom skomplikowania procesu instalacji oprogramowania aplikacji; ocena przejrzystości (czytelności) aplikacji; intuicyjność aplikacji; czynności, do jakich aplikacja jest wykorzystywana; funkcjonalność aplikacji; zaspokojenie potrzeb finansowych; zaobserwowane błędy techniczne i merytoryczne aplikacji; stopień zadowolenia z aplikacji i ewentualne polecenie jej znajomemu; korzyści z wykorzystania aplikacji; wykorzystanie aplikacji w czasach społecznej izolacji, pracy zdalnej, COVID-19.

Główne wnioski z badania ogólnopolskiego

Zweryfikowano czynniki społeczno-ekonomiczne, które mogły rzutować na ocenę aplikacji PFM. Przeprowadzone badanie wykazało, że z aplikacji do zarządzania budżetem domowym w czasie pandemii i samoizolacji najczęściej korzystali mężczyźni, a także osoby w wieku 26–35 lat. Kobiety częściej zauważały błędy w aplikacji do zarządzania budżetem i również gorzej oceniały chęć polecenia aplikacji znajomym, natomiast mężczyźni częściej byli zdania, że wykorzystywana aplikacja pomogła im w zarządzaniu finansami w sytuacji samoizolacji, kwarantanny oraz pracy zdalnej. Nie wykazano związku oceny aplikacji z wiekiem w grupie badanej.

W grupie osób korzystających z aplikacji przeważały osoby z wykształceniem wyższym. Osoby te zdecydowanie lepiej oceniały aplikację, uważały, że jest ona przejrzysta i łatwa w obsłudze oraz częściej poleciłyby tę aplikację znajomym. Wykazano też, że miejsce zamieszkania i dochody badanych osób były powiązane z oceną aplikacji. Najlepiej aplikację oceniały osoby mieszkające w dużych miastach i te z wysokimi dochodami na osobę w gospodarstwie

⁴ $N = 301$. Ankieta była dostępna na takich portalach finansowych jak Bankier.pl oraz na blogu o tematyce finansowej, m.in. Marcina Iwucia *Finanse bardzo osobiste* oraz Macieja Samcika *Subiektywnie o finansach*. Badanie zostało przeprowadzone w okresie od 3 sierpnia 2020 r. do 31 sierpnia 2020 r. we współautorstwie z dr. hab. Krzysztofem Waliszewskim, prof. UEP.

domowym. Większość badanych osób korzystała z aplikacji mobilnie oraz przez stronę www. Natomiast osoby, które były w mniejszości i używały aplikacji jedynie przez stronę www, najgorzej oceniały aplikację i niechętnie polecałyby ją znajomym. Związki te były umiarkowanie silne. Zdecydowanie lepiej aplikację oceniali osoby korzystające z aplikacji niebankowych.

Mimo opisanych różnic większość badanych osób przyznała, że aplikacja pomogła im w nadzorowaniu budżetu domowego w czasie samoizolacji i pracy zdalnej. Badani wymieniali sporo zalet aplikacji przy małej liczbie wad. Pandemia SARS-CoV-2 stała się powodem do stwierdzenia luk w zdalnej obsłudze klienta, jak m.in. lepsze dopasowanie do potrzeb bieżących rozliczeń i płatności, brak możliwości przesłania skanu dokumentów oraz brak porad i bieżącego kontaktu z konsultantem. Przeprowadzone badanie w warunkach społecznej izolacji pozwoliło na wskazanie szans i zagrożeń dla dostawców usług wspomagających zarządzanie finansami, szczególnie w obszarze oferowanych narzędzi. Ocena użyteczności aplikacji PFM daje przestrzeń do ich dostosowania do zmieniających się potrzeb konsumentów (szczegółowe wyniki badań: Waliszewski i Warchlewska, 2020b).

Metaanaliza Banku Światowego

Źródłem danych było ponad 500 potencjalnie istotnych artykułów opublikowanych w czasopiśmie oraz ponad 600 wyników z baz dokumentów roboczych, które w pewnym stopniu się pokrywały. Pogłębiona metaanaliza doprowadziła do wyselekcjonowania 126 niezależnych badań. Wyniki analiz miały na celu zweryfikowanie dwóch celów edukacji finansowej: poprawy umiejętności finansowych oraz zachowań finansowych w jednolitym środowisku. Dodatkowo analizę skupiono wyłącznie na wpływie przekrojowych różnic w wiedzy finansowej na zachowania finansowe oraz na sposobie jej dostarczania do grup docelowych. Zbadano determinanty pozytywnego wpływu na edukację finansową, poprawę wiedzy finansowej i zachowań finansowych (Kaiser i Menkhoff, 2017).

Główne wnioski z badania

Na podstawie przeprowadzonej metaanalizy stwierdzono, że edukacja finansowa ma istotny wpływ na zachowania finansowe i może mieć jeszcze większy wpływ na wiedzę finansową. Zaobserwowano, że trudniej jest wpłynąć na konkretne zachowania konsumentów, m.in. w zakresie obsługi zobowiązań kredytowych. Edukacja finansowa ma duży wpływ na poziom wiedzy finansowej, który jest pozytywnie skorelowany z wpływem na zachowania finansowe. Ponadto edukacja finansowa ma pozytywny, mierzalny wpływ na zachowania finansowe. Na podstawie poczynionych analiz stwierdzono, że efekty edukacji finansowej zależą od grupy docelowej, ponieważ nauczanie konsumentów o niskich dochodach (w stosunku do średniej krajowej) oraz grup docelowych w krajach

o niskich i średnich dochodach ma mniejszy wpływ na ich zachowania finansowe. Po drugie, wpływ na zachowania finansowe wydaje się trudniejszy wraz ze wzrostem dochodów krajowych i wieku osób pobierających naukę prawdopodobnie dlatego, że wysoki podstawowy poziom wykształcenia ogólnego i poziom wiedzy finansowej zmniejszają zysk z dodatkowej edukacji finansowej.

Diagnostuje się „uczenie się w danym momencie”, tj. uczenie się, które jest bezpośrednio związane z decyzjami finansowymi daje większe szanse na lepsze zarządzanie finansami. Proces projektowania interwencji finansowych w konkretnym momencie życia wymaga szczególnej uwagi ze względu na dużą różnorodność typów programów wspierających decyzje konsumentów. Poprawa umiejętności finansowych ma pośrednio pozytywny wpływ na zachowania finansowe (wpływ pośredni jest niewielki). Wpływ na zachowania finansowe jest większy, jeżeli intensywność edukacji jest zwiększona i jeżeli edukacja finansowa jest oferowana we właściwym momencie życia. Wykazano, że wiek, płeć, środowisko i wybór kanału działań edukacyjnych nie mają wpływu na zachowania finansowe. Grupami o najwyższym ryzyku wykluczenia z obszaru zdobywania wiedzy i umiejętności finansowych są: osoby o niskich dochodach, mieszkańcy krajów o niskich dochodach oraz osoby, które nie są samodzielne w podejmowaniu decyzji finansowych. Autorzy opracowania wskazują, że należy rozważyć opłacalność alternatywnych wobec edukacji ekonomicznej rozwiązań. Być może alternatywą byłoby skoncentrowanie się na wdrożeniu sztywnej polityki ochrony finansowej konsumentów.

Eksperyment na grupie studentów Uniwersytet Szczeciński⁵

Przeprowadzono krótki kurs edukacji finansowej i zbadano, czy ma pozytywny wpływ na subiektywną i obiektywną ocenę wiedzy finansowej.

Główne wnioski z badania

Analiza statystyczna uzyskanych wyników wykazała, że odbycie kursu z zakresu finansów podnosiło subiektywną ocenę poziomu wiedzy finansowej oraz obiektywną ocenę postaw inwestycyjnych. Niestety, nie udało się wykazać, że uczestnictwo w kursie z zakresu finansów było związane z obiektywną oceną poziomu wiedzy finansowej, co prawdopodobnie wynikało z ograniczeń metodologicznych badań pilotażowych (szerzej wyniki badań: Świecka i Musiał, 2018).

⁵ Badanie wśród studentów Uniwersytetu Szczecińskiego zostało przeprowadzone za pomocą ankiety papierowej (wśród 185 osób) w roku akademickim 2015/2016.

Zakończenie

Analizując edukację finansową jako pomost pomiędzy racjonalnością i nieracjonalnością zarządzania finansami osobistymi, należy dostrzec również ramy poznawcze edukacji finansowej (*ex ante* i *ex post*). Bez wątpienia zmiany demograficzne formułują pozytywny aspekt otwartości młodego pokolenia na nowe rozwiązania finansowe, a z drugiej strony nie pozwalają ustrzec się błędów w planowaniu finansowym czy pozostania w sferze ataków hakerskich. Ponadto wymiarem poznawczym edukacji finansowej jest moment, w którym dochodzi do planowania, a następnie zarządzania finansami osobistymi. Największą słabością obecnego, praktykowanego wariantu edukacji finansowej jest zbyt duża dywersyfikacja programów, niedostosowany dobór narzędzi oraz niedopasowanie treści do wieku obiorców. Wydaje się, że rodzi się formuła przyswajania wiedzy finansowej w odpowiednim momencie życia (np. przed decyzją kredytową).

Na podstawie zaprezentowanych wyników badań wyłania się zjawisko coachingu finansowego, które zakłada wyeliminowanie zachowań nieracjonalnych w danym momencie życia. Pomóc w tym mogą nowoczesne technologie finansowe definiowane jako proste i przyjazne rozwiązania, zapewniające większe bezpieczeństwo środków finansowych, często redukujące koszty transakcyjne i czas. Praktyka pokazuje, że szerokie spektrum aplikacji mobilnych i internetowych wymusza konieczność wyboru jednego narzędzia i, co ciekawe, wybór najczęściej pada na podmiot z branży FinTech. Należy zadać sobie pytanie, kiedy i co banki przeoczyły w okresie elektronicznego rozwoju usług bankowych, skoro dla badanych grup respondentów nie jawią się jako atrakcyjne, funkcjonalne, intuicyjne czy kompatybilne z innymi systemami operacyjnymi.

Przedstawione ramy koncepcyjne edukacji finansowej oraz rozwój aplikacji PFM wymagają systematycznego konfrontowania z praktyką dnia codziennego. Konstatując, należy stwierdzić, że edukacja finansowa może wpływać na zachowania finansowe poprzez większe zaangażowanie użytkownika i wykorzystanie wszystkich funkcjonalności w konkretnym momencie życia. Nie można jednoznacznie stwierdzić, że edukacja formalna lub nieformalna wpływa na większy zasób wiedzy finansowej. Presja codzienności wymusza na użytkownikach aplikacji PFM rutynę i nawyki finansowe. Wydaje się, że wypracowanie wspólnych rozwiązań aplikacyjnych FinTechów, wspomagających zarządzanie finansami osobistymi, z instytucjami finansowymi jest niezbędnym.

Autorka zdaje sobie sprawę z niewyczerpania tematu. Poczynione rozważania w tym rozdziale powinny stanowić przedmiot dalszych badań, m.in. w zakresie wpływu cykliczności programów edukacyjnych na postawy finansowe i wiedzę finansową konsumentów.

Bibliografia

- Flejterski, S. (2008). Świadomość i kultura ekonomiczna gospodarstw domowych w ujęciu teoretycznym. W: B. Świecka (red.), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*. Warszawa: CeDeWu.
- Frame, W. S., Wall, L. D. i White L. J. (2018). *Technological change and financial innovation in banking: some implications for Fintech* (FRB Atlanta Working Paper No. 11).
- Frączek, B. (2017). *Edukacja finansowa jako determinanta wzrostu włączenia finansowego. Podejście zintegrowane*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Grobelny, P., Mikutowski, M. i Piotrowski, M. (2022). Wpływ nowych technologii w finansach na zarządzanie budżetem domowym oraz planowanie inwestycji. W: K. Waliszewski (red.), *Finanse osobiste* (s. 361–376). Polska Akademia Nauk.
- Janc A. i Warchlewska, A. (2018). Educational activities of central banks in the area of economic knowledge and financial competence as a manifestation of corporate social responsibility. W: K. Waliszewski (Ed.), *Social responsibility of financial institutions. From theory to practice*. Warszawa: CeDeWu.
- Jurek, M., Marszałek, P. i Warchlewska, A. (2019). *Mapa edukacji finansowej. VI edycja* (część 2). Poznań: ZBP.
- Kaiser, T. i Menkhoff, L. (2017). *Does financial education impact financial literacy and financial behaviour, and if so, when?* (Policy Research Working Paper, WPS8161 No. 1).
- Kasiewicz, S., Kurlński, L. i Woźniak, J. (2022). *Strategie i modele biznesowe banków wobec konkurencji ze strony Fintech-ów*. Raport WIB, WIB PAB 9/2022.
- Kotliński, G., Marszałek, P., Waliszewski, K. i Warchlewska, A. (2022). *Wpływ nowoczesnych technologii na zmianę modeli biznesowych banków*. Raport WIB. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.36126.00323>
- Lejman-Gaska, A. i Ogórek, M. (2019). Świadomość finansowa młodych dorosłych w Polsce jako wrażliwej grupy demograficznej. *Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych*, 33, 11–32.
- Lusardi, A. (2019). Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155, 1. <https://doi.org/10.1186/s41937-019-0027-5>
- Musiał, M. (2015). Zastosowanie instrumentów zarządzania finansami osobistymi w polskich gospodarstwach domowych. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace, Szkoła Główna Handlowa*, 3, 4, 233–243.
- Narodowy Bank Polski. (2020). *Badanie świadomości i wiedzy ekonomicznej Polaków*. Pobrane 8 września 2022 z <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/edukacja/badania/wiedza-ekonomiczna-polakow.html>
- Nielsen, J. (2012). *Usability 101: Introduction to Usability*. Pobrane 7 czerwca 2021 z <https://www.nngroup.com/articles/usability-101-introduction-to-usability/>
- Nowakowski, M. (2020). *Fintech – technologia, finanse, regulacje. Praktyczny przewodnik dla sektora innowacji finansowych*. Wolters Kluwer.

- Nowakowski, M. i Waliszewski, K. (2021). Artificial intelligence and algorithms assisting personal finance. A legal and economic perspective. *Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego*, 8, 2–10. <https://doi.org/10.33226/0137-5490.2021.8.1>
- Panos, G. A. i Wilson, J. O. S. (2020). Financial literacy and responsible finance in the FinTech era: capabilities and challenges. *The European Journal of Finance*, 26, 4–5. <https://doi.org/10.1080/1351847X.2020.1717569>
- Polak, M. (2008). Edutainment w kształtowaniu postaw przedsiębiorczych i edukacji ekonomicznych. W: P. Wachowiak, M. Dąbrowski i B. Majewski (red.), *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*. Warszawa: Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych.
- Przyjazny bank „Newsweeka”*. (2019). <https://www.newsweek.pl/biznes/przyjazny-bank-newsweeka-2019-wyniki-rankingu/2nx2s1p>
- Solarz, M. i Adamek, J. (2022). Determinants of digital financial exclusion as barrier to the adoption of mobile banking services in Poland. *Ekonomia i Prawo*, 21(2), 503–525. <https://doi.org/10.12775/eip.2022.028>
- Solarz, J. K., Klepacki, J., Waliszewski, K., Trzaskowska-Dmoch, A. i Wojciechowska-Filipek, S. (red.). (2018). Całościowa edukacja finansowa. Teoria i praktyka. *Studia i Monografie, Społeczna Akademia Nauk*, 82, Łódź – Warszawa.
- Świecka, B. (2018). Kompetencje finansowe i edukacja finansowa. Ujęcie teoretyczne i praktyczne. *Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych*, 27(1), 3–17.
- Świecka, B. i Musiał, M. (2018). Enhancing financial literacy – experiment results. *Argumenta Oeconomica Craconiensia*, 18(2018), 129–140.
- Thakor, A. V. (2020). Fintech and banking: what do we know?. *Journal of Financial Intermediation*, 41, 100833. <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2019.100833>
- Tok, Y. W. i Heng, D. (2022). *Fintech: Financial inclusion or exclusion?*. International Monetary Fund (Working Papers No. 80).
- Waliszewski, K. i Warchlewska, A. (2021a). Aplikacje wspomagające zarządzanie finansami osobistymi – perspektywa edukacji finansowej studentów. *Studia Prawno-Ekonomiczne*. Tom CXIX, 355–378. Uniwersytet Łódzki. <https://doi.org/10.26485/SPE/2021/119/19>
- Waliszewski, K. i Warchlewska, A. (2021b). How we can benefit from personal finance management applications during the COVID-19 pandemic? The Polish case. *Entrepreneurship and Sustainability Center*, 8(3), 681–699. [https://doi.org/10.9770/jesi.2021.8.3\(42\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2021.8.3(42))
- Waliszewski, K. i Warchlewska, A. (2022). *Modern financial technologies in financial advice and personal financial planning*. Warszawa: CedeWu.
- Warchlewska, A., Janc, A. i Iwański, R. (2021). Personal finances in the era of modern technologies solutions. *Journal of Finance and Financial Law*, 1(29), 155–174. <https://doi.org/10.18778/2391-6478.1.29.09>
- Warchlewska, A. i Waliszewski, K. (2020). Who uses Robo-Advisor? The Polish Case. *European Research Studies Journal*, 23(1), 97–114. <https://doi.org/10.35808/ersj/1748>
- Xiao, J. (2016). *Handbook of consumer finance research* (2 ed.). Springer.

ZBP. (2021). *Poziom wiedzy finansowej Polaków 2021*. Edycja III. Kongres edukacji finansowej i przedsiębiorczości. Pobrane 9 września 2022 z https://zbp.pl/getmedia/c43efe20-eaab-49b5-bf28-34391ba7a60b/Poziom-wiedzy-finansowej-Polakow-2021_badanie-WIB-i-FGPW_wersja-full

ZBP. (2022). *Poziom wiedzy finansowej Polaków 2022*. Edycja V. Kongres edukacji finansowej i przedsiębiorczości. Pobrane 9 września 2022 z https://zbp.pl/getmedia/e73885ae-2e7d-4a4c-9ca4-e1236e3ae610/Poziom-wiedzy-finansowej-Polakow-2022_ver-medium

8. INFORMACJE JAKOŚCIOWE W IDENTYFIKOWANIU I POMIARZE RYZYKA KREDYTOWEGO KORPORACJI¹

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/8>



Maciej S. Wiatr

Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku
mwiatr@sgh.waw.pl

Quality information in identifying and measuring corporate credit risk

Abstract: The study presents the role of non-financial information in credit risk management. It emphasizes the importance of soft factors in the assessment of credit risk as a factor improving the quality of the rating process, complementing the information obtained as a result of the analysis of hard financial data.

Keywords: risk management, credit rating, credit risk.

Wstęp

Temat roli informacji niefinansowej w zarządzaniu ryzykiem kredytowym jest relatywnie mało spenetrowany i rzadko podejmowany, pomijany wręcz w literaturze przedmiotu. Powody mogą być różne. Być może przyczyną jest to, że wymaga wiedzy praktycznej, dostępu do informacji poufnej, mozolnego zgłębiania detali, a także doświadczenia zawodowego. Inną przyczyną może być fakt, że współcześnie w ocenie ryzyka kredytowego dominuje podejście nakierowane na dane ilościowe (w domyśle obiektywne). Są to zwykle algorytmy pozwalające na szybkie, mechaniczne (automatyczne) wręcz przetwarzanie ilościowej informacji finansowej na punktacje (*score*) ryzyka. Nie docenia się, a czasem lekceważy

¹ W rozdziale wykorzystano wybrane wątki publikacji autora (Wiatr, 2004, 2010, 2011, 2015), monografii (Krysiak, Staniszevska i Wiatr, 2015) oraz niektóre rozwiązania systemowe i procedury kredytowe banków komercyjnych krajowych i zagranicznych.

Sugerowane cytowanie:

Wiatr, M. S. (2022). Informacje jakościowe w identyfikowaniu i pomiarze ryzyka kredytowego korporacji. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 129–150). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/8>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

(może poza bankami spółdzielczymi) informacje jakościowe – opisowe (w domyśle subiektywne), oparte na wiedzy eksperckiej – uznawane jako drugorzędne, mało wartościowe. Potwierdzeniem tej konstatacji może być współczesna pragmatyka – w niektórych bankach komercyjnych ich waga w nadawaniu rang ryzyka nie przekracza 1/5 całości punktacji.

8.1. Zaufanie partnerów jako podstawa bankowości relacyjnej

Polski sektor bankowy zalicza się, jak wiadomo, do systemów z dominacją relacyjnego typu bankowości korporacyjnej (*relationship banking*). Ogólnie biorąc, jego charakterystycznymi cechami są stosunkowo bliskie interakcje obu partnerów – banku i przedsiębiorstwa. Są one oparte na wzajemnym zaufaniu. Taki typ współpracy ma oczywiście swoje zweryfikowane w praktyce zalety, ale trzeba też pamiętać, że w określonych okolicznościach uwydatniają się jego wady, a ich ciężar zależy m.in. od tego, z której strony dokonujemy oceny oraz czyj interes mamy na względzie (szerzej na ten temat: Gajewski, Pawłowska i Rogowski, 2012).

Bankowość relacyjna stwarza przede wszystkim możliwość dwustronnej wymiany informacji. Rozpoznanie klientów przez bank pozwala na lepszą, wnikliwszą ich selekcję w perspektywie współpracy doraźnej czy długoterminowej, sektorowej, regionalnej itd. Jest ona też solidnym fundamentem długookresowego finansowania. Buduje się bowiem relacje na zasadzie indywidualizacji podejścia, a nie jego unifikacji czy przyjęcia uniwersalnych standardów postępowania. Sprzyja temu większa otwartość i transparentność informacyjna obu partnerów oraz znajomość układów (w pozytywnym tego słowa znaczeniu): personalnych, branżowych, handlowych z różnorodnymi kontrahentami biznesowymi. Niekiedy podkreśla się, że klasyczna bankowość relacyjna utożsamiana z obsługą przedsiębiorstwa przez jeden bank (mająca cechy monobanku) odnosi się współcześnie coraz bardziej do strategii działalności mniejszych banków oraz adekwatnie firm o mniejszym potencjale ekonomicznym (Gajewski i in., 2012, s. 19). W wyniku rozwoju gospodarczego oraz wzrostu potencjału samych banków mają one odchodzić od koncepcji bankowości relacyjnej na rzecz modelu transakcyjnego (*contract banking*).

Tendencje te, wyraźne od dawna i charakterystyczne dla bankowości anglosaskiej, wydają się jednak nie rozwijać tak wyraźnie w drugim modelu – kontynentalnym. Nie widać tego przynajmniej na rodzimym, polskim gruncie. Mamy tu bowiem do czynienia z wyraźnym trendem konsolidacji (określanej eufemistycznie „polonizacją”) sektora bankowego, niekoniecznie korzystnego z punktu

widzenia choćby poprawy warunków konkurencji na rynku usług bankowych dla przedsiębiorstw czy utrzymania dotychczasowych stosunków lojalności. Jednocześnie, co wiąże się z tematyką rozdziału, im lepsza firma, jej rating (także bankowy), tym szersze możliwości odchodzenia od modelu monobanku obsługującego przedsiębiorstwo i szanse wykorzystania jego pozycji przetargowej na rynku zasilania kredytowego i nie tylko. Gorszy rating to z kolei zawężone relacje z bankami, mniejszy wybór i zdawanie się na obsługę przez bank macierzysty (niem. *Hausbank*, ang. *mainbank*).

Nie bez powodu rozwijamy tu kwestię zaufania w relacjach bank–przedsiębiorstwo. Podstawą bezpiecznej i efektywnej działalności banku jest właśnie szczególnie wyeksponowany w teorii przedmiotu kanon wzajemnego zaufania. Bank wchodzi bowiem w interakcje z różnymi podmiotami (właścicielami, deponentami, kredytobiorcami, innymi instytucjami finansowymi itd.), a te z kolei z bankiem, opierając się na relacjach zaufania. W swoim założeniu bankowość relacyjna ma stworzyć przesłanki do obniżenia kosztów transakcyjnych biznesu m.in. poprzez pozyskiwanie informacji i jej opracowywanie dla optymalizacji decyzji gospodarczych. Współczesne uwarunkowania funkcjonowania gospodarki wskazują właśnie na wzrost roli zaufania w stosunkach biznesowych, w tym relacji bank–przedsiębiorstwo, zwłaszcza w systemie bankowości (szerzej na ten temat: Waliszewski, 2018).

Z prawnych zapisów samej umowy kredytowania, ale także z istoty samego terminu *credere*, wynika przesłanka o wzajemnym zaufaniu między kredytodawcą i kredytobiorcą. Chodzi tu o zaufanie do przyszłej wypłacalności kredytobiorcy, ponieważ z oczywistych względów bank narażony jest na niebezpieczeństwo niedotrzymania umowy przez drugą stronę. Powiązania biznesowe mają w tym modelu bankowości często nietypowy, odbiegający od standardowych procedur charakter. Przykładowo w razie wystąpienia trudności finansowych firma raczej nie szuka pomocy u konkurentów macierzystego banku, częściej to sam opiekun, stale monitorujący sytuację klienta, wychodzi naprzeciw jego problemom. Jest to też konsekwencja oddziaływania osobistych więzi między nimi, opartych na wspólnocie interesów, niekoniecznie mających naganny przejaw czy przestępczy charakter. Opisane więzi z natury rzeczy zanikają w przypadku zmiany opiekuna klienta, zaś opiekuńcze nastawienie *account managera* może być np. interpretowane jako *hidden action* – działania skrywane przed kierownictwem banku. Menedżment firmy, a także jej właściciele, nie są wówczas świadomi intencji swoich pracowników, nie są też informowani o tych działaniach (Everling, Leker, i Biermeier, 2015, s. 17–18). Dodatkowe impulsy dla takich działań stwarza sytuacja pandemiczna i zdalne sposoby komunikacji ograniczające bezpośrednio kontakty biznesowe.

Budowa i utrzymywanie pożądanego *quantum* zaufania między obu opisywanymi partnerami ma na celu przełamanie barier asymetrii informacyjnej

oraz redukcję kosztów transakcyjnych. Wymaga to czasu i następuje w drodze systematycznej, wzajemnej wymiany informacji. Więzy ufności są też umacniane przez występującą często w praktyce awersję do zmiany banku przez klienta oraz jej następstwa w relacjach pryncypał-agent. Klasyczne stosunki bank-przedsiębiorstwo (klient) są nawiązywane początkowo w warunkach przewagi informacyjnej klienta co do wiedzy o jego faktycznej wiarygodności kredytowej. Z kolei bank naraża się na ryzyko *moral hazard*, tj. pokusę nadużycia – świadomość działania nieformalnej ochrony instytucjonalnej ze strony państwa w razie błędnie alokowanych środków i zagrożenia plajtą. Bank może co prawda tego typu ryzyka uniknąć poprzez odmowę kredytowania klienta z nieuregulowanymi wobec innych banków zobowiązaniami, ale taki zagrożony klient jest postrzegany we własnym banku jako do pewnego stopnia podmiot ubezwłasnowolniony. Nie ma on dostatecznej swobody wyboru ze względu na negatywne dla jego wizerunku skutki nieregulowania długu bankowego. Ewentualna chęć zmiany banku, a jego sygnałem jest wnioskowanie o kredyt w nowym banku, może być interpretowana jako przejaw słabości, tj. pogorszenia ratingu klienta.

W praktyce często występuje ciekawe zjawisko. Ze względu na podwyższone koszty pokrywania ryzyka, aby kłopotliwego klienta się pozbyć czy też, delikatniej określając, wytransferować do konkurencji w ramach przekazywania tzw. prywatnych informacji, bank jest skłonny do lepszej oceny klienta niż tej, na jaką wskazuje jego faktyczna sytuacja. Rekomendacje dla przejmującego klienta konkurencyjnego banku są wówczas nad wyraz oszczędne – nie zawierają raczej negatywnych aspektów dotychczasowej współpracy z bankiem. Jest to ułatwione ze względu na swego rodzaju monopol informacyjny banku, choć ograniczony w czasie; wszystkie podmioty obserwują bowiem rynek i relacje innych instytucji finansowych z klientami. Z faktu długotrwałych relacji klienta z bankiem macierzystym można wnioskować o potencjale ryzyka oraz intratności tej współpracy.

Istotnym źródłem cennych informacji pod tym względem są dane dotyczące np. trybu rozliczeń przedsiębiorstwa z kontrahentami, m.in. gotówkowe, z odroczeniem płatności wobec dostawców/odbiorców – polityka kredytu kupieckiego – korzystanie z usług gwarantowania emisji papierów wartościowych, odnawialność kredytów obrotowych (*overdraft*). Jeszcze inne dogodne warunki pozyskania informacji, nie tylko o potencjalnym kliencie/przedsiębiorstwie, ale także o poufnych szczegółach procedur kredytowych (np. ratingu) w konkurencyjnych bankach, powstają przy zawieraniu umowy kredytu konsorcjalnego. Dla ustalenia ostatecznej klasy ryzyka kredytobiorcy niezbędne jest bowiem wyjawienie podstaw takiej czy innej oceny według konkretnych kryteriów ilościowych i jakościowych, a te są niejednolite tak pod względem ich rodzajów, jak i wagi. Dochodzi tu siłą rzeczy, bez stosowania metod szpiegostwa biznesowego,

do uchylecia tajemnic aparatury narzędziowej i procedur pomiaru ryzyka kredytowego w konkurujących ze sobą bankach.

Na podstawie tych i innych sygnałów podejmowane są stałe zabiegi konkurentów o tych najatrakcyjniejszych partnerów banku macierzystego i wysiłki, by ich przejąć. Formalnym przejawem i pierwszym krokiem na drodze pozyskania nowego klienta jest zwykle wniosek klienta do macierzystego banku o wystawienie referencji dla konkurencyjnego banku. W przypadku groźby utraty szczególnie cennego partnera biznesowego bank macierzysty, wystawiając opinię, podobnie jak w odniesieniu do klienta uciążliwego (np. ma zagrożone ekspozycje kredytowe), przyjmuje wstrzemięźliwą postawę. Opiniując dotychczasowe relacje z dochodowym partnerem, stara się tonować ich pozytywne strony, aby zbytnio nie zachęcać konkurencji do wchodzenia w relacje z jego dotychczasowym, cennym klientem.

Jak więc widać, opieranie się w decyzjach biznesowych na rekomendacjach konkurujących ze sobą banków może być zawodne. Informacje te są bowiem zazwyczaj zniekształcane w kierunku uśredniania opisu, tj. z jednej strony jego wygładzania dla klientów, których bank chce się pozbyć bez szwanku dla swego image'u na rynku czy w środowisku, zaś z drugiej strony – zaniżania oceny wobec klientów szczególnie intratnych. Pojawia się więc problem dostępu do wiarygodnych i rzeczywistych informacji dostarczanych przez wewnątrzbankowy rating klienta. Jedną z przesłanek wprowadzania ratingów kredytowych – IRB (*internal rating based approach*) – była chęć uniezależnienia decyzji kredytowych od osobistych relacji banku z klientem, aby w ten sposób m.in. niwelować przewagę informacyjną na rynku związaną z problemami *moral hazard*. Kwestia ta łączy się z koniecznością przełamania przewagi informacyjnej banku poprzez zastosowanie właśnie ratingu kredytowego, opartego na mieszance różnych typów informacji – mierzalnych i niemierzalnych.

Zaufanie jest zdeterminowane m.in. okresem współpracy obu partnerów, nie da się go jednak prosto skwantyfikować, jest budowane latami, wieloma czynnikami o subiektywnej i jakościowej naturze, często behawioralnej. Te właśnie cechy i zachowania są w większości wykorzystywane w ramach pomiarów ryzyka – nie tylko systemów scoringowych dla osób fizycznych, ale także ratingowych – odnoszących się do oceny potencjału ryzyka korporacji.

Relatywnie wiele miejsca poświęcono kwestii zaufania, ponieważ w publikacjach specjalistycznych niekiedy odróżnia się wiarygodność kredytową od zdolności kredytowej. Ta pierwsza ma wynikać właśnie z ładunku opisywanego zaufania do kredytobiorcy, zaś druga – z czysto ekonomicznych przesłanek (podstaw) wywiązania się dłużnika wobec kredytodawcy. W niemieckojęzycznej literaturze przedmiotu wyróżnia się wiarygodność prawną oraz merytoryczną z aspektami *stricte* ekonomicznymi i personalnymi. Elementy zaufania do kredytobiorcy są tu splotem organizacyjno-prawnych aspektów funkcjonowania

korporacji (np. typ organizacji, status prawny, systemowe uwarunkowania działalności) oraz historii współpracy z bankiem (np. charakterystyka stylu zarządzania, zachowania, profesjonalizm kierownictwa/właścicieli).

Ryzyko, jak powszechnie wiadomo, jest uwarunkowane różnymi stanami niepewności, którą częściowo, a rzadko w zupełności, można skwantyfikować i określić prawdopodobieństwo zaistnienia określonego zjawiska czy realizacji założonego celu. Podejmuje się bowiem decyzje co do przyszłości (w tym z natury kredytowe) na podstawie bardziej czy mniej rozpoznanych historycznie trendów lub też teoretycznych założeń. Choć istotnym narzędziem pomocniczym dla optymalizacji tych decyzji jest ekstrapolacja trendu, to jest oczywiste, że przyszłość nie jest kalką lub – bardziej współcześnie – kserokopią czy skanem – przeszłości. Gdyby tak było, to determinizm triumfowałby, raczej ze szkodą dla barw życia nie do końca odgadnionego. Mimo swej grozy niepewność ma swoje zalety i wady. Po tym nieco nienaukowym wtrąceniu z pozoru błahego wątku, przejdziemy do istoty problemu – wartościowania danych informacyjnych.

8.2. Jakość informacji w relacjach biznesowych

Truizmem trąci stwierdzenie, że informacje są podstawą rzetelnej oceny rzeczywistości i jej prognozowania. Podjęcie decyzji kredytowej dotyczącej udostępnienia finansowania musi bowiem się opierać na wiedzy i znaczących informacjach. Profesjonalne rozpoznanie ryzyka zakłada, aby baza informacyjna dla podjęcia rozsądnej decyzji była odpowiednio przygotowana, a także wykorzystana. W procesie podejmowania decyzji w obszarze informacyjnym można wyróżnić następujące czynności:

- gromadzenie pierwotnych i wtórnych danych ilościowych (*hard facts*) i jakościowych (*soft facts*);
- weryfikowanie, uporządkowanie i przetworzenie danych dla potrzeb informacji zarządczej;
- tworzenie i zweryfikowanie informacji prognostycznej przy użyciu narzędzi i modeli statystyczno-ekonometrycznych;
- podejmowanie finalnych rozstrzygnięć decyzyjnych, np. w obszarze udostępnienia finansowania;
- raportowanie – dostarczanie informacji zarządczych co do skuteczności funkcjonowania opisanych procedur oraz – w razie potrzeby – podejmowanie działań korygujących system.

Zanim przejdziemy do kwestii odczytywania (deszyfrowania) bardziej czy mniej skomplikowanych zapisów wymienionych informacji, należy przedstawić

podstawowe warunki, które informacje te powinny spełnić, by określić je jako w pełni wiarygodne. Można tu się odwołać do najnowszych zaleceń w tym zakresie Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego (EBA). Stosownie do nich instytucje i wierzyciele powinni ocenić wiarygodność wszelkich informacji i danych przekazanych przez kredytobiorcę oraz dokonać wszelkich niezbędnych kontroli w celu zweryfikowania autentyczności informacji. Informacje te powinny być dokładne, aktualne i odpowiednie dla klasy aktywów i konkretnego produktu oraz proporcjonalne, biorąc pod uwagę: cel, wielkość, złożoność i potencjalne ryzyko związane z kredytem (EBA, 2020).

W naszym rozumieniu wiarygodne (do tego terminu wrócimy), w pewnym skrócie, to dane: pełne (kompletne), dokładne (szczegółowe), rzetelne (niezafałszowane), aktualne (dla różnych decyzji ekonomicznych pożądanym okresem objętych informacjami może być odmienny). W bardziej precyzyjnym i szerszym ujęciu, odnoszącym się do prawdy do rachunkowości, ale adekwatnym i użytecznym także dla naszego obszaru rozważań, wszystkie informacje powinny spełniać następujące wymogi jakościowe (Michalak, 2018, s. 78–88):

- przydatność – zakres informacji adekwatny do potrzeb decydenta, np. banki mają zróżnicowane wymagania co do zakresu i treści poświadczonych informacji podczas składania wniosków kredytowych, są bardziej czy mniej dociekliwe, przez co te pierwsze czasami zrażają do siebie klienta;
- wiarygodność – rzetelność, autentyczność danych finansowych i niefinansowych; w tym zakresie pomocą mogą służyć raporty weryfikacyjne z badań rewizyjnych, audytu, choć istnieją częste przykłady, by ich nie traktować automatycznie jako obiektywnych;
- porównywalność – możliwość dokonania analizy (ustalenia jednolitego punktu odniesienia – benchmarku) w przekroju: czasowym, przestrzennym czy organizacyjnym;
- zrozumiałość – łatwość (czytelność, jednoznaczność) interpretacji danych; prostota ich odczytu nie oznacza jednak, że można mechanicznie i uniwersalnie je stosować; wymaga to od decydentów odpowiednich kwalifikacji analitycznych, wiedzy zawodowej, a zwłaszcza doświadczenia czy znajomości specyfiki danego sektora gospodarki;
- istotność – miara ważności informacji powiązana z ich przydatnością, np. powszechnie sądzi się, że informacje finansowe są bardziej wartościowe i symptomatyczne od opisowych (niefinansowych), choć w praktyce dominacja jednych czy drugich jest uzależniona od m.in. rozmiarów podmiotu gospodarczego, jego formy prawnej, rodzaju wykorzystywanego produktu bankowego, potencjału ryzyka;
- ostrożność – konserwatyzm, rozważa w odczytywaniu sygnałów płynących z otoczenia czy z wewnątrz podmiotu gospodarczego, np. w skrajnych wa-

runkach kryzysu czy boomu gospodarczego, mimo identycznych cech i wielkości informacje te mają różne znaczenie dla ocen;

- terminowość – aktualność udostępnianych danych finansowych jest w dużym stopniu wymuszana prawnie; każdorazowe opóźnienia pod tym względem rodzą negatywne przypuszczenia co do oceny sytuacji firmy.

Można oczywiście dyskutować, czy przedstawiony zestaw cech ma równoważne znaczenie, czy ewentualnie jest kompletny, niemniej nadaje się on do zastosowania w większości przypadków, tj. rozstrzygnięcia decyzji w warunkach niepewności. Dochodzą do tego bardziej prozaiczne problemy, wynikające z behawioralnych uwarunkowań decydentów, różnych, a czasami skrajnych zachowań. Praktycznie zweryfikowano zjawisko bardzo odmiennych zachowań banków jako kredytodawców w okresach koniunktury (boomu) i załamania (recesji) gospodarczego.

Przykładowo w okresach załamania gospodarczego, ale także krótko po nim, w momencie przejawów słabego ożywienia, banki mają świeżo w pamięci konsekwencje wcześniejszego nieroztropnego forsowania akcji kredytowej. Ponoszą straty kredytowe mierzone poziomem wskaźników NPL – *non performing loans*. Nie są więc skłonne do wspierania gospodarki poprzez uruchamianie akcji kredytowej i łagodzenie kryteriów dostępu do tego źródła finansowania. Przyjmują wówczas zadziwiająco zachowawczą postawę. Wszelkie sygnały poprawy koniunktury traktują jako incydentalne, przejściowe, wyczekując na ich trwałe potwierdzenie. Symptomy pogorszenia sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw traktują natomiast z nadwrażliwością, czego przejawem mogą być natychmiastowe korekty *in minus* ratingów kredytowych. Ten nad wyraz ostrożny sposób postępowania jest jaskrawym dysonansem w porównaniu z sytuacją euforii gospodarczej (boomu) i optymistycznego udostępniania finansowania gospodarki bez zachowania podstawowych reguł bezpieczeństwa. Pęd ten jest wówczas dodatkowo pobudzany przez wyrachowane zachowania banku skalkulowane pod wpływem pokusy nadużycia i świadomości działania (pragmatyki) zasady *too big to fail*.

Opisane zjawiska – z jednej strony nadmiernego optymizmu, a z drugiej nadwrażliwości na przejawy ryzyka – są następstwem m.in. przesadnych reakcji czy błędnych interpretacji sygnałów informacyjnych płynących z otoczenia czy analizowanej firmy. Mają one negatywne następstwa dla stanu i stabilizacji gospodarki i można uznać, że nawiązują do hipotezy amnezji instytucjonalnej (Berger i Udell, 2004, s. 458–495), hipotezy interpretowanej nie wprost, lecz raczej *a' rebours*.

W klasycznym ujęciu wspomniana hipoteza nawiązuje do braku respektu dla nabytego doświadczenia czy wiedzy historycznej. Właściwa reakcja na symptomy ostrzegawcze (m.in. płynące z informacji jakościowych) jest niekiedy blo-

kowana ze względu na zmiany pokoleniowe kadr bankowych i brak ciągłości w transmisji wiedzy czy uwzględniania doświadczenia w rozwiązaniach proceduralnych banku. Dochodzą do tego naturalne procesy zawodności pamięci. Gromadzona wiedza historyczna i tzw. pamięć instytucjonalna zaciera się. Starsi analitycy kredytowi zapominają lub intencjonalnie chcą wyprzeć z pamięci przykre, negatywne doświadczenia i związane z tym symptomy zagrożeń. Młodszy pracownicy, co rozumiałe, są pozbawieni tej wiedzy lub lekceważą ostrzeżenia ze strony doświadczonych kolegów. Nie traktują bowiem tych sygnałów i ostrzeżeń jako adekwatne i istotne dla współczesnych, odmiennych uwarunkowań gospodarki. Właściwie wszystkie ostatnie kryzysy bankowe, rodzące się w sferze najbardziej dochodowej i ryzykownej działalności banków, potwierdzają te obserwacje.

Reasumując tę część wywodów, rozwiązanie wydaje się proste – należy sięgać do informacji dobrej, unikając złej. Wszystkie współczesne modele ratingowe są na tyle skuteczne i racjonalnie nakierowujące, na ile ich założenia odpowiadają realnym uwarunkowaniom gospodarki, a algorytmy przetwarzania informacji mierzalnej i niemierzalnej respektują znaną z IT zasadę *garbage in, garbage out* („śmieci na wejściu, śmieci na wyjściu”). Wyniki przetwarzania błędnych danych będą bowiem zawsze fałszywe, mimo zastosowania formalnie poprawnych procedur ich przetwarzania. W tym miejscu należy dodać, że oprócz opisanych już pożądaných cech informacji, ich zakres powinien być adekwatny (proporcjonalny) dla kategorii kredytu, rodzaju kredytobiorcy, np. formy rozliczeń podatkowych, zakresu prowadzonej ewidencji operacji handlowych. Jak wiadomo, wzrastająca ilość informacji niekoniecznie sprzyja jakości decyzji. Właściwsze jest różnicowanie zakresu wymogów informacyjnych aniżeli ich unifikacja. Tego typu podejście zaprezentowano kierunkowo w ostatnich wytycznych nadzorczych (EBA, 2020).

