

PRZEGLĄD PRASY ZAGRANICZNEJ (GRUDZIEŃ 1999 – STYCZEŃ 2000)

OSIĄGNIĘCIA GOSPODARCZE PORTUGALII

Specjalny raport OECD opublikowany w październiku 1999 r. wychwala „wybitne osiągnięcia gospodarcze” Portugalii. Rok 1998 był piątym z kolei rokiem ekspansji, wzrost PKB zbliżył się do 4%, stopa bezrobocia była jedną z najniższych w Europie, a deficyt budżetowy zbliżony do średniej europejskiej. Dzięki dobrej sytuacji gospodarczej w ostatnich latach Portugalia zakwalifikowała się do Unii Monetarnej na początku jej wprowadzania oraz robi duże postępy w „doganianiu” innych państw Unii – PKB per capita wzrasta i zbliża się do średniej unijnej. Podkreśla się, że sprzyjał temu korzystna sytuacja zewnętrzna, ale w głównej mierze ostrożnie prowadzona polityka makroekonomiczna i postępy w reformach strukturalnych. Przy wzroście gospodarczym bliskim potencjalnemu stopa bezrobocia powinna utrzymać się na stabilnym poziomie 5%. Tworzenie miejsc pracy będzie prawdopodobnie kontynuowane w sektorze usług i budowlanym. Oczekuje się umiarkowanego wzrostu płac i inflacji.

Katalizatorem rozwoju gospodarczego były realizowane krok po kroku reformy w dużej mierze oparte na dyrektywach europejskich; należały do nich m.in. deregulacja stopy procentowej, liberalizacja przepisów regulujących rynek finansowy, prywatyzacja, modernizacja instrumentów polityki monetarnej oraz uwolnienie międzynarodowych przepływów kapitałowych. Reformom portugalskim, odmiennie niż w innych krajach, nie towarzyszyły niekorzystne zjawiska np. pogarszanie jakości kredytów i upadki instytucji finansowych. Było to rezultatem właściwego nadzoru, ostrożnego wprowadzania i właściwej kolejności reform makroekonomicznych. Realizacja polityki makroekonomicznej była w szczególności zorientowana na zapobieganie nie kontrolowanemu wzrostowi kredytów indywidualnych.

Reformy sektora finansowego przynoszą owoce nakręcając resztę gospodarki. Portugalia była pionierem w wykorzystywaniu na dużą skalę *smart card* i *elektronicznych portmonetek* w płatnościach niedużych sum. Do końca 1998 r. wydanych zostało ponad 400 000 kart na sumę 1,9 mld escudo. Karty typu *smart card* mogą być „ładowane” w bankomatach i mogą maksymalnie pomieścić 63 000 escudo. Rozliczenia przeprowadza firma Sibs, stworzoną przez związek instytucji kredy-

towych, która ma rozwijać i zarządzać kartami. Końcowych rozliczeń dokonuje bank centralny.

(„The Economist” 27/11-3/12/1999)

PROPOZYCJE NOWYCH REGULACJI KAPITAŁOWYCH

22 listopada 1999 r. Komisja Europejska wydała propozycje unowocześnienia, uaktualnienia regulacji dotyczących minimum kapitałowego instytucji finansowych. Opierają się one na rekomendacjach zmian w zasadach tworzenia rezerw kapitałowych przez banki, zaproponowanych po raz pierwszy w czerwcu br. przez Komitet Bazylejski (KB). Panuje zgoda co do konieczności zmian, tak aby rezerwy kapitałowe banku były ściślej związane z poziomem ryzyka podejmowanego przez bank. Problem pojawia się: jak to osiągnąć? Duże banki chcą, aby pozwolono im opierać się na ich własnych skomplikowanych modelach zarządzania ryzykiem. Przyniosłoby to korzyści bankom, które dywersyfikują swoje portfele kredytowe i w inny sposób zmniejszają ryzyko m.in. wykorzystując kredytowe instrumenty pochodne. Członkowie Komitetu Bazylejskiego zaakceptowali pomysł jako ogólnie dobry jednakże podkreślili, że bankowe modele zarządzania ryzykiem nie zostały wystarczająco przetestowane w odpowiednio długim okresie – nie wykluczili, że w odległej przyszłości pomysł może być akceptowalny.