8.3. Wykorzystywanie informacji w procesie ustalania ratingu

W wytycznych zawarto także ogólne wskazówki co do zakresu i jakości analizy danych do pomiaru ryzyka. Należy tu uwzględnić szeroki zakres informacji obejmujący dane historyczne (szeregi czasowe, obecne i przewidywane przyszłe warunki gospodarcze). Informacje te powinny być racjonalne i możliwe do udokumentowania, tzn. oparte na odpowiednich faktach i racjonalnym osądzie. Ta ogólnikowość stwierdzeń jest zrozumiała. Nie ma ona tak akademickiego, a więc teoretycznego ciężaru, jak choćby wcześniej opisane specyficzne cechy warunkujące wiarygodność informacji. Jest jednak wystarczająca, by

bank mógł respektować te ogólne rygory, a jednocześnie zachował względną swobodę decyzji.

Sam przebieg procesu kredytowania zależy od typu kredytobiorcy, rodzaju oferowanego produktu (usługi) oraz jednostek organizacyjnych zaangażowanych do obsługi klienta. W odniesieniu do podmiotów gospodarczych zazwyczaj obejmuje on kilka etapów:

- pozyskiwania i wymiany informacji między partnerami;
- pozyskania kredytobiorcy (klienta) oraz dopasowywania oferty bankowej do jego potrzeb;
- kompletowania źródeł informacji dla oceny ryzyka oraz dokonania wstępnej rekomendacji;
- analizy kredytowej (czynniki *hard* i *soft*);
- decyzji kredytowej (aplikacja kredytowa – syntetyczna informacja zarządcza);
- sukcesywnego sporządzania dokumentacji kredytowej;
- monitoringu kredytowego (ciągły proces napływu informacji, jej weryfikacji oraz bieżącego raportowania).

W proces związany z pozyskiwaniem klienta zaangażowane są służby marketingowe i sprzedaży (tzw. *account managers*) wyspecjalizowane w profesjonalnym wyszukiwaniu potencjalnych klientów banku, odpowiedzialne za nawiązanie wstępnego kontaktu z klientem oraz przekazanie informacji ze strony banku.

Etap drugi koncentruje się na prawidłowym określeniu potrzeb kredytowych klienta i zaoferowaniu odpowiedniego produktu. W tym celu przeprowadza się wstępną rozmowę, która może być połączona z wizytą u klienta. Przedmiotem wymiany informacji są kwestie: charakterystyki profilu działalności banku i klienta, relacji klienta z innymi bankami, jego potrzeb kredytowych, wstępnej oferty produktowej i warunków kredytowania.

W toku przygotowania i porządkowania informacji ilościowych oraz jakościowych dokonuje się wstępnej oceny wnioskodawców starających się o kredyt bankowy. Jest to faza eliminowania podmiotów niespełniających fundamentalnych warunków kredytowania, a zarazem dogodny moment do wstępnego zidentyfikowania potencjału ryzyka, który nie jest do zaakceptowania przez bank. Bariery lub dyskwalifikujące sygnały (tzw. symptomy ostrzegawcze o wymiarze ilościowym i opisowym) są nakreślone w polityce kredytowej banku (apetycie na ryzyko). Poza podstawowym eliminatorem, jakim jest zawarty w tej polityce wykaz sektorów wykluczonych z finansowania przez bank, są to np.

- fałszowanie informacji (dezinformacja – zjawisko zdefiniowane w wewnętrznych procedurach bankowych);
- krótka historia działalności kredytobiorcy;

- rejestracja niekorzystnych zdarzeń z przeszłości firm dojrzałych, np. problemy z obsługą długu (zwłaszcza w zakresie NPL), negatywne referencje innych banków, podobne informacje ze źródeł zewnętrznych (wywiadowanie, informacje giełdowe, opracowania specjalistyczne, internet), naruszanie finansowych lub negatywnych kowenantów (*covenants*);
- brak doświadczenia, nieprofesjonalny zarząd, słabe kwalifikacje kadry zarządzającej;
- ujemne lub bardzo niskie kapitały własne;
- wysoki poziom zadłużenia w innych bankach;
- długotrwała nierentowność (zwłaszcza w zakresie działalności operacyjnej – ujemne wskaźniki ROS);
- mało wartościowe i niezróżnicowane zabezpieczenia spłaty kredytu.

Połowa tych kryteriów nawiązuje do informacji czysto opisowych, przy czym użycie niektórych można kwestionować z makroekonomicznego punktu widzenia, choć inaczej jest postrzegane przez bank. Przykładowo eliminacja start-upów jest zasadniczo uzasadniona z uwagi na bardzo wysokie wskaźniki ich „śmiertelności”. Trudno o ich ocenę, nie mają historii, dane ilościowe są skąpe (np. udział kapitału własnego, zaś przy aporcie pojawia się problem rzeczywistej wartości wkładu).

Jedynymi miarodajnymi kryteriami wstępnej oceny ryzyka są parametry jakościowe, m.in. kwalifikacje kadry zarządzającej, doświadczenie, znajomość branży, konkurencji. Sam biznesplan *de facto* także musi być weryfikowany z punktu widzenia jakościowych cech, m.in. realizmu założeń biznesowych. Choć ten etap może być postrzegany jako pociągnięcie bezwzględne i drastyczne, jest on z punktu widzenia interesu banku w pełni zasadny. W ten sposób już we wstępnej fazie rozpoznawania ryzyka selekcjonuje się klientów zgodnie z przyjętymi regułami polityki kredytowej banku. Inna sprawa, że – jak zresztą w przypadku każdej tego typu decyzji – można popełnić jeden z dwóch błędów. Można odrzucić potencjalnie źle rokującego kredytobiorcę, który faktycznie okaże się dobry, lub też przyjąć wniosek kredytobiorcy ocenianego na wejściu jako akceptowalnego, ale w perspektywie czasowej przynoszącego straty bankowi. Konsekwencje tych błędów są oczywiście negatywne dla banku, a jednocześnie trudno się przed nimi uchronić – mają charakter naturalny, podobnie jak ryzyko w każdej działalności. Chodzi o to, by ich unikać, tj. eliminować u źródła bądź minimalizować ich następstwa w momencie materializacji ryzyka.

Kolejnym źródłem informacji jest sam wniosek kredytowy będący w istocie rodzajem sformalizowanego biznesplanu kredytowanego przedsięwzięcia. Banki mogą mieć pod tym względem różne wymagania w zależności od przedmiotu czy okresu kredytowania, niemniej z praktyki wynika, że około 3/4 pożądaney

informacji ma cechy standardowe, powszechnie obowiązujące. Do typowych formularzy dołączane są następujące rodzaje informacji: sprawozdania finansowe, dokumenty rejestrowe, statut, akt założycielski, dokumenty dotyczące pełnomocnictw i reprezentacji kredytobiorcy, powiązań kapitałowych, organizacyjnych, personalnych z innymi podmiotami, dokumenty z US i ZUS, dokumentacja dotycząca zabezpieczeń, finansowania specjalistycznego i inne, np. *feasibility study*.

Na podstawie analizy zebranego kompletu zweryfikowanej informacji dokonuje się rekomendacji lub odrzucenia wniosku, co jest uzależnione od zebranych i odpowiednio zweryfikowanych informacjach wewnętrznych i zewnętrznych. Te pierwsze są posiadanymi przez bank dotychczasowymi danymi o kliencie (majątek, wyniki finansowe, rozmiary obrotów, historia współpracy z bankiem, informacje branżowe). Informacje zewnętrzne pochodzą z dokumentacji kredytobiorcy, bezpośredniej rozmowy i wizyty u klienta oraz danych zaczerpniętych od osób trzecich i innych źródeł, np. zapytania do innych banków i instytucji finansowych, wywiadowni gospodarczych, centralny rejestr niesolidnych klientów Związku Banków Polskich, Biura Informacji Gospodarczej, ekspertyzy gospodarcze, raporty audytorskie, opracowania w prasie fachowej, branżowej. Należy tu jednak mieć na uwadze, że załączane, zwłaszcza do wniosków o kredyt inwestycyjny, sprawozdania finansowe pro forma zazwyczaj nie dają rzetelnego/realnego obrazu perspektyw wnioskującej o kredyt firmy. Jej prognozy, wbrew zaleceniom ekspertów i teoretyków, odbiegają od faktycznych uwarunkowań gospodarczych. Dla banku istotne znaczenie mają zwykle dwa scenariusze rozwoju sytuacji:

- normalny (typowy, będący swego rodzaju ekstrapolacją trendów);
- pesymistyczny (zakładający pogorszenie warunków prowadzenia biznesu).

W praktyce jednak ten pierwszy wariant ma charakter optymistyczny, a ten drugi z trudem można uznać za normalny. W konsekwencji bank jest zmuszony, co powinno być standardem, do korekty przyjętych założeń prognostycznych, pogarszając je w relacji do przyjętych wariantów kredytobiorcy.

Każdy bank stosuje w miarę uniwersalne podejście do zbierania i przetwarzania danych poprzez zastosowanie dwóch grup kryteriów ratingowych: ilościowych (*hard facts*) oraz jakościowych (*soft facts*) (tabela 1).

Twarde dane, czasami określane jako obiektywne, to wszystkie czynniki ryzyka, co do których informacje pochodzą z bilansu i rachunku zysków i strat. Są one przekształcane we wskaźniki ilościowe (finansowe). Dla banku ważne są też przepływy pieniężne firmy lub projektu inwestycyjnego. Podstawą oceny twardych faktów są więc historyczne roczne sprawozdania finansowe lub porównywalne informacje, np. na tle wskaźników adekwatnego sektora gospodarczego. Bez tej analizy bank nie może monitorować zdolności kredytowej firmy

Tabela 1. Informacje ilościowe i jakościowe w ocenie ryzyka kredytowego przedsiębiorstwa

Dane twarde	Dane miękkie
<ul style="list-style-type: none"> – wstępna analiza rocznych sprawozdań finansowych – stan majątku, struktura finansowania, obroty, koszty, dochody – rachunek przepływów finansowych 	<ul style="list-style-type: none"> – wewnętrzne procesy i struktury organizacyjne – relacje właścicielskie (np. regulacje dotyczące sukcesji, następców biznesu) – jakość kadry zarządzającej (kierowanie firmą, planowanie, controlling)
<ul style="list-style-type: none"> – analiza wskaźnikowa (rentowność, płynność finansowa, sprawność zarządzania, zadłużenie i pokrycie, wartość rynkowa firmy) 	<ul style="list-style-type: none"> – pozycja konkurencyjna (rynkowa, cenowa, tworzenie wartości, mocne i słabe strony, technologia, dywersyfikacja produkcji)
<ul style="list-style-type: none"> – rachunek inwestycyjny (założone parametry prognozy: inflacja, cena, stopa procentowa, kurs walutowy, podatki itp.) – dodatkowe, planistyczne dane ilościowe 	<ul style="list-style-type: none"> – ryzyko branży/sektora gospodarki (rating inwestycyjny – krajowy, międzynarodowy) – relacje z bankiem (prowadzenie rachunku – okres, przepływy, salda, kredyty, inne usługi finansowe)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (Boerner i Ruwwe, 2007, s. 60).

i ustalić rzetelnej prognozy. Chodzi tu też o wczesne zidentyfikowanie odpowiednich zagrożeń i kryzysów, aby – w razie konieczności – podjąć środki zaradcze. Do tej oceny niezbędna jest aktywna polityka informacyjna i przejrzystość danych, o czym pisano już wcześniej.

W tym zakresie ciekawe spostrzeżenia są formułowane w bankowości niemieckiej, w których krytykuje się banki za nadmierną koncentrację uwagi na przeszłości. Dla tego zjawiska używa się zwrotu „uporczywe spoglądanie w lusterko wsteczne”. Taka praktyka może rodzić zgubne następstwa – groźbę utraty realnej perspektywy, zwłaszcza w ocenie przyszłej zdolności kredytowej. Z drugiej strony to niekiedy jednostronne nastawienie banków ma swoje uzasadnienie. Dokonując doboru wskaźników predykcyjnych, kierują się bowiem swoim doświadczeniem, informacjami ilościowymi i jakościowymi, które podbudowują realizm prognoz, aby móc np. właściwie ocenić zdolność do pokrycia obsługi długu, np. WPOD – *debt service covered ratio*. Wskaźnik ten jest budowany wyłącznie na parametrach prognostycznych, gdzie najbardziej niepewnym składnikiem *cash flow* jest przyszły wynik finansowy netto. Jeśli zaś chodzi o jakość danych z istniejących rocznych sprawozdań finansowych, to jest ona zwykle weryfikowana przez roczny audyt czy wiarygodnego doradcę podatkowego. Tego typu pewności czy rzetelności trudno natomiast oczekiwać od danych budżetowych/prognostycznych, a przecież są one osnową dla ustalenia przyszłej zdolności kredytowej.

Nawiązując do wątku ustalania ratingu na podstawie analizy czynników ilościowych i jakościowych, zakres i znaczenie poszczególnych kryteriów są róż-

nicowane. Czynniki ilościowe, tzw. twarde fakty, obejmują dane dotyczące aktywów, zysków i sytuacji finansowej, które wynikają z rocznych sprawozdań finansowych spółki. Kapitał własny odgrywa tu rolę wskaźnika szczególnie istotnego dla ryzyka. W ramach analizy banki obliczają różne kluczowe wskaźniki, które stanowią podstawę oceny. Ich dobór zależy od banku. Twarde fakty są uzupełniane przez miękkie fakty, które wynikają z oceny jakościowej. Ponieważ banki nie udzielają szczegółowych informacji na temat wagi miękkich faktów, nie można w tej sprawie przedstawić konkretnych rozwiązań. Wiadomo, że kombinacja czynników ilościowych i jakościowych określa ostateczną ocenę ratingu podmiotu gospodarczego (Voroneanu, 2013 s. 93–95).

Istotną kwestią praktyczną, ale także teoretyczną jest jednak znaczenie (waga) obu grup kryteriów. Wcześniej, w końcu XX wieku i na początku XXI wieku, pragmatyka instytucji nadzorczych i banków ukształtowała proporcje między *soft* i *hard facts* na poziomie 1 : 2. Współcześnie relacji tej wprost nie zadekretowano. Obecnie przeważa opinia o celowości dominacji kryteriów ilościowych, które obejmują zwykle od ponad 50 do 80% wszystkich kryteriów. Z drugiej strony, ze względu na niedostatki informacyjne mniejszych przedsiębiorstw, widać tendencję, że im mniejsze przedsiębiorstwo (według wartości obrotów), tym większe znaczenie przypisuje się w ratingu kryteriom *soft*.

W toku procesu ustalania ratingu równoległe z analizą i kwantyfikacją czynników ilościowych (finansowych) dokonywana jest jakościowa (pozafinansowa) analiza i wycena tego ryzyka. Przebiega ona zwykle w formie zestawu (katalogu) pytań dotyczących kilku wybranych, uznanych za najważniejsze obszarów oceny ratingowej. Pozyskiwane informacje dotyczą zewnętrznych i wewnętrznych uwarunkowań funkcjonowania badanej jednostki. Te pierwsze, mające charakter względnie obiektywny, są związane np. z makroekonomią, systemem politycznym, instytucjonalno-prawnym kraju czy regionu, rynkiem/koniunkturą, koncentracją sektora gospodarczego, technologią/postępem technicznym, ekologią, zdarzeniami losowymi/siłami natury. W założeniu wyjściowym obiektywizm informacji dotyczących prognoz opiera się na – nie zawsze poprawnym – przypuszczeniu, że są one opracowane przez renomowane, niezależne i profesjonalne ośrodki badawczo-naukowe. Na te zewnętrzne informacje (np. w zakresie scenariuszy rozwoju) kształtujące szacunek ryzyka nie mają wpływu obaj partnerzy: bank i kredytobiorca.

Bardzo istotnym czynnikiem identyfikacji i szacowania ryzyka jest badanie wpływu branży, w której działa kredytobiorca. Ocena ta jest już częściowo zawarta w informacjach ilościowych i jakościowych, mających charakter hybrydowy i mogą z nich wynikać sprzeczne sygnały co do potencjału ryzyka. Ranking branżowy opisuje dodatkowy wpływ przynależności branżowej na przyszły rozwój firmy, prognozując średnioterminowy rozwój branży. Typowe czynniki ryzyka specyficzne dla branży to np.: potencjał wzrostu branży, intensywność

konkurencji na rynku krajowym i zagranicznym, poziom kosztów i rentowność, zależność gospodarca, wskaźniki niewypłacalności (NPL – *non performing loans*).

Informacje tego typu są dostępne w raportach urzędów statystycznych, ale nie można zapominać, że szczegółowy, ilościowy ranking branży tworzy obraz przeciętny (uśredniony). W związku z tym trzeba odróżnić poszczególne firmy w branży, ponieważ wszystkie otrzymują identyczny ranking branżowy. Ważne jest, aby bank przeanalizował sytuację w branży pod kątem prawdopodobieństwa niepowodzenia konkretnego klienta (PD – *probability of default*). Z reguły bowiem „dobre” firmy nie stają się „złymi” w rankingu tylko z powodu negatywnej oceny rankingowej branży. Dobra firma z branży znajdującej się w trudnej sytuacji może funkcjonować z ponadprzeciętną oceną. Tak się zwykle dzieje, gdy jest ona w stanie zabsorbować ryzyko branżowe, a jej sytuację należy oceniać, abstrahując od negatywnych perspektyw rozwoju branży. Tego typu informacji dostarczają firmy oceniające stan i perspektywy koniunktury, np. w Niemczech rating branżowy Creditreform, zaś w Polsce rankingi inwestycyjne branż IBnGR, PONT Info Gospodarka czy IPiAG.

Kryterium oceny sytuacji rynkowej i poziom konkurencji w branży stanowi podstawową, zewnętrzną determinantę sytuacji ekonomiczno-finansowej firmy. Konieczne jest też rozpatrywanie różnych obszarów prowadzonej działalności gospodarczej i handlowej przez firmę oraz konkurentów w danym regionie. Zasadniczym punktem odniesienia do porównań jest oczywiście wielkość firmy, choć istnieją nierzadkie przypadki, gdy relatywnie niewielkie jednostki gospodarcze mogą zajmować bardzo stabilną i korzystną pozycję rynkową, co należy oceniać pozytywnie.

W tym kontekście powstaje problem korelacji oceny ratingowej z wielkością firmy. Uwzględnia się ją w procedurze ratingowej poprzez ograniczone wykorzystanie wiedzy eksperckiej analityków bankowych, choć z relatywnie mniejszą wagą w stosunku do znaczenia, jakie nadają temu czynnikowi uznane agencje ratingowe. Pomiar następuje tu poprzez wykorzystanie zlogarytmizowanej wartości obrotów przedsiębiorstwa na bazie logarytmu obrotów. Punktem odniesienia do ustalenia poziomu ratingu jest zawsze branża, w której dany podmiot funkcjonuje. Taka analiza branżowa jest elementem oceny jakościowej ratingu, choć w jej trakcie należy zwracać uwagę na sytuacje, gdzie w branżach schyłkowych funkcjonują dobre firmy, a branżach perspektywicznych i dobrze prosperujących także firmy z problemami.

Z kolei wewnętrzne uwarunkowania działalności kredytobiorcy opisuje się poprzez pozafinansowe informacje – zestaw pytań jakościowych. Pozwalają one na analizę oraz ocenę słabych i mocnych stron badanej jednostki, jej perspektyw; zwykle dotyczą szeroko rozumianego procesu zarządzania przedsiębiorstwem. Pytania i ich zero-jedynkowe odpowiedzi zawężają zakres uznaniowości

i narzucają merytoryczny charakter informacji, tak by móc z nich stworzyć w miarę jednolity układ kwantyfikacji. Pozwala to ustalić potencjał ryzyka kredytowego przedsiębiorcy od strony analizy *soft facts*.

Etap zbierania i przetwarzania informacji jakościowych o samym kredytobiorcy i jego najbliższym otoczeniu w najszerszym zakresie wykonywany jest przez pracowników banku, uzupełnia on i koryguje punktację ratingu ilościowego. Znacząca część informacji z gruntu opisowych jest skorelowana i warunkuje poprawną interpretację czy ocenę *hard facts* – wskaźników finansowych przedsiębiorstwa. Poziomy wskaźników są w większości zdeterminowane przez specyfikę branży, strukturę organizacyjną, region geograficzny, kraj prowadzonej działalności. Bez uwzględnienia tych determinant trudno o właściwą interpretację wyników analizy ilościowej.

Do podstawowych obszarów analizy informacji jakościowej objętej katalogiem szczegółowych pytań i następnie oceny punktacyjnej należą przykładowo:

- poziom konkurencyjności (rodzaj, przesłanki i trwałość przewagi konkurencyjnej przedsiębiorcy);
- uzależnienie od dostawców i odbiorców (udziały największych partnerów handlowych, zagrożenia niewypłacalnością kontrahentów);
- zagrożenia ze strony postępu technicznego/technologicznego (uzależnienie od wdrażania innowacji, nienadążanie za postępem);
- udział obrotów z zagranicą (trwałość łańcucha dostaw i rynków zbytu, ryzyko kursowe);
- strategia zarządzania (posiadana strategia, stopień konsekwencji w jej wdrażaniu, jakość i styl zarządzania firmą, apetyt na ryzyko, ocena kierownictwa – kwalifikacje, doświadczenie, problemy sukcesji, struktury organizacyjne, zarządzanie jakością produktów i procesów, zarządzanie rozwojem, system controllingu);
- zarządzanie ryzykiem (operacyjnym, rynkowym, biznesowym);
- dotychczasowa współpraca, polityka informacyjna wobec banku (terminowość i jakość dostarczanych informacji);
- kontrola systemu tworzenia wartości (sprzedaż nowych produktów, organizacja i koncepcja sprzedaży – orientacja produktów i kanałów sprzedaży na klienta, gospodarka zapasami, kontrola kosztów – redukcja, efekty);
- polityka rachunkowości (rodzaj, zasady rachunkowości i metody wyceny aktywów, tworzenie rezerw na należności).

Dodatkowe komponenty procedury ratingowej obejmują indywidualne uwagi i spostrzeżenia analityków, w których uwzględnia się czynniki specyficzne dla przedsiębiorstwa, mogące tworzyć ryzyko zdarzeń, tj. sytuacji zagrażających jego egzystencji.

Praktyka dowodzi potrzeby i zasadności konstruowania indywidualnych procedur ratingowych dla różnych grup klientów korporacyjnych. Kredytobiorcy różnią się bowiem nie tylko indywidualnymi cechami, zakresem dostępnych informacji finansowych, ale także wielkością i strukturą biznesu na tyle wyraźnie, że jeden zunifikowany system ocen nie jest w stanie uwzględnić tych różnic. Największe banki stosują z reguły procedury ratingowe dostosowane do różnych grup klientów. Wynika to głównie z faktu, że rodzaj i szczegółowość informacji dostępnych we wniosku kredytowym, a dotyczących poszczególnych grup klientów mogą się znacznie od siebie różnić.

Start-upy i nowo powstałe firmy nie mogą dostarczyć żadnych historycznych danych finansowych, więc bank przy ocenie ich zdolności kredytowej musi polegać na informacjach z podobnych podmiotów i wskaźników PD. W małych i średnich firmach najważniejszą rolę odgrywają informacje dotyczące: planowania, zarządzania przedsiębiorstwem i controllingu, perspektyw sukcesji/następców prowadzenia biznesu oraz jakości zarządzania rachunkami bankowymi. Jeszcze inne dane wykorzystuje się w ocenie zdolności kredytowej specyficznych podmiotów korporacyjnych, jakimi są jednostki samorządu terytorialnego (Mikołajczak, 2000, s. 79–107).

W ostatnim okresie szczególne problemy powstają podczas oceny ryzyka kredytowego korporacji, a zwłaszcza dużych podmiotów o skomplikowanych strukturach organizacyjnych i powikłanych relacjach wierzycielskich czy dłużnych. Coraz więcej ocenianych podmiotów gospodarczych (koncernów, holdingów, konglomeratów) nie przystaje do automatycznych algorytmów pomiaru ratingowego, zwłaszcza dotyczących oceny wskaźnikowej. Jest tak ze względu np. na niejednorodność prowadzonej działalności, zmiany technologii, struktury organizacyjnej podmiotu, nieprzejrzystość przepływów finansowych. Zarazem z kontroli nadzorczych płyną sygnały o niepożądanych efektach stosowania systemów ratingowych IRB (*internal banking based approach*). Dotyczy to głównie wielkich banków.

Modele wewnętrzne teoretycznie powinny umożliwiać dokładniejszy pomiar ryzyka niż standardowe parametry administracyjnie narzucone przez nadzorców, lecz według opinii BCBS są one okazją do minimalizowania wag ryzyka dla zmniejszenia wymogów kapitałowych. Uznano za konieczne wyeliminowanie tych praktyk przez ograniczenia w zakresie oszacowania parametrów ryzyka przez banki stosujące metodę IRB i zakaz stosowania zaawansowanego podejścia (A-IRB) w odniesieniu do ekspozycji wobec instytucji finansowych i dużych przedsiębiorstw (Ramotowski, 2017).

Jak już pisano, bank rozróżnia rating przed wydaniem decyzji kredytowej (rating wniosku: podmiotu i transakcji) oraz w trakcie kredytowania (monitoringu), gdzie mamy do czynienia z bardzo podobnym zakresem wykorzystywanej

informacji. Stała kontrola przebiegu spłaty kredytu następuje poprzez obserwację, analizę, weryfikację i ocenę:

- dotychczasowej współpracy z kredytobiorcą, realizacji zobowiązań umowy kredytowej;
- rozwoju jego sytuacji ekonomiczno-finansowej na podstawie opisanego zestawu *hard* i *soft facts*;
- stanu (wartości i aktualności) ustanowionych zabezpieczeń.

Chodzi tu o identyfikację sygnałów wczesnego ostrzegania, aktualizację potencjału ryzyka i podejmowanie zawnazas działań zapobiegawczych ograniczających ryzyko banku. Monitoring ma tu charakter automatyczny i rutynowy wobec podmiotów o niskim potencjale ryzyka, a bardziej zindywidualizowany i zintensyfikowany dla kredytobiorców stwarzających problemy (zagrożenie sytuacją NPL).

Szczególnie ważny jest tu system wczesnego ostrzegania, tj. sygnalizacji problemów i zagrożeń poprzez zastosowanie określonych wskaźników ilościowych i – opisywanych już – jakościowych. Bardzo często o zagrożeniach tych znacznie wcześniej informują właśnie obserwacje jakościowe, przez co mają one swego rodzaju handicap. Z drugiej strony być może trudniej tu o ich jednoznaczną interpretację, która występuje w automatycznym odczycie odpowiednio zaprogramowanych algorytmów dla bieżących danych finansowych.

Trzeba jednak pamiętać, że bieżące dane ilościowe (z kwartalnych i rocznych sprawozdań finansowych) od przedsiębiorcy są zawsze dostarczane do banku z pewnym opóźnieniem. Dodatkowo tzw. rdzenny rating kredytowy jest dokonywany raz w roku na podstawie pełnych i zweryfikowanych sprawozdań bilansu, rachunku zysków i strat czy rachunku przepływów finansowych. Przesądza to o terminie jego ustalenia – najczęściej w końcu pierwszego czy też na początku drugiego kwartału roku sprawozdawczego. Wcześniej pojawiają się zwykle trudno kwantyfikowalne i interpretowalne dane opisowe z otoczenia przedsiębiorstwa czy z jego wnętrza – najczęściej wychwytywane przez doświadczonego opiekuna klienta.

Od umiejętności ich dostrzeżenia, doświadczenia zawodowego, a także odpowiedniej szybkiej sygnalizacji w raporcie i dostarczenia tej informacji zarządowi zależy pomyślność w zakresie reakcji i odwrócenia tych negatywnych trendów. Doświadczeni przedsiębiorcy, darzący zaufaniem swego długoletniego partnera – bank – wiedzą, że wcześniejsze powiadomienie kredytodawcy ułatwia rozwiązanie problemu, a przynajmniej zwiększa szansę na stłumienie zarzewia ryzyka (zwłaszcza w początkowym stadium). Nie jest to jednak powszechne zachowanie. Wrażliwość na te sygnały jest też różna – zależy od opisanego już nastawienia polityki kredytowej (apetytu na ryzyko), a także respektowania pamięci instytucjonalnej wśród pracowników.

Zakończenie

Praktyka potwierdza, że bank współpracujący z przedsiębiorstwem w modelu bankowości relacyjnej ma przewagę informacyjną nad konkurencją. Ma on informacje o kliencie, do których dostępu nie mają inne instytucje finansowe. Zacieśnianie współpracy z przedsiębiorstwem i gromadzenie poufnych danych przez regularne kontakty z kierownictwem przedsiębiorstwa jest oczywiście bardziej pracochłonne niż bazowanie na publicznie dostępnych źródłach informacji w bankowości kontraktowej. Buduje jednak efekt długofalowy dla obu stron – niższy koszt finansowania dla firmy i satysfakcjonującą stopę zwrotu banku w granicach akceptowalnego ryzyka kredytowego. Dochożą tu jeszcze dodatkowe czynniki wiążące obu partnerów – usługi doradcze i wiedza ekspercka świadczone przez specjalistów bankowych na rzecz swoich klientów.

Otwarty pozostaje podstawowy problem przedstawiony w tym rozdziale, dotyczący tego, które informacje w ocenie ryzyka kredytowego mają walory obiektywne, a które są ich pozbawione, naznaczone cechami o raczej negatywnych konotacjach. Według *Słownika języka polskiego* termin „obiektywny” oznacza: bezstronny, niepodważalny, prawdziwy, wiarygodny; „subiektywny” zaś jest jego zaprzeczeniem, oznacza: nieobiektywny, bezpodstawny, stronniczy, tendencyjny, dowolny. W kontekście naszych rozważań, dotyczących oceny wiarygodności informacji finansowych i pozafinansowych, oba terminy wydają się nieadekwatne.

Właściwie postawione pytanie powinno brzmieć – które dane są bardziej czy mniej użyteczne. Twarde dane finansowe są bowiem przetwarzane we wskaźniki o różnych polach recepcji i skali predykcji z punktu widzenia oceny potencjału ryzyka. Interpretacja ich poziomów i ocena trendów oraz znaczenia musi być zindywidualizowana, nie ma tu bowiem wzorców (jednolitych i jednoznacznych twardych norm). Jeszcze nie tak dawno w polskim prawodawstwie bankowym posługiwano się terminem „czynniki ilościowe” jako synonimu – obiektywne, zaś „czynniki jakościowe” uważano za subiektywne. W ten sposób dokonywano *a priori* ich wartościowania z punktu widzenia oceny ryzyka. Sensowność takiego podejścia była co najmniej wątpliwa – w kolejnych regulacjach zrezygnowano z takich kwantyfikacji.

Innym ważnym problemem jest wycena informacji ilościowych z różnych okresów. Według przekrojów czasowych mamy zdolność kredytową: przeszłą, bieżącą i przyszłą. Najważniejszy jest oczywiście trzeci typ, chodzi przecież o dotrzymanie warunków umowy kredytowej przez klienta, tj. spłatę w ustalonej wysokości i terminie nie obecnie, lecz w perspektywie czasowej. Znaczenie przyszłej zdolności kredytowej podkreśla się zresztą w regulacjach nadzorczych.

Bank ma bowiem możliwość udzielenia kredytu nawet w sytuacji braku bieżącej zdolności kredytowej, o ile istnieje realna szansa jej odzyskania w przyszłości.

Aby to zweryfikować, można dokonać oceny na bazie „zweryfikowanej” informacji przeszłej oraz bieżącej (ta zwykle jest dostępna jeszcze bez opinii audytu). W wyniku ich analizy przeprowadza się bardziej złożoną ekstrapolację w postaci prognostycznego scenariusza rozwoju sytuacji. Jest to kwintesencja oceny ryzyka – ustalenie przyszłych zewnętrznych i wewnętrznych uwarunkowań rozwoju firmy. Założenia te, np. parametry wzrostu gospodarczego, sektora, koniunktury, inflacji, stóp procentowych, kursu walutowego, poziomu opodatkowania itp., determinują ilościowe wartości wskaźników finansowych oraz składają się na ich kwantyfikację w algorytmach obliczeniowych ryzyka kredytowego.

Powstaje tu fundamentalny problem – realizm założeń w perspektywie już nie roku, ale kilku czy kilkunastu lat. O ile, traktowana z pewnymi ograniczeniami jako obiektywna, baza ilościowych czynników pomiaru ryzyka może mieć taki, tzn. rzetelny, charakter w momencie gdy sięgamy do zweryfikowanych, rzeczywistych danych z przeszłości i informacji bieżących, o tyle prognoza taka przecież nie jest. Jej jakość (realizm) jest weryfikowana przez lapidarną i trafną sentencję *garbage in, garbage out*. W tej sytuacji informacje ilościowe przestają być pierwszorzędne, a jakościowe drugorzędne. Te ilościowe trudno uznać za obiektywne. Opisane ograniczenia, a właściwie krótkoterminowość podejścia do szacowania ryzyka kredytowego, są zwłaszcza akcentowane we współczesnych ratingach (wskaźniki PD dotyczą perspektywy roku) oraz w bankowych katalogach informacji jakościowych, weryfikujących wiarygodność prognozowania.

Z drugiej strony na tle problemów związanych z przetworzeniem i interpretacją różnych typów informacji coraz częściej spotyka się opinie o możliwościach wprzęgnięcia do tych zadań, m.in. do kwantyfikacji ryzyka, sztucznej inteligencji (AI – *artificial intelligence*). Niektórym wydaje się, że postępująca cyfryzacja (AI) i zastępowanie człowieka w podejmowaniu decyzji załatwi sprawę. Takie rozumowanie, przynajmniej obecnie, stanowi duże uproszczenie. Jest oczywiste, że każde narzędzie jest na tyle sprawniejsze i techniczne szybsze, na ile rozum człowieka je poprawnie, racjonalnie skonstruował, przyjąwszy naturalne dla człowieka, ale i niekiedy zaskakujące (a przynajmniej uznawane w powszechnym mniemaniu za nieracjonalne) algorytmy postępowania. Pozostaje wspomniany wcześniej problem: zebranie i selekcja informacji, nie tylko ilościowych (te można dość prosto wyselekcjonować i uporządkować), ale przede wszystkim opisowych, których nie da się tak łatwo przetworzyć/zanalizować, a przede wszystkim trafnie zinterpretować. Do realizacji tego ostatniego zadania nie wystarczą jednak statystyczne reguły i algorytmy. Mimo ciągłego postępu w szybkości przetwarzania komputera i pojemności pamięci,

jak dotąd brak programów, które zastępowałyby ludzką elastyczność w szerszych dziedzinach lub w zadaniach wymagających dużej codziennej wiedzy i doświadczenia. Można wątpić, czy jest tu możliwa szersza analiza przyczynowo-skutkowa, mająca przecież nie wymiar zero-jedynkowy, lecz zawsze wielobarwny, różnokierunkowy, jeśli chodzi o kwantyfikację potencjału ryzyka i wartość predykcijną.

Reasumując, w naszym przekonaniu w ocenie zdolności kredytowej trudniejsza od analizy ilościowej jest analiza informacji jakościowej, wymagająca ludzkiej inteligencji, a często, o czym pisano, jest ona bardziej symptomatyczna i ma rozstrzygające znaczenie. Uwzględnienie miękkich czynników prowadzi w praktyce do wyższego poziomu jakości procesu ratingowego. System ratingowy uwzględniający kryteria jakościowe, choćby z samej nazwy, jest wartościowszy aniżeli system oceniający jedynie ilościowe aspekty funkcjonowania firmy. W tym zakresie istnieje oczywiście zawsze pewien element subiektywizmu, którego w toku ewolucji systemów oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw przez banki nie udało się wyeliminować, co zresztą niekoniecznie jest pożądane. Można sądzić, że ciągle będzie to stanowić pole dla ścierania się optyki działalności i interesów tych dwóch partnerów gospodarczych.


Bibliografia

- Berger, A. N. i Udell, G. F. (2004). The institutional memory hypothesis and the procyclicality of bank lending behavior. *Journal of Financial Intermediation*, 13, 458–495.
- Boerner, Ch. J. i Ruwwe, T. (2007). Rating in der Kunde-Bank-Beziehung. W: H. E. Bueschgen i O. Everling (Hrsg.), *Handbuch Rating* (II Auflage). Wiesbaden: Gabler Verlag.
- EBA (2020). *Guidelines on loan origination and monitoring. Final report*. Pobrane z <https://eba.europa.eu/regulation-and-policy/credit-risk/guidelines-on-loan-origination-and-monitoring>
- Everling, O., Leker, J. i Biermeier, S. (Eds.). (2015). *Credit analyst*. Muenchen: Oldenbourg Verlag.
- Gajewski, K., Pawłowska, M. i Rogowski, W. (2012). Relacje firm z bankami w Polsce w świetle danych ze sprawozdawczości bankowej. *Materiały i Studia NBP*, 275.
- Krysiak, A., Staniszevska, A. i Wiatr, M. S. (2015). *Zarządzanie portfelem kredytowym banku*. Warszawa: SGH.
- Michalak, J. (2018). *Metody pomiaru i determinanty jakości informacji w raportach spółek giełdowych*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Mikołajczak, R. (2000). Obsługa bankowa bieżącej działalności samorządu terytorialnego. W: E. Denek (red.), *Usługi bankowe dla samorządu terytorialnego*. Warszawa: Biblioteka Menedżera i Bankowca.

- Ramotowski, J. (2017, 3 marca). Nieprzewidywalne konsekwencje podatkowe nowych regulacji bankowych. *Obserwator Finansowy*.
- Voroneanu, B. C. (2013). Current trends in the approach of the credit relationships between banks and companies. *Journal of Public Administration, Finance and Law*, 3, 91–97.
- Waliszewski, K. (red.). (2018). *Spoleczna odpowiedzialność biznesu jako instrument budowania reputacji i zaufania do instytucji finansowych*. Warszawa: CeDeWu.
- Wiatr, M. S. (2004). Kierunki zmian polskiego systemu szacowania ryzyka kredytowego – próba oceny. *Bank i Kredyt*, 1.
- Wiatr, M. S. (2010). Skuteczność zarządzania ryzykiem kredytowym we współczesnym otoczeniu kryzysowym. Przykład Polski. W: J. Nowakowski (red.), *Instrumenty i regulacje bankowe w czasie kryzysu*. Warszawa: Difin.
- Wiatr, M. S. (2011). Współczesne metody oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstwa. W: A. Szelągowska (red.), *Bankowość współczesna*. Warszawa: CeDeWu.

9. BANK W DZIAŁALNOŚCI JEDNOSTEK SAMORZĄDOWYCH

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/9>

 Janina Kotlińska

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
janina.kotlinska@kul.pl

The bank in the activities of local government units

Abstract: Adequate financial resources are needed to enable local government units to carry out their tasks effectively. An important partner of the local government units is therefore the bank, which has a corresponding offer. The aim of the study is to diagnose the extent of cooperation between self-governing units and banks over 30 years of activity of local authorities in Poland, on the basis of financial data that illustrate the extent of their demand for the services provided by banks in the context of their growing range of tasks, including chronologically: the emergence of new levels and self-governing units in 1999; Poland's accession to the EU in 2004, the JST's obligation to produce a multiannual financial forecast from 2010 onwards; introduction of an individual debt ceiling for JST from 2014.

Keywords: local government units, bank, cooperation.

Wstęp

Zgodnie z brzmieniem art. 166 ust. 1 Konstytucji (Konstytucja, 1997) powtórzonym w art. 7 ustawy o samorządzie gminnym (*Ustawa*, 1990) podstawowym zadaniem gmin jest zaspokajanie potrzeb wspólnoty samorządowej. Zadaniem powiatów jest wykonywanie zadań publicznych o charakterze ponadgminnym (*Ustawa*, 1998a, art. 4), a zadaniem województw – wykonywanie zadań publicznych o charakterze wojewódzkim, niezastrzeżonych ustawami na rzecz organów administracji rządowej, których zakres nie narusza samodzielności powiatu i gminy (*Ustawa*, 1998b, art. 2 ust. 2 i art. 4 ust. 1). Celem istnienia

Sugerowane cytowanie:

Kotlińska, J. (2022). Bank w działalności jednostek samorządowych. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 151–170). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/9>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

związków samorządowych (międzygminnych, powiatowo-gminnych, powiatowych, metropolitalnych), których gospodarkę finansową regulują właściwe przepisy ustaw samorządowych (np. Ustawa, 1990, art. 73a; 1998a, art. 72 i art. 72a ust. 2), są zaś odpowiednio: (a) wspólne wykonywanie zadań publicznych gmin (Ustawa, 1990, art. 64 ust. 1), (b) wspólne wykonywanie zadań publicznych gmin i powiatów (Ustawa, 1998a, art. 65 ust. 1), (c) wspólne wykonywanie zadań publicznych powiatów (Ustawa, 1998a, art. 72a ust. 1), (d) wykonywanie zadań publicznych o charakterze metropolitalnym, a także zadań publicznych należących do zakresu działania gminy, powiatu lub samorządu województwa lub koordynowanie realizacji tych zadań na podstawie porozumienia zawartego z jednostką samorządu terytorialnego lub ze związkiem jednostek samorządu terytorialnego (Ustawa, 2017, art. 12 ust. 1 i 2).

Efektywna i skuteczna realizacja zadań wszystkich wskazanych jednostek samorządowych (JST) wymaga odpowiednich środków finansowych, właściwego nimi zarządzania, racjonalnego ich wydatkowania oraz zarządzania długiem, jeśli takowy się pojawi. Zasadniczo gromadzenie dochodów oraz dokonywanie wydatków odbywa się w formie przelewów, zaś zarządzanie środkami publicznymi i długiem za pomocą narzędzi (produktów/usług) podmiotów sektora finansowego. Kluczowym partnerem podmiotów samorządowych jest więc bank, który ma odpowiednią w tym zakresie ofertę. Jest to też jedyna instytucja finansowa, o której mowa w ustawie o finansach publicznych w kontekście współpracy jednostek samorządowych w zakresie prowadzenia gospodarki finansowej.

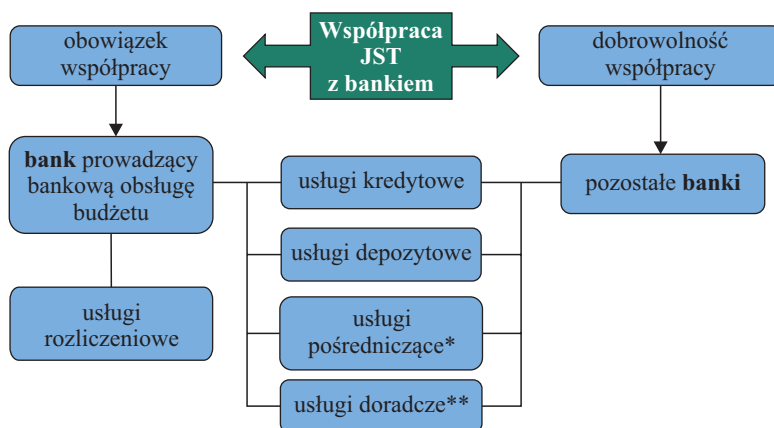
Celem rozdziału jest diagnoza zakresu współpracy jednostek samorządowych z bankami przez trzydzieści lat funkcjonowania samorządu terytorialnego w Polsce na podstawie danych finansowych obrazujących skalę zapotrzebowania tych jednostek na usługi świadczone przez banki w kontekście zwiększającego się zakresu zadań realizowanych przez te podmioty, w tym także chronologicznie:

- pojawienia się w 1999 r. nowych szczebli i jednostek samorządowych;
- wstąpienia w 2004 r. Polski do UE;
- obowiązku uchwalania od 2010 r. przez JST wieloletniej prognozy finansowej;
- wprowadzenia od 2014 r. indywidualnego limitu zadłużenia JST.

9.1. Prawne uregulowania zakresu współpracy jednostek samorządu terytorialnego z bankami

Obecność banków w działalności jednostek samorządu terytorialnego (JST) regulują przepisy prawne. Od 1999 r. do końca 2020 r. były nimi kolejno obowiązujące ustawy o finansach publicznych (Ustawa, 1998c; 2005; 2009). We wszystkich wymienionych przepisach prawnych współpraca tych dwóch podmiotów sprowadza się do obligatoryjnego korzystania przez JST z usług jednego banku do prowadzenia rozliczeń w ramach obsługi budżetu, jak i dobrowolności w kontaktach z bankami w zakresie pozostałych rodzajów usług (rysunek 1).

W żadnej z ustaw o finansach publicznych obowiązujących w badanym okresie ustawodawca nie definiuje pojęcia „bankowa obsługa budżetu”. W doktrynie dominuje jednak pogląd, że jest to pojęcie szersze od pojęcia „kasowa obsługa budżetu”, która polega na przyjmowaniu wpłat i dokonywaniu wypłat środków pieniężnych oraz przeprowadzaniu rozliczeń (Glumińska-Pawlic, 2005, s. 394–395). Przez bankową obsługę budżetu jednostki samorządowej należy bowiem rozumieć ogół świadczonych przez bank czynności związanych z budżetem jako narzędziem zarządzania jej gospodarką finansową (Lipiec-Warzecha, 2011, s. 1204). Czynności te nie mogą wykraczać poza katalog czynności bankowych określonych w przepisach prawa bankowego (Ustawa, 1997, art. 5), a są nimi m.in.: przyjmowanie wkładów pieniężnych płatnych na żądanie lub z nadejściem oznaczonego terminu oraz prowadzenie rachunków tych wkładów,



Rysunek 1. Zakres współpracy jednostek samorządowych z bankami

* Emisja papierów wartościowych, faktoring należności, negocjacje finansowych warunków kontraktów.

** Opiniowanie projektów finansowych, pomoc w restrukturyzacji zakładów komunalnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (Flejterski, Iglewski i Smoliński, 1997, s. 107).

prowadzenie innych rachunków bankowych, udzielanie kredytów w rachunku bieżącym, udzielanie i potwierdzanie gwarancji bankowych oraz otwieranie i potwierdzanie akredytyw, emitowanie bankowych papierów wartościowych, przeprowadzanie bankowych rozliczeń pieniężnych, wydawanie instrumentu pieniądza elektronicznego, wykonywanie innych czynności przewidzianych wyłącznie dla banku w odrębnych ustawach (Mikołajczak, 2000, s. 79–89).

Stosownie do postanowień art. 264 ustawy o finansach publicznych z 2009 r. (odpowiednio art. 134 ustawy z 1998 r. (c) i art. 195 ustawy z 2005 r.) bankową obsługę budżetu JST wykonuje bank wybrany na zasadach określonych w przepisach o zamówieniach publicznych (Ustawa, 2019). Wyboru najkorzystniejszej oferty dokonuje organ wykonawczy jednostki samorządowej, który podpisuje stosowną umowę z bankiem (Glumińska-Pawlic, 2005, s. 396). Umowa taka – zgodnie z art. 142 ustawy – Prawo zamówień publicznych obowiązującej w badanym okresie (Ustawa, 2004) – zawierana była na czas oznaczony, z reguły nie dłuższy niż cztery lata. Jeżeli okres umowy na prowadzenie rachunku bankowego przekraczały pięć lat, organ wykonawczy JST zobowiązany był zawiadomić prezesa Urzędu Zamówień Publicznych o zamiarze zawarcia takiej umowy.

Do podstawowych usług świadczonych przez banki na rzecz JST w ramach obsługi ich budżetu w badanym okresie należały: (1) usługi bankowości transakcyjnej (prowadzenie rachunków bieżących¹ w złotych oraz w walutach obcych wraz z wirtualnym rachunkiem skonsolidowanym, system wirtualnych rachunków kontrahenckich², identyfikacja płatności masowych, usługi depozytowe, lokaty typu *overnight*, rachunek lokacyjny, udzielanie kredytu w rachunku bieżącym); (2) coraz bardziej rozwijane usługi bankowości elektronicznej (Galiński, 2012, s. 164) (karty bankowe, w tym karty przedpłacone (Kurowska, 2011, s. G 2), karty obciążeniowe³, instalacja kas automatycznych (opłatomatów) i terminali płatniczych POS). Te ostatnie znacznie usprawniają zarządzanie finansami, gwarantują bezpieczeństwo dokonywanych transakcji i są

¹ Budżetu, jednostek organizacyjnych jednostki samorządowej, w tym np. wydzielonych rachunków dochodów własnych samorządowych jednostek budżetowych z zakresu oświaty, a od 2013 r. odrębnych rachunków dla gmin, które samodzielnie realizują zadania z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi.

² Pozwala na scentralizowane zarządzanie środkami finansowymi zgromadzonymi na wielu rachunkach oraz wirtualne bilansowanie dodatnich i ujemnych sald rachunków jednostek organizacyjnych niebędących oddzielnymi podmiotami gospodarczymi i prowadzących wspólną politykę finansową (Kępka, 2009). Gwarantują sprawniejsze zarządzanie należnościami poprzez automatyczną identyfikację i ewidencję wpływów na rachunek jednostek samorządowych.

³ Karty przedpłacone (*pre-paid*) są jednym z rodzajów kart płatniczych wydawanych bez konieczności posiadania rachunku osobistego w banku i mogą służyć m.in. do wypłat świadczeń, premii, bonusów czy wydatków związanych z delegacjami pracowników (Lepczyński, 2011, s. 58).

powiązane z systemem finansowo-księgowym jednostki samorządowej (każda operacja finansowa realizowana przez system bankowości elektronicznej jest jednocześnie księgowana).

Zakres usług bankowych świadczonych w ramach bankowej obsługi budżetu poszczególnych JST może być różny, określony indywidualnym zapotrzebowaniem tych podmiotów, szczegółowo określonym w SIWZ. Jego kształt określa m.in. skala przepływów finansowych jednostki i powiązań z podmiotami zewnętrznymi, w tym jednostkami organizacyjnymi (jednostki budżetowe, zakłady budżetowe) oraz sposób prowadzenia gospodarki środkami publicznymi w ogóle. Usługa ta w całym analizowanym okresie dla wszystkich JST – podobnie jak wcześniej w stosunku do gmin – odbywała się zgodnie z niestandardowym modelem, w którym zarówno cena poszczególnych usług, jak i towarzyszące im procedury każdorazowo ustalane były w drodze negocjacji.

Prowadzona w jednym banku obsługa bankowa budżetu jednostek samorządu terytorialnego nie wyklucza możliwości korzystania przez JST z usług innych banków w sytuacji: (1) posiadania czasowo wolnych środków finansowych, (2) zapotrzebowania na środki finansowe.

Stosownie do brzmienia art. 264 ust. 3 ustawy o finansach publicznych z 2009 r. (odpowiednio: art. 134 ust. 3 ustawy z 1998 r. (c) i art. 195 ust. 2) organ stanowiący JST może upoważnić zarząd do lokowania wolnych środków budżetowych na rachunkach w innych bankach. Przez „wolne środki” należy rozumieć środki pieniężne, którymi dysponuje jednostka, a które nie muszą być przyznane na dokonywanie wydatków lub rozchodów budżetowych w danym okresie (Ruśkowski i Salachna, 2010, s. 836). Środki te na rachunku bieżącym budżetu jednostki stanowią nadwyżkę, która wynika z rozliczeń wyemitowanych przez nią papierów wartościowych, kredytów i pożyczek z lat ubiegłych, jak również z nierozdysponowania skumulowanej nadwyżki budżetowej oraz pozostałych, niezagospodarowanych środków przypadających na dany okres, z wyłączeniem środków z tytułu otrzymanej dotacji z budżetu (Rutkowska-Tomaszewska, 2012, s. 26).

Jednostki samorządowe korzystają z lokat i rachunków depozytowych w bankach, które spełniają ich oczekiwania. Najpopularniejszą formą lokat są lokaty negocjowane, których oprocentowanie mogą ustalać z bankiem podmioty bezpośrednio odpowiedzialne za wykonanie budżetu (Kęпка, 2009). O depozyty JST mogą konkurować jednak nie tylko banki, lecz również Minister Finansów (MF), który jest uprawniony do przyjmowania od nich depozytów terminowych oraz *overnight*.

Faktem jest, że celem funkcjonowania jednostek samorządowych nie jest osiągnięcie dochodów kapitałowych, lecz realizacja zadań publicznych w celu zaspokajania potrzeb członków wspólnoty samorządowej. Nie oznacza to jednak, że o dochody takie nie należy zabiegać. Zgodnie z zasadami gospodarki

środkami publicznymi zapisanymi we wszystkich ustawach o finansach publicznych obowiązujących w analizowanym okresie (np. art. 44 ustawy z 2009 r.) gospodarka ta musi być prowadzona celowo i oszczędnie, z zachowaniem zasady uzyskania najlepszych efektów z danych nakładów, z uwzględnieniem najniższego poziomu ryzyka. Wyrazem tej zasady może być korzystanie przez jednostki samorządowe z usług depozytowych, w ramach których tworzone są instrumenty finansowe dające maksymalne bezpieczeństwo zainwestowanych środków (Filiak i Flejterski, 2008, s. 54).

Jednostki samorządowe korzystają z usług bankowych także w sytuacji, gdy potrzebują środków finansowych. Ten zakres współpracy JST z bankami był i jest szczegółowo uregulowany. JST mogły i mogą zaciągać kredyty i pożyczki oraz emitować papiery wartościowe (art. 48 ust. 1 ustawy o finansach publicznych z 1998 r. (c), art. 82 ust. 1 ustawy o finansach publicznych z 2005 r., art. 89 ust. 1 ustawy o finansach publicznych z 2009 r.) na: (a) pokrycie występującego w ciągu roku przejściowego deficytu budżetu, (b) finansowanie planowanego deficytu budżetu, (c) spłatę wcześniej zaciągniętych zobowiązań z tytułu emisji papierów wartościowych oraz zaciągniętych pożyczek i kredytów, (d) wyprzedzające finansowanie działań finansowanych ze środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej (od 2010 r. – art. 89 ust. 1 pkt 4 ustawy z 2009 r.). Suma zaciągniętych kredytów i pożyczek oraz zobowiązań z wyemitowanych papierów wartościowych nie może przekroczyć kwoty określonej w budżecie jednostki samorządowej. Dodatkowo koszty obsługi zobowiązań finansowych zaciąganych na sfinansowanie deficytu muszą być ponoszone co najmniej raz do roku. Jeśli zobowiązaniami tymi są papiery wartościowe, to dyskonto od nich nie może przekraczać 5% ich wartości nominalnej, a kapitalizacja odsetek jest niedopuszczalna.

Zarząd JST może, w granicach upoważnień zawartych w uchwale budżetowej, zaciągać kredyty w wybranych przez siebie bankach w trybie określonym w przepisach o zamówieniach publicznych. Poziom zadłużenia jednostek samorządowych był i jest w Polsce limitowany. Do 2013 r. włącznie zobowiązania jednostek samorządowych nie mogły przekraczać w danym roku budżetowym 60% dochodów ogółem jednostki, a koszty obsługi tego zadłużenia – 15% dochodów. Od 2014 r. – zgodnie z prognozą kwoty długu będącą elementem wieloletniej prognozy finansowej JST – każdą jednostkę samorządową obowiązuje indywidualnie obliczany limit zadłużenia, na którego wartość mają wpływ wybrane przepływy jednostki zrealizowane w poprzednich latach. Wartość tego limitu obliczana jest zgodnie z regulacją zawartą w art. 243 ustawy o finansach publicznych z 2009 r.

9.2. Zapotrzebowanie jednostek samorządowych na usługi bankowe z punktu widzenia ich przepływów finansowych w latach 1999–2020

Skalę i rodzaj zapotrzebowania jednostek samorządowych na usługi bankowe w analizowanym okresie determinowały przede wszystkim:

1. Rodzaj jednostki samorządowej, a także zmiany ich liczebności i powiązanych z nimi jednostek organizacyjnych (Andrzejewski i Kaniewska, 2002, s. 119–128).
2. Rosnąca skala dochodów pozostająca w ich dyspozycji, związana m.in. z:
 - a) realizowanymi zadaniami (np. z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi w gminach (Kotlińska, 2021);
 - b) systemem dostępności i metodologią obliczania należnych im z budżetu państwa transferów pieniężnych (wpływów z udziałów w podatkach państwowych, subwencji ogólnej, dotacji celowych);
 - c) wejściem Polski w struktury UE, co wiązało się z możliwością pozyskania przez nie środków na współfinansowanie realizowanych przedsięwzięć (bieżących, inwestycyjnych).
3. Polityka zarządzania finansami (Rudzka-Lorenc i Sierak, 2003, s. 161–211), w tym zarządzania długiem (Poniatowicz, Perło i Salachna, 2010).

Na początku badanego okresu jednostki samorządowe, stojąc przed wyborem, najczęściej współpracowały z jednym bankiem, rzadko z wieloma bankami, mimo że dobrze je rozpoznawały, o czym świadczą wskaźniki rozpoznawalności ogólnej⁴.

Dzisiaj spektrum usług bankowych w ramach pięciu wskazanych obszarów, z których mogą korzystać jednostki samorządowe jest szersze za sprawą rozwoju usług bankowości elektronicznej, co jest wyraźnie akcentowane w SIWZ przy wyborze banku prowadzącego ich obsługę budżetu. Banki oferują podmiotom samorządowym produkt „szyty na miarę”, o który środowisko naukowe apelowało już ponad 20 lat temu, wskazując, że stosunki jednostki samorządowe–banki winny mieć charakter współpracy, która przynosi korzyści dla obydwu stron. Właściwy w relacjach tych podmiotów jest model partnerski, w którym banki i jednostki samorządowe współpracują w procesie pomnażania posiadanych środków zgodnie ze swoimi powołaniami i kompetencjami (Bakalarczyk, 2002, s. 63).

⁴ Fundacja Edukacji i Badań Bankowych w czerwcu 2000 r. przeprowadziła, we współpracy z ekspertami Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie i firmą PONT Info Ltd., badanie rynkowe w segmencie gmin. Swoim zasięgiem objęło ono ok. 90% gmin miejskich, ok. 90% gmin miejsko-wiejskich oraz 20-procentową reprezentatywną próbę gmin wiejskich.

Jednostki samorządowe, w tym zwłaszcza miasta na prawach powiatu, współpracują z więcej niż jednym bankiem. Dla banków jest to przecież wyjątkowo „pewny” klient. JST znają wysokość i terminy wpływu większości swoich dochodów⁵, a także terminy i wysokość środków, które mają być wydatkowane⁶. Skierowana do nich oferta bankowa może być więc naprawdę „dopasowana”.

Podobnie jak kiedyś, tak i dziś przy wyborze banku, z którym chcą współpracować jednostki samorządowe, władze samorządowe kierują się jakością współpracy, jej kosztami oraz możliwością negocjacji warunków cenowych. Współpracę tych dwóch podmiotów może jednak komplikować brak sprawności i opieszałość w podejmowaniu decyzji władz samorządowych.

9.2.1. Usługi rozliczeniowe

W latach 1999–2020 wzrosło zapotrzebowanie jednostek samorządowych na usługi rozliczeniowe zarówno w związku ze zwiększeniem się liczby tych jednostek (tabela 1), w tym przede wszystkim ich związków, jak i puli środków przepływających przez ich budżety (rysunek 2).

Tabela 1. Liczba jednostek samorządowych w Polsce (1999 vs. 2022)

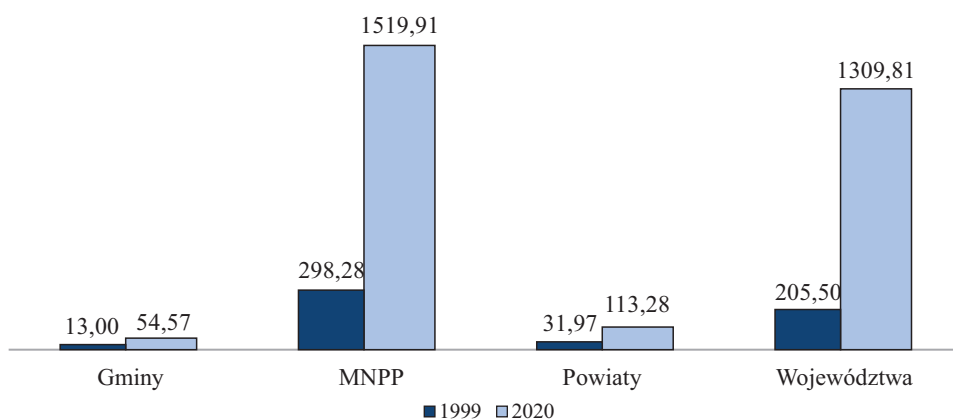
Rodzaj JST	1999	2022	2022/1999
Ogółem	3057	3095	1,2
1. Gminy	2489	2477	-0,5
a) wiejskie	1604	1513	-5,7
b) miejsko-wiejskie	567	662	16,8
c) miejskie	318	302	-5,0
2. Miasta na prawach powiatu	65	66	1,5
3. Powiaty	308	314	1,9
4. Województwa	16	16	0,0
5. Związki	179	222	24,0
a) międzygminne	179	195	8,9
b) powiatów	0	6	X
c) powiatowo-gminne	0	20	X
d) metropolitalny	0	1	X

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MF (www.stat.gov.pl/statystyka-regionalna/jednostki-terytorialne/podzial-administracyjny-polski/ – dostęp: 20.01.2022 r.).

⁵ Wynika to wprost z przepisów ustaw: podatkowych (np. ustawy o podatkach i opłatach lokalnych, ustawy o podatku rolnym), ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (dotyczy dochodów z udziałów w podatkach państwowych, subwencji ogólnej, dotacji celowych), ustawy o gospodarce nieruchomościami (dochody z nieruchomości komunalnych).

⁶ Wynika to z zawartych umów, podjętych uchwał.

W analizowanym okresie zdecydowanie wzrosły dochody miast na prawach powiatu i dochody województw. Miasta na prawach powiatu dysponują najszerszym spośród wszystkich JST katalogiem dostępnych źródeł dochodów z podatków i opłat lokalnych oraz transferów z budżetu państwa (wpływy z udziałów w podatkach państwowych, subwencja ogólna, dotacje celowe) z puli środków dostępnych dla gmin i dla powiatów. Województwa z kolei odgrywają rolę instytucji zarządzającej i wdrażającej regionalne programy operacyjne, w których ramach na ich terenie w poszczególnych jednostkach samorządowych realizowane są przedsięwzięcia współfinansowane ze środków UE.



Rysunek 2. Średnie dochody budżetowe jednostek samorządowych w Polsce w 1999 i 2020 roku (w mln zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w Banku Danych Lokalnych (www.stat.bdl.gov.pl – dostęp: 15.01.2022 r.).

Nieujęte na rysunku 2 związki samorządowe, chociażby z racji tego, że zdecydowana ich większość nie funkcjonowała w 1999 r., dysponują mniejszą pulą środków.⁷ Dodatkowo ich budżety są z reguły zrównoważone, co oznacza, że nie zgłaszają one tak dużego zapotrzebowania na inne usługi bankowe niż rozliczeniowe⁸.

⁷ Mają one ograniczone źródła dochodów. Mogą być nimi np.: 1) jedynie wpłaty członków, 2) wpłaty członków i dodatkowe opłaty wnoszone przez inne podmioty (np. właściciele nieruchomości, na których powstają odpady komunalne), 3) wpłaty członków, udziały w podatku państwowym, dotacje z budżetu państwa (dot. związku metropolitalnego).

⁸ Nie dotyczy to związków, których celem jest realizacja inwestycji (np. Związek Międzygminny „Puszcza Zielonka” w Murowanej Goślinie – cel: kanalizacja obszaru Parku Krajobrazowego Puszcza Zielonka).

9.2.2. Usługi kredytowe

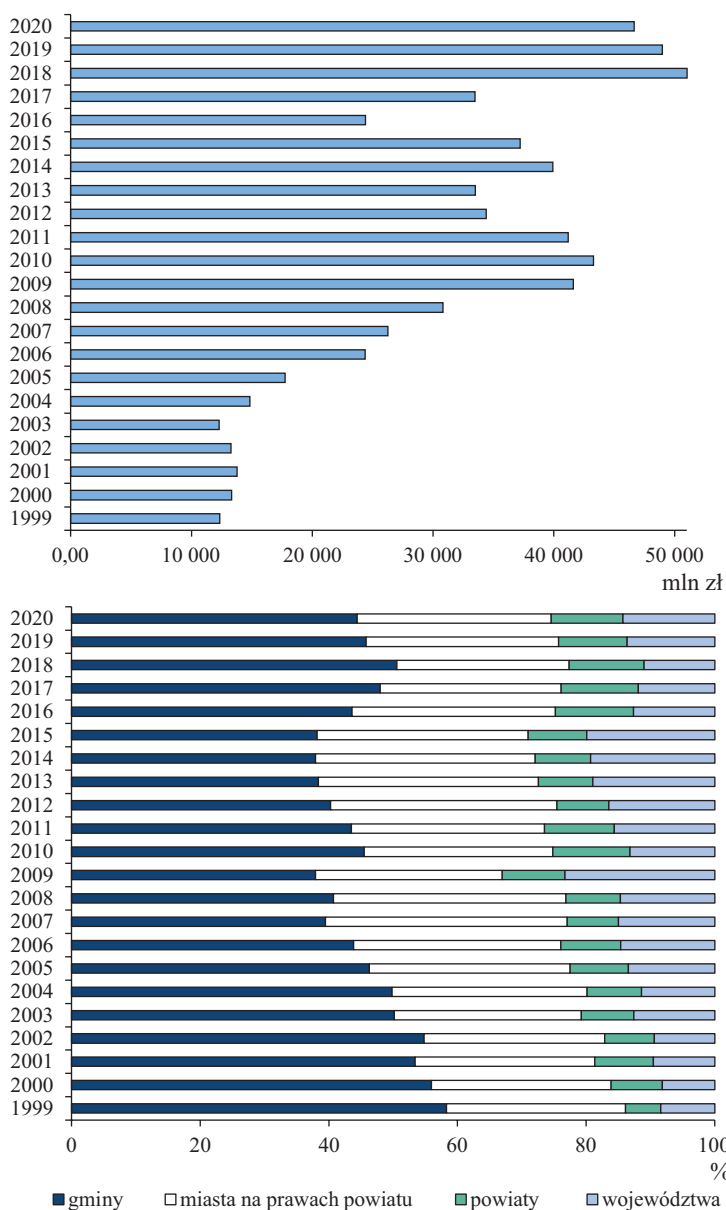
Jednostki samorządu terytorialnego w celu zaspokajania potrzeb społecznych, w tym poprawy warunków i jakości życia mieszkańców, podejmują szereg przedsięwzięć inwestycyjnych. W największym zakresie dotyczy to gmin, w tym miast na prawach powiatu, co uwidacznia poziom ponoszonych przez nie wydatków inwestycyjnych (rysunek 3).

Wydatki inwestycyjne JST w Polsce wyraźnie wzrosły od 2004 r., czyli od wejścia Polski w struktury UE. Możliwość współfinansowania inwestycji środkami pochodzącymi z funduszy unijnych skłoniła władze samorządowe do realizacji inwestycji, na które nie stać ich było wcześniej. Środki z UE trafiały do budżetów JST jako refundacja poniesionych nakładów, co oznaczało dla władz samorządowych konieczność wcześniejszego sfinansowania wydatków inwestycyjnych.

Wydatki inwestycyjne są finansowane przychodami, w tym przede wszystkim przychodami zwrotnymi, jakimi są pożyczki i kredyty bankowe. Finansowanie wydatków inwestycyjnych zobowiązaniami jest umotywowane tzw. solidarnością międzypokoleniową, w myśl której koszty realizowanych inwestycji powinny być ponoszone przez wszystkich korzystających z ich efektów (Kotlińska, 2016, s. 296).

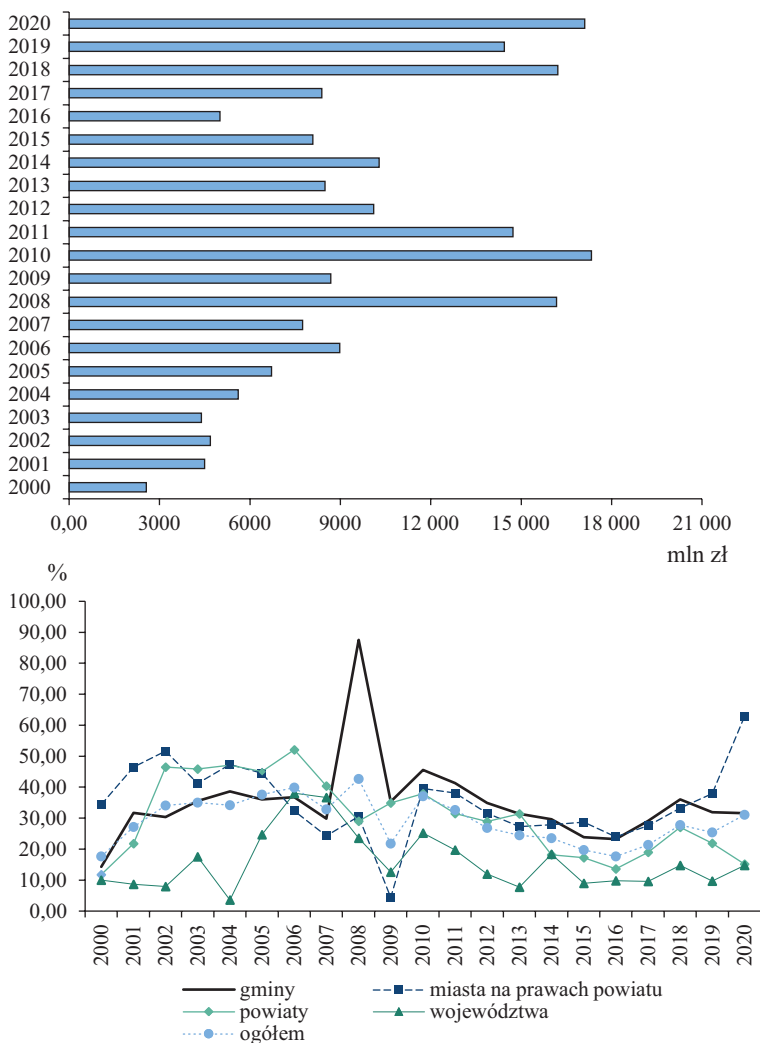
Preferencyjne pożyczki, bo zaciągane w funduszach ochrony środowiska, finansowały lub dofinansowywały inwestycje z zakresu gospodarki komunalnej, która jako kierunek wydatków dominowała w pierwszych latach funkcjonowania reaktywowanego samorządu terytorialnego w Polsce. W kolejnych latach zaczęły dominować wydatki na inwestycje drogowe, które wymagały innych źródeł finansowania i mimo że od momentu reaktywowania samorządu terytorialnego w Polsce zauważalna jest systematyczna ewolucja oferty produktowej banków skierowanej do JST, dominującą formą finansowania tych potrzeb inwestycyjnych pozostają kredyty (Zioło, 2008, s. 130).

Konsekwencje korzystania przez jednostki samorządowe z obcych odpłatnych źródeł finansowania są zarówno pozytywne, jak i negatywne (Janc, Kotlińska i Kotliński, 2017, s. 218–219), a nadmierny dług może tak bardzo obciążyć finanse danej jednostki samorządowej, że iluzoryczna stanie się zarówno płynność finansowa, jak i samodzielność (Alińska, 2016, s. 101–137). Doświadczyły tego te jednostki samorządowe, które nie mogąc sprostać nowym limitom zadłużenia, wykorzystując lukę w przepisach prawnych, mocno zadłużyły się w instytucjach parabankowych (Janc i in., 2017, s. 224–229). Jednak władze samorządowe zdecydowanej większości jednostek samorządowych w okresie bezpośrednio poprzedzającym wprowadzenie tych limitów postąpiły inaczej – zaczęły wykazywać większe zainteresowanie nowymi produktami banków w ramach dotychczasowego spektrum usług, jak również produktami strukturyzowanymi czy pozabankowymi (Filipiak i Zioło, 2016).



Rysunek 3. Wydatki inwestycyjne jednostek samorządowych w Polsce w latach 1999–2020 i ich struktura

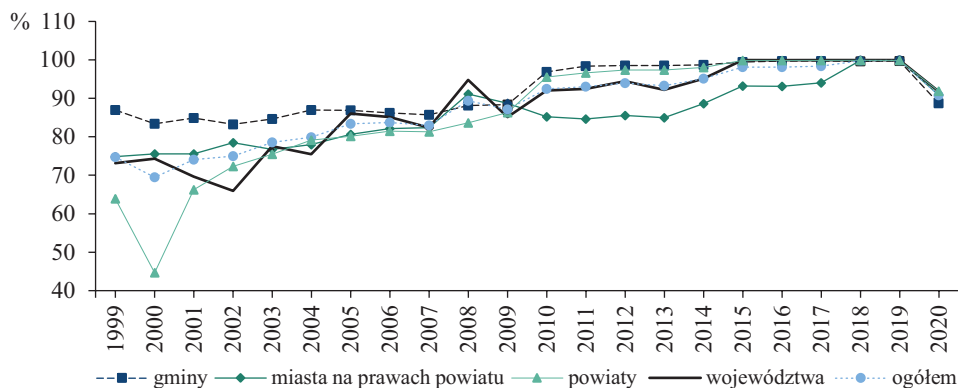
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach KR RIO z wykonania budżetu jednostek samorządowych za lata 1999–2020 (www.krrio.gov.pl/roczne-sprawozdania – dostęp: 27.01.2022 r.).



Rysunek 4. Wartość kredytów zaciągniętych przez jednostki samorządowe w Polsce w latach 2000–2020 i ich udział w finansowaniu samorządowych inwestycji

Źródło: Jak na rysunku 3.

Wartość kredytów i pożyczek (poziom agregacji danych nie pozwalał na wydzielenie jedynie kredytów) zaciągniętych przez jednostki samorządowe w Polsce w latach 2000–2020 (brak danych dla 1999 r.) i ich udział w finansowaniu inwestycji samorządowych prezentuje rysunek 4, a udział tych zobowiązań w długu tych jednostek rysunek 5.



Rysunek 5. Udział kredytów bankowych i pożyczek w dłużeniu jednostek samorządowych w Polsce w latach 1999–2020

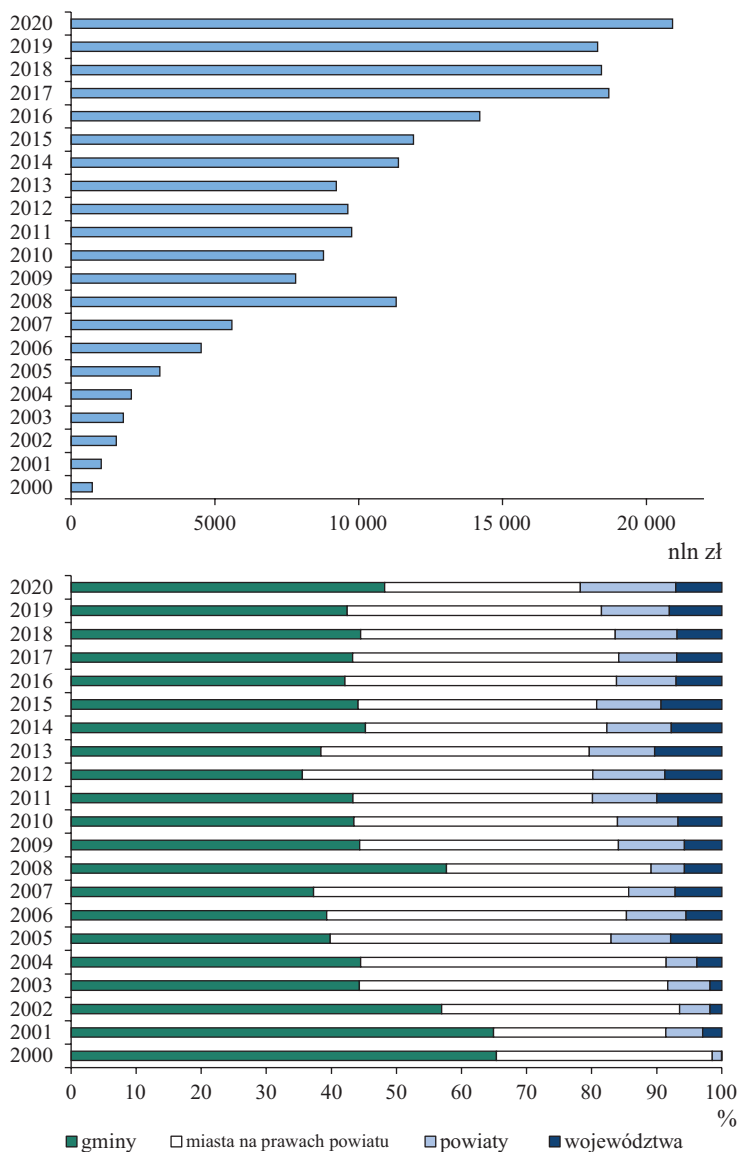
Źródło: Jak na rysunku 3.

Jednostki samorządowe zaciągają zobowiązania falami, co jest związane z ustawowymi ograniczeniami w tym zakresie. Było to wyraźnie widoczne w latach 2011–2013, czyli w okresie, kiedy JST znały regulacje prawne i zaczęły się przygotowywać do obowiązywania indywidualnych limitów zadłużenia i w pierwszych latach ich obowiązywania (2014–2017). Indywidualne decyzje zadłużeniowe władz samorządowych w tym czasie były ściśle związane z dostępnością i skalą korzystania przez nie ze środków unijnych, które tym ograniczeniom w zasadzie nie podlegają.

9.2.3. Usługi depozytowe

Jednostki samorządowe, mimo ogromu realizowanych zadań i nieadekwatnej puli środków na nie otrzymywanych (Kotlińska, 2018), dysponują przejściowo lub w długim okresie wolnymi środkami, zgłaszając zapotrzebowanie na bankowe usługi depozytowe. W latach 2000–2020 (brak danych za rok 1999) poziom wolnych środków będących w ich posiadaniu systematycznie wzrastał (rysunek 6). W 2000 r. wynosił on blisko 740 mln zł i był generowany jedynie dzięki aktywności gmin i miast na prawach powiatów. W 2020 r. wolne środki jednostek samorządowych stanowiły już blisko 21 mld zł i w prawie 80% były w posiadaniu gmin i miast na prawach powiatu.

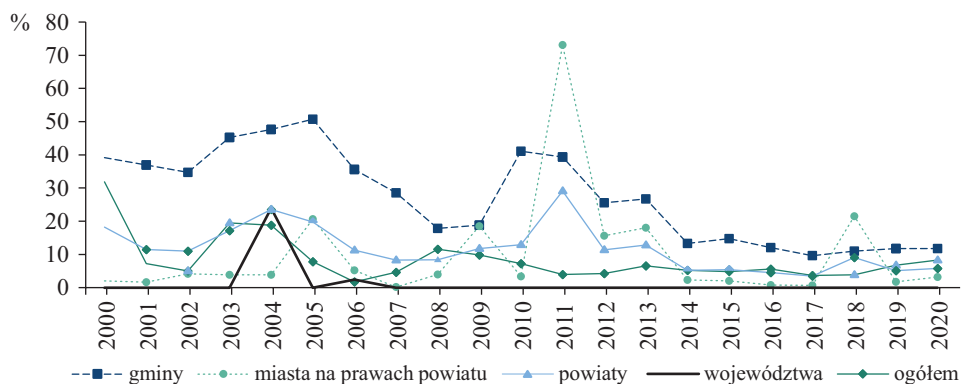
Jednostki samorządowe jedynie część wolnych środków lokowały w bankach (rysunek 7), ponieważ w pierwszej kolejności, podobnie jak wygoszparowana przez nie nadwyżka budżetowa, przeznaczały je na finansowanie deficytów budżetowych. W badanym okresie najwyższą wartość miały depozyty gmin i miast na prawach powiatu, a w szczególności miasta Warszawy (rok 2011) (rysu-



Rysunek 6. Wolne środki w dyspozycji jednostek samorządowych w Polsce w latach 2000–2020 i ich struktura

Źródło: Jak na rysunku 3.

nek 8). Lokaty powiatów jedynie w ostatnich badanych latach przekroczyły poziom 10% łącznych lokat JST w danym roku (było to 11,01% w 2019 r. i 15,54% w 2020 r.). Województwa w Polsce ulokowały wolne środki na lokatach bankowych jedynie w 2004 i 2006 r. (odpowiednio: 19,05 mln zł i 6,05 mln zł).

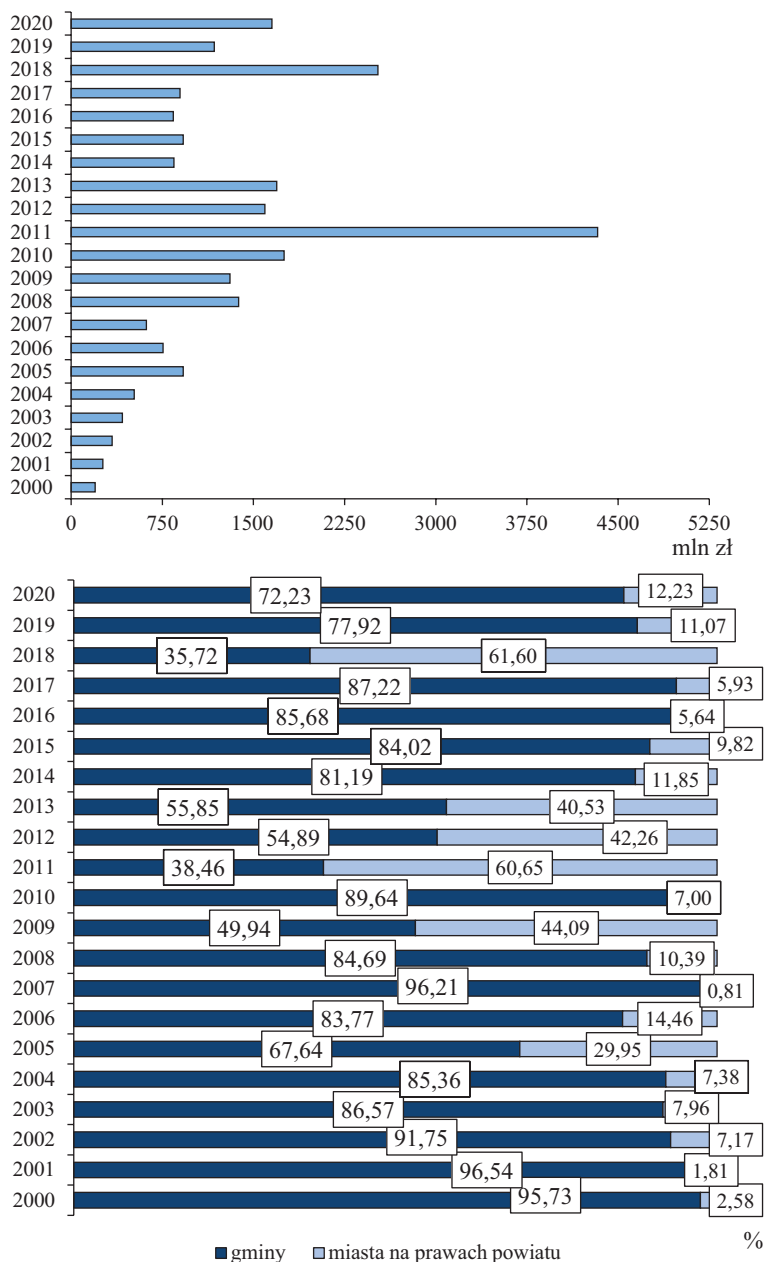


Rysunek 7. Udział lokat bankowych w wolnych środkach jednostek samorządowych w Polsce w latach 2000–2020

Źródło: Jak na rysunku 3.

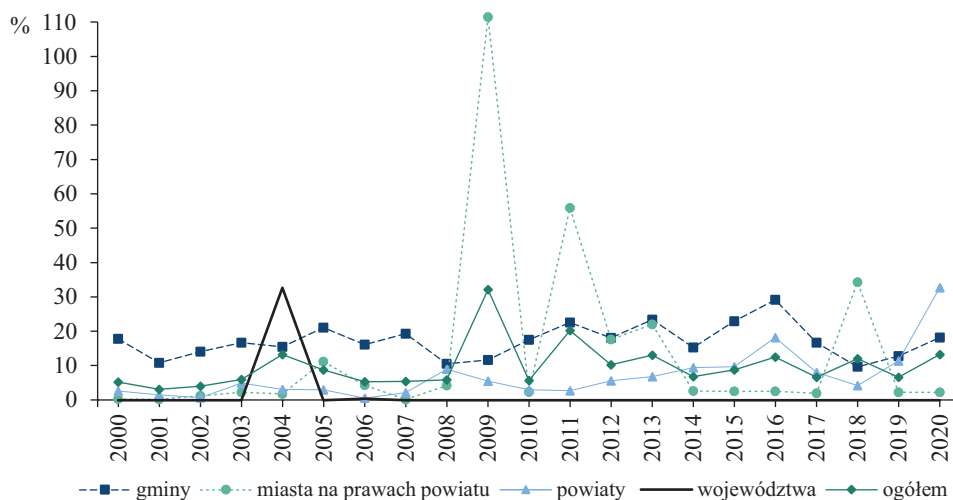
Przeznaczanie wolnych środków na tworzenie lokat nie jest korzystne, jeśli ich oprocentowanie jest niższe niż koszt pozyskania przychodów zwrotnych, a także gdy oprocentowanie lokat jest na niskim poziomie. Nic więc dziwnego, że dużym zainteresowaniem JST cieszą się depozyty *a'vista*, zwłaszcza w tych jednostkach, które nie dysponują dochodami własnymi pochodzącymi z podatków i opłat lokalnych. Dotyczy to powiatów ziemskich i województw, w których np. w 2008 r. wskazane depozyty stanowiły ponad 90% depozytów ogółem (Galiński, 2012, s. 42). W latach 2010–2015 rosło też zapotrzebowanie na depozyty bez sprecyzowanego terminu zapadalności, co wynikało z faktu niegenerowania przez JST wolnych środków dostępnych przez długi okres (Galiński, 2013, s. 170–171). Banki zaczęły oferować lokaty automatyczne, polegające na przekazaniu na wydzielone subkonto kwoty przewyższającej wcześniej określony limit środków w ramach prowadzonego rachunku bieżącego jednostki bądź jej rachunków pomocniczych (Galbarczyk i Świdarska, 2011, s. 135).