KB zaproponował inne podejście: modyfikację pierwotnego traktatu bazylejskiego. Obecnie istnieją 4 obszerne kategorie klasyfikacji kredytów, ale tak naprawdę nie ma to związku z rzeczywistością ponoszonym ryzykiem (np. ponieważ Południowa Korea jest członkiem OECD, na kredyty dla banków z tego kraju tworzone są mniejsze rezerwy kapitałowe niż na kredyty dla np. *General Electric*). Komitet chce zwiększyć liczbę kategorii i powiązać je ze stopniem ryzyka podejmowanego przez banki przy udzielaniu pożyczek. Wiele kontrowersji budzi jednak zaproponowany sposób kwalifikacji ryzyka kredytowego tzn. wykorzystanie agencji ratingowych. Na rynku dominują 2 amerykańskie firmy – *Moody's* i *Standard&Poors*; same agencje nie są zachwycone pomysłem. Obawiają się, że nowe agencje, które będą musiały powstać, będą mniej rygorystyczne a same firmy będą zainteresowane poszukiwaniem agencji, która wystawia lepsze oceny. Również banki nie podchodzą do tej reformy entuzjastycznie. Uważają, że są lepiej poinformowane o sytuacji swoich kredytobiorców niż agencje ratingowe. Poza Ameryką niewiele firm ma oceny. Kolejny problem jakie wagi ryzyka przyznać różnym ratingom ryzyka kredytowego oraz co zrobić z kredytami dla firm nie mających ratingu. Propozycje wydają się co najmniej dziwne – w przy-

padku kredytów dla firm bez ratingu, kompromisem miało być utrzymywanie rezerw kapitałowych papierów wartościowych w wysokości takiej jak dla wszystkich, poza najlepszymi (tj. AAA i AA). I tak pożyczki dla firmy z oceną AA wymagane jest 2% rezerw a dla firmy z oceną A 8%. Udział kredytów nieregularnych w obu kategoriach kredytobiorców jest prawie taki sam. Co gorsza, kredyt dla firmy z oceną A będzie wymagał takiej samej wielkości rezerw kapitałowych jak kredyt dla firmy obciążonej wysokim ryzykiem.

Inną możliwością jest wykorzystywanie wewnętrznych ratingów bankowych. Ale i w tym przypadku są problemy: słabo rozwinięte wewnętrzne systemy ratingowe (szczególnie w Niemczech), jak porównywać oceny różnych banków, jaka powinna być wielkość kapitału przypisana poszczególnym kategoriom kredytowym. Regulatorzy uważają, że wykorzystując wewnętrzne systemy oceny banki będą musiały tworzyć mniejsze rezerwy kapitałowe, gdyż taki system zachęci je do bardziej ostrożnego zarządzania ryzykiem. Z drugiej strony nie jest w ich interesie zmniejszenie sumy kapitałów systemu bankowego. Ten spadek regulatorzy będą starali się wyrównać np. przez konieczność tworzenia rezerw na ryzyko operacyjne. Trudno prosto zdefiniować ten rodzaj ryzyka jak również wysokość kapitałów mu przypisanych.

(„The Economist” 27/11-3/12/1999; „Central Banking” t. X nr 2 1999–2000)

TURCJA PRZEJMUJE KONTROLĘ NAD 5 PRYWATNYMI BANKAMI

Przejęcie kontroli 22 grudnia 1999 r. nad 5 zagrożonymi bankami sektora prywatnego (*Egebank, Esbank, Yasarbank, Sumerbank* oraz *Yurtbanksarbank*), jest ważnym krokiem w kierunku restrukturyzacji nieefektywnego i rozdrobnionego tureckiego sektora bankowego. Międzynarodowy Fundusz Walutowy zaakceptował pożyczkę dla rządu tureckiego w wysokości 4 mld USD, która ma być wsparciem nowego trzyletniego programu reform. Owe 5 banków to małe lub średnie banki, w których suma aktywów sięga 7,6 mld USD w porównaniu z sumą aktywów ogółem 81 banków tureckich wynoszącą 137 mld USD. Wymienione banki będą zarządzane przez umiejscowiony w banku centralnym fundusz gwarantujący depozyty. Pomimo, że w Turcji państwo gwarantuje wszystkie depozyty bankowe wielu deponentów chciało wycofać oszczędności po ogłoszeniu decyzji o przejęciu kontroli.

20 grudnia 1999 r. weszła w życie nowa ustawa bankowa, zgodnie z którą banki tureckie mają 5 lat na osiągnięcie zgodności z międzynarodowymi standardami regulacyjnymi. W sierpniu 2000 r. ma być powołana quasi-niezależna instytucja, która przejmie obowiązki udzielania licencji bankowych. Wielu eks-

pertów twierdzi, że konieczne są dalsze reformy, w szczególności ograniczenie obecnie szerokiej gwarancji państwowych dla depozytów bankowych. Istniejąca dziś „siatka bezpieczeństwa” jaką państwo otacza banki, zachęca słabsze banki do podejmowania wysokiego ryzyka, oferowania wyjątkowo wysokich odsetek, aby zebrać depozyty w przekonaniu, że jeśli będzie taka konieczność państwo przyjdzie z pomocą.