Zainteresowanie jednostek samorządowych terminem zapadalności lokowanych środków było zróżnicowane, związane z realizowanymi przedsięwzięciami inwestycyjnymi i sytuacją finansową. W ostatnich latach średnio niecałe 6% wolnych środków jednostki samorządowe deponowały na lokatach terminowych. Pytanie, czy udział ich wzrósł pod koniec 2021 r., kiedy Rada Polityki Pieniężnej postanowiła podnieść stopy procentowe. Patrząc na wartość lokat bankowych JST w niektórych latach badanego okresu (rysunek 9), można stwierdzić, że lokowanie wolnych środków w bankach musiało być dla jednostek samorządowych atrakcyjne, skoro w tym samym czasie zaciągały one kredyty.



Rysunek 8. Wartość lokat bankowych jednostek samorządowych w Polsce w latach 2000–2020 i ich struktura

Źródło: Jak na rysunku 3.



Rysunek 9. Stosunek lokat bankowych jednostek samorządowych w Polsce do zaciąganych przez nie w tym samym roku kredytów bankowych w latach 2000–2020

Źródło: Jak na rysunku 3.

Zakończenie

Zamieszczone w rozdziale informacje i dane liczbowe pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Jednostki samorządowe, będąc instytucjonalnym klientem banku, mają wyjątkowy status, o którym przesądza: stałość i regularności dochodów dających podstawę opracowania długoterminowej strategii działania, ciągłość zgłaszanego zapotrzebowania na usługi bankowe i gwarancja posiadania zabezpieczenia zaciąganych zobowiązań.
2. Jednostki samorządowe stale zgłaszają zapotrzebowanie na usługi bankowe i o ile wyboru banku obsługującego ich budżet dokonują co kilka lat, o tyle zapotrzebowanie na usługi lokacyjne czy kredytowe pojawia się każdego roku, z różnym nasileniem częstości występowania oraz wysokości i rodzaju zapotrzebowania, co jest wynikiem szeregu determinant.
3. Jednostka samorządowa jest intratnym klientem banku – bank „pierwszego kontaktu” (obsługujący jej budżet) współpracuje nie tylko z nią, ale często z wieloma jej kontrahentami – stając więc do przetargu na bankową usługę budżetu, „walczy” nie o jednego ważnego klienta, ale o kilku bądź nawet kilkunastu.
4. Korzyści ze współpracy mają oba podmioty (dlatego warto, aby kontakty tych podmiotów były faktycznie partnerskie, ponieważ w interesie banków leży

wychodzenie do jednostek samorządowych z taką ofertą, aby te nie musiały szukać drogiego wsparcia finansowego u innych podmiotów działających na rynku finansowym).

Konkluzje:

1. Upływ czasu nie zmienił zasadniczo zapotrzebowania jednostek samorządowych na usługi bankowe – cały czas są to usługi rozliczeniowe, kredytowe i depozytowe, zmienił się jednak sposób ich realizacji w związku z rozwojem bankowości jako takiej.
2. Banki winny dostosowywać ofertę usług kierowanych do jednostek samorządowych przy uwzględnieniu zmieniających się przepisów (chodzi o limitowanie zobowiązań), aby ich samorządowi klienci nie musieli szukać rozwiązania swoich problemów finansowych w pазernych instytucjach parabankowych.
3. Pracownicy banków skierowani do kontaktów z klientem samorządowym winni być dobrze zorientowani w specyfice finansów sektora publicznego, żeby być realnym wsparciem (doradczym) dla swoich samorządowych klientów.
4. Ze strony banków istnieje ciągła potrzeba badania potrzeb jednostek samorządowych w zakresie tworzenia potencjalnych usług do nich kierowanych, a ze strony pracowników samorządowych odpowiedzialnych za finanse – do szukania takich banków, które zapewnią ich optymalną ofertę dla prowadzenia gospodarki środkami publicznymi.

Bibliografia

- Alińska, A. (red.). (2016). *Public finance in Poland*. Warsaw: SGH Publishing House.
- Andrzejewski, A. T. i Kaniewska, K. (2002). Związki samorządu terytorialnego z bankami w świetle doświadczeń Powiatu Nowomiejskiego w latach 1998–2001. W: A. Borodo (red.), *Samorząd terytorialny a banki* (s. 119–128). Toruń: Dom Organizatora.
- Bakalarczyk, S. (2002). Wybór banków w zarządzaniu finansami gminy. *Acta Universitatis Lodzianis Folia Oeconomica*, 160, 55–65.
- Filipiak, B. i Flejterski, S. (red.). (2008). *Bankowo-finansowa obsługa jednostek samorządu terytorialnego*. Warszawa: CeDeWu.
- Filipiak, B. i Ziolo, M. (2016). *Współpraca jednostek samorządu terytorialnego z instytucjami finansowymi. Uwarunkowania, procesy, decyzje*. Warszawa: Difin.
- Flejterski, S., Iglewski, J. i Smoliński, J. (1997). Model współpracy pomiędzy bankiem komercyjnym a gminą. W: W. Pąski (red.), *Bankowość w miastach – wykorzystanie majątku komunalnego w finansowaniu rozwoju miast*. Materiały z międzynarodowego seminarium naukowego na temat „Bankowość w miastach”, Szczecin, marzec 1995.

- Galbarczyk, T. i Świdarska, J. (2011). *Bank komercyjny w Polsce*. Warszawa: Difin.
- Galiński, P. (2012). Lokowanie wolnych środków przez jednostki samorządu terytorialnego w Polsce w latach 2008–2011. *Zarządzanie i Finanse*, 10, 4, 3, 37–46.
- Galiński, P. (2013). Biznes i ryzyko dla banków w obsłudze jednostek samorządu terytorialnego w perspektywie średniookresowej. *Annales Universitatis Mariae Skłodowska, Lublin – Polonia*, XLVII, 3 Sectio H, 167–176.
- Glumińska-Pawlic, J. (2005). Wykonywanie i obsługa kasowa budżetu jednostki samorządu terytorialnego. W: C. Kosikowski (red.), *Finanse samorządowe* (s. 394–395). Warszawa: ABC.
- Janc, A., Kotlińska, J. i Kotliński, G. (2017). Zadłużenie JST w Polsce – wskazania dla banków. W: M. Żukowski (red.), *Sektor finansów publicznych a rozwój gospodarczy. Problemy i dylematy* (s. 215–231). Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Kępką, W. (2009). Warto korzystać z nowoczesnych usług bankowych. *Gazeta Samorządu i Administracji*, 12, 11–20.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 ze zm.).
- Kotlińska, J. (2016). *Nieruchomości komunalne jako dobra publiczne i rynkowe w Polsce. Możliwości, przyczyny, uwarunkowania i dochody ze sprzedaży nieruchomości komunalnych*. Bydgoszcz: Wydawnictwo Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy.
- Kotlińska, J. (2018). The result of the LGU budget in the context of the mission of local governments. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1, 26–47.
- Kotlińska, J. (2021). Racjonalizowanie gospodarki odpadami komunalnymi na podstawie informacji o przepływach finansowych. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 83(3), 253–268.
- Kurowska, A. (2011). Miasta korzystają z kart przedpłaconych. *Gazeta Prawna*, 82, G 2.
- Lepczyński, B. (2011). Usługi bankowe dla samorządów. *Pomorski Przegląd Gospodarczy*, 4, 56–59.
- Lipiec-Warzecha, L. (2011). *Ustawa o finansach publicznych. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Mikołajczak, R. (2000). Obsługa bankowa bieżącej działalności samorządu terytorialnego. W: E. Denek (red.), *Usługi bankowe dla samorządu terytorialnego* (s. 79–107). Warszawa: Biblioteka Menedżera i Bankowca.
- Poniatowicz, M., Perło, D. i Salachna, J. M. (2010). *Efektywne zarządzanie długiem w jednostce samorządu terytorialnego*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Rudzka-Lorentz, C. i Sierak, J. (2003). Zarządzanie finansami w gminach. W: H. Sochacka-Krysiak (red.), *Zarządzanie gospodarką i finansami gminy* (s. 161–211). Warszawa: Wydawnictwo SGH.
- Ruśkowski, E. i Salachna, J. M. (red.). (2010). *Nowa ustawa o finansach publicznych wraz z ustawą wprowadzającą. Komentarz praktyczny*. Gdańsk: Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr.
- Rutkowska-Tomaszewska, E. (2012). Lokowanie wolnych środków przez jednostki samorządu terytorialnego w bankach. *Finanse Komunalne*, 4, 25–32.
- Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (t.j. Dz. U. z 2021 r., poz. 1372).

- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (t.j. Dz. U. 2021 r., poz. 2439).
- Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. (a) o samorządzie powiatowym (t.j. Dz. U. z 2020 r., poz. 920).
- Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. (b) o samorządzie województwa (t.j. Dz. U. z 2020 r., poz. 1668).
- Ustawa z dnia 26 listopada 1998 r. (c) o finansach publicznych (t.j. Dz. U. z 1998 r. Nr 15, poz. 148 ze zm.).
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tj. Dz. U. z 2019 r., poz. 1843).
- Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych (Dz. U. z 2005 r. Nr 249, poz. 2104 ze zm.).
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (t.j. Dz. U. z 2021 r., poz. 305).
- Ustawa z dnia 9 marca 2017 r. o związku metropolitalnym w województwie śląskim (t.j. Dz. U. z 2021 r., poz. 1277).
- Ustawa z dnia 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych (t.j. Dz. U. z 2021 r., poz. 1129).
- Ziolo, M. (2008). Bank jako instytucja finansowa wspierająca realizację zadań inwestycyjnych podejmowanych przez jednostki samorządu terytorialnego. W: S. Kańduła (red.), *Współczesne problemy finansów i gospodarki jednostek samorządu terytorialnego* (s. 127–138). Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

10. BANKI SPÓŁDZIELCZE W SEKTORZE BANKOWYM W POLSCE – LATA 2010–2020 ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU I WYZWANIA

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/10>



Anna Iwańczuk-Kaliska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
anna.iwanczuk-kaliska@ue.poznan.pl

Arkadiusz Kulig

Bank Spółdzielczy Duszniki
kulig.arek@gmail.com

Cooperative banks in the banking sector in Poland – 2010–2020 and development prospects and challenges

Abstract: The aim of the study is to assess the importance of cooperative banks in Poland in the years 2010–2020 in terms of their credit and deposit activities and to try to determine the prospects for their development on the domestic market in the context of global and local challenges. The first part is an introduction. The second one presents the development of cooperative banks in the years 2010–2020 on the basis of selected elements of the sector's balance sheet. The third part of the study includes an analysis of the market shares of cooperative banks in the banking sector in Poland. In the fourth part, the quality of the loan portfolio of cooperative banks and the scale of reserves created to cover credit risk were assessed. In the next, fifth part, an analysis of the components of the income statement of cooperative banks was carried out by referring them to the relevant items of this statement for the entire banking system. The sixth part of the study is a set of synthetic conclusions from the conducted analyses. The last part is a summary in which an attempt was made to determine the prospects for the development of the cooperative banking sector in Poland in the coming years based on the challenges for banks confronted with the specificity of the organization and principles of functioning of the cooperative sector.

Keywords: cooperative banking, banking sector, bank development.

Wstęp

Bankowość spółdzielcza ma w Polsce i Europie długą tradycję. W porównaniu z bankowością komercyjną pozostaje jednak na drugim planie w takich obsza-

Sugerowane cytowanie:

Iwańczuk-Kaliska, A. i Kulig, A. (2022). Banki spółdzielcze w sektorze bankowym w Polsce – lata 2010–2020 oraz perspektywy rozwoju i wyzwania. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 171–199). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/10>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

rach jak konkurencyjność i innowacyjność. Jednocześnie banki spółdzielcze tracą przewagę na współczesnym rynku finansowym wynikającą z tradycji i specyfiki tej formy bankowości (Szambelańczyk, Ławrynowicz i Piasecki, 2020). Ponadto, jak każdy rodzaj działalności bankowej, podlegają zmianom w otoczeniu gospodarczym i regulacyjnym, które obecnie są bardzo dynamiczne.

Sektor banków spółdzielczych ma zauważalny udział w rynku bankowym. Według danych Europejskiego Stowarzyszenia Banków Spółdzielczych w 2019 r. banki spółdzielcze w 18 państwach Unii Europejskiej obsługiwały ponad 213 milionów klientów, a udział sektora w rynku depozytowym i kredytowym w niektórych państwach przekroczył 20%. Wśród nich były: Austria, Finlandia, Francja i Niemcy.

Znaczenie banków spółdzielczych w systemie finansowym oraz gospodarce można również rozpatrywać w innych wymiarach. Jednym z nich jest wspieranie przez banki spółdzielcze działalności gospodarczej na szczeblu lokalnym poprzez szczególne relacje z klientami. Relacje te ułatwiają gromadzenie tzw. miękkich informacji, istotnych w procesach podejmowania decyzji kredytowych oraz monitorowania kredytobiorców (Boot i Thakor, 2000; Presbitero i Zazzaro, 2011). Idea członkostwa znacznie ogranicza asymetrię informacji i błędną selekcję przedsięwzięć. W tym zakresie uwidacznia się szczególna rola banków spółdzielczych w alokacji oszczędności ludności zamieszkującej dany obszar geograficzny obejmujący głównie tereny słabo zurbanizowane. Banki spółdzielcze można uznać za ważny element lokalnego ekosystemu, obejmującego więzi o charakterze gospodarczym i społecznym. Kapitał społeczny jest swoistym zabezpieczeniem udzielanych kredytów i ważnym czynnikiem ograniczającym ryzyko (Fonteyne i Hardy, 2011; Guinnane, 2001).

Ponadto banki spółdzielcze są kluczowymi instytucjami zaangażowanymi w finansowanie gospodarki realnej (Lang, Signore i Gvetadze, 2016). Szczególnie znaczenie ma finansowe wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw (Hasan, Jackowicz, Kowalewski i Kozłowski, 2014), również w warunkach zaostrzonej polityki pieniężnej¹ oraz słabszej koniunktury gospodarczej². Kwestia finansowania przez banki spółdzielcze działalności przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych nabiera dużego znaczenia w kontekście zagrożeń związanych z finansjalizacją gospodarki oraz rosnącymi nierównościami społecznymi (Minetti, Murro i Peruzzi, 2019; Berger, Molyneux i Wilson, 2020).

Obecność w systemie finansowym instytucji bankowych opierających się na idei spółdzielczości może pozytywnie wpływać na jego stabilność. Istnieją

¹ Ferri, Kalmi i Kerola (2014), analizując różnice we wpływie polityki pieniężnej na banki spółdzielcze i komercyjne, zauważyli, że w następstwie zaostrzenia polityki pieniężnej banki spółdzielcze ograniczały podaż kredytów w mniejszym stopniu niż banki komercyjne.

² Smith i Woodbury (2010) oraz Smith (2012) dostarczyli dowodów na to, że w okresie kryzysu gospodarczego banki spółdzielcze są mniej skłonne do ograniczania dostępu do kredytowania niż banki komercyjne.

badania empiryczne, które potwierdzają, że w czasie kryzysu 2007–2009 banki spółdzielcze w Europie radziły sobie lepiej niż banki komercyjne (Henselmann, Ditter i Lupp, 2016). Jakość kredytów w tych bankach we Włoszech pogorszyła się w mniejszym stopniu niż w bankach komercyjnych, a także nie zaobserwowano istotnych różnic pod względem zwrotu z przeciętnych aktywów (wskaźnik ROA) i efektywności kosztowej (wskaźnik C/I) (Stefancic, 2016). W niektórych państwach ograniczenie akcji kredytowej banków komercyjnych było częściowo kompensowane kredytami na finansowanie działalności gospodarczej udzielanymi przez banki spółdzielcze (Walker, 2016). Banki spółdzielcze nie ograniczały również w znacznym stopniu dopływu środków finansowych do gospodarstw domowych (Ramcharan, Verani i Van Den Heuvel, 2016). W okresie kryzysu obserwowano ponadto wzrost depozytów banków spółdzielczych, co sugeruje, że są one postrzegane jako bezpieczna przystań podczas kryzysu gospodarczego (Rauterkus, Ramamonjirivelo i Munchus, 2018; Smith i Rothbaum, 2013).

Kolejnym wymiarem znaczenia banków spółdzielczych jest utrzymywanie równowagi w systemie finansowym między nowoczesnością i innowacyjnością a tradycjami i odpornością na hazard i działalność obciążoną wysokim ryzykiem. Jednak podmioty te podlegają rosnącej konkurencji i w coraz mniejszym stopniu realizują swoją misję, a w coraz większym stawiają za cel wzrost rentowności (Rolski, 2019, s. 118). Tym samym tracą społeczny charakter, który stanowi podstawowy wyznacznik ich szczególnej roli w systemie gospodarczym (Szambelańczyk, 2006; Szelałowska, 2012).

Współczesne banki spółdzielcze stają przed wieloma wyzwaniami w obszarze instytucjonalno-regulacyjnym oraz rynkowym. Dotyczą one między innymi:

- optymalnego modelu zrzeszeniowego, w tym zakresu centralizacji i uwspólniania procesów;
- roli udziałowców w funkcjonowaniu i kształtowaniu strategii;
- sprostania wymogom finansowo-kapitałowym oraz organizacyjnym³;
- konkurencji wewnątrzsektorowej oraz ze strony banków komercyjnych;
- digitalizacji życia gospodarczego i rosnącej roli podmiotów z grupy FinTech.

Na ich tle zarysowują się pytania o model biznesowy (lub modele biznesowe) banków spółdzielczych uwzględniający aktualne czynniki makroekonomiczne, w tym niskie stopy procentowe (Altavilla, Boucinha i Peydro, 2017; Lepczyński, 2017; Meyer, 2018), długookresowe konsekwencje pandemii, postępującą cyfryzację gospodarki (Piskorz, 2017, s. 59), a także obecną i perspektywiczną strukturę przychodów i kosztów oraz powiązania wewnątrzsektorowe.

³ W przypadku banków spółdzielczych, ze względu na mniejszą skalę działalności oraz ograniczony asortyment produktów, w obszarze regulacyjnym często jest stosowana zasada proporcjonalności w formie uproszczonych przepisów albo mniejszych wymogów kapitałowych i płynnościowych (Coelho, Mazzillo, Svoronos i Yu, 2019; McKillop i Quinn, 2017).

W przypadku bardziej pesymistycznych prognoz debata nad przyszłością banków spółdzielczych koncentruje się wokół ocalenia zbudowanego przez nie kapitału społecznego oraz wpływu na różnorodność w sektorze finansowym (Bülbül, Schmidt i Schüwer, 2013, s. 20).

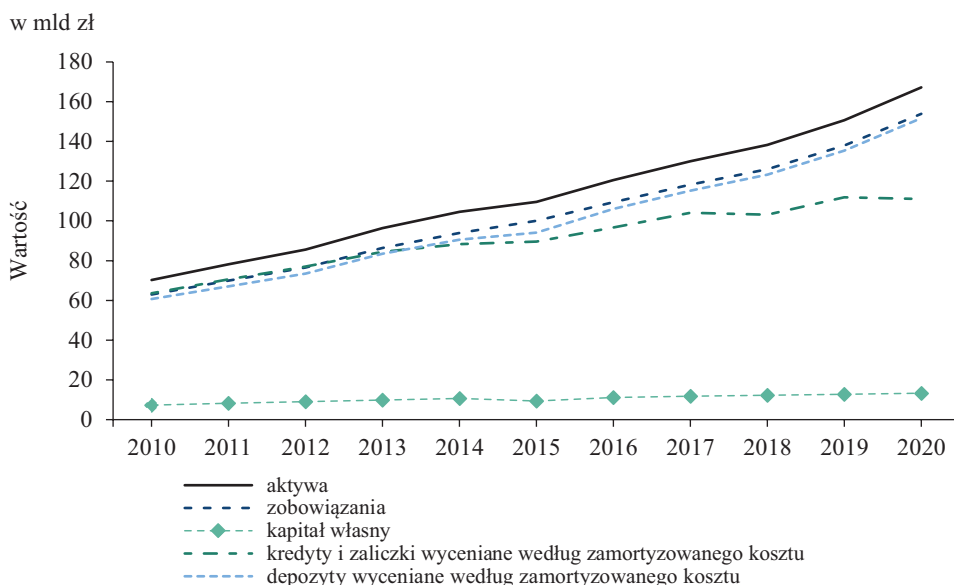
Sektor banków spółdzielczych w Polsce jest istotnym podmiotem badań z perspektywy makroekonomicznej, gdyż charakteryzuje go w pełni polski kapitał oraz reinwestowanie zysków w rozwój gospodarki krajowej. Celem niniejszego rozdziału jest ocena znaczenia banków spółdzielczych w Polsce w latach 2010–2020 w aspekcie ich działalności kredytowej i depozytowej oraz próba określenia perspektyw ich rozwoju na rynku krajowym w kontekście wyzwań o charakterze globalnym i lokalnym. W drugiej części przedstawiono rozwój banków spółdzielczych w latach 2010–2020 na bazie wybranych elementów bilansu sektora. Trzecia część rozdziału obejmuje analizę udziałów rynkowych banków spółdzielczych w sektorze bankowym w Polsce. W czwartej części dokonano oceny jakości portfela kredytowego banków spółdzielczych oraz skali rezerw tworzonych na pokrycie ryzyka kredytowego. W kolejnej, piątej części przeprowadzono analizę składników rachunku zysków i strat banków spółdzielczych poprzez odniesienie ich do adekwatnych pozycji tego rachunku dla całego systemu bankowego. Szósta część rozdziału stanowi zbiór syntetycznych wniosków płynących z przeprowadzonych analiz. Ostatnią częścią jest podsumowanie, w którym podjęto próbę określenia perspektyw rozwoju sektora bankowości spółdzielczej w Polsce w najbliższych latach w oparciu o wyzwania dla banków skonfrontowane ze specyfiką organizacji i zasad funkcjonowania sektora spółdzielczego.

W rozdziale wykorzystano dane z bilansów oraz rachunków zysków i strat banków publikowane przez Komisję Nadzoru Finansowego na stronie internetowej w zakładce pt. Dane miesięczne systemu bankowego. Z uwagi na zastosowaną metodę analizy – analiza udziałów w rynku – dane te zostały następnie przetworzone do postaci wskaźników. Ta metoda jest stosunkowo rzadko stosowana do oceny sytuacji w sektorze bankowym w takiej skali, to znaczy z uwzględnieniem składowych rachunku zysków i strat. Podjęto więc próbę ukazania sytuacji w sektorze banków spółdzielczych, w tym także zidentyfikowanych wcześniej zjawisk i problemów, w odmienny sposób, co może prowadzić do nowych spostrzeżeń i wniosków.

10.1. Rozwój finansowy banków spółdzielczych w latach 2010–2020

Lata 2010–2020 były okresem dynamicznego rozwoju banków spółdzielczych. Potwierdzają to dane prezentowane na rysunku 1. W okresie tym banki spół-

dzielcze zwiększyły sumę bilansową z 70,2 mld zł (według stanu na 31 grudnia 2010 r.) do 167,2 mld zł (na 31 grudnia 2020 r.), czyli o 138%. Wzrost sumy bilansowej w bankach spółdzielczych był wynikiem głównie wzrostu zobowiązań, w tym w szczególności depozytów. Wartość depozytów zgromadzonych w bankach spółdzielczych wzrosła w tym okresie z poziomu 60,7 mld zł (na 31 grudnia 2010 r.) do poziomu 151,7 mld zł (na 31 grudnia 2020 r.), to jest o 150%. Nieco wolniej natomiast w badanym okresie przyrastały kredyty i zaliczki wyceniane według zamortyzowanego kosztu. Wartość kredytów wzrosła z 63,6 zł do 111,0 mld zł, czyli jedynie o 75%. Również kapitały własne przyrastały w nieco wolniejszym tempie niż suma bilansowa i depozyty. Ich wartość wzrosła w analizowanym okresie z 7,3 mld zł do 13,3 mld zł, czyli jedynie o 82%.



Rysunek 1. Wartość wybranych składników bilansu banków spółdzielczych w latach 2010–2020 (według stanu na 31 grudnia)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Komisji Nadzoru Finansowego [KNF].

Nieco niższe tempo wzrostu kapitału własnego oraz rosnące wymogi kapitałowe mogły wpłynąć na niższe tempo wzrostu kredytów w bankach spółdzielczych (5,7%) w stosunku do tempa wzrostu depozytów (9,6%). Warto zauważyć, że wyraźny spadek tempa wzrostu kredytów i zaliczek w stosunku do tempa wzrostu depozytów wystąpił w bankach spółdzielczych po 2012 r., a więc roku, w którym rozpoczęły się obniżki stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego (NBP). Ponadto w okresie 2013–2020 odnotowywano wysokie różnicowanie wskaźnika dynamiki wzrostu kredytów i zaliczek. Po jednym

roku lub dwóch latach z rzędu wyższej dynamiki wzrostu kredytów i zaliczek następował jeden rok lub dwa lata z rzędu stagnacji (indeks zmian = 100), po czym w kolejnym roku ponownie występowało wyższe tempo wzrostu (indeks zmian = 108). Świadczy to o występowaniu na przemian okresu wzrostu aktywności w pozyskiwaniu kredytów i okresu stabilizacji. W tym samym czasie wskaźniki dynamiki wzrostu depozytów charakteryzowały się zdecydowanie większą stabilnością, co przełożyło się na stały, dynamiczny wzrost w tej kategorii.

Jednocześnie banki spółdzielcze osiągnęły w tym okresie wyższe niż przeciętne w sektorze bankowym średnioroczne tempo wzrostu sumy bilansowej (banki spółdzielcze 9,1%, sektor 7,4%), depozytów (odpowiednio 9,6% wobec 7,6%) oraz kredytów (5,7% wobec 4,9%). Z kolei nieco niższe tempo wzrostu w porównaniu z sektorem banki spółdzielcze osiągnęły w zakresie kapitału własnego (średniorocznie 6,2% wobec 7,0% w sektorze). W tym samym okresie średnie tempo wzrostu produktu krajowego brutto (w cenach bieżących) kształtowało się na poziomie 4,8%, a popytu krajowego (w cenach bieżących) na poziomie 3,9%. Można zatem stwierdzić, że cały sektor bankowy, a w szczególności sektor bankowości spółdzielczej, w latach 2010–2020 rozwijał się zdecydowanie bardziej dynamicznie niż polska gospodarka.

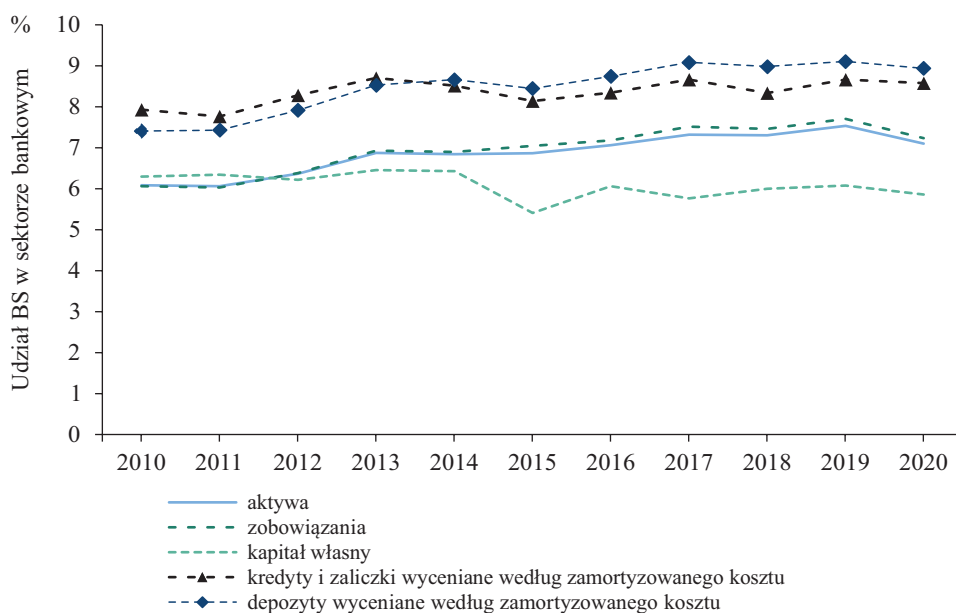
Ponadto należy także odnotować, że rok 2020 z uwagi na wystąpienie pandemii COVID-19 był rokiem wyjątkowym, w którym sektor bankowy odnotował wyraźny wzrost depozytów oraz stagnację lub wręcz spadek wartości kredytów i zaliczek. W roku tym banki spółdzielcze odnotowały niższe tempo wzrostu depozytów niż cały sektor bankowy (12,1% wobec 14,2%). Natomiast w zakresie kredytów i zaliczek banki spółdzielcze odnotowały nieznaczny spadek wartości (−0,8%), podczas gdy w całym sektorze odnotowano minimalny wzrost (0,2%).

10.2. Udziały rynkowe banków spółdzielczych w latach 2010–2020

Wyższe tempo wzrostu podstawowych składników bilansu banków spółdzielczych w porównaniu do średniej w sektorze bankowym doprowadziło do poprawy ich pozycji rynkowej, co potwierdza analiza udziałów w rynku zaprezentowana na rysunku 2. Udział banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie sumy bilansowej wzrósł w latach 2010–2020 z 6,1% do 7,1%. Wprawdzie w 2019 r. osiągnął nawet poziom 7,5%, jednak w 2020 r. banki komercyjne osiągnęły wyższe tempo wzrostu depozytów, co przełożyło się na bardziej dynamiczny wzrost ich sumy bilansowej i banki spółdzielcze utraciły

w ten sposób część wypracowanego wcześniej udziału w rynku. Można zatem stwierdzić, że nawet mimo niewielkiej korekty w 2020 r. w całym analizowanym okresie banki spółdzielcze umocniły swoją pozycję rynkową.

Banki spółdzielcze poprawiły swoją pozycję rynkową zarówno w zakresie depozytów, jak i kredytów. Udział w rynku w zakresie obu tych kategorii kształtował się w całym okresie powyżej udziału w zakresie sumy bilansowej, co jest po części wynikiem ograniczeń w zakresie możliwości oferowania usług bankowych, a po części konsekwencją stosowania przez banki spółdzielcze modelu tradycyjnej bankowości. W zakresie depozytów udział banków spółdzielczych w latach 2010–2020 wzrósł z poziomu 7,4% do poziomu 8,9%, a w zakresie kredytów z 7,9 do 8,6%. Od 2014 r. udział banków spółdzielczych w zakresie depozytów przewyższał ich udział rynkowy w kredytach. To oznacza, że banki spółdzielcze swoją pozycję rynkową zaczęły budować właśnie na pozyskiwaniu depozytów.



Rysunek 2. Udział banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie wybranych składników bilansu w latach 2010–2020 (według stanu na dzień 31 grudnia)

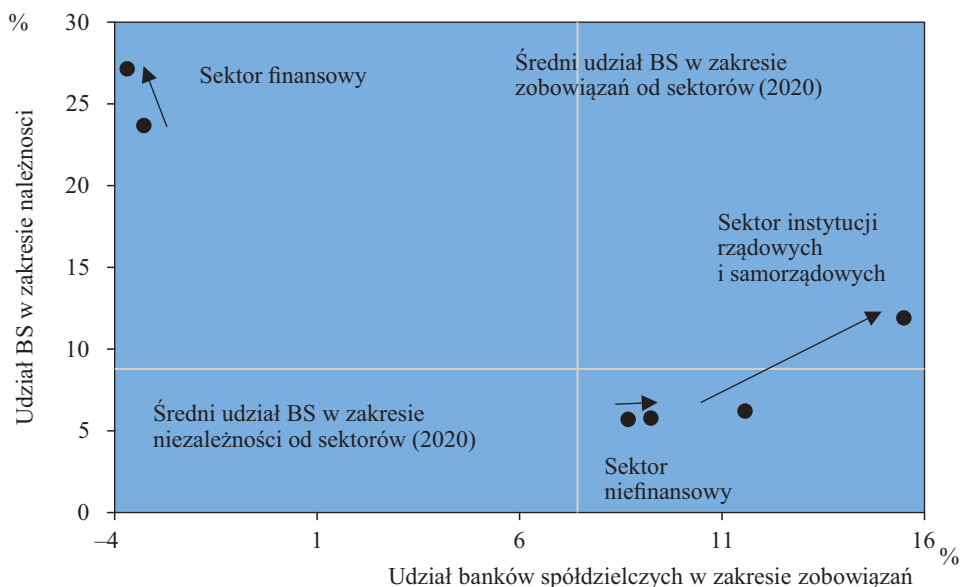
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Sprzyjał temu model współpracy wypracowany z bankami zrzeszającymi, banki spółdzielcze mogły lokować nadwyżkę zgromadzonych środków osiągając stosunkowo niską, lecz satysfakcjonującą marżę odsetkową przy niskim ryzyku. Część banków spółdzielczych z powodzeniem stosowała taki właśnie model

biznesowy, który opierał się na pozyskaniu nisko oprocentowanych depozytów. Jednakże po obniżce stóp procentowych NBP (w szczególności w 2020 r.), a w ślad za tym oprocentowania lokat w bankach zrzeszających, model ten całkowicie stracił swoje uzasadnienie, a banki, które go stosowały, zostały zmuszone do poszukiwań innych sposobów wypracowania przychodów od czasami bardzo wysokiej nadwyżki pozyskanych depozytów nad udzielonymi kredytami.

Dodatkowo niepokojący może być spadek udziału banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie kapitału własnego. Udział ten zmniejszył się w analizowanym okresie z 6,3% do 5,9%. Mimo zatem wzrostu wartości kapitału własnego banków spółdzielczych ich względna siła i znaczenie w systemie bankowym w tym zakresie słabnie.

Analiza należności i zobowiązań w poszczególnych sektorach gospodarki wskazuje, że w latach 2010–2020 banki spółdzielcze w największym stopniu poprawiły swoją pozycję w sektorze instytucji rządowych i samorządowych, a w najmniejszym stopniu w sektorze niefinansowym. Zmiany pozycji rynkowej banków spółdzielczych względem całego sektora zostały w sposób uproszczony zobrazowane w postaci mapy percepcji na rysunku 3. Udział banków spółdzielczych w zakresie należności od sektora instytucji rządowych i samorządowych wzrósł w analizowanym okresie z 6,2% do 11,9%, a w zakresie zobowiązań



Rysunek 3. Udział banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie należności i zobowiązań wobec sektorów w latach 2010 i 2020 (według stanu na dzień 31 grudnia)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

z 11,6% do 15,5%. W części tego segmentu obejmującego instytucje samorządowe banki spółdzielcze osiągały jeszcze wyższe udziały. Udział BS w zakresie depozytów od tego rodzaju jednostek wzrósł w analizowanym okresie z poziomu 30,0% do 34,1%. Tak wysoki udział w rynku depozytów instytucji samorządowych z pewnością plasuje banki spółdzielcze w gronie liderów tego segmentu rynku.

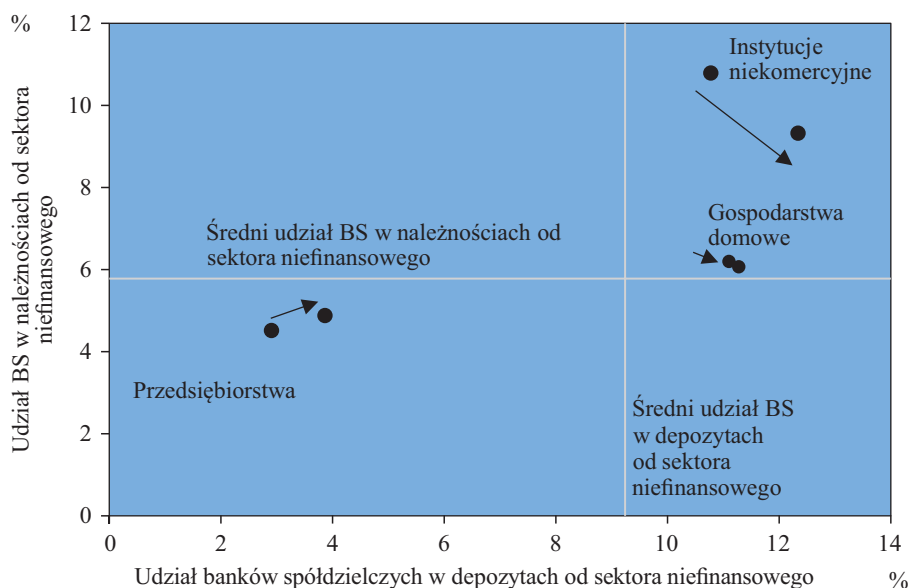
Pozycja ta świadczy o dużym zaufaniu i dobrej współpracy banków z samorządami, jednakże jest ona także dowodem na silne osadzenie banków spółdzielczych w lokalnej społeczności, opartej na zaangażowaniu w wiele inicjatyw lokalnych. Z kolei wzrost po stronie kredytowej świadczy o tym, że banki spółdzielcze akceptowały niższe marże wymuszane przez tryb przetargowy przy niższych wagach ryzyka kredytowego korzystnie wpływających na współczynnik wypłacalności.

Ponadto z przedstawionych obliczeń wynika, że w analizowanym okresie wzrósł także udział banków spółdzielczych w zakresie należności od sektora finansowego (z poziomu 23,7% do poziomu 27,2%) przy jednoczesnym spadku udziału w zakresie zobowiązań od tego sektora (z poziomu 0,54% do poziomu 0,13%). Z kolei w sektorze niefinansowym banki spółdzielcze poprawiły swoją pozycję zarówno w zakresie zobowiązań, jak i należności, jednakże w zakresie należności zarysowały się też niekorzystne tendencje. Udział banków spółdzielczych w zakresie zobowiązań wzrósł z 8,7% w 2010 r. do 9,24% w 2020 r., natomiast należności z 5,7% do 5,8%. Należy jednak odnotować, że udział banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie należności od sektora niefinansowego dynamicznie wzrastał do 2014 r. i osiągnął wtedy poziom 6,6%, jednakże od tego roku można obserwować stały i systematyczny spadek udziału rynkowego banków spółdzielczych w tym segmencie. Jest to niekorzystna tendencja, której utrzymanie się może skutkować dalszą utratą pozycji rynkowej banków spółdzielczych.

Warto przy tym zauważyć, że należności od sektora niefinansowego stanowiły w 2020 r. w całym systemie bankowym 81,1% należności od wszystkich analizowanych sektorów i był to kluczowy segment całego rynku. Dla porównania udział należności od sektora niefinansowego w strukturze należności banków spółdzielczych w 2020 r. kształtował się na poziomie 53,3% i, niestety, w analizowanym okresie wykazywał tendencję malejącą (spadek z 60,9% w 2010 r.). Rosnącą tendencję udziału w strukturze należności banków spółdzielczych wykazywały natomiast należności od sektora jednostek rządowych i samorządowych (z 5,4% do 9,0%) oraz należności od sektora finansowego (z 33,7% do 37,7%). O ile wzrost udziału w sektorze oraz wskaźnika struktury należności w zakresie sektora jednostek rządowych i samorządowych można ocenić pozytywnie, o tyle wzrost udziału banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie należności od sektora finansowego oraz trwała tendencja

wzrostowa udziału należności od tego sektora w strukturze należności banków spółdzielczych mogą być niepokojące.

Analizując zmianę pozycji rynkowej banków spółdzielczych w sektorze niefinansowym ze względu na rodzaj podmiotu, można zauważyć pewną poprawę sytuacji w segmencie przedsiębiorstw, natomiast ocena sytuacji w zakresie gospodarstw domowych i instytucji niekomercyjnych jest niejednoznaczna. Zmiany w tym zakresie zaprezentowano na rysunku 4. Udział banków spółdzielczych w segmencie przedsiębiorstw w latach 2010–2020 wzrósł w zakresie należności z poziomu 4,5% do 4,9%, a w zakresie depozytów z 2,9% do 3,9%. Poprawa pozycji banków spółdzielczych w tym segmencie jest o tyle ważna, że udziały banków spółdzielczych w tej grupie podmiotów były dość niskie, a segment ten stanowił w 2020 r. 32,0% należności i 11,3% depozytów sektora niefinansowego. Niepokoić może trend spadkowy zarysowujący się po 2014 r. w zakresie udziału banków spółdzielczych w należnościach od przedsiębiorstw. Udział ten do 2014 r. wzrastał do poziomu 6,8%, a następnie zaczął wyraźnie się zmniejszać do poziomu 4,9% w 2020 r. W zakresie należności od przedsiębiorstw relatywnie silniejszą pozycję banki spółdzielcze posiadają wśród małych i średnich podmiotów. Udział banków spółdzielczych w tej części rynku w latach 2010–2020 wzrósł z poziomu 7,5% do poziomu 8,9%, a w 2014 r. wynosił



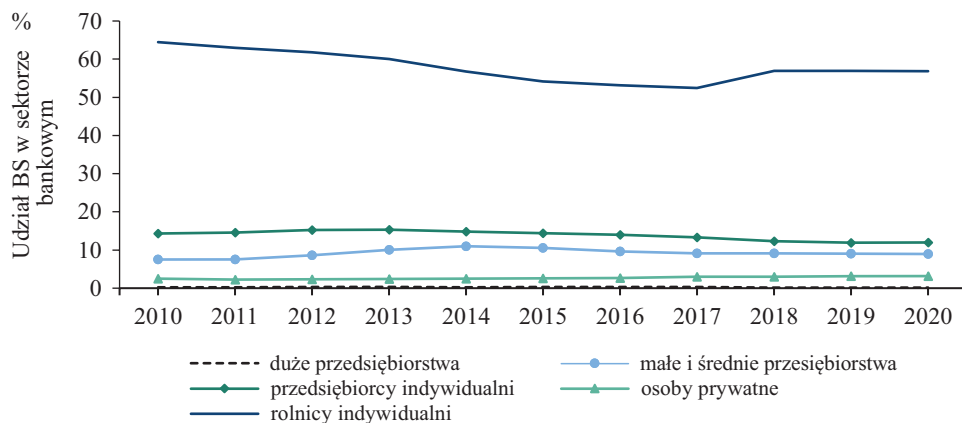
Rysunek 4. Udział banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie należności i depozytów od sektora niefinansowego według typu podmiotu w latach 2010 i 2020 (według stanu na dzień 31 grudnia)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

już nawet 11,0%. Udział banków spółdzielczych w zakresie należności od dużych przedsiębiorstw w całym badanym okresie był bardzo niski i wykazywał tendencję malejącą (spadek z 0,3% do 0,2%).

Zmiany pozycji rynkowej banków spółdzielczych w segmentach gospodarstw domowych oraz instytucji niekomercyjnych miały podobny charakter, jednak odmienną intensywność. W obu segmentach banki spółdzielcze odnotowały spadek udziału w zakresie należności oraz wzrost udziału w zakresie depozytów. O ile jednak w zakresie instytucji niekomercyjnych oznaczało to istotną zmianę pozycji rynkowej banków spółdzielczych (spadek udziału w zakresie należności z 10,8% w 2010 r. do 9,3% w 2020 r. oraz wzrost udziału depozytów odpowiednio z 10,8% do 12,3%), o tyle w zakresie gospodarstw domowych zmiany te nie wpłynęły istotnie na pozycję rynkową (spadek udziału w zakresie należności odpowiednio z 6,2% do 6,1% oraz wzrost udziału w zakresie depozytów z 11,1% do 11,2%). Dość istotne zmiany nastąpiły natomiast w zakresie należności wewnątrz segmentu gospodarstw domowych. Zaprezentowano je na rysunku 5. W latach 2010–2020 banki spółdzielcze straciły udział w segmencie rolników indywidualnych i przedsiębiorców indywidualnych, a zyskały udział w segmencie osób prywatnych. Udział banków spółdzielczych w zakresie należności od rolników indywidualnych w badanym okresie zmniejszył się z 64,5% (w 2010 r.) do 56,9% (w 2020 r.), a w 2017 r. spadł nawet do poziomu 52,5%. Wprawdzie banki spółdzielcze w dalszym ciągu posiadają pozycję lidera w zakresie należności w tym segmencie rynku, jednakże pozycja ta była w badanym okresie zagrożona.

Z kolei w segmencie przedsiębiorców indywidualnych udział banków spółdzielczych w zakresie należności zmniejszył się z poziomu 14,3% w 2010 r. do



Rysunek 5. Udział banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie należności od przedsiębiorstw i gospodarstw domowych według rodzaju podmiotów w latach 2010–2020 (według stanu na dzień 31 grudnia)

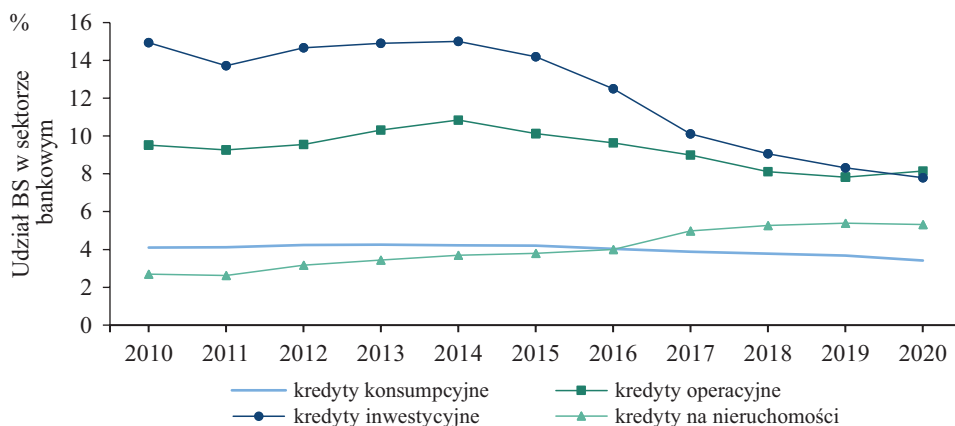
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

12,0% w 2020 r. i choć nadal udział ten był znacznie powyżej średniego udziału banków spółdzielczych w należnościach, to podobnie jak w przypadku rolników strata ta jest szczególnie dotkliwa. Natomiast poprawę swojej pozycji rynkowej odnotowały banki spółdzielcze w segmencie osób prywatnych, gdzie ich udział w zakresie należności wzrósł z 2,5% (w 2010 r.) do 3,1% w (w 2020 r.).

Zmiany, jakie zarysowały się w latach 2010–2020 w zakresie udziałów banków spółdzielczych w segmencie gospodarstw domowych, są wręcz znamienne i symboliczne z perspektywy ich profilu działania i wizerunku. Mimo że udział banków spółdzielczych w tym segmencie w zakresie kredytów i depozytów zmienił się w niewielkim stopniu, to jednak kierunek zmian wewnątrz tego segmentu może wskazywać początek redefinicji segmentów docelowych lub wręcz profilu działalności. Segment gospodarstw domowych to największy segment sektora niefinansowego. W 2020 r. stanowił on 67,3% należności od podmiotów niefinansowych oraz 85,9% depozytów tego sektora. Osoby prywatne to z kolei największy segment gospodarstw domowych. Należności od osób prywatnych w 2020 r. stanowiły 86,3% należności gospodarstw domowych oraz 58,1% należności sektora niefinansowego. Wzrost udziału rynkowego banków spółdzielczych w segmencie osób prywatnych jest więc szczególnie ważny, nawet jeśli nie przełożył się on na wzrost udziału w całym segmencie gospodarstw domowych.

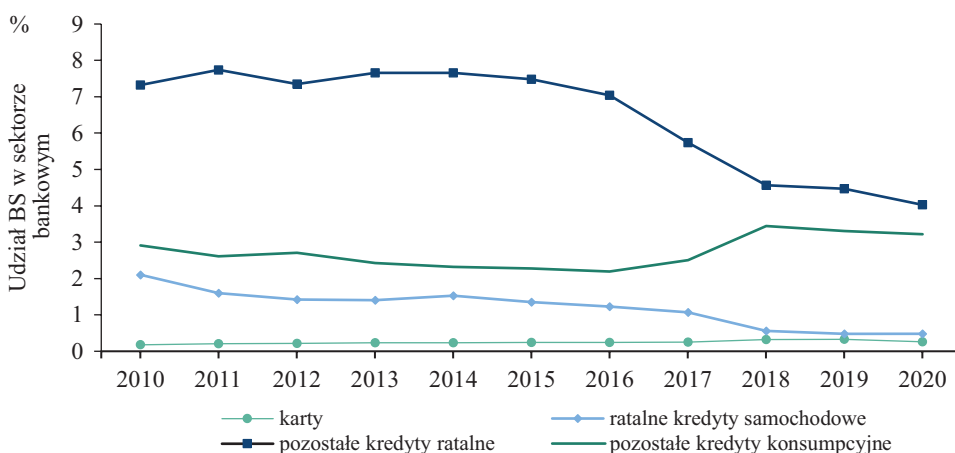
Dość istotne zmiany nastąpiły również w latach 2010–2020 w zakresie udziału w rynku banków spółdzielczych w poszczególnych rodzajach produktów kredytowych (rysunek 6). W okresie tym banki spółdzielcze odnotowały spadek udziału w zakresie należności z tytułu kredytów inwestycyjnych (odpowiednio z 14,9% do 7,8%), operacyjnych (z 9,5% do 8,1%) oraz kredytów konsumpcyjnych (z 4,1% do 3,4%), natomiast poprawiły swoją pozycję rynkową w zakresie kredytów na nieruchomości (z 2,7% do 5,3%). W grupie kredytów na nieruchomości banki spółdzielcze systematycznie zwiększały swoje udziały praktycznie we wszystkich podgrupach produktów z wyjątkiem kredytów na nieruchomości biurowe. W tej podgrupie produktów udział w rynku banków spółdzielczych w latach 2010–2013 wzrósł z 2,7% do 6,4%, po czym powrócił do poziomu 2,7%. Ponadto warto zauważyć bardzo niski udział banków spółdzielczych w kredytach mieszkaniowych udzielanych w walucie obcej (kredyty mieszkaniowe dla gospodarstw domowych występują tylko w walucie euro – udział banków spółdzielczych w rynku w 2020 r. wyniósł 0,04%).

Interesujące zmiany w zakresie udziałów banków spółdzielczych zaszły w analizowanym okresie także w zakresie kredytów konsumpcyjnych (rysunek 7). Spadek udziałów w tej grupie produktów wynika z utraty przez banki spółdzielcze udziałów w rynku w zakresie kredytów ratalnych – zarówno samochodowych, jak i pozostałych. Można stwierdzić, że banki spółdzielcze zostały wręcz wyparte z tych rynków przez banki komercyjne.



Rysunek 6. Udział banków spółdzielczych w sektorze bankowym według rodzaju produktów kredytowych w latach 2010–2020 (według stanu na 31 grudnia)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.



Rysunek 7. Udział banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie kredytów konsumpcyjnych w latach 2010–2020 (według stanu na 31 grudnia)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Trzeba przyznać, że banki spółdzielcze przegrały tę rywalizację z uwagi na duże rozdrobnienie i brak wystarczającej współpracy na poziomie zrzeszeń oraz brak odpowiedniego przygotowania procesowego i informatycznego. Banki spółdzielcze z kolei nieznacznie poprawiły swój udział w zakresie pozostałych kredytów konsumpcyjnych (kredyty gotówkowe) – ich udział w tej części rynku wzrósł z 2,9% w 2010 r. do 3,2% w 2020 r., jednak ostatecznie nie udało się im obronić przed spadkiem udziałów w rynku w całej grupie

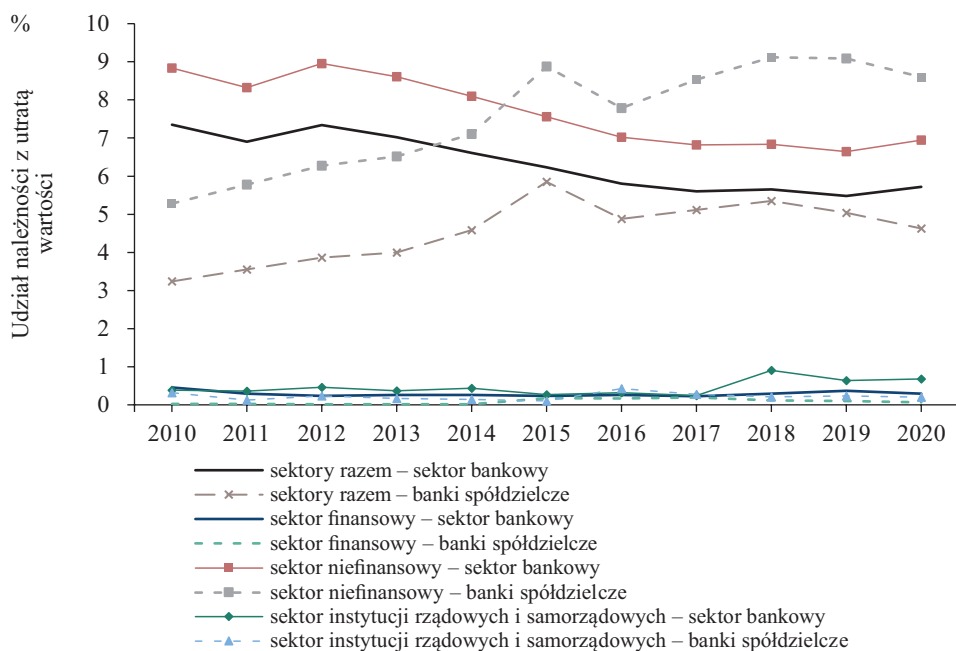
kredytów konsumpcyjnych. Ponadto warto zauważyć, że banki spółdzielcze posiadają wręcz śladowy udział w rynku w zakresie kart kredytowych. Wprawdzie w analizowanym okresie udział ten wzrósł z 0,16% do 0,25%, jednak nadal banki spółdzielcze nie wykorzystują potencjału tej kategorii produktu.

10.3. Jakość portfela kredytowego banków spółdzielczych i poziom rezerw

Jakość portfela kredytowego jest zwykle oceniana przez pryzmat apetytu lub ekspozycji na ryzyko, a ozerwowanie z perspektywy wpływu na wynik finansowy. Biorąc pod uwagę okres pandemiczny, można na te kategorie spojrzeć przez pryzmat przeciwciał wczesnych (IgM) i późnych (IgG). Wskaźnik kredytów zagrożonych w tej paraleli niczym poziom tzw. wczesnych przeciwciał świadczy o zakażeniu w tym wypadku portfela kredytowego, a ozerwowanie o przebytych zakażeniu i odporności. Można też spojrzeć na obie te kategorie przez pryzmat konkurencji, ponieważ rywalizacja pomiędzy bankami odbywa się również w tym zakresie.

Z wykonanych obliczeń wynika, że o ile w całym polskim systemie bankowym w latach 2010–2020 jakość należności poprawiła się, to banki spółdzielcze – niestety – odnotowały w tym czasie pogorszenie jakości portfela. Dane w tym zakresie przedstawiono na rysunku 8. Udział należności z utratą wartości w całym sektorze zmniejszył się w tym okresie z 7,34% do 5,71%, podczas gdy wskaźnik należności zagrożonych w bankach spółdzielczych wzrósł z poziomu 3,23% do poziomu 4,62%, a najwyższy poziom osiągnął w 2015 r. – 5,84%. Wprawdzie od 2015 r. zarysowała się nieznaczna tendencja do poprawy jakości należności w bankach spółdzielczych, jednak w dużej mierze było to wynikiem zmiany struktury należności polegającej na spadku udziału w strukturze należności sektora niefinansowego (z 65,3% w 2015 do 53,3% w 2020) i wzroście udziału – sektorów finansowego (odpowiednio z 28,1% do 37,7%) oraz rządowego i samorządowego (z 6,6% do 9,0%).

Sektor finansowy oraz sektor rządowy i samorządowy charakteryzują się zdecydowanie niższymi wskaźnikami należności zagrożonych, a banki spółdzielcze w tych sektorach osiągają nawet lepsze parametry jakości należności niż średnia dla sektora bankowego. Wskaźnik należności zagrożonych od sektora finansowego w bankach spółdzielczych kształtował się na poziomie 0,01–0,19%, podczas gdy średnia dla sektora bankowego wynosiła 0,22–0,45%. Z kolei jakość należności od sektora rządowego i samorządowego w bankach spółdzielczych kształtowała się na poziomie 0,11–0,42% wobec średniej dla sektora na poziomie 0,23–0,90%. Ponadto, choć w bankach spółdzielczych jakość należności od

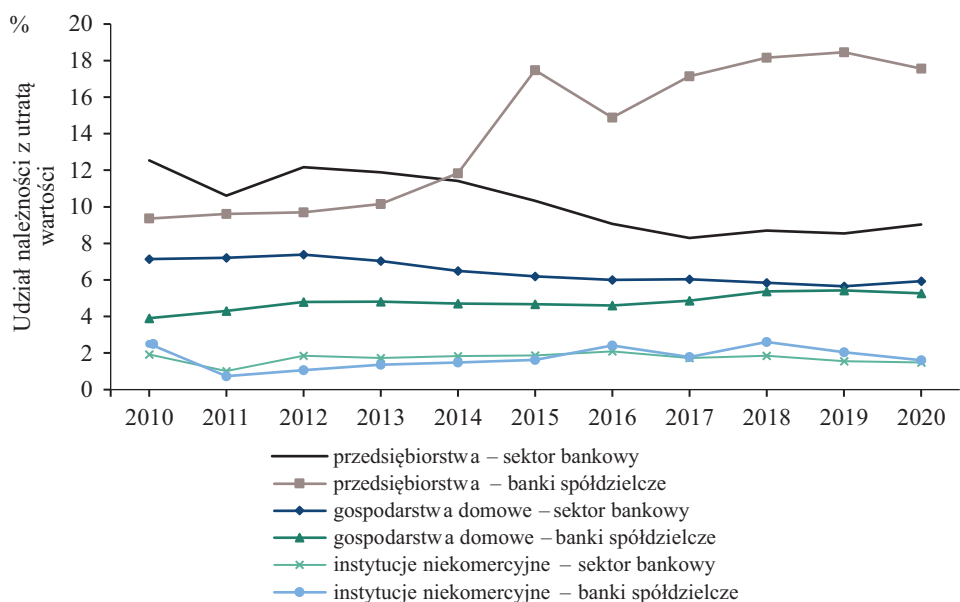


Rysunek 8. Udział należności z utratą wartości w sektorze bankowym oraz w bankach spółdzielczych według sektora działalności w latach 2010–2020 (według stanu na 31 grudnia)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

tych dwóch sektorów od 2016 r. poprawiała się, średnia rynkowa ulegała w tym czasie pogorszeniu.

Niestety, zmiana struktury należności w bankach spółdzielczych nie uchroniła ich przed pogorszeniem jakości całego portfela należności. W największym stopniu zaważyła na tym jakość należności od sektora niefinansowego. W istocie to jakość należności od sektora niefinansowego w największym stopniu wpływa na jakość całego portfela – dotyczy to zarówno banków spółdzielczych, jak i całego sektora bankowego. Niestety, przez zdecydowaną większość analizowanego okresu, tj. w latach 2010–2018, wskaźnik należności zagrożonych od sektora niefinansowego w bankach spółdzielczych wykazywał tendencję rosnącą. Wartość tego wskaźnika wzrosła w tym czasie z poziomu 5,27% do 9,11%. W 2019 r. utrzymał się on na poziomie zbliżonym do 2018 r. (9,08%) i dopiero w 2020 r. nieznacznie się obniżył (8,57%). Należy jednak zwrócić uwagę, że rok 2020 i w zakresie jakości należności był wyjątkowy. Podczas gdy cały sektor odnotował w tym roku nieznaczne pogorszenie sytuacji (wzrost należności zagrożonych z 5,47% w 2019 r. do 5,71% w 2020 r.), to banki spółdzielcze odnotowały poprawę jakości należności (odpowiednio z 5,03% do 4,62%).



Rysunek 9. Udział należności z utratą wartości w sektorze bankowym i bankach spółdzielczych według typu podmiotu sektora niefinansowego w latach 2010–2020 (stan na 31 grudnia)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

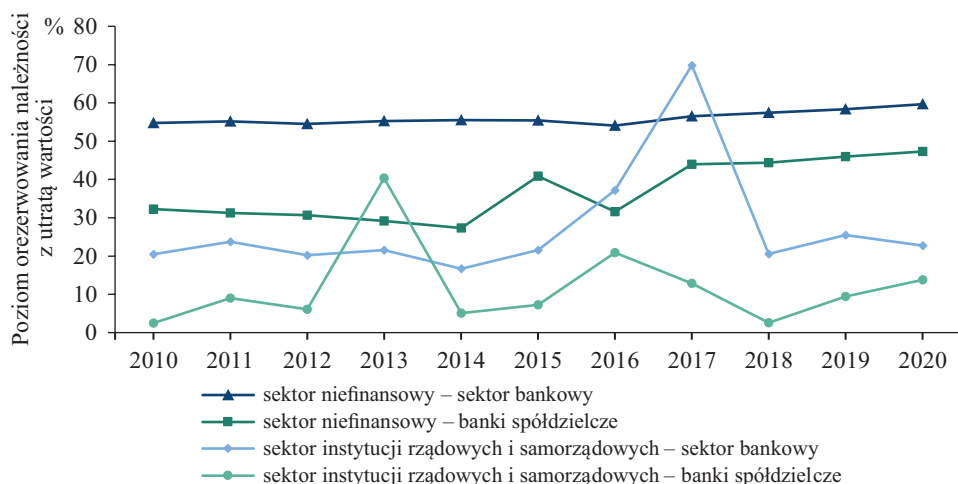
Na jakość należności banków spółdzielczych od sektora niefinansowego w największym stopniu wpłynęła jakość należności od przedsiębiorstw. O ile w całym systemie bankowym odnotowano spadek wskaźnika należności zagrożonych od tego segmentu podmiotów z poziomu 12,57% (w 2010 r.) do 9,07% (w 2020 r.), o tyle adekwatny wskaźnik dla banków spółdzielczych wzrósł w analizowanym okresie z poziomu 9,39% do 17,60%, a w 2019 r. osiągnął już nawet poziom 18,49% (rysunek 9). Z kolei na sytuację banków spółdzielczych w zakresie jakości należności od przedsiębiorstw w największym stopniu wpłynęła sytuacja w zakresie małych i średnich przedsiębiorstw (wzrost wskaźnika należności zagrożonych z 9,37% w 2010 r. do 17,84% w 2020 r.). Wskaźnik należności zagrożonych od dużych przedsiębiorstw kształtował się w analizowanym okresie na nieznacznie niższym poziomie i charakteryzował się wysokimi wahaniami, a w latach 2018–2020 wyraźnie się zmniejszył (z 14,95% do 2,64%).

Na pogorszenie jakości wskaźnika należności zagrożonych w sektorze niefinansowym w bankach spółdzielczych w nieznacznym stopniu wpłynęło także pogorszenie wskaźnika należności zagrożonych od gospodarstw domowych. Wskaźnik ten wzrósł w analizowanym okresie z 3,94% do 5,30%, podczas gdy średnio dla całego sektora spadł z 7,18% do 5,97%. Zatem mimo że wskaźnik jakości należności banków spółdzielczych od gospodarstw domowych kształtował

się poniżej średniej dla sektora bankowego, to jednak charakteryzował się niekorzystną tendencją rosnącą, podczas gdy w sektorze bankowym jakość tego portfela wykazywała tendencję do poprawy. W ramach gospodarstw domowych zarówno banki spółdzielcze, jak i cały sektor odnotowały niekorzystne tendencje w zakresie jakości należności od przedsiębiorców indywidualnych (wzrost z 7,48% w 2010 r. do 13,15% w 2020 r.) i rolników indywidualnych (odpowiednio wzrost z 1,83% do 4,56%), natomiast poprawę sytuacji należności od osób prywatnych (odpowiednio spadek z 4,40% do 2,57%). We wszystkich tych przypadkach tendencje w zakresie jakości należności banków spółdzielczych były zbieżne z tendencjami charakterystycznymi dla całego sektora, a wartości wskaźników należności zagrożonych dla banków spółdzielczych były niższe niż średnie dla całego rynku.

Z kolei w zakresie tworzenia rezerw od należności zagrożonych zarówno w całym systemie, jak i w bankach spółdzielczych sytuacja w badanym okresie uległa poprawie. Poziom ozezerwowania należności zagrożonych w systemie bankowym wzrósł z poziomu 55,8% (2010 r.) do 59,3% (2020 r.), a w bankach spółdzielczych – odpowiednio z 32,2% do 47,2%. Wprawdzie banki spółdzielcze w znacznie niższym stopniu ozezerwowywały należności zagrożone niż średnia dla całego sektora bankowego, jednakże różnica ta w badanym okresie uległa znacznemu zmniejszeniu, tj. z ok. 23 p.p. w 2010 r. do ok. 12 p.p. w 2020 r. Dotyczy to na przykład ozezerwowania należności zagrożonych od sektora rządowego i samorządowego oraz sektora niefinansowego (rysunek 10), a w ramach sektora niefinansowego – w zakresie zarówno przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych. Jedynie w zakresie kredytów konsumpcyjnych, a w szczególności kart i kredytów ratalnych samochodowych, banki spółdzielcze w większym stopniu ozezerwowywały należności zagrożone niż przeciętna dla sektora. Zmniejszenie różnicy w ozezerwowaniu należności zagrożonych pomiędzy bankami spółdzielczymi a średnią dla sektora oraz znaczący wzrost wskaźników ozezerwowania należności zagrożonych przez banki spółdzielcze można zaobserwować w szczególności po 2015 r., co niewątpliwie ma związek z przystąpieniem przez banki spółdzielcze do instytucjonalnych systemów ochrony.

Różnice w zakresie wskaźnika należności zagrożonych oraz poziomu ozezerwowania należności zagrożonych pomiędzy bankami spółdzielczymi a średnią dla sektora, która w dużej części zależy od banków komercyjnych, mogą wynikać z kilku czynników: z odmiennej metodologii klasyfikacji należności z utratą wartości, strategii działania w zakresie zabezpieczeń oraz strategii tworzenia rezerw. Banki komercyjne częściej niż banki spółdzielcze korzystają z § 2 ust. 5 Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków, występując o zgodę do KNF na inną klasyfikację ekspozycji kredytowych, w szczególności na podstawie wewnętrznych



Rysunek 10. Poziom ozerzerwania należności z utratą wartości w sektorze bankowym oraz w bankach spółdzielczych w wybranych sektorach działalności w latach 2010–2020 (według stanu na 31 grudnia)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

systemów ratingów i metod szacowania oczekiwanych strat, zwanych dalej „modelami ryzyka kredytowego”.

Modele ryzyka kredytowego mają charakter predykcyjny, czyli wyprzedzający w stosunku do rzeczywistych wskaźników należności zagrożonych stosowanych przez banki spółdzielcze, co w szczególności można było zauważyć w 2020 r. Drugim czynnikiem mogącym wpływać na poziom rezerw, ale też pośrednio na apetyt na ryzyko, są preferencje banków w zakresie przyjmowanych zabezpieczeń. Część zabezpieczeń, po spełnieniu określonych warunków, daje możliwość pomniejszenia podstawy tworzenia rezerw, co bezpośrednio wpływa na poziom ozerzerwania należności zagrożonych. Ponadto bank uznając, że dany rodzaj zabezpieczenia w pełni zabezpieczenia spłatę należności banku, może akceptować wyższy poziom ryzyka kredytowego dla części portfela kredytowego zabezpieczonego w taki właśnie sposób. Wreszcie trzecim czynnikiem, który może w pewnym stopniu wpływać na poziom ozerzerwania, jest strategia banku w zakresie tempa dotwarzania rezerw celowych. Wprawdzie i w tym zakresie obowiązują banki rygory czasowe narzucone przez Rozporządzenie Ministra Finansów, jednakże w praktyce banki mogą stosować podejście minimalne, racjonalne i optymalne z perspektywy menedżerów banków lub maksymalne, w zależności od możliwości finansowych i przyjętej strategii.

Niezależnie jednak od przyczyn powstania istotnych różnic w zakresie jakości należności i poziomu ich ozerzerwania pomiędzy bankami komercyjnymi

i spółdzielczymi należy przyznać, że banki spółdzielcze w zakresie należności gospodarstw domowych utraciły przewagę jakości portfela, a w przypadku należności od przedsiębiorstw pogłębia się przewaga banków komercyjnych nad bankami spółdzielczymi. Dodatkowo, nawet jeśli należności banków spółdzielczych od przedsiębiorstw są dobrze zabezpieczone, to wysoki wskaźnik kredytów zagrożonych i niższy poziom ozerwowania ograniczają dalszą ekspansję w tym segmencie rynku i choćby z tego względu sytuacja ta wymaga dalszych pogłębionych analiz.

10.4. Wyniki finansowe banków spółdzielczych na tle sektora bankowego w latach 2010–2020 z perspektywy rywalizacji konkurencyjnej

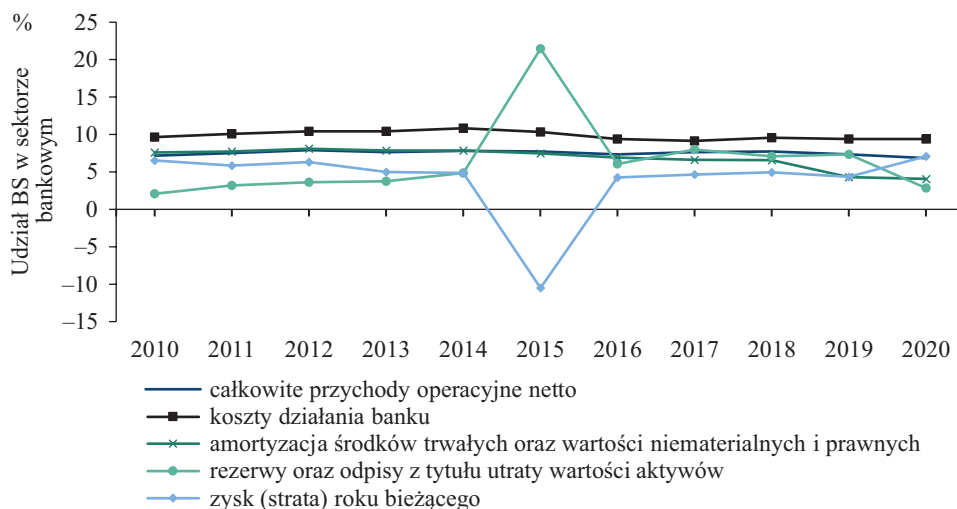
Wyniki finansowe banków można rozpatrywać i porównywać w wielu wymiarach. Przyjęta perspektywa rywalizacji konkurencyjnej wymusza zastosowanie miar względnych umożliwiających porównanie zmiennych o różnym wolumenie. Zwykle do tego celu stosuje się wskaźniki rentowności (ROA, ROE) i efektywności kosztowej (np. C/I). Wskaźniki te wprawdzie umożliwiają ogólne porównanie efektywności podmiotów, jednakże nie dają możliwości pogłębionej analizy i poszukiwania przyczyn lub źródeł powstania różnic. Możliwości takie daje natomiast porównanie struktur rachunków zysków i strat, analiza dynamiki lub też analiza udziału podmiotu lub grupy podmiotów w kosztach, przychodach i wynikach sektora.

Przed przystąpieniem do analizy rachunku zysków i strat banków spółdzielczych należy zwrócić szczególną uwagę na dwa lata, które w znaczący sposób zniekształcają pewne wyodrębniające się tendencje. W 2015 r. ogłoszono upadłość SK Banku w Wołominie. W tym roku cały sektor, a w szczególności banki spółdzielcze, odnotował wzrost kosztów ogólnego zarządu (był to wzrost o 25,9% w porównaniu do 2014 r.) w związku z wpłatą na rzecz BFG środków na wypłaty gwarantowane oraz wzrost pozycji rezerw i odpisów z tytułu utraty wartości aktywów (odpowiednio o 380%). Z pewną ostrożnością należy też podejść do 2020 r., w którym pandemia COVID-19 spowodowała z jednej strony wzrost niepewności, a z drugiej – ostrożności menedżerskiej.

W celu ukazania generalnych kierunków zmian w zakresie poszczególnych pozycji rachunku zysków i strat banków spółdzielczych można stwierdzić, że w badanym okresie średnioroczne tempo wzrostu całkowitych przychodów operacyjnych kształtowało się na poziomie 1,9%, kosztów działania banku – na poziomie 2,9%, rezerw i odpisów z tytułu utraty wartości – na poziomie 7,2%,

a koszty amortyzacji zmniejszały się w średnim tempie 0,4% rocznie. W efekcie zysk netto wypracowany w 2020 r. był o 31,3% niższy niż w 2010 r.

Z analizy udziałów banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie składników bilansu oraz rachunku zysków i strat wynika, że wzrost udziału banków spółdzielczych w sektorze w zakresie sumy bilansowej nie spowodował wzrostu udziału w wypracowanym zysku (netto). Choć udział banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie sumy bilansowej w latach 2010–2019 wzrósł z 6,1% do 7,5%, to udział banków spółdzielczych w wypracowanym zysku netto sektora zmniejszył się w tym okresie z 6,6% do 4,26% (wyjątkowo w 2020 r. wzrósł do poziomu 7,1%). Relatywne ujęcie wyniku finansowego banków spółdzielczych oraz wybranych składowych ich rachunku zysków i strat w stosunku do całego sektora bankowego prezentuje rysunek 11.



Rysunek 11. Udział banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie wybranych składników rachunku zysków i strat w latach 2010–2020 (według stanu na 31 grudnia)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Należy przy tym zauważyć, że rynkowe warunki funkcjonowania dla wszystkich banków były w tym okresie podobne. Stopy procentowe NBP zmieniano osiemnastokrotnie, z czego od 1 stycznia 2010 r. do 10 maja 2012 r. Rada Polityki Pieniężnej pięciokrotnie je podnosiła, a od 8 listopada 2012 r. trzynastokrotnie obniżała stopy procentowe. Wskaźnik ROA zarówno dla całego systemu bankowego, jak i dla banków spółdzielczych w całym analizowanym okresie wykazywał tendencję malejącą (dla systemu bankowego – spadek z 1,17% w 2011 r. do 0,67% w 2019 r., dla banków spółdzielczych spadek odpowiednio z 1,22% do

0,41%)⁴. W przypadku banków spółdzielczych dynamika tego spadku była nieznacznie większa.

Ponadto można zauważyć prawidłowość, że w okresie wzrostu stóp procentowych ROA banków spółdzielczych kształtowało się powyżej średniej dla sektora, a w przypadku spadku stóp NBP wartość tego wskaźnika dla banków spółdzielczych kształtowała się poniżej średniej sektorowej. Jednakże przyczyn takiego stanu należy poszukiwać raczej w dynamicznym i – można byłoby stwierdzić – niekontrolowanym wzroście sumy bilansowej banków spółdzielczych, napędzanym dynamicznym wzrostem depozytów oraz ograniczonymi możliwościami rozwoju akcji kredytowej lub alternatywnych form inwestycji. Z tych właśnie powodów również w 2020 r. odnotowano dalszy spadek zwrotu z aktywów w systemie bankowym do poziomu 0,29%, a wśród banków spółdzielczych do poziomu 0,33%. Również w zakresie zwrotu z kapitałów w analizowanym okresie zarysowała się tendencja malejąca – i to zarówno dla całego systemu bankowego (spadek z 11,89% w 2011 r. do 2,91% w 2020 r.), jak i dla banków spółdzielczych (spadek odpowiednio – z 11,59% do 3,86%).

Z analizy udziałów banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie pozostałych składników rachunku zysków i strat wynika, że spadek udziałów BS-ów w zakresie wyniku netto jest rezultatem wzrostu ich udziału w zakresie rezerw i odpisów z tytułu utraty wartości aktywów. Udział banków spółdzielczych w systemie bankowym w zakresie tej kategorii wzrósł z poziomu 2,01% w 2010 r. do 7,27% w 2019 r. Jednocześnie w 2020 r. udział banków spółdzielczych w zakresie rezerw i odpisów z powodu utraty wartości zmniejszył się do poziomu 2,77% odpisów w systemie bankowym, co spowodowało wzrost udziału wyniku netto do poziomu 7,01% (rysunek 11). Udziały banków spółdzielczych w sektorze bankowym w zakresie takich kategorii, jak: całkowite przychody operacyjne, koszty działania banku czy amortyzacja, charakteryzowały się dużo większą stabilnością i wykazywały tendencję do niewielkiej poprawy. Udział banków spółdzielczych w zakresie przychodów operacyjnych netto (obejmujących wynik z tytułu odsetek, wynik z tytułu prowizji, przychody z dywidend, oraz pozostałe) zwiększył się z 7,11% w 2010 r. do 7,65% w 2018 r. i dopiero po tym okresie spadł do poziomu 6,77% w 2020 r. Udział banków spółdzielczych w zakresie kosztów działania wprawdzie wzrastał w latach 2010–2014 (odpowiednio z 9,58% do 10,76%), jednak w latach 2015–2020 zmniejszył się do poziomu poniżej wartości z 2010 r. (9,32%). Z kolei udział w zakresie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w analizowanym okresie spadł z poziomu 7,51% w 2010 r. do 3,99% w 2020 r. Przy okazji warto zauważyć, że w 2020 r. banki spółdzielcze dokonały obniżenia analizowanych

⁴ Wskaźnik ROA został obliczony dla lat 2011–2020 z uwagi na konieczność uśrednienia wartości aktywów, dla których dane stanowiące podstawę obliczeń obejmowały okres od 31 grudnia 2010 r. do 31 grudnia 2020 r.

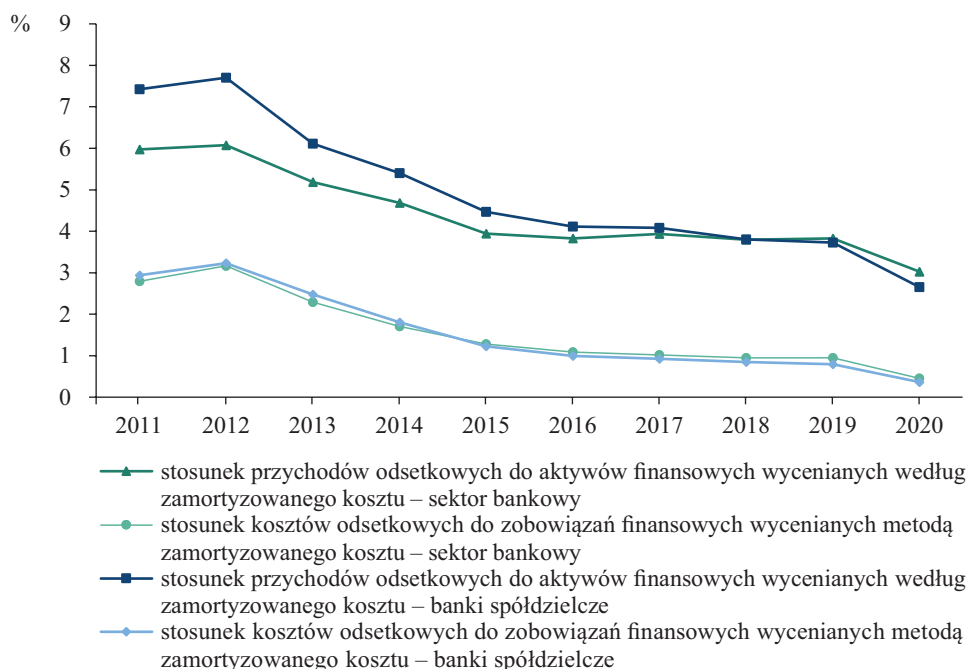
kosztów – kosztów działania o 0,30%, amortyzacji o 2,35% oraz rezerw i odpisów o 48%.

Podobne wnioski płyną z analizy wskaźnika C/I. Stosunek kosztów działania banków powiększonych o amortyzację do przychodów operacyjnych netto banków spółdzielczych wprawdzie wzrastał w okresie 2010–2015 z poziomu 66,84% do poziomu 76,84%, jednak po tym okresie wykazywał tendencję malejącą (do poziomu 66,71% w 2019 r.). Niestety, w całym badanym okresie kształtował się on na zdecydowanie wyższym poziomie niż średnia dla całego sektora bankowego.

Pogłębiona analiza przychodów banków spółdzielczych pokazuje jednak, że udział banków spółdzielczych w zakresie wyniku z tytułu odsetek wzrastał w okresie 2010–2013 z 8,79% do 9,19%, a następnie systematycznie zmniejszał się do poziomu 6,92% w 2020 r. Oznacza to, że dynamika zmian wartości tych pozycji w bankach spółdzielczych była zbliżona do dynamiki ich zmian w całym systemie. Ponadto około 92–99% przychodu odsetkowego generowały w bankach spółdzielczych aktywa wyceniane według zamortyzowanego kosztu, podczas gdy średnia w sektorze bankowym stanowiła 80–85%. Dodatkowo z analizy przychodowości aktywów wycenianych według zamortyzowanego kosztu przedstawionej na rysunku 12 wynika, że w zasadzie do 2018 r. banki spółdzielcze osiągały wyższe średnie oprocentowanie na tej grupie aktywów niż średnia dla sektora bankowego. Podobne obliczenia w zakresie kosztów odsetkowych wskazują natomiast, że do 2014 r. banki ponosiły także stosunkowo wyższe koszty odsetkowe zobowiązań wycenianych według zamortyzowanego kosztu. Wyliczenia te wskazują, że do 2019 r. banki spółdzielcze pracowały na wyższej rozpiętości odsetkowej w tej grupie aktywów niż średnia dla sektora. W 2020 r. zasada ta przestała obowiązywać.

Analizując koszty działania, można stwierdzić, że choć udział banków spółdzielczych w zakresie kosztów działania banku kształtował się na poziomie 9,32–10,76%, ich udział w kosztach pracowniczych w latach 2010–2014 wzrósł z 12,23% do 13,48%, a następnie spadł do poziomu 12,37% (w 2020 r.), podczas gdy zatrudnienie w bankach spółdzielczych stanowiło w tym czasie około 19–20% zatrudnionych w sektorze bankowym (KNF, 2021). Na zdecydowanie niższym poziomie kształtowały się natomiast udziały banków spółdzielczych w zakresie kosztów ogólnego zarządu – w całym okresie było to pomiędzy 5,70% w 2017 r., a 7,40% w 2014 r.

Z kolei w zakresie amortyzacji należy zwrócić uwagę, że choć udział banków spółdzielczych w systemie bankowym w tym zakresie kształtował się na poziomie 3,99–8,02%, to ich udział w zakresie amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych kształtował się na bardzo niskim poziomie, a dodatkowo wykazywał tendencję malejącą. W okresie 2010–2020 wskaźnik ten zmniejszył się z poziomu 2,44% do 1,37%. Jest to o tyle niepokojące, że w tej kategorii



Rysunek 12. Przychodowość aktywów i kosztochłonność zobowiązań wycenianych według zamortyzowanego kosztu w sektorze bankowym i bankach spółdzielczych w latach 2011–2020

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

zawierają się rozłożone w czasie koszty zakupu i wdrożeń oprogramowania i systemów bankowych, które mogą świadczyć o przewadze lub słabości konkurencyjnej podmiotu.

10.5. Wnioski z analizy – synteza

Sektor banków spółdzielczych zajmuje ważne miejsce na rynku bankowym w Polsce, a w ostatnich dziesięciu latach pozycja ta dodatkowo jeszcze się umocniła. Wskazuje na to wzrost sumy bilansowej prowadzący do wzrostu udziału w sektorze bankowym. Dynamiczny wzrost wartości i udziału banków spółdzielczych w zakresie depozytów przy niższym od średniej sektorowej koszcie ich pozyskania świadczy między innymi o niesłabnącym zaufaniu klientów do tej grupy banków. Wypracowany przez część banków spółdzielczych model biznesowy polegający na tanim pozyskiwaniu depozytów i lokowaniu ich w banku zrzeszającym (przy stosunkowo niskim oprocentowaniu i niskim ryzyku) jednak

załamywał się wraz z kolejnymi obniżkami stóp procentowych, a po ich obniżkach w 2020 r. banki te ostatecznie stanęły przed wyzwaniem wypracowania nowego modelu biznesowego. Część banków zapewne nie sprosta temu wyzwaniu, co wymusi dalszą konsolidację i łączenie się banków.

Szczególnie wyraźnie wzrasta pozycja i zaangażowanie banków spółdzielczych w segmencie instytucji samorządowych, co podkreśla ich lokalny charakter oraz dobre wzajemne relacje oparte na wspieraniu inicjatyw lokalnych. Banki spółdzielcze rozwijają tę współpracę pomimo stosunkowo niskich marż odsetkowych w tym segmencie, choć korzystają jednocześnie z niższych wag ryzyka.