Bank centralny oświadczył, że od 2000 r. rząd planuje stopniowo ograniczać zakres gwarancji państwowych. Próba przeprowadzenia stosunkowo łagodnie procesu konsolidacji niedokapitalizowanego sektora bankowego w Turcji jest bardzo ważną częścią składową programu obniżenia inflacji z 60% do 7% w roku 2003. Porozumienie podpisane przez Turcję z IMF ma pomóc w walce z dwucyfrową inflacją i w restrukturyzacji sektora państwowego i rolniczego.

(„Financial Times” 23/12/99)

MFW PONAGLA INDONEZJĘ DO PODJĘCIA DZIAŁAŃ W SPRAWIE SANACJI BANKU CENTRALNEGO

Międzynarodowy Fundusz Walutowy wezwał indonezyjski bank centralny do podjęcia zdecydowanych działań po ogłoszeniu wyników niezależnego audytu, zgodnie z którymi indonezyjski bank centralny jest praktycznie bankrutem. Oczekuje się, że sanacja będzie opierała się głównie na dokapitalizowaniu banku a od jej powodzenia zależeć będzie przyszła pożyczka MFW dla Indonezji. Dokapitalizowanie odbędzie się kosztem powiększenia zobowiązań rządowych, które już obecnie są bardzo wysokie, a poziom długu publicznego na koniec ostatniego roku był szacowany przez Bank Światowy na poziomie przewyższającym 100% PKB.

Oczekuje się, że rząd Indonezji zamieści plany działań w tym zakresie w liście intencyjnym, który ma zostać podpisany z MFW. List, który zawiera zarys programu gospodarczego i jest podstawą przyznania Indonezji środków MFW będzie musiał być poprawiony. Indonezja, od kryzysu sprzed dwóch lat jest zależna od międzynarodowej pomocy finansowej.

Audyt, którego szczegóły zostały ogłoszone przeprowadzony był przez rządowy *Supreme Audit Board* wspomagany przez międzynarodowych konsultantów z firmy *KPMG*. *Supreme Audit Board* stwierdził, że słabość audytu wewnętrznego w Banku Indonezji oraz inne problemy nie pozwoliły wcześniej przedstawić wiarygodnego bilansu banku centralnego. Audyt oceniany jest jako pozytywny przejaw rosnącej przejrzystości w funkcjonowaniu indonezyjskich instytucji finansowych. Jednocześnie jego wyniki nie powinny zakłócić normalnego funkcjonowania banku centralnego.

Program naprawczy nie może się jednak opierać tylko na dokapitalizowaniu banku. Audyt ujawnił szereg nieprawidłowości w sferze kontroli wewnętrznej, zarządzania, rachunkowości i nadzoru bankowego.

(„Financial Times” 04/01/99)

SŁOWACJA PRZYGOTOWUJE SIĘ DO SPRZEDAŻY BANKÓW

Rząd słowacki podejmuje pierwsze kroki w kierunku prywatyzacji i restrukturyzacji dwóch największych banków. Niedługo ma zostać wyznaczony doradca do prywatyzacji *Vseobecna Uverova Banka (VUB)* i *Slovenska Spořitelna*. Zgromadzenia akcjonariuszy podejmą uchwałę o zwiększeniu kapitałów banków o 15 mld Sk (352 mln USD).

Słowacja ma najbardziej wrażliwy sektor bankowy w Europie Centralnej i odmiennie od sąsiadów najważniejsze kroki prywatyzacyjne ma jeszcze przed sobą. Dwa duże banki państwowe praktycznie przestały udzielać kredytów dla przedsiębiorstw a dwa małe prywatne banki upadły.

Slovenska Spořitelna i *VUB*, które razem mają około 40% aktywów sektora, w przeszłości pozostawały niedokapitalizowane i używano ich do wspierania wybranych przedsiębiorstw. W październiku 1999 r. rząd zgodził się wydać 87 mld Sk na wzmocnienie kapitałowe banków państwowych, przez co mają się stać bardziej atrakcyjnymi przedsiębiorstwami dla potencjalnych nabywców. W pierwszym kwartale 2000 r. ulegnie poprawie portfel kredytowy banków. Przekazą one 3/4 swoich złych długów (o nominalnej wartości ok. 68 mld SK) do państwowej instytucji zarządzającej złymi długami.

Pod koniec 1999 r. oba duże banki miały ujemny współczynnik wypłacalności, ponad połowa ich kredytów miała ponad roczne opóźnienia spłaty. Po restrukturyzacji współczynnik wypłacalności obu banków powinien osiągnąć 8% a udział „złych” długów – poniżej 20%.