Z przedstawionej analizy wynika, że banki spółdzielcze stopniowo tracą udział w segmencie rolników indywidualnych i przedsiębiorców indywidualnych, czyli segmentach, do których obsługi powstały i które stanowiły domenę ich działalności. Można oczywiście wskazywać na wzrost konkurencyjności banków oraz coraz większą dostępność usług bankowych wraz z rozwojem technologii informatycznej, ale utrata udziałów w tych segmentach klientów może też świadczyć niestety o wroście komercjalizacji tej relacji oraz utracie więzi społecznej. Wprawdzie banki spółdzielcze, które prowadzą aktywną politykę kredytową, próbują rozwijać współpracę z segmentem małych i średnich przedsiębiorstw, jednak jest to okupione wysokim wskaźnikiem kredytów zagrożonych. Stąd pilna potrzeba weryfikacji procedur kredytowych oraz zmniejszenia apetytu na ryzyko. Ponadto od 2014 r. zarysowały się dość niekorzystne tendencje spadku dynamiki i udziału banków spółdzielczych w zakresie należności zarówno w segmencie przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych, co może świadczyć o pewnym impasie w relacjach z klientami.

Z kolei w zakresie produktów kredytowych (celów kredytowania) banki spółdzielcze poprawiły swoją pozycję rynkową jedynie w ramach kredytów na nieruchomości, natomiast nie wykorzystały potencjału rozwoju kredytów ratalnych i kart kredytowych.

W analizowanym okresie wraz z powołaniem instytucjonalnych systemów ochrony wyraźnie poprawił się też poziom bezpieczeństwa w sektorze bankowości spółdzielczej mierzony zarówno wskaźnikiem ozerwowania należności zagrożonych, jak i wzrostem łącznego współczynnika kapitałowego (TCR) z 15,76% w 2014 r. do 18,95% w 2020 r. Sprzyjała temu także mniejsza dynamika wzrostu obligacji kredytowego. Jednocześnie wzrost dynamiki tworzenia rezerw i odpisów wpłynął niekorzystnie na wyniki finansowe banków spółdzielczych, a tym samym na dynamikę wzrostu kapitałów. Z jednej strony pozwoliło to na ustabilizowanie sytuacji w sektorze bankowości spółdzielczej, ale z drugiej poprawa wyników finansowych stanowi obecnie największe wyzwanie tego sektora. Szczególną uwagę w rachunku zysków i strat zwracają dwie pozycje – koszty pracownicze oraz amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych. Udział kosztów pracowniczych w relacji do udziału liczby zatrudnionych

w bankach spółdzielczych jest bardzo niski (choć i tak wysoki w stosunku do sumy bilansowej), co może świadczyć o niższym poziomie wynagrodzeń w bankowości spółdzielczej oraz ograniczonym dostępie do wysoko wykwalifikowanej kadry. Obiektywnym utrudnieniem zmniejszenia kosztów pracowniczych w sektorze banków spółdzielczych jest rozdrobniona struktura. Stopniowa konsolidacja sektora może w części pomóc w optymalizacji kosztów zatrudnienia, jednak trzeba sobie uświadomić, że w sektorze bankowości spółdzielczej bardzo trudno będzie osiągnąć w tym zakresie poziom bankowości komercyjnej.

Z kolei niski udział amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych może świadczyć o niskim poziomie inwestycji w oprogramowanie – w szczególności aplikacji dla klientów, stanowiące obecnie już nie tylko źródło przewagi konkurencyjnej, ale będące wręcz tzw. elementem obowiązkowym, bez którego bardzo trudno jest utrzymać jakiegokolwiek relacje z klientami. Wprawdzie pewnym dobrym zwiastunem jest w tym przypadku „mobilne przyspieszenie” zainicjowane w 2019 r. przez banki zrzeszające, jednak w ślad za tym powinny pójść znaczne wzrosty nakładów inwestycyjnych.

Przesłanki te prowadzą do wniosków, że banki spółdzielcze zmuszone są nie tylko do optymalizacji kosztów, ale także do poszukiwań źródeł wzrostu przychodów. Postępująca komercjalizacja oraz utrata więzi społecznej znacznie ogranicza możliwości uzyskiwania wyższej marży odsetkowej, wobec czego banki spółdzielcze zmuszone są poszukiwać dodatkowych źródeł dochodu.

Zakończenie

Przed całym sektorem bankowym stoi obecnie wiele wyzwań. Jednym z nich jest funkcjonowanie w otoczeniu niskich stóp procentowych i rosnących wymogów kapitałowych. Ponadto na rynku bankowym występuje silna presja konkurencyjna w obszarze innowacji produktowych i technologicznych. Dostosowanie się banków do wymagań rynku wiąże się z ponoszeniem znacznych nakładów inwestycyjnych. Powyższe czynniki już od kilku lat wpływają na zwiększenie kontroli kosztów w sektorze bankowym.

Sektor banków spółdzielczych podlega wpływom powyższych czynników, a ponadto mierzy się z wyzwaniami wynikającymi ze specyfiki jego organizacji i zasad funkcjonowania. Szanse i zagrożenia dla banków spółdzielczych są osłabiane lub potęgowane przez ich mocne i słabe strony w porównaniu z sektorem banków komercyjnych. Uwagi w tym zakresie, bazujące na wynikach analizy danych i obserwacji rynku, sformułowano poniżej.

1. Banki spółdzielcze opierają swoje modele biznesowe na obsłudze klientów detalicznych, jednostek samorządowych oraz lokalnych przedsiębior-

- stw. Jakość należności w tych segmentach jest zróżnicowana, przy czym w przypadku pierwszej grupy utrzymuje się na wyższym poziomie niż w całym sektorze bankowym. Na korzyść banków spółdzielczych pod względem bezpieczeństwa finansowego wpływa również brak obciążeń związanych z kredytami walutowymi.
2. Banki spółdzielcze finansują swoją działalność depozytami klientów indywidualnych, które wykazują się wyższą stabilnością w warunkach kryzysowych niż źródła kapitału obcego pochodzące z rynku finansowego. W zakresie stabilności finansowania szczególnie istotny jest ponadto udziałowy charakter kapitału własnego.
 3. To, co w modelu biznesowym banków spółdzielczych zapewnia im stabilność w okresie kryzysowym, stanowi jednocześnie problem z perspektywy rentowności w warunkach stóp procentowych bliskich zeru. Marża odsetkowa straciła już bowiem na znaczeniu w strukturze wyniku finansowego. Generowanie wyniku w innych obszarach działalności wymaga zmiany modelu biznesowego nie tylko w obszarze oferty produktowo-usługowej generującej wartość dla klienta, ale także w obszarze zasobów, w tym infrastruktury informatycznej i kanałów dystrybucji elektronicznej.
 4. Barierą w rozwoju banków spółdzielczych są rosnące wymagania klientów detalicznych w zakresie cyfryzacji usług i produktów bankowych potęgowane przez obostrzenia związane z pandemią. Wraz z wchodzeniem na rynek kolejnych roczników klientów wizyty w placówkach banków dalej będą tracić na znaczeniu. Dla banków spółdzielczych wiąże się to z koniecznością dostosowania posiadanych systemów teleinformatycznych do nowych wymagań rynku znacznie wcześniej, niż wynikałoby to z oceny sytuacji przed pandemią. Alternatywnym rozwiązaniem umożliwiającym sprostanie wymaganiom klientów, a jednocześnie ograniczającym nakłady inwestycyjne, może być tworzenie powiązań z firmami z segmentu FinTech w zakresie oferowania produktów dla gospodarstw domowych i przedsiębiorstw (Kil, Folwarski i Walitza, 2020, s. 79).
 5. W warunkach rosnącego znaczenia elektronicznych kanałów komunikacji i świadczenia usług trudniej jest budować i utrzymywać relacje z klientami. Rozwiązaniem w tym zakresie może być przyjęcie przez banki spółdzielcze roli liderów współpracy na rynku lokalnym i integracji społeczności lokalnej przy wykorzystaniu instrumentów społecznej odpowiedzialności biznesu. W ten sposób może zostać utrzymana koncepcja bliskości w relacjach z klientami.
 6. Wśród głównych zagrożeń dla banków spółdzielczych należy wymienić potencjalne przymusowe restrukturyzacje w sektorze bankowym i związane z nimi koszty w poszczególnych instytucjach. W sytuacji niskich wartości bezwzględnych wyników finansowych banków spółdzielczych mogą one

- stanować duże obciążenie i podstawowy powód osiągnięcia ujemnych wyników finansowych.
7. Szansą na poprawę pozycji konkurencyjnej banków spółdzielczych na rynku bankowym może być umacnianie się systemów ochrony instytucjonalnej oraz intensyfikacja współpracy z bankiem zrzeszającym. Zwiększenie poziomu centralizacji usług wspierających w powiązaniu z ograniczeniem konkurencji pionowej w sektorze spółdzielczym może stanowić alternatywę dla konsolidacji sektora oraz rozwijania outsourcingu na poziomie poszczególnych instytucji.
 8. W kwestii ekonomicznej problemem sektora jest niska efektywność kosztowa na tle sektora bankowego mierzona wskaźnikiem C/I. Jest ona konsekwencją między innymi niskiego poziomu wykorzystania efektów skali i zakresu. Ponadto intensywność działań regulacyjnych w powiązaniu z ich ograniczoną proporcjonalnością przekłada się na duże koszty zaangażowania zasobów ludzkich (Kil i in., 2020, s. 14). Brak obciążenia banków spółdzielczych podatkiem bankowym należy postrzegać nie jako ulgę podatkową, lecz jako rozwiązanie w pełni uzasadnione ich małą skalą działalności, w pełni polskim kapitałem oraz znaczeniem dla rozwoju polskiej gospodarki w ujęciu lokalnym i krajowym.
 9. Rozwój banków spółdzielczych w opinii autorów niniejszego rozdziału wymaga scentralizowanych na poziomie sektora działań marketingowych o charakterze informacyjnym i promocyjnym. W warunkach funkcjonowania społeczeństwa informacyjnego i rosnącej roli mediów społecznościowych bez nich banki spółdzielcze nie będą w stanie pokazać swoich atutów, przebić się z ofertą i wykorzystać potencjału. Komunikowanie spółdzielczej odrębności w bankowości wynikającej z idei członkostwa, demokratycznego i ostrożnego zarządzania, bliskich relacji i zaangażowania w rozwój lokalny może mieć większe znaczenie niż promocja oferty produktowej i usługowej (Migliorelli, 2020, s. 244).
 10. Konieczne wydaje się podjęcie próby odbudowy więzi społecznej łączącej banki spółdzielcze z lokalną społecznością. Powrót do źródeł bankowości spółdzielczej i zdefiniowanie tej więzi na nowo w zupełnie nowym świecie o globalnym i powszechnym dostępie do produktów i usług oraz dominacji niskiej ceny umożliwiłyby zbudowanie tożsamości nowoczesnej bankowości spółdzielczej.

Bibliografia

- Altavilla, C., Boucinha, M. i Peydro, J. L. (2017). *Monetary policy and bank profitability in a low interest rate environment* (ECB Working Paper No 2105).
- Berger, A. N., Molyneux, P. i Wilson, J. O. S. (2020). Banks and the real economy: An overview of the research. *Journal of Corporate Finance*, 62(June). <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2019.101513>
- Boot, A. W. A. i Thakor, A. V. (2000). Can relationship banking survive competition?. *Journal of Finance*, 55, 679–713.
- Bülbül, D., Schmidt, R. i Schüwer, U. (2013). *Savings banks and cooperative banks in Europe*. SAFE White Paper, 5. Frankfurt a. M: Goethe University Frankfurt.
- Coelho, R., Mazzillo, J. A., Svoronos, J. P. i Yu, T. (2019). Regulation and supervision of financial cooperatives. *Financial Stability Institute Insights on Policy Implementation*, 15.
- Ferri, G., Kalmi, P. i Kerola, E. (2014). Does Bank ownership affect lending behavior? Evidence from the euro area. *Journal of Banking & Finance*, 48, 194–209.
- Fonteyne, W. i Hardy, D. (2011). Cooperative banking and ethics: Past, present and future. *Ethical Perspectives*, 18, 491–514.
- Guinnane, T. W. (2001). Cooperatives as information machines: German rural credit cooperatives, 1883–1914. *Journal of Economic History*, 61, 366–389.
- Hasan, I., Jackowicz, K., Kowalewski, O. i Kozłowski, Ł. (2014). Bank ownership, SME lending and local credit markets. *Bank of Finland Discussion Paper*, 22.
- Henselmann, K., Ditter, D. i Lupp, P. (2016). *The effects of the financial crisis on cooperative banks in Europe: A critical comparison* (Working Papers in Accounting Valuation Auditing No 2016–1).
- Kil, K., Folwarski, M. i Walitza, A. (2020). *Optymalne ścieżki dojścia do zbudowania efektywności banków spółdzielczych*. Warszawa: Warszawski Instytut Bankowości.
- KNF. (2021). *Sytuacja banków spółdzielczych i zrzeszających w IV kwartale 2020 r.*
- Lang, F., Signore, S. i Gvetadze, S. (2016). *The role of cooperative banks and smaller institutions for the financing of SMEs and small midcaps in Europe* (EIF Working Paper No 36).
- Lepczyński, B. (2017). Kondycja polskiego sektora bankowości spółdzielczej. W: L. Kurkliński i E. Miklaszewska (red.), *Modele bankowości spółdzielczej na rynku europejskim i ich ewolucja w okresie pokryzysowym – wnioski dla Polski*. Warszawa: ALTERUM.
- McKillop, D. G., Ferguson, C. i Nesbitt, D. (1995). Paired difference analysis of size economies in UK credit unions. *Applied Economics*, 27, 529–537.
- McKillop, D. G., Quinn, B. (2017). Irish credit unions: Differential regulation based on business model complexity. *The British Accounting Review, Elsevier*, 49(2), 230–241.
- Meyer, E. (2018). The new economic scenario and its impact on the cooperative banking business model. W: M. Migliorelli (Ed.), *New cooperative banking in Europe*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Migliorelli, P. (red.). (2020). *Nowa bankowość spółdzielcza w Europie. Strategie adaptacji modelu biznesowego po kryzysie*. Palgrave Macmillan.

- Minetti, R., Murro, P. i Peruzzi, V. (2019). *One size does not fit all: Cooperative banking and income inequality* (CASMEF Working Paper No 2).
- Piskorz, P. (2017). Ewolucja modeli biznesowych banków na rynku europejskim – wnioski dla banków spółdzielczych. W: L. Kurkliński i E. Miklaszewska (red.), *Modele bankowości spółdzielczej na rynku europejskim i ich ewolucja w okresie pokryzysowym – wnioski dla Polski*. Warszawa: ALTERUM.
- Presbitero, A. F. i Zazzaro, A. (2011). Competition and relationship lending: Friends or foes?. *Journal of Financial Intermediation*, 20(3), 387–413.
- Ramcharan, R., Verani, S. i Van Den Heuvel, S. J. (2016). From Wall Street to main street: The impact of the financial crisis on consumer credit supply. *Journal of Finance*, 71, 1323–1356.
- Rauterkus, A., Ramamonjjarivelo, Z. i Munchus, G. (2018). Determinants of credit union deposits during times of an economic crisis: A retrospective view. *Journal of Insurance and Financial Management*, 3, 45–53.
- Rolski, M. (2019). Bankowość spółdzielcza w Polsce – między ideą, państwem a rynkiem. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 378, 111–120.
- Smith, D. M. (2012). *Commercial lending during the crisis: Credit unions vs. banks*. Madison: Filene Research Institute.
- Smith, D. M. i Woodbury, S. A. (2010). *Withstanding a financial firestorm: Credit Unions vs. banks*. Madison: Filene Research Institute.
- Smith, S. C. i Rothbaum, J. (2013). Cooperatives in a global economy: Key economic issues, recent trends, and potential for development. *IZA Policy Paper*, 68.
- Stefancic, M. (2016). Are cooperative banks better equipped to weather financial crisis than their commercial counterparts? Evidence from the Italian banking sector before and during the credit crisis. *Organizacja*, 49, 108–126.
- Szambelańczyk, J. (2006). *Banki Spółdzielcze w Polsce w procesach zmian systemowych*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Szambelańczyk, J., Ławrynowicz, M. i Piasecki, P. (2020). *Modelowe relacje banku spółdzielczego z udziałowcami i środowiskiem działania*. Warszawa: Warszawski Instytut Bankowości.
- Szelągowska, A. (red.). (2012). *Współczesna bankowość spółdzielcza*, Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Walker, D. A. (2016). Credit Unions' rising share of small business loans. *Journal of Accounting and Finance*, 16, 11–24.

11. POLSKA BANKOWOŚĆ SPÓŁDZIELCZA PODCZAS PANDEMII COVID-19 – ZAGROŻENIA I WYZWANIA

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/11>



Michał Jurek

Spółdzielczy System Ochrony SGB w Poznaniu
michjurek@poczta.onet.pl

Polish cooperative banking sector during the COVID-19 pandemic – threats and challenges

Abstract: The aim of this paper is the analysis of framework for cooperative banks in Poland since the outbreak of the coronavirus disease and impact of the COVID-19 pandemic on the situation of cooperative banks as well as preventive measures undertaken by them. This paper focuses on the short and long run risk factors in post-pandemic economy. Therefore, it identifies key risk factors and challenges faced by cooperative banks and pathways to development of cooperative banking sector in Poland.

Keywords: cooperative banks, central bank, monetary policy, banking risk.

Wstęp

Pandemia COVID-19 jest zjawiskiem o bezprecedensowym wpływie na światową gospodarkę. Wprowadzenie zasad dystansu społecznego i wstrzymanie aktywności gospodarczej w wielu krajach doprowadziło do załamania gospodarczego o skali większej niż ta obserwowana podczas globalnego kryzysu finansowego w latach 2008–2009. Łagodzenie skutków zaburzeń związanych z pandemią, wynikających z wprowadzonych obostrzeń i restrykcji sanitarnych, wymagało podejmowania niestandardowych działań po stronie polityki fiskalnej i pieniężnej.

W Stanach Zjednoczonych zaobserwowano gwałtowne załamanie koniunktury: produkcja przemysłowa jeszcze w marcu 2020 r. zmniejszyła się o 5,4% m/m,

Sugerowane cytowanie:

Jurek, M. (2022). Polska bankowość spółdzielcza podczas pandemii COVID-19 – zagrożenia i wyzwania. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 200–214). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/11>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

najsilniej od 1946 r., a stopa bezrobocia wzrosła przejściowo do niemal 15,0%. Federalny Komitet Otwartego Rynku dokonał obniżenia stopy funduszy federalnych do przedziału 0,00–0,25% i zdecydował o rozpoczęciu kolejnego programu ilościowego łagodzenia polityki pieniężnej i skupie aktywów finansowych, deklarując skup aktywów finansowych za co najmniej 120 mld dolarów miesięcznie (FOMC [Federal Open Market Committee], 2020a, 2020b, 2020c).

Drastyczne załamanie gospodarki zaobserwowano również w strefie euro. Tempo zmian PKB już w I kwartale 2020 r. wyniosło $-3,3\%$ w skali roku, by w II kwartale osiągnąć $-14,6\%$. Sytuacja ta skłoniła Radę Prezesów EBC do doraźnego wsparcia płynnościowego i uruchomienia zakupów aktywów finansowych. Ogłoszono wprowadzenie pandemicznego programu łagodzenia polityki pieniężnej: skupu prywatnych i publicznych papierów wartościowych (ECB [European Central Bank], 2020a). W grudniu 2020 r. zwiększono skalę tzw. pandemicznego programu skupu o 500 mld euro, łącznie do 1,85 bln euro (ECB, 2020b).

Dekoniunktura nie ominęła również Polski. Fale zakażeń wirusem SARS-CoV-2 wymusiły wdrożenie obostrzeń sanitarnych w Polsce. Rząd wprowadził restrykcje dotyczące mobilności ludzi, znacząco ograniczając możliwości handlu w sklepach oraz aktywność w zakresie turystyki i rekreacji. W efekcie PKB w Polsce w 2020 r. spadł o $2,8\%$ w porównaniu z 2019 r. (w cenach stałych roku poprzedniego). Produkcja sprzedana przemysłu w 2020 r. obniżyła się w skali roku po raz pierwszy od 2009 r., a produkcja budowlano-montażowa – po raz pierwszy od trzech lat. Pogorszyła się też koniunktura w handlu. Sprzedaż detaliczna była ogółem niższa niż w roku poprzednim o $3,8\%$, a spadki były obserwowane zwłaszcza w okresach, w których na skalę sprzedaży wpływały ograniczenia w handlu w tradycyjnych sklepach związane z epidemią COVID-19 (GUS [Główny Urząd Statystyczny], 2021).

Polskie władze monetarne w ślad za innymi bankami centralnymi złągodziły nastawienie w polityce pieniężnej. 16 marca 2020 r. Zarząd NBP zdecydował o uruchomieniu operacji zasilających banki w płynność i o wdrożeniu zakupu obligacji skarbowych na rynku wtórnym. Rada Polityki Pieniężnej obniżyła stopy procentowe NBP na jednodniowym posiedzeniu 17 marca, 8 kwietnia i 28 maja br. (RPP [Rada Polityki Pieniężnej], 2020a, 2020b, 2020c). Oprócz obniżenia podstawowych stóp procentowych do niemal zerowego poziomu Narodowy Bank Polski rozpoczął realizację programu ilościowego łagodzenia polityki pieniężnej poprzez operacje strukturalne otwartego rynku, skupując od marca do grudnia 2020 r. obligacje skarbowe, a także te emitowane przez Polski Fundusz Rozwoju i Bank Gospodarstwa Krajowego, o równowartości 107,1 mld zł (NBP [Narodowy Bank Polski], 2020a).

Banki spółdzielcze silnie odczuły spadek przychodów odsetkowych wywołany obniżką podstawowych stóp procentowych. Problem dotyczył głównie banków, na których przychody w dużym stopniu oddziałują przychody odsetkowe

z lokat utrzymywanych w banku zrzeszającym. Bankom tym trudno generować wyniki finansowe pozwalające na zarządzanie ryzykiem kredytowym i operacyjnym, a także na budowanie funduszy własnych. Jest to też problem dla tych banków, które w przeszłości zgłaszały zbyt duży apetyt na ryzyko i obecnie borykają się ze złą jakością portfela kredytowego. Sytuacja jest tym trudniejsza, że znacząca redukcja podstawowych stóp procentowych NBP była niezapowiedziana i nieoczekiwana, więc banki spółdzielcze nie mogły się na nią przygotować, a jednocześnie muszą się zmagać z coraz silniejszą presją kosztową utrudniającą budowanie bazy kapitałowej.

Biorąc to pod uwagę, celem rozdziału jest analiza zmiany uwarunkowań działania sektora banków spółdzielczych w Polsce, do jakiej doszło po wybuchu pandemii, ocena jej wpływu na sytuację banków spółdzielczych, a także podjętych przez banki działań zaradczych, jak również identyfikacja krótko- i długookresowych czynników ryzyka dla funkcjonowania banków spółdzielczych w postpandemicznej gospodarce.

11.1. Zmiana uwarunkowań działania banków spółdzielczych w Polsce

Wybuch pandemii wpłynął na działalność krajowych banków spółdzielczych w sposób krytyczny. Na pierwszym etapie rozprzestrzeniania się pandemii, jeszcze w marcu 2020 r., w bankach spółdzielczych odnotowano m.in. wzmożony ruch klientów, w szczególności osób starszych, zwiększone zapotrzebowanie na gotówkę w kasach oraz bankomatach, wzrost kosztów zasilenia i obsługi bankomatów, ograniczone zasoby kadrowe, zrywanie przez klientów lokat terminowych, problemy z zaopatrzeniem w waluty wymienne. W żadnym banku nie wystąpiło jednak zagrożenie utraty płynności; sytuacja w tym zakresie była bezpieczna.

Po wybuchu pandemii uruchomiono programy wsparcia dla klientów banków. Związek Banków Polskich informował, że klienci indywidualni banków do końca kwietnia ubiegłego roku złożyli łącznie 800 tys. wniosków o prolongaty spłaty kredytów, z czego rozpatrzono pozytywnie 675 tys. Przedsiębiorcy złożyli w bankach prawie 112 tysięcy wniosków (ZBP [Związek Banków Polskich], 2020b). Banki przystąpiły też do wspierania klientów z wykorzystaniem instrumentów udostępnianych przez sektor publiczny. Do 27 lipca br. banki łącznie udzieliły prawie 80 mld zł finansowania, które trafiło do ok. 350 tys. przedsiębiorców w postaci kredytów z gwarancjami BGK oraz pożyczek lub subwencji PFR (ZBP, 2020a). Banki spółdzielcze przystąpiły do tych programów, m.in. umożliwiając klientom odroczenie spłat kredytów i ułatwiając obsługę zobowiązań kredytowych.

Obawy przed materializacją ryzyka kredytowego przełożyły się na zacieśnienie akcji kredytowej. Według kwartalnej ankiety NBP na temat sytuacji na rynku kredytowym banki już w I kwartale 2020 r. dokonały zaostrzenia polityki kredytowej (NBP, 2020b). Objęło ono głównie podmioty gospodarcze, w tym zwłaszcza z segmentu MSP. Zaostrzenie polityki kredytowej było kontynuowane w miarę jak wyczerpywały się bufory płynnościowe przedsiębiorstw. Według tzw. szybkiego monitoringu NBP sektora przedsiębiorstw w II kwartale 2020 r. osłabiła się zdolność przedsiębiorstw do terminowej obsługi zadłużenia. Około 1/4 przedsiębiorców wskazała na możliwość pogorszenia się płynności w III kwartale (NBP, 2020d). Z kolei według BIG InfoMonitor i Biura Informacji Kredytowej już w kwietniu br. nieobsługiwane przeterminowane zadłużenie przedsiębiorstw wzrosło o 572 mln zł, czyli dwukrotnie szybciej niż wynosiła średnia miesięczna w 2019 r., do 7,9 mld zł (BIK [Biuro Informacji Kredytowej], 2020).

Druga fala zakażeń wirusem SARS-CoV-2 wymusiła ponowne wdrożenie obostrzeń sanitarnych w Polsce. Rząd wprowadził kolejne restrykcje w mobilności ludzi, znacząco ograniczając możliwości handlu w sklepach oraz aktywność w zakresie turystyki i rekreacji. W efekcie 2020 r. przyniósł wzrost liczby upadłości i restrukturyzacji przedsiębiorstw w polskiej gospodarce wraz z ogłaszaniem niewypłacalności w formie nowego uproszczonego postępowania o zatwierdzenie układu (bez rejestracji w sądzie). Według Coface łączna ich liczba wyniosła 1243 i była wyższa o 22% w porównaniu z 2019 r. (Coface, 2021). Najwyższy wzrost niewypłacalności w skali roku (o 54%) zaobserwowano w usługach: w tym w zakwaterowaniu i gastronomii (aż o 186%), handlu detalicznym (o 39%) i transporcie (o 36%). Wystąpił również silny wzrost niewypłacalności w rolnictwie (o 52%).

Na negatywne oddziaływanie pandemii wskazały przedsiębiorstwa ankietowane przez NBP. 70% z nich oceniło, że w 2020 r. pandemia COVID-19 oddziaływała na ich sytuację w stopniu co najmniej umiarkowanie negatywnym. Prawie 1/3 badanych doświadczyła wpływu restrykcji przeciwpandemicznych, przy czym 8% – wpływu bezpośredniego (głównie podmioty z branży hotelarskiej i gastronomicznej). Mimo poprawy w III kwartale 2020 r., sytuacja przedsiębiorstw nie powróciła do poziomów przedkryzysowych.

Jak wynika z badań ankietowych NBP, w IV kwartale 2020 r. banki w niewielkim stopniu zmieniły poziom restrykcyjności kryteriów udzielania kredytów dla sektora niefinansowego i zaostrzyły niektóre warunki, przede wszystkim dla kredytów dla przedsiębiorstw. Spadł też popyt na wszystkie kategorie kredytów, przy czym najbardziej na kredyty konsumpcyjne i dla sektora MSP (NBP, 2020c). Niepewność w sprawie dalszego przebiegu pandemii i organizacji procesu szczepień nadal wstrzymywała akcję kredytową. Relacja kredytów do depozytów pod koniec 2020 r. spadła do najniższych poziomów od kilkunastu lat (81,7% w listopadzie, 83,3% w grudniu 2020 r.). Ostrożna polityka kredytowa

banków w okresie silnego wyhamowania aktywności gospodarczej i utrzymującej się niepewności była reakcją na obawy przed trudnościami w regulowaniu zobowiązań klientów. Według BIK akcja kredytowa w 2020 r. osiągnęła 140,8 mld zł i była niższa o 29 mld zł (o 18%) niż w 2019 r. Zaobserwowano spadek popytu na większość produktów (BIK, 2021).

Rosnąca wskutek wykorzystywania przez przedsiębiorstwa programów pomocowych płynność wraz ze zmianami zachowań klientów indywidualnych przełożyła się na zmiany struktury podaży pieniądza. Na koniec 2020 r. podaży pieniądza, na którą składa się pieniądź gotówkowy w obiegu (poza kasami banków) oraz depozyty i inne zobowiązania wobec podmiotów krajowych innych niż monetarne instytucje finansowe i instytucje rządowe szczebla centralnego, stanowiła 1,822 bln zł, z czego 306,7 mln zł przypadło na gotówkę bez kas banków. Ta ostatnia składowa podaży pieniądza wzrosła począwszy od marca 2020 r. aż o 80,5 mln zł. Był to efekt obserwowanego w szczególności w marcu i kwietniu 2020 r. wzmożonego zapotrzebowania klientów na gotówkę. Jednocześnie obniżenie oprocentowania spowodowało odpływ depozytów terminowych, które w okresie marzec – grudzień 2020 r. według ujęcia transakcyjnego zmniejszyły się o niespełna 85 mln zł w przypadku gospodarstw domowych i o ponad 20 mln zł w przypadku przedsiębiorstw. Jednocześnie wzrosły środki na rachunkach bieżących: łącznie o 294 mln zł (NBP, 2021). Widoczna jest więc zmiana nastawienia klientów do gromadzenia oszczędności i wzrost preferencji płynności w warunkach niższego oprocentowania.

Wzrostu bazy depozytowej w pandemicznych warunkach, negatywnie wpływających na zdolność do generowania przepływów pieniężnych oraz do obsługi zobowiązań przez klientów, nie udało się przekuć we wzrost akcji kredytowej. Banki, próbując ograniczać ryzyko kredytowe, koncentrowały się na własnych, dobrze znanych klientach i nie poszerzały bazy klientowskiej. Ograniczyło to dodatkowo przychody banków, znacząco nadszarpięte przez obniżkę podstawowych stóp procentowych, a przecież nie można zapomnieć o zastosowaniu umownych moratoriów kredytowych, które dla banków spółdzielczych oznaczały kolejne uszczuplenie bieżących wyników finansowych.

11.2. Wpływ pogorszenia koniunktury i złagodzenia nastawienia w polityce pieniężnej na sytuację banków spółdzielczych

Przez większość 2020 r. sektor banków spółdzielczych działał w trudnych warunkowaniach. W szczególności musiał sprostać obniżce podstawowych stóp procentowych NBP, która wpłynęła na drastyczne obniżenie przychodów odset-

kowych banków spółdzielczych, co skutkowało spadkiem wyniku finansowego netto banków spółdzielczych (tabela 2).

Dążąc do budowania tych ostatnich, banki spółdzielcze podjęły działania, które można zaliczyć do czterech grup. Po pierwsze, zaczęły na znacznie większą niż dotąd skalę lokować środki w instrumenty dłużne (tabela 1). Zaangażowanie bilansowe w instrumenty dłużne wyceniane według zamortyzowanego kosztu zwiększyło się z 16,4 mld zł w 2019 r. do 29,0 mld zł w 2020 r. Po drugie, w znacznie większym niż dotąd stopniu wykorzystywano pomniejszenia podstawy tworzenia rezerw i odpisów (tabela 2). Na koniec 2020 r. wynik z tytułu rezerw oraz utraty wartości lub odwrócenia utraty wartości był łącznie o 418 mln zł lepszy niż w 2019 r.

Gdyby przyjąć średni poziom tych pozycji z lat 2018–2019, wynik brutto byłby niższy o prawie połowę. Charakterystyczne, że na koniec 2020 r. zauważalnie spadł wolumen należności ze stwierdzoną utratą wartości w sektorze niefinansowym. W skali roku ten spadek wyniósł ponad 400 mln zł i 6,6% (tabela 3). Może to oznaczać zmianę polityki banków spółdzielczych i mniej konserwatywne niż dotąd podejście w zakresie klasyfikacji ekspozycji z tytułu oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorców.

Po trzecie, banki wykorzystały pomoc oferowaną w ramach tzw. tarcz antykryzysowych, dzięki czemu wynik z pozostałych pozycji tworzących całkowite przychody operacyjne netto był wyższy w skali roku o prawie 30% (tabela 2). Miało to niebagatelny wpływ na sytuację banków; skorygowanie wyniku z pozostałych pozycji tworzących całkowite przychody operacyjne netto do średniego poziomu z lat 2018–2019 oznaczałoby, że wynik brutto byłby niższy o ponad 90 mln zł. I wreszcie po czwarte, banki starały się ograniczyć koszty działania, zwłaszcza w zakresie kosztów działania i kosztów pracowniczych.

Zmiana uwarunkowań prowadzonej działalności była jednak tak znaczna, że podjęte działania okazały się niewystarczające do utrzymania wyniku finansowego na poziomie znanym z lat ubiegłych. Wynik netto banków spółdzielczych wyniósł 505 mln zł i był o 14% niższy niż w 2019 r. Wynik z tytułu odsetek w skali roku obniżył się o 16,4% przy niemal niezmiennym wyniku z tytułu prowizji. Oznaczało to nasilające się problemy w obszarze rentowności banków, utrudniając generowanie takiego wyniku z działalności bankowej, który pokryłby koszty działania i amortyzacji, uniemożliwiając tym samym bez pogłębienia straty reagowanie na ewentualną materializację ryzyka kredytowego i dotworzenie rezerw.

Tabela 1. Aktywa i pasywa sektora banków spółdzielczych

Banki spółdzielcze	mln zł			zmiana r/r (%)				
	06.2019	12.2019	06.2020	12.2020	06.2019	12.2019	06.2020	12.2020
Aktywa razem	142 295,3	150 684,8	153 546,4	167 195,6	7,85	8,99	7,91	10,96
Kasa, środki w bankach centralnych i inne depozyty płatne na żądanie	9 591,0	10 832,0	11 411,3	13 479,6	12,43	12,91	18,98	24,44
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	61,1	54,5	109,7	118,8	-7,47	2,17	79,60	118,10
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej (ze skutkiem wyceny odnoszonym do RZiS)	78,2	82,8	78,7	99,1	5,47	-10,46	0,60	19,77
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży/wyceniane według wartości godziwej przez inne całkowite dochody	7 316,1	7 942,4	7 981,2	10 080,0	23,97	12,03	9,09	26,91
w tym instrumenty dłużne	5 735,5	6 376,8	6 490,8	8525,9	29,48	13,73	13,17	33,70
Aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	121 598,2	128 324,9	130 442,8	140 061,0	6,93	8,93	7,27	9,15
- instrumenty dłużne	14 922,0	16 438,8	21 763,8	29 023,5	10,03	12,32	45,85	76,56
- kredyty i zaliczki	106 676,3	111 886,2	108 679,0	111 037,5	6,51	8,45	1,88	-0,76
Nieruchomości inwestycyjne i rzeczowe aktywa trwałe	2 327,8	2 365,0	2 326,9	2 340,5	-0,60	1,55	-0,04	-1,04
Wartości niematerialne i prawne	45,3	48,6	39,9	42,2	15,61	4,65	-11,85	-13,21
Inwestycje w jednostkach zależnych, we wspólnych przedsięwzięciach i w jednostkach stowarzyszonych	0,5	0,5	0,5	3,9	-	16447,37	-0,21	675,68
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	430,3	431,3	410,2	396,2	4,20	0,29	-4,67	-8,14
Pozostałe aktywa	846,7	602,7	745,1	574,2	-0,25	-25,69	-11,99	-4,73
Pasywa razem	142 295,3	150 684,8	153 546,4	167 195,6	7,85	8,99	7,91	10,96
Zobowiązania razem	129 761,5	137 965,5	140 416,9	153 891,4	8,27	9,48	8,21	11,54

Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	0,0	5,2	3,2	3,0	-100,00	1263,80	-	-42,99
Zobowiązania finansowe wyceniane według wartości godziwej (ze skutkiem wyceny odnośnym do RZIS)	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-4,03	-4,03	0,00
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	128 031,3	136 650,6	138 660,8	152 645,2	8,38	9,58	8,30	11,70
- depozyty	126 691,1	135 366,6	137 528,5	151 695,3	8,61	9,83	8,55	12,06
- zobowiązania z tytułu własnej emisji	465,6	473,1	333,5	259,7	0,24	1,82	-28,38	-45,11
- pozostałe zobowiązania	874,6	810,9	798,8	690,2	-14,55	-17,75	-8,66	-14,89
Rezerwy	298,3	316,4	316,8	326,7	0,24	10,21	6,21	3,25
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	190,2	183,8	180,7	172,2	-4,39	-3,42	-4,99	-6,34
Inne zobowiązania	1 241,7	809,4	1 255,4	744,4	2,16	-3,26	1,10	-8,03
Kapitał własny razem	12 533,8	12 719,3	13 129,4	13 304,2	3,68	3,96	4,75	4,60

Źródło: (KNF, 2021).

Tabela 2. Rachunek zysków i strat sektora banków spółdzielczych

Banki spółdzielcze	mln zł			zmiana r/r (%)				
	06.2019	12.2019	06.2020	12.2020	06.2019	12.2019	06.2020	12.2020
Przychody z tytułu odsetek	2414,8	4929,7	2191,9	3771,4	3,67	3,98	-9,23	-23,50
Koszty odsetek	515,2	1037,8	405,5	517,7	1,58	1,81	-21,30	-50,11
Wynik z tytułu odsetek	1899,5	3891,8	1786,5	3253,6	4,25	4,57	-5,95	-16,40
Przychody z tytułu dywidend	0,8	2,6	0,8	2,2	71,82	93,09	3,67	-14,93
Wynik z tytułu prowizji	502,2	1006,7	479,7	999,9	-0,85	-0,89	-4,48	-0,68
Pozostałe	139,6	245,4	90,2	313,8	43,40	22,67	-35,38	27,89
Całkowite przychody operacyjne, netto	2542,1	5146,5	2357,1	4569,5	4,77	4,21	-7,28	-11,21
Koszty działania banku	1564,6	3245,5	1595,3	3235,6	2,75	2,30	1,96	-0,30
- koszty działania banku, koszty pracownicze	1085,8	2228,9	1072,3	2157,5	4,30	4,16	-1,24	-3,21
- koszty ogólnego zarządu	478,7	1016,6	523,0	1078,2	-0,58	-1,56	9,24	6,06
Amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	93,1	187,9	92,3	183,5	-1,08	-0,48	-0,88	-2,35
Zysk lub strata z tytułu modyfikacji, netto	0,0	0,3	0,0	-0,1	-369,77	-742,40	-175,80	-130,88
Rezerwy	46,2	72,6	31,9	52,3	35,43	7,61	-31,03	-28,00
Utrata wartości lub odwrócenie utraty wartości	352,6	797,7	177,5	400,1	30,68	25,45	-49,66	-49,85
Aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	299,6	708,7	167,5	386,6	21,37	19,97	-44,10	-45,45
Aktywa niefinansowe	0,7	1,6	0,5	1,0	120,72	226,63	-27,46	-38,29
Pozostałe odpisy	52,2	87,4	9,5	12,5	131,06	88,39	-81,88	-85,69
Wynik z działalności operacyjnej	485,6	843,1	460,2	698,0	-3,99	-3,54	-5,22	-17,22
Zysk (strata) brutto z działalności kon-tynuowanej	485,6	843,2	460,0	697,7	-4,05	-3,60	-5,27	-17,25
Zysk (strata) brutto	485,6	843,2	460,0	697,7	-4,05	-3,60	-5,27	-17,25
Zysk (strata) roku bieżącego	355,3	588,1	344,8	505,6	-5,03	-7,81	-2,96	-14,03

Źródło: (KNF, 2021).

Tabela 3. Należności sektora banków spółdzielczych (bez instrumentów dłużnych)

Banki spółdzielcze	06.2019	12.2019	06.2020	12.2020	06.2019	12.2019	06.2020	12.2020	zmiana r/r (%)	
	mln zł									
Sektor instytucji rządowych i samorządowych										
Należności bez utraty wartości	9 307,0	10 600,3	10 175,4	11 188,8	31,29	11,09	9,33	5,55		
Należności ze stwierdzoną utratą wartości	18,8	24,2	17,1	21,5	-26,56	24,33	-9,26	-11,01		
Odpisy na należności ze stwierdzoną utratą wartości	0,5	2,3	2,1	3,0	-76,63	358,50	304,73	30,15		
Sektor niefinansowy										
Należności bez utraty wartości	61 459,0	61 130,1	60 566,2	60 632,4	2,58	2,83	-1,45	-0,81		
Należności ze stwierdzoną utratą wartości	5 998,2	6 104,5	5 613,8	5 701,2	4,29	2,46	-6,41	-6,61		
Odpisy na należności ze stwierdzoną utratą wartości	2 704,3	2 806,5	2 602,0	2 696,1	13,16	6,19	-3,78	-3,94		
Przedsiębiorstwa										
Należności bez utraty wartości	15 888,9	15 372,6	14 933,5	14 815,7	-2,31	-1,61	-6,01	-3,62		
Należności ze stwierdzoną utratą wartości	3 422,9	3 487,0	3 106,0	3 165,2	-0,03	0,31	-9,26	-9,23		
Odpisy na należności ze stwierdzoną utratą wartości	1 378,3	1 441,1	1 316,2	1 364,4	10,68	3,48	-4,50	-5,32		
Gospodarstwa domowe										
Należności bez utraty wartości	44 917,2	45 052,9	44 926,1	45 086,8	4,34	4,35	0,02	0,08		
Należności ze stwierdzoną utratą wartości	2 558,0	2 602,5	2 494,2	2 523,7	10,74	5,61	-2,49	-3,03		
Odpisy na należności ze stwierdzoną utratą wartości	1 319,4	1 359,6	1 279,0	1 325,2	15,78	9,19	-3,06	-2,53		
Instytucje niekomercyjne										
Należności bez utraty wartości	652,9	704,6	706,6	729,9	8,84	8,94	8,22	3,59		
Należności ze stwierdzoną utratą wartości	17,3	15,0	13,6	12,2	-0,18	-14,49	-20,99	-18,48		
Odpisy na należności ze stwierdzoną utratą wartości	6,6	5,8	6,8	6,5	30,74	11,60	2,69	10,54		

Źródło: (KNF, 2021).

11.3. Czynniki ryzyka i wyzwania przed sektorem bankowości spółdzielczej

Sektor bankowy odczuł w pełni efekty wystąpienia pandemii i wprowadzenia środków w celu przeciwdziałania jej skutkom, w tym obniżenia podstawowych stóp procentowych NBP. Komitet Stabilności Finansowej ocenił, że na skutek pandemii COVID-19 zmienił się charakter i hierarchia źródeł ryzyka dla systemu bankowego w Polsce. Jako nowe i istotne jego źródło wskazano straty kredytowe, jakie mogą powstać w wyniku pogorszenia się kondycji finansowej kredytobiorców w związku ze skutkami pandemii. Możliwe jest też nadmierne ograniczenie przez banki dostępności kredytu (KSF [Komitet Stabilności Finansowej], 2020).

Tabela 4. Czynniki ryzyka dla banków spółdzielczych

Perspektywa	Czynniki
Krótkookresowa	<ul style="list-style-type: none"> – wzrost kosztów związany z koniecznością zabezpieczenia pracowników – organizacja pracy zdalnej z zachowaniem wymogów cyberbezpieczeństwa – problemy z zapewnieniem niezbędnej do utrzymania ciągłości działania obsady kadrowej w warunkach zwiększonej zachorowalności pracowników w okresie zimowym – wzrost zmienności cen na rynku finansowym, w tym kursu złotego – rosnące zaangażowanie banków w dłużne papiery wartościowe, w tym papiery o stałej stopie procentowej – słaby popyt na kredyty w warunkach wysokiej płynności przedsiębiorstw i rosnących depozytów jednostek samorządu terytorialnego wskutek korzystania z programów pomocowych
Długookresowa	<ul style="list-style-type: none"> – wzrost ryzyka rynkowego w warunkach niepewności związanej z krajową i światową koniunkturą – materializacja transmisji zaburzeń wynikających z rozciągnięcia łańcuchów dostaw i intensyfikacji ryzyk branżowych, i jej negatywny wpływ na ryzyko kredytowe – wzrost liczby upadłości przedsiębiorstw – spadek popytu przedsiębiorstw na finansowanie kredytem inwestycji i kapitału obrotowego – nieterminowe regulowanie zadłużenia przez klientów detalicznych i korporacyjnych – materializacja ryzyka kredytowego oraz ryzyka koncentracji i jej ujęcie w rosnących rezerwach celowych i odpisach – spadek wartości zabezpieczeń – problemy z windykacją i restrukturyzacją wierzytelności – trudności z utrzymaniem i pozyskaniem klientów – wzrost kosztów z tytułu pozyskania i utrzymania kadry niezbędnej do zmiany modelu biznesowego działania banków spółdzielczych

Źródło: Opracowanie własne.

Sytuacja związana z pandemią ma krytyczny wpływ na funkcjonowanie banków spółdzielczych. Wciąż istotne jest ryzyko nasilenia zaburzeń płynności finansowej i spadku zdolności do generowania przepływów pieniężnych oraz obsługi zobowiązań przez klientów. Oprócz tego banki spółdzielcze muszą się dostosować do działania w warunkach niskich stóp procentowych, zmagając się z obniżeniem przychodów odsetkowych i podwyższonymi kosztami działania, wynikającymi z konieczności zabezpieczenia pracowników przed negatywnymi skutkami pandemii. Czynniki ryzyka już się ujawniają i będą się nadal ujawniać w krótkim i długim terminie. Prezentuje je tabela 4.

Obecnie do kluczowych wyzwań dla banków spółdzielczych należy zaliczyć:

- rozwój nowoczesności produktowej i operacyjnej, wdrożenie adekwatnych narzędzi do obsługi klienta, ale też do wewnętrznego zarządzania;
- wzrost aktywności w rentownych segmentach produktowych, ograniczenie działalności związanej z produktami niskomargłowymi;
- utrzymanie dotychczasowych i pozyskanie nowych klientów przy jednoczesnym utrzymaniu bezpieczeństwa portfela aktywów;
- zahamowanie wzrostu lub ograniczenie kosztów działania.

Zakończenie

Banki spółdzielcze sprostały wyzwaniom, które pojawiły się po wybuchu pandemii. Zaspokoiły wzmożony popyt klientów na gotówkę. Utrzymały otwarte placówki, mimo problemów wynikających ze zmniejszonych zasobów kadrowych, często pozostając w najbliższej okolicy jedyną instytucją dostępną dla klientów. Prolongowały klientom spłatę zadłużenia. Wzięły aktywny udział w działaniach ukierunkowanych na udzielanie przedsiębiorcom finansowania z wykorzystaniem środków publicznych w postaci kredytów z gwarancjami BGK oraz pożyczek lub subwencji PFR. W mniejszym stopniu niż sektor banków komercyjnych zaostrzyły kryteria oraz warunki udzielania kredytów, przeciwdziałając materializacji ryzyka związanego z ograniczeniem dostępności kredytu dla klientów indywidualnych i przedsiębiorców. Wdrożyły działania na rzecz restrukturyzacji kosztowej.

Zrobiono już bardzo dużo, jednak środowisko, w którym będą w nadchodzących miesiącach działać banki spółdzielcze, pozostanie niesprzyjające. Nieterminowe regulowanie zadłużenia przez klientów detalicznych i korporacyjnych, przyrost należności zagrożonych i dotwarzanie rezerw celowych, problemy z windykacją i restrukturyzacją wierzytelności, spadek popytu na produkty bankowe, trudności z utrzymaniem i pozyskaniem klientów czy organizacja pracy

zdalnej z zachowaniem wymogów cyberbezpieczeństwa to tylko niektóre problemy stojące przed bankami spółdzielczymi.

Poszukiwanie środka zaradczego na istniejące problemy nie jest proste, ponieważ nie ma jednego działania, które pozwoli przezwyciężyć wszystkie trudności w tym zakresie. Potrzebne jest holistyczne, całościowe spojrzenie na strukturę banku i jego funkcjonowanie, a następnie podjęcie skoordynowanych działań po stronie przychodowej i kosztowej, aby doprowadzić do trwałej poprawy sytuacji finansowej banku.

Co to oznacza? Między innymi konieczność nieustannego śledzenia zmian przychodowości i kosztowości aktywów i pasywów w przekroju klientowskim oraz produktowym, a także systematycznej identyfikacji klientów i produktów, generujących najwyższą marżę. Za tym powinna pójść ocena możliwości przeprowadzenia zmian w strukturze organizacyjnej i automatyzacji procesów bankowych skutkująca na przykład zwiększeniem zaangażowania pracowników wykonujących dotąd funkcje *back office* w proces sprzedażowy, a także podjęcie strategicznych decyzji dotyczących struktury portfela kredytowego oraz grup klientów, których bank będzie pozyskiwać i obsługiwać.

Wymaga to zgromadzenia i analizy informacji o obecnym portfelu, ale również, a może przede wszystkim, zmiany myślenia o dotychczasowym modelu kształtowania tego portfela. Konieczna jest transformacja banków spółdzielczych w instytucje aktywnie poszukujące najbardziej dochodowych klientów, będące w stanie w szybkim czasie zaoferować produkty dostosowane do ich potrzeb. Nie da się tego zrobić bez zmiany sposobu działania, co oprócz zmian w strukturze organizacyjnej może również wymagać rozwoju kompetencji pracowników. Z drugiej strony niezbędna jest pogłębiona analiza kosztów działania, w tym również ocena rentowności poszczególnych placówek banku.

Bibliografia

- Biuro Informacji Kredytowej. (2020, 24 czerwca). *Pierwsze objawy koronawirusa widoczne w zaległościach przedsiębiorstw – dwa razy szybszy niż zwykle wzrost przeterminowanych zobowiązań – do 33,73 mld zł*. Pobrane z <https://media.bik.pl/informacje-prasowe/530870/pierwsze-objawy-koronawirusa-widoczne-w-zaleglosciach-przedsiębiorstw-dwa-razy-szybszy-niz-zwykle-wzrost-przeterminowanych-zobowiazan-do-33-73-mld-zl>
- Biuro Informacji Kredytowej. (2021, 28 stycznia). *BIK – podsumowanie 2020 r. na rynku kredytowo-pożyczkowym i perspektywy na rok 2021*. Pobrane z <https://media.bik.pl/informacje-prasowe/638051/bik-podsumowanie-2020-r-na-rynku-kredytowo-pożyczkowym-i-perspektywy-na-rok-2021>

- Coface. (2021, 7 stycznia). *Roczny raport upadłościowy Coface – niewypłacalności przedsiębiorstw w Polsce w 2020 roku*. Pobrane z <https://www.coface.pl/Aktualnosci-i-media/Biuro-prasowe/Roczny-raport-upadlosciowy-Coface-Niewypłacalnosci-przedsiębiorstw-w-Polsce-w-2020-roku>
- European Central Bank. (2020a, 20 kwietnia). *Konferencja prasowa, Christine Lagarde, prezes EBC, Luis de Guindos, wiceprezes EBC*. Frankfurt nad Menem. Pobrane z <https://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2020/html/ecb.is200430~ab3058e07f.pl.html>
- European Central Bank. (2020b, 10 grudnia). *Konferencja prasowa, Christine Lagarde, prezes EBC, Luis de Guindos, wiceprezes EBC*. Frankfurt nad Menem. Pobrane z <https://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2020/html/ecb.is201210~9b8e5f3cdd.pl.html>
- Federal Open Market Committee. (2020a, 3 marca). *Federal reserve press release*. Pobrane z <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/monetary20200303a1.pdf>
- Federal Open Market Committee. (2020b, 15 marca). *Federal reserve press release*. Pobrane z <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/monetary20200315a1.pdf>
- Federal Open Market Committee. (2020c, 23 marca). *Federal reserve press release*. Pobrane z <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/monetary20200323a1.pdf>
- Główny Urząd Statystyczny. (2021). *Sytuacja społeczno-gospodarcza kraju w 2020 r. Analizy statystyczne 12/2020*. Pobrane z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/inne-opracowania/informacje-o-sytuacji-spolesczno-gospodarczej/sytuacja-spolesczno-gospodarcza-kraju-w-2020-r-1,104.html>
- Komisja Nadzoru Finansowego. (2021). *Dane miesięczne sektora bankowego – styczeń 2021*. Pobrane z https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18
- Komitet Stabilności Finansowej. (2020, 21 września). *Komunikat Komitetu Stabilności Finansowej po posiedzeniu dotyczącym nadzoru makroostrożnościowego nad systemem finansowym*. Pobrane z <https://www.nbp.pl/nadzormakroostroznosciowy/komunikaty/2020-09-21.aspx>
- Narodowy Bank Polski. (2020a). *Operacje Narodowego Banku Polskiego*. Pobrane z https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/przetargi_na_bony.html
- Narodowy Bank Polski. (2020b). *Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych I kwartał 2020 r.* Pobrane z https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rynek_kredytowy_2020_1.pdf
- Narodowy Bank Polski. (2020c). *Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych I kwartał 2020 r.* Pobrane z https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rynek_kredytowy_2020_1.pdf
- Narodowy Bank Polski. (2020d). *Szybki monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw*. Pobrane z https://www.nbp.pl/publikacje/koniunktura/raport_3_kw_2020.pdf
- Narodowy Bank Polski. (2021). *Podaż pieniądza M3 i czynniki jego kreacji*. Pobrane z https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/m3.html

- Rada Polityki Pieniężnej (2020a, 17 marca). *Informacja po posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej*. Pobrane z https://www.nbp.pl/polityka_pieniezna/dokumenty/files/rpp_2020_03_17.pdf
- Rada Polityki Pieniężnej. (2020b, 8 kwietnia). *Informacja po posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej*. Pobrane z https://www.nbp.pl/polityka_pieniezna/dokumenty/files/rpp_2020_04_08.pdf
- Rada Polityki Pieniężnej. (2020c, 28 maja). *Informacja po posiedzeniu Rady Polityki Pieniężnej*. Pobrane z https://www.nbp.pl/polityka_pieniezna/dokumenty/files/rpp_2020_05_28.pdf
- Związek Banków Polskich. (2020a, 6 maja). *Wolniej rośnie liczba wniosków o odroczenie płatności rat kredytowych*. Pobrane z <https://zbp.pl/Aktualnosci/Wydarzenia/Wolniej-rosnie-liczba-wnioskow-o-odroczenie-platnosci-rat-kredytowych>
- Związek Banków Polskich. (2020b, 30 lipca). *Raport. Stan wdrożenia przez polskie banki instrumentów wsparcia publicznego dla klientów biznesowych w okresie COVID-19 w ramach programów krajowych (Tarczy Antykryzysowej COVID-19) oraz unijnych (tzw. Pakietu UE)*. Pobrane z https://www.zbp.pl/getmedia/97ca9bce-61b3-4f11-bb2e-22d7acc0264b/RAPORT_ZBP_STAN-WDROZENIA-INSTRUMENTOW-PUBLICZNYCH-Z-BANKAMI-WS-COVID19_na-koniec-lipca-2020

12. DYLEMATY BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W DOBIE REWOLUCJI CYFROWEJ 4.0 ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM WYZWAŃ W SFERZE MARKETINGU

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/12>



Grzegorz Kotliński

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
grzegorz.kotlinski@ue.poznan.pl

The dilemmas of the cooperative banks in access to the digital revolution 4.0, with specification of marketing challenges

Abstract: The aim of this study is to answer the following questions:

- How can the business of cooperative banks be shaped in the face of the challenges of the digital revolution 4.0?
- What dilemmas do member banks pose in this situation?
- What are the marketing challenges facing the entire cooperative and individual banking sector?
- How can we secure and maintain an edge on local markets in the digital revolution 4.0?

Cooperative banks were forced to take measures to meet the demands of the digital revolution. Most of them benefit from the support offered to them by their member banks. However, this makes it difficult to achieve economies of scale (some activities are duplicated rather than centralised) and to maintain a unified identity across the sector and makes it difficult to achieve coherent marketing. The managers of the individual cooperative banks have to make decisions which either lead to a gradual loss of autonomy or to difficulties in establishing an identity on the local markets. This situation needs to be considered, as the Digital Revolution 4.0 offers many opportunities that can be used properly to strengthen the coherent identity of the entire industry, while at the same time enabling more efficient marketing and increasing operational efficiency.

Keywords: cooperative banks, digitalisation, marketing of cooperative banks, identity crisis of cooperative banks.

Sugerowane cytowanie:

Kotliński, G. (2022). Dylematy banków spółdzielczych w dobie rewolucji cyfrowej 4.0 ze szczególnym uwzględnieniem wyzwań w sferze marketingu. W: G. Kotliński (red.), *Bankowość komercyjna i spółdzielcza w Polsce – refleksje po trzech dekadach transformacji. Szkice ku pamięci Doktora Ryszarda Mikołajczaka* (s. 215–238). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-152-1/12>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

Wstęp

Sektor bankowości spółdzielczej poprawia zajmowaną pozycję rynkową, pomnaża majątek i wartość kapitałów własnych. Co szczególnie cenne, klienci obdarzają go wysokim zaufaniem. Klientom i spółdzielcom odpowiada bliskość, przyjazność i swoista „zwinność” banków spółdzielczych wynikająca z zaangażowania pracowników i osób zarządzających, przedkładana często ponad „anonimowość” masowej obsługi klientów u ich komercyjnych konkurentów.

Początek trzeciej dekady nowego tysiąclecia (a czwartej dekady przemian rynkowych w Polsce) stawia sektorowi banków spółdzielczych, oprócz konieczności sprostania wyzwaniom narzuconym przez walkę z pandemią, inne – nowe zadania. Są one następstwem potężnego skoku technologicznego wykonanego przez polską bankowość, a wynikają z dokonującej się na naszych oczach rewolucji cyfrowej 4.0.

W wyniku przemian rodzi się wiele pytań, a próba znalezienia odpowiedzi na wybrane (zdaniem autora najistotniejsze) z nich jest celem tego rozdziału:

- Jak w obecnej sytuacji sektora banków spółdzielczych kształtować ich działalność, zwłaszcza w obliczu wyzwań stawianych przez rewolucję cyfrową 4.0?
- Jakie dylematy pojawiają się w działalności banków zrzeszających w obliczu wyzwań stawianych sektorowi banków spółdzielczych przez rewolucję cyfrową 4.0?
- Jakie wyzwania stają w obecnej sytuacji wobec całego sektora banków spółdzielczych i pojedynczych banków w zakresie działalności marketingowej?
- Jak zdobyć i utrzymać przewagę na rynkach lokalnych w warunkach rewolucji cyfrowej 4.0?

Próby odpowiedzi na tak postawione pytania nie są łatwe i wymagają krytycznego przeglądu realiów.

W niniejszym rozdziale starano się skupić na wybranych, kluczowych dla przyszłości banków spółdzielczych aspektach i wątkach poruszanych problemów, które dotyczą pracowników, klientów oraz innych osób zainteresowanych przyszłością banków spółdzielczych w Polsce, a przy okazji pokazano, jak silnie w ich przypadku spleta się obszar technologii informacyjnych z innymi, zwłaszcza z obszarem działań marketingowych. Rosnące uzależnienie od sfery cyfrowej wywołuje konieczność stawiania wielu kolejnych pytań, na które środowisko spółdzielczości bankowej będzie musiało znaleźć odpowiedzi. Ważne, żeby przyszłość zarówno całego sektora, jak i pojedynczych banków spółdzielczych została ustalona wskutek decyzji podejmowanych racjonalnie, a nie przez przypadek.

12.1. Zmiany tożsamości sektora banków spółdzielczych

Sektor bankowości spółdzielczej ma najdłuższe tradycje pośród instytucji nieprzerwanie zajmujących się świadczeniem usług bankowych na polskim rynku. Stanowią one o jego odrębności. Obecna pozycja rynkowa jest wypadkową wielu działań podejmowanych w przeszłości. Sektor jako całość przeszedł w ciągu ostatnich trzech dekad radykalne zmiany. Najbardziej zauważalne jest zmniejszenie liczby banków spółdzielczych z ponad 1600 (Mikołajczak, 1998) do 502 podmiotów, według stanu na koniec marca 2022 r. Pierwsza z liczb charakteryzowała sektor bankowości spółdzielczej przed wprowadzeniem regulacji dotyczących wymogów kapitałowych, czyli w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. Druga jest dowodem na to, jak istotne i głębokie są reformy sektora bankowości spółdzielczej w Polsce.

Zmianom liczbowym towarzyszą i inne dokonujące się w tożsamości całego sektora i pojedynczych banków. Ta pierwsza tożsamość była i jest budowana odgórnie. Jest wypadkową wielu niekiedy sprzecznych, działań. Na jej kształt wpływają przedsięwzięcia podejmowane przez zrzeszenia banków spółdzielczych i ich subsektorowe organizacje (KZBS czy ZBP) oraz inne – podejmowane przez pojedyncze banki spółdzielcze, a także konkurujące z całym sektorem, banki komercyjne (uniwersalne) i system Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych.

Tożsamość całego sektora banków spółdzielczych była i jest konstruowana w opozycji do banków komercyjnych (uniwersalnych) po to, aby zapewnić jemu odrębność. Kluczowe znaczenie mają obecnie działania podejmowane w obszarze rozwiązań cyfrowych, ponieważ ich stosowanie stało się sztandarowym osiągnięciem bankowości komercyjnej (uniwersalnej).

Tożsamość sektora powinna pozostawiać wystarczająco dużo miejsca dla tożsamości pojedynczych banków spółdzielczych, które działają lokalnie, zwykle zgodnie z tradycyjnymi wartościami spółdzielczymi. Na styku obu rodzajów tożsamości nie powinny rodzić się sprzeczności, ponieważ dezorientują one nie tylko interesariuszy banków spółdzielczych, ale także inne osoby, na przykład klientów banków komercyjnych (uniwersalnych).

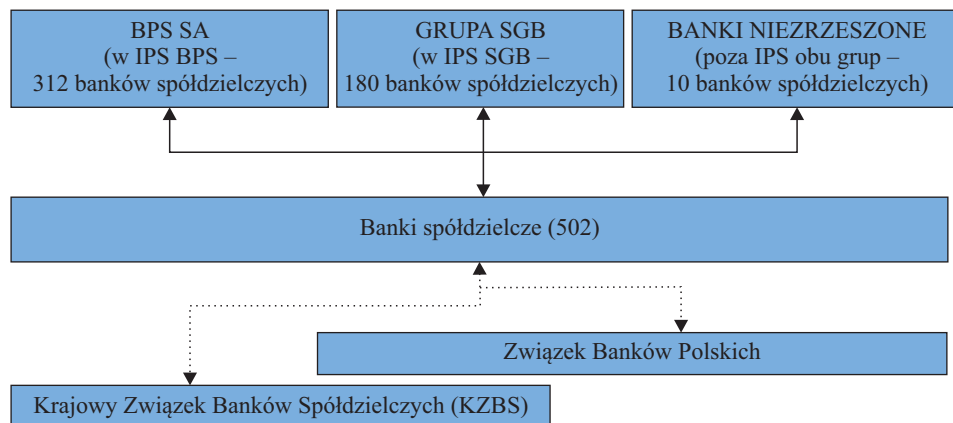
Wspomniane sprzeczności wynikają z braku synchronizacji działań podejmowanych na poziomie ogólnosektorowym z tymi, które są inicjowane lokalnie (na szczeblu pojedynczych banków). Cały sektor potrzebuje rozważli i czasu, aby przygotować się do coraz ostrzejszych wyzwań stawianych mu przez:

- regulatorów i nadzorców (głównie w zakresie zarządzania finansami i zarządzania ryzykiem);
- konkurencyjne banki uniwersalne, coraz brutalniej „odbierające” klientów bankom spółdzielczym;

- rewolucję cyfrową, czyli rozwijającą się gospodarkę 4.0, opartą na nowych, odmiennych standardach prowadzenia działalności gospodarczej i świadczenia usług finansowych;
- nowoczesne przedsięwzięcia spod znaku FinTech, które śmiało „wypychają” z rynku usług bankowych dotychczasowych jego uczestników (czyli zarówno banki spółdzielcze, jak i banki komercyjne (uniwersalne)) (Świeszczak, 2019).

Wobec takich samych wyzwań stają pojedyncze banki spółdzielcze. Nie mają one jednak ani odpowiedniego potencjału finansowego, ani operacyjnego, aby im sprostać. Dlatego zarządzający nimi tworzą zrzeszenia (a właściwie banki zrzeszające). Prowadzone od 2000 r. reformy sektora bankowości spółdzielczej doprowadziły do sytuacji przedstawionej na rysunku 1. Obecnie działają równolegle dwa zrzeszenia banków spółdzielczych¹ oraz grupa banków niezrzeszonych (samodzielnych dzięki zgromadzeniu kapitałów własnych o wartości przekraczającej 5 mld euro). Taka alternatywa komplikuje przede wszystkim działania marketingowe banków zrzeszonych, które powinny być skupione na tworzeniu spójnej tożsamości całego sektora, a ograniczają się do świadczenia usług wspierających budowę odrębnych tożsamości zrzeszeń. Dzieje się tak w sytuacji, gdy samym bankom spółdzielczym potrzebne jest realne wsparcie ich działalności marketingowej, bez którego tracą możliwość wyróżniania się na swoich lokalnych rynkach usług bankowych.

Współpraca w ramach zrzeszeń ma swoje zalety, głównie w postaci oszczędności finansowych, ale nie przynosi oczekiwanych korzyści na szczeblu poje-



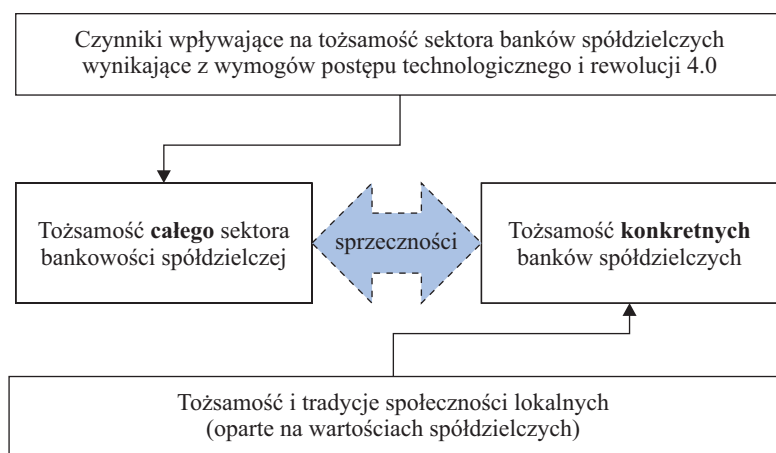
Rysunek 1. Instytucje tworzące sektor bankowości spółdzielczej w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *(Informacja..., 2022)*.

¹ W wyniku reform sektora bankowości spółdzielczej w 2002 r. działalność prowadziło dziesięć banków zrzeszających.

dynczych banków spółdzielczych. Różnorodne banki spółdzielcze, świadczące usługi na swoistych, lokalnych rynkach usług finansowych, nie mogą być wspierane marketingowo według szablonów tworzonych przez pracowników *de facto* konkurujących ze sobą zrzeczeń, a ich pojedyncze usługi (nawet jeżeli są podobne) nie powinny być promowane w ten sam, odgórnie ujednocilany sposób.

Podkreśla się, że banki spółdzielcze zmieniły swój charakter z banków gminnych na banki, których działalność należy wiązać ze zjawiskami gospodarczymi zachodzącymi na terenie powiatów². Zmienia to tożsamość całego sektora, który traci charakterystyczną kiedyś dla niego bliskość z klientami. W jego przekroju coraz bardziej widoczne stają się banki, które podejmują ekspansję terytorialną, często powiązaną z wdrażaniem innowacji cyfrowych. Sprawia to, że od strony praktycznej działalność banków spółdzielczych wymyka się tradycji i naraża je na konieczność szukania nowego kompromisu pomiędzy wartościami spółdzielczymi a codzienną działalnością operacyjną. Powstają sprzeczności, które wynikają z niedopasowania tożsamości do tradycji oraz do wymagań stawianych przez zachodzącą cyfryzację, czyli rewolucję 4.0 (rysunek 2).



Rysunek 2. Przesłanki powstawania sprzeczności w zakresie kształtowania tożsamości sektora banków spółdzielczych

Źródło: Opracowano na podstawie: (Kotliński, 2011a, s. 190).

Rewolucja cyfrowa 4.0 wywiera dogłębny wpływ na zmiany w tożsamości całego sektora banków spółdzielczych przede wszystkim dlatego, że konfrontuje go z przemianami wywołanymi już w działalności banków komercyjnych

² Ograniczenie terytorialne wynika z przyjętych rozwiązań prawnych. Bank spółdzielczy, którego kapitały własne mają wartość większą od równowartości 1 mln euro, a niższą od 5 mln euro, może prowadzić działalność na obszarze powiatu, w którym mieści się jego główna siedziba (por. Ustawa z dnia 27 czerwca 2003 r.).

(uniwersalnych), i co charakterystyczne – wymaga podejmowania działań inicjowanych właśnie na ogólnosektorowym (a nawet ogólnosystemowym) szczeblu. Tożsamość poszczególnych banków spółdzielczych ma natomiast – dla odmiany – korzenie w tradycjach lokalnych.

W Polsce banki spółdzielcze działają już od ponad 150 lat. Jako instytucje finansujące lokalny rozwój społeczno-gospodarczy na trwałe wrosły w krajobraz miejscowości, w których mają swoje siedziby. Ich pracownicy brali i biorą bezpośredni, czynny udział w najważniejszych dla danych społeczności lokalnych wydarzeniach (Rosa, 2019). Deklaracje o silnych związkach łączących działalność takich banków ze społecznościami lokalnymi są w pełni uzasadnione i prawdziwe (Rolski, 2019). Jest to wielki, potencjalny kapitał pozwalający na budowanie wiarygodności banku spółdzielczego. Dotyczy to przynajmniej gmin, w których banki spółdzielcze funkcjonują. Niestety, inaczej rzecz przedstawia się z powiatami. Tożsamość odrębności powiatów dopiero się kształtuje. W tym właśnie miejscu powstaje luka odkrywająca niedopasowanie tożsamości społeczności lokalnych (powiatów) do tożsamości pojedynczych banków spółdzielczych. Dodatkowe wątpliwości powstają szczególnie w sytuacjach, kiedy na terenie jednego powiatu działa kilka banków spółdzielczych.

Bankowość spółdzielcza nie powinna być nastawiona tylko na zysk (Jaworski, 2005). Jej istota sprowadza się do współzarządzania lokalnie tworzonymi funduszami powstałymi z oszczędności gromadzonych przez członków społeczności, w której działa bank. W naszym kraju zarzucono jednak tego rodzaju myślenie. W Polsce bankowość cieszy się dobrą reputacją, mimo to niektórym z nas kojarzy się ona z dążeniem do pomnażania zysków, nierządkiem za wszelką cenę (*Główne obserwacje...*, 2018; Idzik i Georgica, 2020). Banki spółdzielcze powinny prostować takie twierdzenia swoimi osiągnięciami. Nie udaje się to jednak, ponieważ – tak jak i na innych instytucjach finansowych – regulatorzy wymusili na nich pogoń za rentownością. Pośrednio jest to także efekt dążenia do zwiększania kapitałów własnych. Ich niska wartość jest powszechnie wytykana całemu sektorowi. Pracownicy banków postawieni wobec takiego *dictum* nadzoru finansowego starają się jak najszybciej i jak najbardziej skutecznie ową wartość zwiększać. Jak wskazuje praktyka, najskuteczniej można to realizować poprzez przekazywanie na poczet kapitałów własnych osiągniętych zysków. Nieodwracalnie pcha to banki spółdzielcze do ciągłego zwiększania efektywności. W ten sposób, zamiast odróżniać się od banków komercyjnych, upodabniają się do nich. Warto pamiętać, że istnieją, przewidziane prawem, inne sposoby zwiększania kapitałów własnych. Przede wszystkim poprzez dobrowolne wpłaty spółdzielców czy przyjmowanie do ich grona nowych osób. Aby metody te były skuteczne, wymagają jednak bardziej aktywnego, niż działo się to do tej pory, angażowania spółdzielców w zarządzanie bankami.

Przyczyny niechęci spółdzielców do angażowania się w zarządzanie bankami spółdzielczymi są złożone, z całą pewnością należy jednak wymienić najsłabszą stronę banku działającego w formie spółdzielni – brak zainteresowania spółdzielców wartością posiadanych udziałów. Skutkuje on obojętnością na przyszłe losy banku. Co więcej, liczba udziałowców w ostatnich latach systematycznie maleje (*Informacja...*, 2021). Efekt jest widoczny w działalności większości banków spółdzielczych. Pracownicy i zarządzający nimi deklarują zazwyczaj silne związki ze społecznością lokalną, natomiast coraz trudniej zauważyć adekwatne deklaracje ze strony przeciwnej. Spółdzielcy są jednak tą grupą interesariuszy, która jest najbardziej „wrośnięta” w społeczność lokalną i dobrze byłoby właśnie ich zainteresować losami banku. Powinni oni tworzyć lokalne lobby współdziałające dla dobra banku. Niestety, obecnie tak się już nie dzieje, jeden z najsilniejszych atutów konkurencyjnych – silne związki banków spółdzielczych ze społecznościami lokalnymi – są pomijane i stopniowo zapominane. Środowisko pracowników banków spółdzielczych (w tym także nimi zarządzający) nie podejmuje działań prowadzących do zwiększania liczby spółdzielców i skoordynowania wspólnie podejmowanych wysiłków dla rozwoju banków spółdzielczych (Szambelańczyk, Ławrynowicz i Piasecki, 2020).

Przeciętnie spółdzielców jest w bankach spółdzielczych około 1700 (łącznie ponad 911 tys. osób w całym kraju (*Informacja...*, 2021)), z uwagi na różnice w wielkości poszczególnych banków spółdzielczych niekiedy jest ich kilkuset, kiedy indziej – parę tysięcy. Potencjał takiej grupy, gdyby udało się odpowiednio zorganizować jej poczynania, mógłby w skali lokalnej być nader pokaźny. Wtedy łatwiej byłoby podnosić kapitały i nie trzeba by było dążyć z tak wielką determinacją do maksymalizacji osiąganych wyników finansowych. U zarania banków spółdzielczych tworzono je w pierwszej kolejności dla spółdzielców, którzy byli równocześnie klientami (Ochociński, 1984). Obecnie w praktyce trudno jest odróżnić spółdzielców od klientów. Spółdzielcom nie są oferowane żadne przywileje ekonomiczne (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997, art. 79 ust. 1 pkt 4). W takiej sytuacji zmniejsza się ich ogólna liczba, bo aby być klientem, nie trzeba być spółdzielcą.

Zaangażowanie spółdzielców nie musi mieć tylko podłoża finansowego. Warto wykorzystać do tego celu także korzyści społeczne. Tych możliwości nie dostrzega się jednak zupełnie. Sięgnięcie po nie pomogłoby realnie związać społeczności lokalne z „ich” bankami.

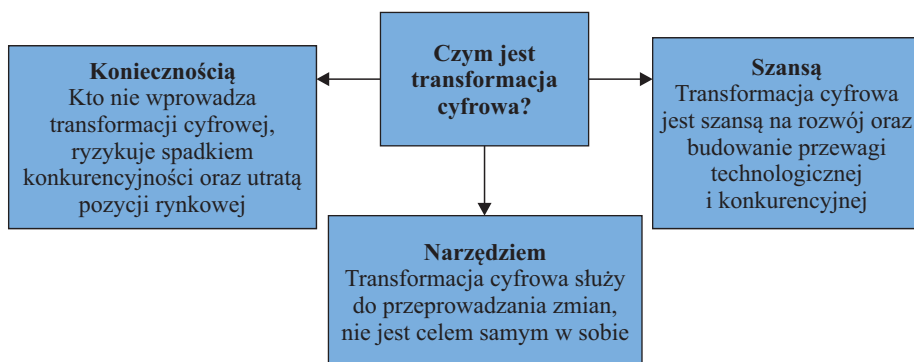
Okres pandemii zmusił społeczeństwa europejskie do intensywnego korzystania z osiągnięć technologii informacyjnych, co w bankowości zaowocowało przyspieszeniem i intensyfikacją jej cyfryzacji (czyli w praktyce spełnieniem wymogów rewolucji cyfrowej 4.0). Stawia to sektorowi banków spółdzielczych kolejne wyzwania, sprowadzające się do konieczności „przyrównania” oferty usług bankowości spółdzielczej do poziomu technologicznego spotykanego

w bankach komercyjnych. Kłopot jednak w tym, że klienci oczekują oferowania im takich samych usług, na takim samym poziomie. Ponownie zamiast wyodrębniania, cyfryzacja prowadzi w praktyce do upodabniania się oferty sektora banków spółdzielczych do oferty banków komercyjnych.

Jeżeli upodabnianie działalności banków spółdzielczych do komercyjnych będzie postępowało nadal, to wcześniej czy później sprzeniewierzą się one zasadom spółdzielczym i przyjmą rolę „oddziałów” centralnie zarządzanego banku. Taka sytuacja byłaby może korzystna z punktu widzenia racjonalności ekonomicznej i zasad zarządzania, ale niestety sprzeczna z cechującą ruchy spółdzielcze tendencją do samodzielności i decentralizacji zarządzania. Spółdzielcy powinni pozostać liczącą się grupą interesariuszy (w domyśle – najważniejszą!). To oni właśnie, i ich działalność, miała w opinii ojców spółdzielczości stanowić swoistą „kotwicę” utrzymującą działalność banku jak najbliżej potrzeb członków społeczności lokalnej. Nie można reformować bankowości spółdzielczej poprzez zrywanie ze wskazanymi tradycjami. Niestety, wiele podejmowanych wobec sektora bankowości spółdzielczej działań nabiera z biegiem czasu właśnie takiego wyźwięku.

12.2. Wyzwania gospodarki cyfrowej 4.0 dla sektora banków spółdzielczych

Rewolucja cyfrowa 4.0 wyznacza nowe standardy w działalności gospodarczej. Dla poszczególnych podmiotów oznacza udział w transformacji cyfrowej. Choć budzi wiele lęków, to jednak proces ten jest nieunikniony. Jego aspekty przedstawia rysunek 3.



Rysunek 3. Znaczenie transformacji cyfrowej

Źródło: (Raport..., 2021).

Klienci (już „cyfrowi”) mają konkretne oczekiwania wobec banków ery cyfrowej (Pyka i Sieradz, 2015, s. 24), obejmują one zapewnienie:

- mobilności i ciągłej dostępności;
- łatwości obsługi i prostoty rozwiązań (klienci oczekują na przykład stosowania biometrii w trakcie procesów weryfikacji tożsamości);
- bezpieczeństwa;
- zindywidualizowanej oferty produktowo-serwisowej na dowolnym urządzeniu, zgodnej ze zwyczajami i sposobem bycia konkretnego klienta;
- możliwości podejmowania decyzji przez klientów w czasie rzeczywistym;
- połączenia usług bankowych z usługami szerokiej grupy innych dostawców;
- dodawania nowych możliwości w obszarze e-commerce;
- możliwości korzystania ze wszystkich czynności bankowych łącznie z pełną obsługą wniosków kredytowych;
- łączenia kart bankowych z innymi kartami (kartami zdrowia, kartami lojalnościowymi i prawem jazdy);
- zestawów aplikacji, które pozwolą urządzeniom mobilnym zastępować pracowników banków.

Ponieważ wiele z tych wymagań już obecnie spełniają banki komercyjne (uniwersalne), to jest oczywiste, że sektor banków spółdzielczych musi także takie możliwości oferować. Pytanie jest zatem nie o to „czy?”, ale „kiedy i jak?”.

Odpowiedź na pytanie „kiedy?” jest łatwa – możliwie jak najszybciej, ponieważ popularyzacja innowacji z zakresu technologii informacyjnych (IT) w bankach komercyjnych (uniwersalnych) będzie powodowała odpływ klientów z banków spółdzielczych oraz może niekorzystnie wpływać na wizerunek całego sektora. Na pytanie „jak?” odpowiedzieć jest trudniej. Z całą pewnością należy wdrażaniu innowacji z zakresu IT nadać odpowiednio wysoki priorytet i podjąć starania o wybór takich strategii, aby podejmowane działania przyniosły pożądane skutki. Jeżeli poważnie myśli się nad wyborem skutecznych strategii cyfryzacji działalności całego sektora bankowości spółdzielczej, to należy uwzględnić trzy następujące twierdzenia:

1. Konieczne jest podjęcie działań w zakresie cyfryzacji całego sektora banków spółdzielczych, najlepiej w skali ogólnokrajowej. Nie jest uzasadnione rozpatrywanie budowania dublujących się rozwiązań w prowadzących działalność bankach zrzeszających. Połączenie ich potencjałów pozwoli na osiągnięcie bardziej widocznych efektów skali oraz pozwoli połączyć wszystkie banki spółdzielcze jednolitą siecią operacyjną, co umożliwi „odmiejscowienie” rachunków w skali całego sektora bankowości spółdzielczej.
2. Nie jest możliwe pozostawianie kwestii cyfryzacji działalności w gestii pojedynczych banków spółdzielczych, ponieważ znacznie przekracza to ich możliwości finansowe, grozi brakiem kompatybilności informacyjnej pomiędzy

poszczególnymi sieciami operacyjnymi oraz uniemożliwia wprowadzanie zunifikowanych standardów obsługi klientów. W długiej perspektywie obniży to w oczach klientów atrakcyjność oferty usług całego sektora, ponieważ będą oni (klienci) porównywali oferty usług banków spółdzielczych z ofertami i warunkami świadczenia usług przez banki komercyjne (uniwersalne).

3. Jeżeli zrzeczenia będą wdrażały odrębne strategie cyfryzacji, a na dodatek będą budowały odrębne systemy operacyjne, skazą się w długoterminowej perspektywie na porażkę, ponieważ ich rozwiązania nie będą obejmowały wszystkich klientów banków spółdzielczych, a standardem w przyszłości powinna się stać kompleksowość rozwiązań. Należy więc postulować, aby inwestycje w zakresie IT były realizowane wspólnie, w skali całego sektora banków spółdzielczych albo jako szczególny obszar zadaniowy zostały wyłączone z rywalizacji pomiędzy istniejącymi zrzeczeniami, co pozwoli im zachować odrębne tożsamości pod względem finansowym i zarządczym. W zakresie operacyjnym osiągalna stanie się jednak ścisła integracja umożliwiająca kompleksowe świadczenie usług o takiej samej jakości jak oferowane przez banki komercyjne. Dodatkowo usługi te będą wspierane działaniem instytucji infrastruktury informacyjno-technicznej polskiego systemu bankowego (z których w pełni korzystają banki komercyjne (uniwersalne)).

Pojawia się strategiczny dylemat – jaką strategię cyfryzacji bankowości spółdzielczej w Polsce wybrać. Wariant pierwszy – stworzenie jednolitego systemu – jest najbardziej kuszący, ale nie cieszy się poparciem pracowników banków spółdzielczych, wariant drugi – informatyzacja pojedynczych banków – jest niemożliwy w skali całego sektora, ponieważ pojedynczych banków nie stać na związane z taką strategią wydatki.

Pozostaje najbardziej pragmatyczny, zbliżony do obecnej praktyki wariant trzeci uwzględniający działania podejmowane przez banki zrzeszające. Niestety, charakteryzuje je swoista „równoległość”, tzn. każdy z banków zrzeszających tworzy i buduje własną strategię informatyzacji. Jest to działanie karkołomne, ponieważ w efekcie powstaną dwa systemy, być może do siebie podobne, ale o niesprawdzonej kompatybilności. Dodatkowo powoduje to kłopot wizerunkowy. Nie można budować jednolitej tożsamości, jednolitej marki sektora bankowości spółdzielczej, jeżeli nie będzie ona wsparta na jednolitym systemie informacyjnym. Tego rodzaju sytuacja jest nieczytelna i niezrozumiała dla przeciętnych klientów pojedynczych banków spółdzielczych i co gorsza, dla klientów banków komercyjnych rozpatrujących ewentualną możliwość „przejścia” do banków spółdzielczych.

Możliwy jest jednak pewien kompromis. Pozostające dwa zrzeczenia należałoby zobowiązać do wypracowania wspólnej strategii cyfryzacji bankowości spółdzielczej, nakierowanej na pozyskiwanie pozytywnych efektów dla

wszystkich banków spółdzielczych, a nie oddzielnie dla obu grup. Takie rozwiązanie, choć nie gwarantuje poprawy efektywności w długim okresie, to jednak przynosi szansę na wypracowanie kompleksowych, spójnych rozwiązań możliwych do wprowadzenia w krótkim okresie.

12.3. Dylematy oddziaływania zrzeczeń na działalność cyfrową banków spółdzielczych

Cechą swoistą sektora bankowości spółdzielczej jest istnienie banków zrzeszających. Obecnie funkcjonują dwa. Od zarania powstania ich działalność uzasadniano koniecznością przygotowywania i przeprowadzania działań zmierzających do poprawy warunków pracy banków spółdzielczych, które do owych zrzeczeń przystępowały. Obejmowały one cały wachlarz usług świadczonych na rzecz banków spółdzielczych, w tym także związane z organizacją i realizacją usług z zakresu IT oraz z zakresu marketingu. Z niektórych działań banki zrzeszające wywiązywały się lepiej, z innych gorzej, ale generalnie stały się tymi składnikami sektora bankowości spółdzielczej, które podejmowały się realizacji celów w postaci organizacji działań w zakresie IT i marketingu w odniesieniu do wszystkich banków zrzeszanych. Liczono na osiągnięcie efektów skali.