Rząd planuje najpierw sprzedaż 67% udziałów w piątym co do wielkości banku IRB w pierwszym kwartale 2000 i następnie dwóch największych banków do końca roku 2000. Sprzedanych zostanie 51% udziałów *VUB* będących obecnie w posiadaniu państwa. Nie przesądzono jeszcze czy zagraniczny inwestor będzie mógł objąć pakiet własnościowy w całkowicie państwowym *Slovenska Spořitelna*. Dochody z prywatyzacji tylko w niewielkim stopniu pokryją koszty restrukturyzacji.

(„Financial Times” 06/12/99)

REGULACJA USŁUG FINANSOWYCH W INTERNECIE

Ostatni dokument z Centrum Studiów nad Innowacjami Finansowymi (*Centre for the Study of Financial Innovation – CSFI*) dotyczący regulacji Internetu z uzasadnionych przyczyn miał tytuł „Gęstniejący dym”. Jest to temat tak nieuchwytny, że praktycznie niemożliwy do łatwego ujęcia w ścisłe ramy. Sytuację pogarsza fakt, że prawie każde prawodawca stara się stworzyć nowe prawo, regulacje i dyrektywy.

Kwestie pojawiające się w związku z rozwojem usług finansowych w Internecie w wielu wypadkach nie są nowe. Są one klasycznymi problemami prawodawców. Jak regulować instytucję, która oferuje usługi finansowe na terenie określonej jurysdykcji ale spoza jej granic? Dawniej odpowiedź była całkiem prosta. Można było zażądać aby ulokowała się ona na terenie jurysdykcji albo stwierdzić jasno, że nie jest ona objęta regulacjami. Nawet jeżeli nie było to doskonale rozwiązanie to problem nie miał istotniejszego znaczenia.

Internet sprawił, że znaczenie problemu ogromnie wzrosło. Pytanie podstawowe brzmi: jak rozpocząć wprowadzanie regulacji do medium z dziesiątkami milionów ludzi korzystających codziennie z Internetu i tysiącami instytucji finansowych oferujących swoje usługi w sieci? Czy zasadne jest nawet nazywanie tego regulacją w tradycyjnym tego słowa znaczeniu?

Regulacja nie jest priorytetem

Największe i najpilniejsze problemy nie dotyczą regulacji. Można wskazać następujący porządek priorytetów:

- ❖ znacznie bardziej ważny jest rynek inwestycyjny, tzn. ludzie kupujący i sprzedający papiery wartościowe przez Internet. Jest to bez troski rynek charakteryzujący się wysoką częstotliwością transakcji, wieloma w czasie jednego dnia, często z różnymi kontrahentami i w oparciu o słabe informacje. Wystarczy spojrzeć na gwałtownie rosnący rynek amerykański aby zdać sobie sprawę z wagi problemu. Pojawiły się już przypadki przestępstw oraz zwykłej niekompetencji;
- ❖ drugim pod względem wagi problemem jest sfera ubezpieczeń emerytalnych i życiowych, tzn. długoterminowych inwestycji. Te transakcje zwykle nie są powszechne, ale mają poważny charakter i wymagają wielu informacji oraz fachowego doradztwa;
- ❖ z wielu powodów dopiero na trzecim poziomie znajdują się banki. Po pierwsze większość ludzi ma już bogate i długotrwałe doświadczenie w kontaktach z bankami i nie zamierza korzystać z Internetu dla kilku transakcji. W tym obszarze pojawienie się internetu oznacza dla ludzi pojawienie się dodatkowego medium komunikacji z już istniejącymi bankami. Po drugie ludzie

mają tendencję do „trzymania się” banków, które już dobrze znają. W przypadku papierów wartościowych, emerytur czy ubezpieczeń na życie mają oni tendencję z samej natury transakcji do szukania kontrahenta, z którym do tej pory nie prowadzili interesów.

Podstawową sprawą we wszystkich tych obszarach jest ochrona klienta, chociaż pojawiają się też problemy związane z ryzykiem systemowym i prawem: np. w którym sądzie pokrzywdzeni mają szukać sprawiedliwości?

Najlepsze internetowe regulacje

Zaczynając od poziomu tworzenia prawa, większość rządów oraz podmiotów takich jak Unia Europejska podejmuje kroki, aby wprowadzić efektywne regulacje. Najbardziej zaawansowani chcą nie tylko zbudować struktury obrony przed działaniami błędnymi, ale także stworzyć system regulacyjny sprzyjający rozwojowi działalności elektronicznej oraz zapewniający postępowanie zgodnie z prawem. I rzeczywiście już pojawiła się zdrowa konkurencja w obszarach prowadzenie najlepszych regulacji do końca 2002 r. Luksemburg kompletuje prawo, które będzie obejmowało całą skalę wymagań dotyczących internetowego handlu: od elektronicznego podpisu i elektronicznej płatności, do ochrony klienta i ochrony danych.

Podejście regulatorów i legislatorów opiera się generalnie na zasadzie, że w zakresie transakcji internetowych obowiązuje prawo lokalne. I tak inwestor z Wielkiej Brytanii który zawiera transakcję przez internet będzie chroniony przez prawo brytyjskie, chociaż korzysta on z usług świadczonych ze Stanów bądź Francji.

Jest to logiczne, zgodne z założeniami prawodawstwa. Jest również akceptowane politycznie i zapewnia, że wszyscy na lokalnym rynku działają według tych samych regul. Ale czy jest to podejście możliwe do obrony? Z punktu widzenia *CSFI* odpowiedź brzmi: z trudem.

Internet jest tak szerokim rynkiem, pełnym ludzi zdecydowanych sprzedawać wszelkie dobra i usługi. Żaden regulator, niezależnie jak efektywny nie będzie w stanie pilnować wszystkich. Jaka jest więc odpowiedź?

Istnieją trzy możliwe do przyjęcia poziomy odpowiedzialności. Pierwszy polega na próbie regulowania wszystkich stron internetowych dostępnych z terytorium danego kraju, niezależnie od tego czy są one używane czy też nie. Regulatorzy, którzy oparli się na takim założeniu, podjęli niewyobrażalnie trudne zadanie, ale nie powstrzymało ich to. Regulatorzy hazardu z Nowego Yorku tropią kasyna z wysp Bahama, których strony internetowe dostępne są z Nowego Yorku.

Drugi poziom opiera się na skupieniu się na instytucjach finansowych kierujących swe usługi na dany rynek. Może to być identyfikowane na wiele różnych sposobów – np. na podstawie języka, w którym dana strona jest sporządzona (stwarza to trudności w krajach anglo-języcznych), przez odniesienie

do prawa klientów lub przez adresy do korespondencji. To podejście proponowane jest w brytyjskiej ustawie o usługach i rynkach finansowych i obecnie faworyzowane przez brytyjską agencję regulacyjną *Financial Services Authority (FSA)*. Istnieje również szersze podejście zaadoptowane przez *Security and Exchange Commission (SEC)* – amerykańską Komisję Papierów Wartościowych, która sprawdza strony internetowe, czy podlegają one *SEC* i jeśli nie, czy posiadają stosowne wyjaśnienie. To podejście może być efektywne, szczególnie jeśli jest poparte bliską współpracą pomiędzy regulatorami. Może być ono efektywne również w odniesieniu do takich obszarów jak Unia Europejska, gdzie zunifikowane zasady tworzone są w dyrektywach. W efekcie regulacji każda instytucja finansowa w internecie będzie miała kontakt z całkiem sporą liczbą regulatorów z różnych krajów, w których będzie dostępna jej strona, czyli praktycznie ze wszystkich. W pewnych sensie może być korzystne przedstawianie uwiarygodnienia przez poszczególne instytucje chcące działać na danym rynku.

Istnieje także trzeci poziom, który zakłada ograniczenie regulacji tylko do obszaru kraju. Co ciekawe jest to stanowisko Komisji Europejskiej z Brukseli, która zwykle nie podchodzi łagodnie do kwestii regulacyjnych. Jest to, wydaje się, najbardziej sensowne podejście, ponieważ uwzględnia ono realia. Jednakże nie jest to podejście faworyzowane.

Są trzy możliwości wyjścia z obecnego zamętu. Pierwsza – stworzyć zestaw globalnych standardów. Wiele się dzieje w tej sprawie obecnie. Rezultatem może być powszechnie rozpoznawalny znak firmowy przyznawany dobrym instytucjom finansowym na całym świecie. Mówiłby on: ta firma nie jest regulowana przez twój kraj ale działa ona zgodnie ze standardami akceptowanymi przez twój regulator. Problem pozostaje w przypadku nieprawidłowości, czy zaskarżać firmę posiadającą znak w kraju klienta czy w kraju jej pochodzenia?

Regulator globalny

Drugim rozwiązaniem jest stworzenie globalnego regulatora – na razie jest to sfera *science fiction*: jedna agencja miałaby regulować wszystkie instytucje finansowe na świecie.

Trzecią możliwością jest odwrócenie założenia, że transgraniczne instytucje finansowe powinny być regulowane przez kraj, na którego terenie działają. Innymi słowy jeżeli inwestor z Wielkiej Brytanii kupuje jednostki funduszu inwestycyjnego ze Stanów, jest on traktowany tak jakby wsiadł do samolotu i kupił je na *Wall Street*. Nie jest to bardziej dziwaczne założenie niż poprzednie, które zakłada że fundusz z *Wall Street* bierze samolot i leci do inwestora do Londynu. Wariantem tego rozwiązania jest propozycja UE: kontrola krajowa przy zharmonizowanych standardach.