O ile w odniesieniu do IT tego typu działania przynoszą efekty, które należy uznać za pozytywne, o tyle w zakresie działań marketingowych zrzeczenia nie potrafią, choć się starają, osiągnąć pożądaných efektów. Ich działania, ich kampanie marketingowe są mało widoczne, nieskoordynowane i nie uwzględniają ani interesów poszczególnych banków spółdzielczych, ani „interesu wspólnego” – całego sektora. Musi to z jednej strony dziwić, ale z drugiej wymaga rozpoznania przyczyn tych zjawisk. Tym bardziej że na koniec marca 2022 r. było dziesięć banków spółdzielczych, które przekroczyły wymóg kapitałowy (5 mln euro) i rozpoczęły samodzielną działalność (*Informacja...*, 2022).

Dlaczego w zakresie marketingu usługi zrzeczeń zawodzą? Przyczyn jest wiele, ale w codziennej praktyce podstawowe znaczenie ma odchodzenie pracowników zrzeczeń od wartości spółdzielczych, takich jak: współpraca, samopomoc oraz troska o społeczności lokalne, a także od dbałości o zachowanie autonomii i niezależności.

Banki zrzeszające, integrując zmieniające się liczby banków, nieustannie ze sobą konkurowały i przez cały okres istnienia nie stworzyły płaszczyzny współpracy służącej konsolidacji działań marketingowych. Nie ma tu znaczenia fakt, że takie próby podejmowano – nie przyniosły oczekiwanych rezultatów.

Pracownicy banków zrzeszających nie potrafili wykorzystać naturalnych oddolnych działań i dążeń samopomocowych do faktycznego integrowania

działalności poszczególnych banków spółdzielczych wokół celu decydującego o ich przyszłości – podnoszenia poziomu nowoczesności świadczonych usług. Co więcej, ich działalność była często przez pracowników poszczególnych banków spółdzielczych odczytywana jako „wrogie” konkurowanie. Cóż z tego, że intencje były inne? Skutkiem jest negatywna opinia pracowników banków spółdzielczych o „nieporadnych” działaniach marketingowych inicjowanych przez pracowników banków zrzeszających.

Działalność banków zrzeszających nie może być także pozytywnie oceniana przez pryzmat konieczności uszanowania dążeń do autonomii i niezależności, naturalnych cech działań spółdzielczych towarzyszących im od zarania ich istnienia. Ludzie po to się łączą w spółdzielnie, aby zaznaczyć swoją odrębność, nawiązać współpracę i zmanifestować niezależność od innych. W czasie walki z germanizacją były to cechy uważane za pozytywne. Dlaczego teraz są oceniane inaczej? Niestety, działania inspirowane przez pracowników zrzeszeń nierzadko właśnie w ten sposób są odczytywane i interpretowane przez osoby pracujące w bankach spółdzielczych. Tworzenie usług, których świadczenie wymaga centralnych baz danych czy zintegrowanych rozwiązań informatycznych, w praktyce kończy się zawężaniem uprawnień pracowników banków spółdzielczych i odbieraniem im niezależności. Inna sprawa, że wymagania rewolucji przemysłowej 4.0 prowadzą pozornie właśnie w tym kierunku. Należy jednak postawić pytanie, czy konieczność zapewnienia sprawności operacyjnej całego sektora banków spółdzielczych można pogodzić z tradycyjnymi wartościami spółdzielczymi?

Gdyby ktokolwiek o to pytał spółdzielców, z całą pewnością usłyszałyby odpowiedź negatywną. Pracownicy interpretują te fakty podobnie. Natomiast zrzeszenia konsekwentnie kuszą kolejnymi etapami integracji, jakie mają być przeprowadzane w ich ramach. Rozwiązaniem jest odejście od nakładania się kompetencji organów władzy w bankach spółdzielczych i zrzeszających. Te pierwsze muszą być w jak najkrótszym czasie połączone jednolitym, zintegrowanym systemem operacyjnym oferowanym, dostarczanym i serwisowanym za pośrednictwem usług świadczonych przez zrzeszenia. Ich rola powinna zostać sprowadzona nie do liderowania bankom spółdzielczym, ale do świadczenia im usług, za odpowiednimi opłatami (o charakterze „abonamentu”). Byłoby dobrze, aby ten system uwzględniał zasadę proporcjonalności. Przy zrzeszeniach udało się z sukcesem stworzyć instytucje ochrony instytucjonalnej (IPS). Ich domeną stało się dbanie o bezpieczeństwo finansowe należących do nich banków spółdzielczych. Dążenie do zapewnienia sprawności operacyjnej powinno się stać domeną banków zrzeszających, które powinny świadczyć usługi bankom spółdzielczym, a nie ingerować w zarządzanie nimi.

W myśl ewoluującego prawa banki zrzeszające miały się stać bankami apek-sowymi dla grup banków spółdzielczych skupionych wokół nich. Jeżeli brać pod

uwagę wymiary finansowy i sprawozdawczy, to opisany zamiar się powiódł. Przekazanie sprawozdawczości finansowej czy obsługi linii kredytowych w ręce specjalistów zatrudnionych w zrzeszeniach to słuszna koncepcja. W obszarach marketingu i IT pojawiły się niestety kłopotliwe dylematy i nieporozumienia dotyczące możliwości, uprawnień i obowiązków banków zrzeszających wobec pojedynczych banków spółdzielczych. Wymogi ewoluujących rozwiązań IT opierają się na następujących założeniach:

- istnienia doskonale funkcjonującej komunikacji pomiędzy współpracującymi podmiotami;
- wykorzystywania korzyści płynących z centralizacji gromadzonych zasobów danych;
- przetwarzania danych w „chmurze”;
- zapewnienia elastyczności i skalowalności stosowanych rozwiązań IT w relacji do potrzeb konkretnych banków spółdzielczych;
- współpracy z instytucjami tworzącymi infrastrukturę informacyjno-techniczną całego systemu bankowego w naszym kraju (np. BIK SA) (Kotliński, 2011b, s. 276);
- braku ograniczeń finansowych na wszelkiego rodzaju inwestycje podejmowane w obszarze IT.

Zarządzający bankami spółdzielczymi są świadomi szans i zagrożeń, jakie stoją przed nimi. Należy wyraźnie oddzielić wyzwania w zakresie cyfryzacji stojące przed sektorem bankowości spółdzielczej i wyzwania tego rodzaju stojące przed pojedynczymi bankami spółdzielczymi. Te pierwsze zawiera tabela 1.

W świetle szans i zagrożeń zawartych w tabeli 1 w połączeniu ze wskazanymi wcześniej sześcioma założeniami ewoluujących rozwiązań IT wyraźnie widoczna jest tendencja do postępującej integracji banków, ale w ramach zrze-

Tabela 1. Szanse i zagrożenia w zakresie IT dla sektora bankowości spółdzielczej w Polsce

Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> – rozwój technologii IT – cyfryzacja obsługi klientów – zwiększenie integracji w ramach zrzeszeń – zaangażowanie w realizację strategii zrównoważonego rozwoju – zaangażowanie w program PPK – zwiększenie współpracy z instytucjami odpowiedzialnymi za dystrybucję środków unijnych i pochodzących z innych źródeł 	<ul style="list-style-type: none"> – zwiększenie konkurencji ze strony innych instytucji finansowych (w tym FinTechów) – wzrost cyberprzestępczości – niekorzystne dla sektora regulacje prawne – rosnące koszty zatrudnienia – konkurencja w sektorze – wyzwania związane z ochroną środowiska i zmianami klimatu

szęń, a nie całego sektora. Dla pojedynczych banków spółdzielczych będzie się to wiązało z koniecznością stopniowej rezygnacji z kolejnych elementów składających się na ich dotychczasową, odrębną tożsamość. Natomiast w skali sektora okrzepną dwa centra zarządzające. Pytanie, czy będą one ze sobą konkurować, czy współpracować?

Z punktu widzenia wskazanych szans i zagrożeń należałoby postulować o wiele bardziej korzystną integrację technologiczną i operacyjną na poziomie całego sektora. Wówczas istniałyby nie dwa, a jedno centrum – warto pamiętać, że jest to wskazanie obejmujące tylko uwarunkowania rozwoju sfery IT, ponieważ właśnie w tym obszarze szczególnymi sukcesami premiowana jest centralizacja procesów zbierania, przetwarzania i wykorzystywania informacji, centralizacja zarządzania (rozumianego wszechstronnie) czy pełne wykorzystanie możliwości tkwiących w przetwarzaniu danych w „chmurze”. Takie rozwiązania przyniosłyby możliwość optymalizacji wysokości ponoszonych kosztów, pozwoliłyby unikać dublujących się rozwiązań i multiplikować osiągnięte korzyści skali. Czy zarządzający zrzeczeniami są jednak świadomi wskazanych zagrożeń? Czy widzą zalety sugerowanej współpracy w zakresie IT?

Z punktu widzenia pojedynczych banków spółdzielczych – członków zrzeseń – szanse i zagrożenia związane z IT mają odmienny charakter (tabela 2).

Przedstawione w tabeli 1 i 2 zestawienia szans i zagrożeń dla całego sektora bankowości spółdzielczej i pojedynczych banków pozwalają sformułować jednoznaczny postulat – należy dążyć do podjęcia wspólnych działań w zakresie IT na poziomie całego sektora bankowości spółdzielczej. Tylko w ten sposób możliwe jest w przyszłości dorównywanie ofertom usług świadczonych przez banki komercyjne oraz zapewnienie widoczności i ciągłości podejmowanych działań marketingowych.

Obszary IT i marketing wymagają, jak się okazuje, podjęcia podobnych działań odbiegających od działań podejmowanych do tej pory przez istniejące w Polsce zrzeczenia banków spółdzielczych. Ich działalność niewątpliwie ma pozytywny wydźwięk w zakresie działalności finansowej i w wybranych aspektach działalności usługowej (np. udzielanie kredytów), niestety, wyzwania płynące z obszarów IT i marketingu całego sektora bankowości spółdzielczej przekraczają możliwości pojedynczych zrzeseń (Lepczyński, 2017), a ich realizacja wymaga podjęcia działań o charakterze ogólnosektorowym. W przeszłości stworzono już instytucję, dla której przedmiotem działalności jest kształtowanie tożsamości całości sektora – Krajowy Związek Banków Spółdzielczych (KZBS). Jest on reprezentantem środowiska polskich banków spółdzielczych na terenie kraju oraz w ponadnarodowych organizacjach skupiających banki spółdzielcze, które działają w Europie i na świecie (*Statut KZBS*, 2021, par. 5).

Duże zainteresowanie i skuteczność w organizowaniu ponadbankowych przedsięwzięć wykazuje Związek Banków Polskich, którego władze nieprzerwanie

Tabela 2. Szanse i zagrożenia dla pojedynczych banków spółdzielczych w obliczu rewolucji cyfrowej 4.0

Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> – inwestycje w rozwój posiadanych zasobów technologii IT – cyfryzacja obsługi klientów – utrzymanie kontroli nad zakresem procesów cyfrowej obsługi klientów – korzystanie z rozwiązań oferowanych na szczeblu zrzeszeń w zakresie: <ul style="list-style-type: none"> • rozwoju zakresu obsługi informatycznej poszczególnych banków spółdzielczych przez centra umiejscowione przy zrzeszeniach • pośredniczenia w relacjach z instytucjami regulacyjnymi, nadzorczymi oraz tworzącymi infrastrukturę informacyjną systemu bankowego (BIK SA, KIR SA itd.) • zaangażowania w realizację strategii zrównoważonego rozwoju (w ramach zrzeszeń) • zaangażowania w program PPK • zwiększenia współpracy z instytucjami odpowiedzialnymi za dystrybucję środków unijnych i pochodzących z innych źródeł 	<ul style="list-style-type: none"> – zwiększenie konkurencji ze strony innych banków i rodzajów instytucji finansowych (w tym innych banków spółdzielczych, FinTechów), – przechodzenie klientów do bardziej zaawansowanej technicznie konkurencji, – brak możliwości sfinansowania potrzeb inwestycyjnych w zakresie rozwoju potencjału IT – wzrost zagrożenia cyberprzestępczością z uwagi na brak współpracy w zakresie przeciwdziałania mu – niekorzystne dla pojedynczych banków regulacje prawne – brak możliwości zatrudniania wysoko kwalifikowanej kadry informatycznej – konieczność ponoszenia coraz wyższych kosztów ochrony środowiska i wydatków związanych z przeciwdziałaniem niekorzystnym zmianom klimatu – luka technologiczna pomiędzy rozwiązaniami oferowanymi klientom BS-ów, a oferowanymi w bankach uniwersalnych

Źródło: (Kulińska-Sadłocha, 2019, s. 137).

deklarują zamiary współpracy z sektorem spółdzielczym (rysunek 1). W rzeczywistości owoce prac inicjowanych przez ZBP tworzą raczej platformę współpracy z sektorem banków komercyjnych i obejmują zakresem cały system bankowy.

Wśród niektórych decydentów można spotkać zwolenników wyposażenia KZBS-u w uprawnienia, które umożliwiłyby temu związkowi bardziej aktywne współtworzenie warunków, w jakich działają banki spółdzielcze. Należy zgodzić się z poglądem, że intensyfikacja działań KZBS, jako lobby środowiska bankowych spółdzielców, mogłaby przynieść wiele dobrego. Pytanie jednak, czy to gremium jest w stanie podołać tak poważnym, ale i konkretnym wyzwaniom jak te, które narzuca rewolucja cyfrowa?

12.4. Wyzwania marketingu banków spółdzielczych wobec wymagań rewolucji cyfrowej

W badaniach prowadzonych w krajach Europy Zachodniej wśród pracowników banków spółdzielczych okazało się, że spośród podstawowych czterech wartości kojarzonych ze spółdzielczością: bliskości, współdziałania, uczestnictwa i solidarności, pozostała tylko jedna – bliskość. Pozostałe wtopiły się w ogólne postrzeganie bankowości spółdzielczej (Migliorelli, 2020). Trudno oprzeć się wrażeniu, że podobne mechanizmy funkcjonują także w naszym kraju. Różne procesy, takie jak: konsolidacja sektora, poddawanie go coraz to nowym wymaganiom nadzorczym (choćby według reguł BION), postępująca informatyzacja działalności, coraz groźniejsza konkurencja ze strony rywali – banków uniwersalnych, doprowadziły do swoistego rozmywania się kolejnych, niegdyś wysuwanych na pierwszy plan wartości spółdzielczych. Dlatego trudno się dziś rozeznaczyć w rzeczywistych zaletach i wadach działalności banków spółdzielczych nie tylko spółdzielcom i klientom, ale także pracownikom i osobom zarządzającym. O pierwszych dwóch grupach wspomina już w poprzednich fragmentach tego rozdziału, ale perspektywa pracowników wymaga bardziej szczegółowego przedstawienia.

Jak wskazują badania, pracownicy także, jako wyjątkową cechę banków spółdzielczych (i jest to cecha najczęściej podawana), wskazują bliskość z klientami (30%). Jeszcze bardziej cechą tą cenią przedstawiciele kadry zarządzającej (aż 43% wskazań) (Szustak, Szelałowska, Gradoń i Szewczyk, 2020, s. 100). Jeżeli przyjąć, że spostrzeżenia te są zgodne z realiami, to cyfryzacja staje się wielką szansą nie tylko potwierdzenia, ale i utrzymania bliskości w relacjach z klientami. Oferowane pośrednio dzięki niej dostępność informacji o klientach czy łatwość ich przetwarzania rzeczywiście mogą zostać wykorzystane do lepszego (bliższego) poznawania obsługiwanych klientów, i to nie dzięki temu, że „mieszkamy obok siebie”, ale także dlatego, że przekonanie o znajomości klientów zostaje dzięki cyfryzacji zastąpione „twardą” wiedzą, znajdującą potwierdzenie w faktach. Nie tyle więc warto, ile wręcz należy wykorzystać pojawiającą się szansę w postaci cyfryzacji. Z całą pewnością przyczyni się ona do zawiązania silniejszych więzów z obsługiwanymi klientami.

Ważny jest także osąd klientów. Nie ma takich badań, ale w publikacji pod redakcją M. Migliorellego przytoczone zostały znamienne słowa: „Częścią idei modelu spółdzielczego jest to, że jest to szlachetny, ludzki projekt. W pewnym sensie zaakceptowanie opłat jest łatwiejsze, jeżeli są one przeznaczane dla spółdzielczości i nie zarabiają na tobie” (Migliorelli, 2020).

W naszym kraju nie zwykliśmy wiązać projektu spółdzielczości ze szlachetnością, ale jeżeli sięgnąć do genezy jej powstania – to rzeczywiście spółdziel-

czość jest nią naznaczona poprzez jej tradycyjne wartości. W polskich realiach, dopóki banki spółdzielcze rzeczywiście są zdecydowanie bliżej klientów niż oferujące anonimowość usług banki uniwersalne, konieczne jest swoiste „odrestaurowanie” wartości reprezentowanych przez spółdzielczość po to, aby uchronić ją przed grożącym jej „wypchnięciem” z rynku.

Skoro spółdzielnie bankowe są utożsamiane z powszechnie uznawanymi za godne uwagi wartościami, to powinny posłużyć, jako trwałe budulec marki banków spółdzielczych. Wartości są podstawą do promowania marki. A marka (Migliorelli, 2020):

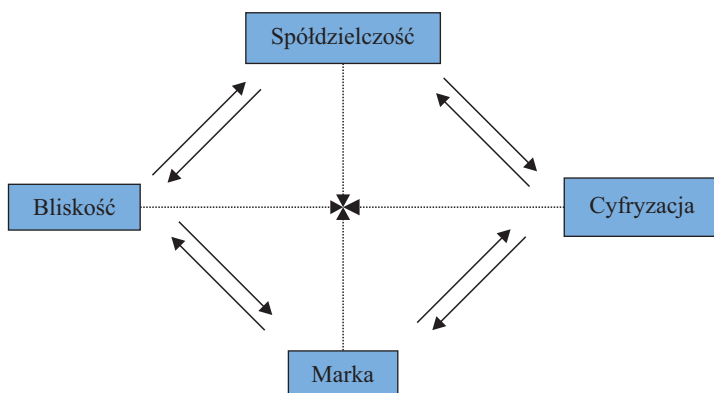
- przekazuje wartości reprezentujące określoną ideologię, tworzy punkt centralny, dookoła którego można koncentrować zarówno działania pracowników, jak i zachowania klientów; przyczynia się do wzajemnego zrozumienia;
- zapewnia kolektywnym (wspólnym) działaniom znaczenie oraz długoterminowy horyzont wykraczający ponad i poza wyłącznie zyski; marka angażuje pracowników i przywiązuje klientów;
- przynosi pracownikom i klientom emocje, oferując przywiązanie i identyfikację z nią i sprawia, że i jedni, i drudzy odczuwają dumę wypływającą z poszanowania dla podobnych wartości.

Aby możliwe stało się zdyskontowanie tych niezaprzeczalnych zalet marki, musi ona być unikatowa i silna. Pierwsza z nich była i jest, dzięki wielkiemu poszanowaniu tradycji w środowisku spółdzielczości bankowej, jej wielkim atutem rynkowym. Ważne, aby pozostała nim nadal, co oznacza, że konieczne jest dalsze kulturowanie tradycji i idei spółdzielczych.

Druga cecha wymaga przekonania opinii publicznej o tym, że sektor bankowości spółdzielczej, a także wszystkie pojedyncze banki są organizmami potrafiącymi działać i współpracować skutecznie, pozostając przy tym wiernymi zasadom spółdzielczości. Niezbędne jest wzmacnianie i rozwijanie jednolitej marki bankowości spółdzielczej (w całym kraju), a równocześnie konieczne jest równoległe budowanie silnych marek poszczególnych banków spółdzielczych. Nie ma tu miejsca na marki banków zrzeszających. Ich wkomponowywanie w system bankowy osłabia jednolitą markę bankowości spółdzielczej. Nie jest to sugestia ich likwidacji, chodzi jedynie o to, że nie powinny prowadzić odrębnych działań marketingowych nakierowanych na budowę osobnych marek, ponieważ dla klientów banków spółdzielczych są i pozostaną bankami nieznanymi (bankami „z zaplecza”). Ich współpraca w budowie jednej marki – marki bankowości spółdzielczej – powinna przynieść w skali kraju pozytywne efekty.

W publikacji pod redakcją Migliorellego postuluje się działania osnute wokół tetrady: spółdzielczość, cyfryzacja, bliskość, marka (rysunek 4).

Działania marketingowe będą skuteczne tylko wtedy, gdy poprzedzi je ciąg sukcesów związanych z ujednoceniami zasad obsługi klientów, integracją



Rysunek 4. Od triady do tetrazy: spółdzielczość, bliskość, cyfryzacja i... marka

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (Gorlier, Michel i Zeitoun, 2020, s. 187).

kanałów świadczenia usług i zapewnieniem obsługi na tym samym poziomie w każdym banku spółdzielczym (na terenie całego kraju). Bankowość spółdzielcza musi być kojarzona z jednolitą, ogólnokrajową marką bankowości spółdzielczej, a nie luźną federacją samodzielnych (odrębnych) podmiotów występujących tylko pod jednym szyldem (albo dwoma – jak w przypadku zrzeszeń). Takie możliwości podsuwa cyfryzacja, która wymusza podporządkowanie całego sektora jednej, ogólnospółdzielczej strategii. Tylko wtedy, kiedy klienci banków spółdzielczych przekonają się, że świadczone im usługi są równie dobre jakościowo jak usługi banków komercyjnych, a przy tym przyczyniają się do wzmacniania instytucji spółdzielczych, zaczną odczuwać satysfakcję (albo dumę) z faktu bycia klientem banku spółdzielczego i przestaną ulegać sugestiom przechodzenia do banków komercyjnych. Wymaga to intensyfikacji działań nakierowanych na tworzenie systemów informacyjnych obejmujących cały sektor bankowości spółdzielczej, a nie tylko banków – członków danego zrzeszenia. Ważnym elementem jednolitej strategii powinna być możliwość „podwieszania” pod jednolitą, silną markę całej bankowości spółdzielczej, marek pojedynczych banków zbudowanych na tradycjach historycznych i przywiązaniu społeczności lokalnych do macierzystych instytucji. Taka możliwość istnieje w przypadku większości istniejących banków spółdzielczych. Wiele z nich ma za sobą budzącą szacunek historię i cieszy się silnymi związkami ze społecznościami lokalnymi. Jeżeli do tych dwóch zalet dodane zostaną sprawność operacyjna (dzięki udziałowi w projektach ogólnokrajowych możliwych dzięki cyfryzacji) oraz silne wsparcie płynące ze strony ogólnokrajowej marki bankowości spółdzielczej, to „dołączenie” do niej własnej marki powinno być ułatwione. Tą

drogą już obecnie idą te z banków spółdzielczych, które dokonują ekspansji terytorialnej.

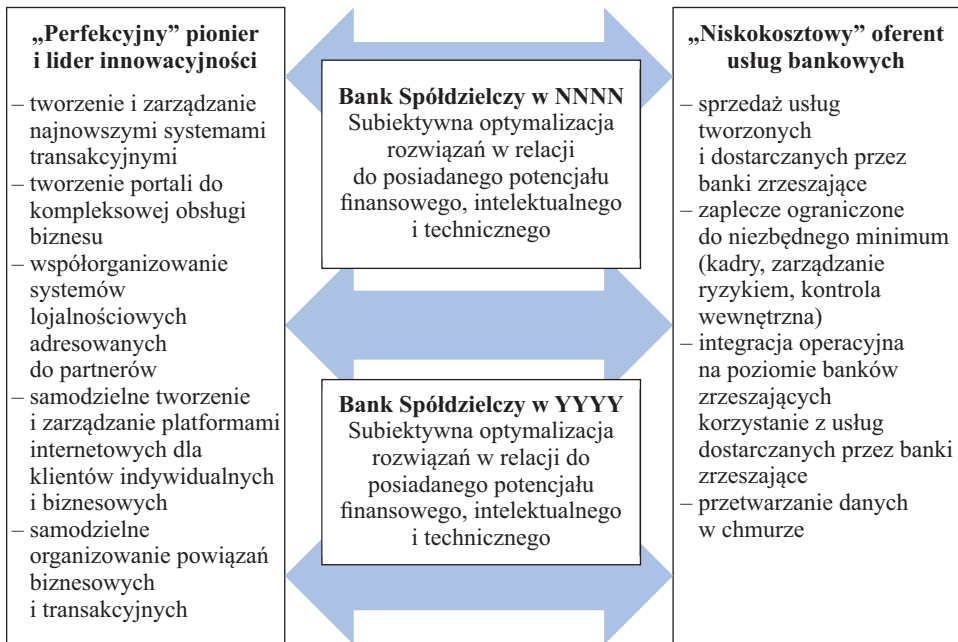
Jak wskazują badania przeprowadzone przez Szustak, Szelągowską, Gradonia i Szewczyka, wśród klientów banków spółdzielczych około 78% osób jest równocześnie klientem jakiegokolwiek innego banku, a tylko 22% jest klientem wyłącznie banku spółdzielczego. Oznacza to, że większość klientów ma możliwość porównywania działalności banku spółdzielczego z bankami komercyjnymi. Co więcej, 72% klientów zna dobrze bank spółdzielczy, ponieważ jest jego klientem dłużej niż cztery lata (Szustak i in., 2020).

Przytoczone dane można interpretować różnie, ale widoczne jest zagrożenie związane z tym, że blisko 80% klientów może w każdej chwili zrezygnować z usług banku spółdzielczego (choć można sobie też wyobrazić proces odwrotny) (Szambelańczyk, Ławrynowicz i Piasecki, 2020). Taka sytuacja pokazuje wyraźnie, jak newralgiczny jest obecny moment w dziejach banków spółdzielczych. Decyzje, jakie zapadną w ciągu najbliższych kilku lat, mogą wpłynąć na być albo nie być całego sektora dlatego, że współcześni klienci banków stali się bardzo mobilni i z dnia na dzień potrafią przenosić swoje pieniądze do innych instytucji. W opisanej sytuacji konieczne jest wykorzystanie możliwości tkwiących w zamierzeniach cyfryzacyjnych oraz marketingowych po to, aby umożliwić sektorowi banków spółdzielczych pozostanie w polskim systemie bankowym i odgrywanie w nim rosnącej roli.

Wydaje się, że w obliczu wskazanych możliwości pojedynczy bank spółdzielczy jest zmuszony w zakresie wyboru indywidualnej strategii do lawirowania pomiędzy modelem „perfekcyjnego” pioniera i lidera innowacyjności a „niskokosztowego” oferenta usług bankowych (rysunek 5). Tworzy to przynajmniej trzy skrajne możliwości. Pierwszy model jest możliwy do przyjęcia tylko przez banki niezrzeszone, które same kierują swoim rozwojem. Muszą one posiadać odpowiednie zasoby finansowe oraz potencjał intelektualny, technologiczny czy marketingowy.

Drugi model zakłada jak najdalej posunięte uzależnienie banku spółdzielczego od działalności banku zrzeszającego. Przy takim rozwiązaniu bank musi dysponować tylko niezbędnymi zasobami finansowymi oraz minimalnym wymaganym kapitałem intelektualnym, technicznym i marketingowym. Z całą pewnością jest to wariant, który należy polecać bankom najmniejszym, które samodzielnie nie są w stanie sprostać wymogom konkurencji na rynku usług bankowych. Niestety, ceną za możliwość korzystania z usług banku zrzeszającego jest daleko posunięta utrata odrębności organizacyjnej. Z tego właśnie powodu zarządzający bankami spółdzielczymi niechętnie rozpatrują wybór opisanego wariantu.

Ostatni, trzeci model zakłada przyjęcie rozwiązań będących jakąś formą kompromisu pomiędzy prezentowanymi skrajnymi rozwiązaniami. I tak czyni większość zarządzających bankami spółdzielczymi. Najczęściej wybierany jest



Rysunek 5. Modelowe, możliwe strategie rozwoju banków spółdzielczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (Szczęsny, 2019, s. 33).

wariant z jednej strony zakładający taki poziom integracji w ramach zrzeszeń, jaki jest konieczny do świadczenia nowoczesnych usług, a z drugiej pozwalający utrzymywać koszty na poziomie, który jest jeszcze akceptowany przez regulatorów i osoby zarządzające. Sformułowane dylematy w zakresie kształtowania tożsamości banków spółdzielczych muszą oddać pierwszeństwo wyzwaniom, których źródłem jest dokonująca się na naszych oczach rewolucja cyfrowa 4.0. Jej oddziaływanie nie byłoby może aż tak widoczne, gdyby nie swoiste uwarunkowania pandemii COVID-19. Wymusiła ona szybkie i pełne wdrożenie rozwiązań, które umożliwiły powszechne przejście na zdalne formy komunikacji (w tym także z bankami) (Kil, Miklaszewska, Folwarski i Idzik, 2021). Stało się to jednak także okazją do podjęcia prób stosowania pierwszych rozwiązań z zakresu sztucznej inteligencji czy robodoradztwa. Prym w zakresie tego rodzaju działań wiodą banki komercyjne (uniwersalne), zwłaszcza te z nich, które charakteryzuje wysokie zaangażowanie w wykorzystywanie osiągnięć z zakresu cyfryzacji. Zarządzającym bankami spółdzielczymi przynosi to kolejne dylematy o strategicznym znaczeniu dla całego sektora i przyszłego kształtu systemu bankowego w Polsce.

Inwestycje w obszarze IT są już stałą pozycją w bankowych planach finansowych. Jednak wyzwania stwarzane przez postęp techniczny sprawiają,

że potrzeby ponownie przekraczają możliwości. Dlatego dla środowiska spółdzielczości bankowej niezmiernie istotne jest, aby kolejne kroki poprzedzone były racjonalnym namysłem i chłodnym rachunkiem ekonomicznym. Ważne też, żeby wzięto pod uwagę swoiste cechy nowych rozwiązań oferowanych w ramach rewolucji 4.0 w bankowości, finansach i w ogóle w całej gospodarce. Banki spółdzielcze nie dysponują nieograniczonymi funduszami, które mogłyby przeznaczać na finansowanie inwestycji w IT. Przedstawione różnice w zakresach wskazanych rodzajów tożsamości są wyraźnie widoczne także przy rozpatrywaniu dylematów, przed którymi stoi marketing bankowości spółdzielczej. Sektor potrzebuje zarówno działań o charakterze ogólnym, jak i inicjatyw indywidualnych, oddolnych. Jest to tym bardziej istotne, że idee spółdzielczości zakładają angażowanie spółdzielców w bieżącą działalność banków, a obecnie te działania wyraźnie nikną na tle oczekiwań, jakie formułują pracownicy poszczególnych banków spółdzielczych wobec zrzeczeń czy działalności ponadbankowej Krajowego Związku Banków Spółdzielczych albo Związku Banków Polskich.

Zakończenie

Sektor bankowości spółdzielczej znajduje się w sytuacji wyjątkowej. Decyzje, jakie zostaną podjęte obecnie oraz w najbliższych latach, zaważą na przyszłości spółdzielczości bankowej w naszym kraju. Choć w minionych trzech dekadach osiągnięto względną stabilizację finansową całego systemu bankowego, w tym także banków spółdzielczych, rzeczywistość stawia przed nimi nowe wyzwania, których źródłem są: rewolucja cyfrowa, towarzyszące jej zmiany społeczne oraz brak wyrazistej, kompleksowej koncepcji funkcjonowania sektora bankowości spółdzielczej, przede wszystkim w aspekcie IT i marketingowym.

Wszystkie trzy źródła wyzwań wobec bankowości spółdzielczej każą krytycznie spoglądać zarówno na marketingowy, jak i informacyjny aspekt działalności sektora i pojedynczych banków spółdzielczych. W rozdziale wykazano, jak ściśle są powiązania pomiędzy wskazanymi źródłami wyzwań a koniecznymi do podjęcia działaniami marketingowymi. Pisząc wprost – działalność marketingowa powinna być kształtowana zarówno na poziomie całego sektora bankowości spółdzielczej, jak i w każdym z banków spółdzielczych. Podobne postulaty dotyczą przyszłych działań w zakresie IT.

Na poziomie ogólnosektorowym niezbędne jest podjęcie działań zmierzających do budowy jednolitej, spójnej marki bankowości spółdzielczej opartej na jej tradycyjnych wartościach, ale i uwzględniającej współczesne realia świadczenia usług bankowych.

Na poziomie pojedynczych banków spółdzielczych konieczny jest zwrot ku tradycjom lokalnym i intensyfikacja współpracy z zapomnianą grupą interesariuszy – spółdzielcami (Szambelańczyk i in., 2020, s. 28). Ich liczba zmniejsza się i należy ten proces zahamować, a nawet odwrócić. W ten sposób powinna powieść się budowa silnych tożsamości pojedynczych banków spółdzielczych na szczeblach lokalnych, które będzie można „podwieszać” pod tworzoną na szczeblu ogólnokrajowym, jednolitą markę bankowości spółdzielczej (tak jak to prezentowano na rysunku 1).

Funkcjonujące zrzeszenia banków spółdzielczych, powinny skupić uwagę na współpracy w zakresie tworzenia jednolitej marki bankowości spółdzielczej na poziomie całego sektora oraz na wspieraniu i ułatwianiu działań marketingowych podejmowanych przez pojedyncze banki spółdzielcze. Należy zaprzestać prób tworzenia oddzielnych marek obu zrzeszeń, ponieważ są to działania nieczytelne i niezrozumiałe dla klientów banków spółdzielczych.

Proponowane zmiany pozwolą pojedynczym bankom spółdzielczym podjąć działania w celu poprawy ich pozycji na lokalnych rynkach usług bankowych (poprzez wsparcie ze strony odgórnie wprowadzanej marki bankowości spółdzielczej z jednej strony, a z drugiej – poprzez skuteczniejsze wykorzystanie pozycji społecznej spółdzielców, osób często będących liderami opinii publicznej w społecznościach lokalnych). Podstawą obu działań powinien być powrót do tradycyjnych wartości spółdzielczych, tym razem wykorzystujących możliwości rozwiązań cyfrowych skoncentrowanych na ułatwianiu komunikacji. Sprostanie wymaganiom sfery IT wymaga jednak podjęcia kompleksowych działań nie na szczeblu zrzeszeń, ale ponad nimi, na szczeblu „ogólnosektorowym”. Wspólna marka bankowości spółdzielczej mogłaby takie działania wspierać. Natomiast silna tożsamość pojedynczych banków spółdzielczych oparta na tradycjach lokalnych (zacieśnianiu więzi ze spółdzielcami) powinna w warunkach cyfrowej komunikacji uchronić je przed zagrożeniem utraty odrębności.

Bibliografia

- Główne obserwacje z wyników badań reputacji polskiego sektora bankowego.* (2019). Projekt realizowany dla ZBP przez Kantar TNS. Pobrane 25 sierpnia 2021 z https://fintek.pl/wp-content/uploads/2019/05/badania_reputacyjnego_2019_25_04_2019_v1.pdf
- Gorlier, T., Michel, G. i Zeitoun, V. (2020). Nowy paradygmat cyfrowej bliskości dla banków spółdzielczych. W: M. Migliorelli (red.), *Nowa bankowość spółdzielcza w Europie. Strategie adaptacji modelu biznesowego po kryzysie* (s. 190). Poznań: Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji.
- Idzik, M. i Gieorgica, J. (2020). Reputacja sektora bankowego 2020 – kluczowe wyniki i wnioski z badania. *Bezpieczny Bank*, 3(80), 118–142. <https://doi.org/10.26354/bb5.3.80.2020>

- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających po I kwartale 2022 roku.* (2022). Warszawa: KNF. Pobrane 20 lipca 2022 z <https://www.knf.gov.pl>
- Jaworski, W. L. (2005). *Bankowość spółdzielcza w polskim systemie bankowym*. Referat przedstawiony na posiedzeniu Komisji Programowej Komitetu Organizacyjnego III Kongresu Polskich Banków Spółdzielczych, 17 sierpnia 2005 r. Pobrane z <http://www.ibs.edu.pl/content/view/19/28/>
- Kata, R. (2015). Procesy integracji i konsolidacji spółdzielczego sektora bankowego w Polsce. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 110, 19–32.
- Kierunki rozwoju i działalności Krajowego Związku Banków Spółdzielczych obowiązujące do kolejnego Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia KZBS.* Pobrane z <http://www.kzbs.org/index.php?strona=159>
- Kil, K., Miklaszewska, E., Folwarski, M. i Idzik, M. (2021). *Wpływ pandemii COVID-19 na banki spółdzielcze w Polsce. Zagrożenia i średniookresowe działania dostosowawcze*. Raport opracowany na zlecenie Programu analityczno-badawczego. Warszawa: Fundacja Warszawskiego Instytutu Bankowości.
- Kotliński, G. (2011a). Dylematy marketingu banków spółdzielczych. W: A. Szelańska (red.), *Współczesna bankowość spółdzielcza* (s. 189–203). Warszawa: CeDeWu.
- Kotliński, G. (2011b). Problemy informatyzacji działalności banków spółdzielczych. W: A. Szelańska (red.), *Współczesna bankowość spółdzielcza* (s. 261–280). Warszawa: CeDeWu.
- Kulińska-Sadłocha, E. (2019). Towards a new business model of cooperative banks. *Bezpieczny Bank*, 4(77), 137. <http://dx.doi.org/10.26354/bb.7.4.77.2019>
- Lepczyński, B. (2017). *Model biznesowy bankowości spółdzielczej wobec wyzwań rynkowych i regulacyjnych*. Warszawa: ALTERUM Ośrodek Badań i Analiz Systemu Finansowego.
- Migliorelli, M. (red.). (2020). *Nowa bankowość spółdzielcza w Europie. Strategie adaptacji modelu biznesowego po kryzysie*. Poznań: Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji.
- Mikołajczak, R. (1998). Bankowy sektor spółdzielczy wczoraj i dziś. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3–4, 243–260.
- Ochociński, S. (1984). Podstawy i zasady spółdzielczości kredytowej w Polsce Ludowej (w świetle doświadczeń „wielkopolskiego systemu spółdzielczego”). *Zeszyty Naukowe, Seria II*, 80, 27–31. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Pyka, A. i Sieradz, A. (2015). Bank Detaliczny ery „Digital”. W: A. Kawiński i A. Sieradz (red.), *Wyzwania informatyki bankowej* (s. 21–29). Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową – Gdańska Akademia Bankowa.
- Raport „Bariery i trendy. Transformacja technologiczna firm w Polsce z uwzględnieniem perspektywy człowieka/pracownika/konsumenta”.* (2021, luty). GfK na zlecenie Instytutu Humanites. Pobrane 22 czerwca 2021 z https://www.humanites.pl/baza_wiedzy/raport-z-badania-bariery-i-trendy-transformacja-technologiczna-firm-w-polsce/
- Rolski, K. (2019). Bankowość spółdzielcza w Polsce – między ideą, państwem a rynkiem. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe UE w Katowicach*, 378, 111–120.
- Rosa, A. (2019). Działalność banków spółdzielczych. W: M. Halamska, M. Stanny i J. Wilkin (red.), *Ciągłość i zmiana. Sto lat rozwoju polskiej wsi* (s. 1077–1096). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

- Statut KZBS*. (2021). Pobrane 10 kwietnia 2021 z <https://kzbs.pl/getFile.php?id=4386>
- Szambelańczyk, J., Ławrynowicz, M. i Piasecki M. (2020). *Modelowe relacje banku spółdzielczego z udziałowcami i środowiskiem działania*. Raport opracowany na zlecenie Programu analityczno-badawczego Fundacji Warszawski Instytut Bankowości. Warszawa: WIB.
- Szczęsny, W. (2019). Szanse i wyzwania bankowości (część 2). *Bank Spółdzielczy. Świat Bankowości Spółdzielczej*, 2/592.
- Szustak, G., Szelańska, A., Gradoń, W. i Szewczyk, Ł. (2020). *Innowacje w działalności banków spółdzielczych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Świeszczak, K. (2019). Banki a Fintechy – konkurencja czy współpraca?. *Bezpieczny Bank*, 3(76), 146–159.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz.U. z 2020 r., poz. 1896).
- Ustawa z dnia 27 czerwca 2003 r. o zmianie ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (Dz. U. z 2003 r. No 137, poz. 1303, ze zm.).

SPIS TREŚCI

Doktor Ryszard Mikołajczak <i>in memoriam</i>	7
Michał Jurek	
Wprowadzenie	13
Małgorzata Zaleska	
1. Bezpieczeństwo banków – od transformacji do COVID-19	19
Paweł Marszałek	
2. Finansyzacja w Polsce w latach 2010–2020 – skala i problemy	36
Filip Kliber	
3. Z doświadczeń strategii Bezpośredniego Celu Inflacyjnego w Polsce – realizacja i próba oceny	55
Dawid Banaś	
4. Systemy gwarancji depozytów osób fizycznych w państwach Grupy Wyszehradzkiej	73
Krzysztof Waliszewski	
5. Społeczna odpowiedzialność banków w Polsce w dobie pandemii COVID-19	87
Paweł Mikołajczak	
6. Bankowość społecznie odpowiedzialna – koncepcja, zasady i model działania	103
Anna Warchlewska	
7. Nowoczesne rozwiązania finansowe wspomagające proces zarządzania finansami osobistymi	115
Maciej S. Wiatr	
8. Informacje jakościowe w identyfikowaniu i pomiarze ryzyka kredytowego korporacji	129
Janina Kotlińska	
9. Bank w działalności jednostek samorządowych	151
Anna Iwańczuk-Kaliska, Arkadiusz Kulig	
10. Banki spółdzielcze w sektorze bankowym w Polsce – lata 2010–2020 oraz perspektywy rozwoju i wyzwania	171
Michał Jurek	
11. Polska bankowość spółdzielcza podczas pandemii COVID-19 – zagrożenia i wyzwania	200
Grzegorz Kotliński	
12. Dylematy banków spółdzielczych w dobie rewolucji cyfrowej 4.0 ze szczególnym uwzględnieniem wyzwań w sferze marketingu	215

Monografia zawiera dwanaście rozdziałów. Ich różnorodna tematyka wnosi nowe, istotne treści do dyskusji o wszechstronnie rozumianej i zmieniającej się roli banków we współczesnym systemie finansowym Polski oraz bliskich nam krajów UE. Autorzy są przekonani, że umieszczone w publikacji teksty zostaną przez Czytelników odebrane jako krytyczne i kreatywne refleksje nad trzydziestolecie przemian nie tylko w polskiej bankowości komercyjnej i spółdzielczej, ale i w szerszym, globalnym czy europejskim kontekście. Wspólnym zamiarem twórców poszczególnych fragmentów książki było, aby służyła ona upamiętnieniu działalności naukowej i dydaktycznej śp. Doktora Ryszarda Mikołajczaka, zasłużonego pracownika Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, jednego z najwybitniejszych twórców poznańskiej szkoły finansów i bankowości.

ISBN 978-83-8211-151-4



9 788382 111514