Rozwiązanie to ma jednak wady. Nabywca musi włożyć więcej wysiłku, aby poznać swoje prawa. To może opóźnić rozwój transakcji elektronicznych. Wymagać będzie wskazania statusu regulacyjnego funduszu inwestycyjnego na jego

stronie internetowej, odesłania do strony krajowego regulatora oraz prostego opisu praw przysługujących nabywcy.

Zwycięży prostota

Większą przeszkodą może okazać się obecny nacisk na prowadzenie lokalnych kontroli. Regulatorzy oraz politycy nie lubią oddawać władzy dotyczącej ich jurysdykcji. Ale prostota tego rozwiązania w końcu powinna zwyciężyć.

To były najważniejsze pytania, ale historia nie kończy się tutaj. Istnieją bardziej techniczne problemy wynikające z gwałtownych zmian w strukturze rynków papierów wartościowych. Scentralizowane rynki są generalnie zastępowane siecią „komputerów clearingowych”. Inwestor nie może być pewien, że uzyskał najlepszą cenę. Trudno jest z daleka śledzić zmiany w zasadach nadzoru w innych państwach. Obserwowany jest wzrost transakcji *on-line* – jak one mają być regulowane? Co zrobić z *chat roomami*, gdzie ludzie wymieniają plotki i wystawiają się na niebezpieczeństwo manipulacji?

Większość z tym pytań nie jest całkiem nowa, lecz strukturalne zmiany rynków papierów wartościowych są bardzo ważne i wymagają wzmożonej uwagi z powodu szybkości z jaką następują.

Wreszcie istnieje obszar dokumentacyjny w którym występuje przesunięcie w kierunku kontraktów elektronicznych, podpisów elektronicznych itp. Musi on być rozpoznany, co czyni obecnie wiele państw pracując nad ustawodawstwem.

Istnieją także przestępstwa finansowe. Pranie brudnych pieniędzy stało się olbrzymim przemysłem, chociaż nie wiadomo w jakim stopniu przyczynił się do tego Internetu. Obszar ten musi pozostać w sferze odpowiedzialności banków.

W końcu zostają sprawy polityki pieniężnej. Nie są to sprawy stricte regulacyjne ale także interesujące banki centralne. Badania dowodzą, że przesadzone są obawy o „uciekającej” podaży pieniądza.

Podsumowując należy podkreślić, że dla większości ludzi korzystających z internetu, regulacje nie są istotne; dopóty dopóki nie pojawią się problemy uregulowania prawne nikogo nie interesują. Należy oprzeć się pokusie koncentrowania się na prostych problemach ponieważ pojawiają się nowe szybko zmieniające się. Struktury, które są budowane, muszą uwzględniać globalny charakter internetu.

Muszą także mieć na uwadze fakt, że internet zmienił relację braku równowagi między dostawcą i odbiorcą usług finansowych. Jedną z tradycyjnych przyczyn regulacji jest fakt, że profesjonaliści wiedzą dużo więcej o rynku niż klienci. Internet sprawił, że klient ma dostęp do większej ilości informacji niż kiedykolwiek przedtem.

(„Central Banking” vol. X nr 2 1999–2000)

POLONICA*

ZDECYDOWANE STANOWISKO POLSKI
W KWESTII INFLACJI

Polskie władze monetarne gotowe są zastosować zdecydowane środki, aby utrzymać przyszłoroczną inflację w ryzach – ostrzegła Hanna Gronkiewicz-Waltz, szef banku centralnego. Wypowiedź ta nastąpiła po opublikowaniu przez MFW w połowie grudnia 1999 r. raportu o Polsce, w którym napisano, że istnieje niebezpieczeństwo, że inflacja osiągnie 9%, do czego nie można dopuścić.

MFW ostrzegł również, że deficyt obrotów bieżących jest za wysoki – osiągnął 7% PKB. Od dawna krytyka MFW nie była tak mocna – zarówno deficyt jak i inflacja „wymagają natychmiastowej i zdecydowanej polityki”. Prezes NBP podkreślała, że w perspektywie wyborów prezydenckich w przyszłym roku oraz wyborów parlamentarnych w roku 2001 rząd może stanąć przed trudnym zadaniem podejmowania działań antyinflacyjnych, takich jak obniżanie wydatków. Leszek Balcerowicz również wyrażał takie obawy. Główny ciężar walki z inflacją może więc spaść na bank centralny. Prezes NBP przyznała również, że dalszy wzrost stóp procentowych może doprowadzić do aprecjacji złotego co spowoduje pogorszenie deficytu obrotów bieżących. Prezes wspomniała, że bank centralny jest przygotowany do wprowadzenia specjalnych wysoko oprocentowanych depozytów dla rezydentów, aby zaabsorbować nadpłynność.

MFW przynaglił rząd do kontroli deficytu budżetowego. Projekt budżetu na rok 2000 ma być wkrótce przyjęty. MFW zwrócił uwagę na niebezpieczeństwo „wyślizgiwania się wydatków poza budżet” – dotyczy to sytuacji, w której rząd będzie zmuszony do udzielania pożyczek borykającemu się z problemami systemowi emerytalnemu, tak jak to się działo w 1999 r. Jednakże w raporcie MFW zawarto prognozy dalszego szybkiego wzrostu dla Polski – 5% wzrostu PKB w roku 2000, przy oczekiwanym 4% wzroście w roku 1999 r. Założenia banku centralnego o obniżeniu inflacji w 2000 r. do 5,4–6,8% oceniono jako wykonalne.

(„Financial Times” 21/12/99)

* Publikujemy omówienia artykułów dotyczących zdarzeń, które czasami potoczyły się inaczej niż przewidywali autorzy publikacji. Sądzymy jednak, że ze względów historycznych są one godne przypomnienia.

SYSTEM BANKOWY W EUROPIE CENTRALNEJ
POZOSTAJE SŁABO ROZWINIĘTY

Stworzenie komercyjnego systemu bankowego okazało się jednym z trudniejszych zadań w procesie transformacji z systemu komunistycznego do gospodarki rynkowej. Nawet dziś systemy bankowe krajów postkomunistycznych są stosunkowo słabo rozwinięte, szczególnie w sferze dostarczania usług finansowych sektorowi prywatnych przedsiębiorstw.

Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOiR) w swym ostatnim raporcie na temat transformacji odnotowuje: „Sektor przedsiębiorstw w Europie Centralnej, z kilkoma wyjątkami dużych korporacji, ma utrudniony dostęp do finansowania przez banki”. Postęp w przeprowadzaniu transformacji jest różny w krajach

	Postęp reform bankowych [indeks]	Kredyty dla sektora prywatnego jako % PKB	Złe długi jako % portfela kredytowego	Udział banków państwowych w aktywach sektora (%)	Liczba banków	Liczba banków zagranicznych	PKB per capita (w USD)	Liczba ludności przypadająca na 1 placówkę bankową
Czechy	3,0	60,1	26,7	18,8	43	13	5479	240
Węgry	4,0	22,8	5,9	11,8	40	27	4730	252
Polska	3,3	20,6	11,5	48,0	83	31	3887	466
Słowacja	2,7	44,2	44,3	50,0	24	8	3793	225
Bulgaria	2,7	14,2	12,9	66,0	28	7	1315	296
Rumunia	2,3	12,8	34,2	74,6	36	16	1695	619
Albania	2,0	3,8	91,3	89,9	9	3	930	356
Chorwacja	2,7	40,1	14,6	37,5	60	11	4820	75
Macedonia	3,0	20,5	32,7	0,7	24	5	1548	83
Słowenia	3,0	32,5	11,5	41,3	34	3	9779	59
Estonia	3,3	25,3	4,0	7,8	6	2	3593	242
Łotwa	2,7	14,1	6,3	8,5	27	15	2622	89
Litwa	3,0	9,5	12,9	45,3	10	5	2890	370
Rosja	2,0	12,7	4,6	42,2	1476	29	1867	99

Dane z końca 1998 r.; dla Albanii i Bulgarii dane za 1997 r.

Źródło: EBRD Transition Report, Listopad 1999 r.

omawianego regionu i odzwierciedla wiele czynników – nie tylko tempo reform bankowych, ale również stopień liberalizacji rynku, stabilizację makroekonomiczną, prywatyzację, skuteczność prawa upadłościowego i innych przepisów handlowych, otwartość na zagraniczne inwestycje i wymianę handlową. Nawet w bardziej rozwiniętych krajach transformacji sektor pośrednictwa finansowego jest nadal na znacznie niższym poziomie rozwoju niż w krajach uprzemysłowionych. Współczynnik kredytów bankowych dla przedsiębiorstw prywatnych jako procent PKB w Europie Zachodniej przewyższa 100% (w Europie Centralnej patrz tabela). Tabela poniżej ukazuje wybrane wskaźniki z raportu – indeks EBOiR postępu w reformach bankowych w skali od 1 do 4.

(„The Banker” grudzień 1999)

(Oprac.: J.M., T.O.)

PRZEGLĄD PRASY ZAGRANICZNEJ (STYCZEŃ–LUTY 2000)

POPARCIE DLA ERSTE W STARANIACH O CZESKI BANK

ERSTE KUPUJE CZESKI BANK

Czeski minister finansów Pavel Mertlik poparł *Erste Bank of Austria* w staraniach o przejęcie drugiego co do wielkości banku czeskiego – *Česka Spořitelna*, posiadającego około 1/3 depozytów sektora. W wywiadzie minister Mertlik stwierdził, że oferta *Erste* była dobrze przygotowana i pozytywnie oceniona. Minister finansów oczekuje, że jego ostateczna rekomendacja zostanie przyjęta przez rząd na początku lutego br. Mniejszościowy rząd socjaldemokratyczny był pod polityczną presją nacisków ze strony *Postovní Banka (IPB)*, którego częściowym udziałowcem jest japoński *Nomura Securities*, aby wznowić przetarg. Pod koniec stycznia br. IPB przedstawił nową ofertę na kupno *Česka Spořitelna* – pomimo, że dotychczas wyłączność na rokowania miał *Erste*. Niemiecki *HypoVereinsbank* zdementował spekulacje, że będzie on wspólnie z firmą ubezpieczeniową *Allianz* starał się o przejęcie banku. Jeżeli dojdzie do sprzedaży

bankowi *Erste* 52% udziałów *Česka Spořitelna*, będzie to z zadowoleniem powitane przez rynki, które postrzegają prywatyzację banków jako wskaźnik zaangażowania Czech w reformy. Rząd sprywatyzował *Československa Obchodní Banka*, czwarty co do wielkości bank i planuje usanować, a potem sprzedać *Komerční Banka* – największy bank czeski i zarazem z największymi problemami. Minister Mertlik stwierdził, że zaproponuje rządowi program naprawczy dla *Komerční*, ale chciałby, żeby była to ostatnia pomoc dla banku przed jego prywatyzacją, która ma nastąpić w końcu roku: „lepiej działać radykalnie i zrobić to raz, niż być zmuszonym do kolejnych działań”. Rząd zamierza również sprywatyzować większość z nadal państwowych przedsiębiorstw, aby poprawić ich wyniki i swoje dochody. Największymi transakcjami tegorocznymi będzie czeski *Telecom* i *Česke Radiokomunikace*, przedsiębiorstwo telekomunikacyjne, a także sprzedaż 30% udziałów w *Škoda Auto* posiadanej przez *Volkswagen*. *Financial Times* z dnia 3 lutego 2000 r. potwierdza, że 2 lutego rząd czeski zgodził się sprzedać 52% udziałów *Česka Spořitelna* *Erste Bankowi* za 19 mld Kcs. *Erste* posiada już udziały w bankach na Węgrzech i w Chorwacji, ale zakup CS zwiększy jego bazę depozytową o 30%. Zakup czeskiego banku jest jednym z kluczowych punktów planu rozwoju *Erste*, tj. zachowanie niezależności poprzez ekspansję na zewnątrz „zatłoczonego” rynku austriackiego. Szybkość decyzji i cena 240 Kcs za akcję – tylko 1,55 razy wartość księgową – pokazuje dążenie rządu do sfinalizowania transakcji zanim pozycja rynkowa banku się pogorszy. Minister finansów przyznał, że rząd poniósł stratę na sprzedaży tego banku oraz że bank CS powinien być sprzedany dużo wcześniej w 1996 r., kiedy jego sytuacja finansowa wyglądała dużo lepiej.

(„Financial Times” 31/01/00; „Financial Times” 3/02/00)

CREDIT LYONNAIS KONTRUJE RUCH SOCIETE GENERALE

Credit Lyonnais, ostatnio sprywatyzowany francuski bank, oskarżył wczoraj swojego rywala – *Societe Generale (SG)* o nieprzyjazne intencje w przejęciu 4% akcji *Credit Lyonnais*. Akcje *Credit Lyonnais* wzrosły gwałtownie po informacji, że SG nabył 3,8% udziałów. Sugerowano, że może to być początek tworzenia większego portfela akcji *Credit Lyonnais*. Ostatnio cena akcji wynosiła 45,50 euro wobec ceny prywatyzacji 26,20 latem 1999 r.

Analitycy bacznie obserwują następny ruch *SG* i jego długoterminową strategię, która zakładała połączenie z rywalem – bankiem *Paribas*, ale została storpedowana przez wrogie przejęcie *Paribas* przez *Banque Nationale de Paris*. *SG*, który był największym bankiem notowanym na giełdzie paryskiej, został wyprzedzony przez *BNP-Paribas* – bank po fuzji niemalże dwukrotnie większy.

Ośmiu kluczowych akcjonariuszy, którzy kontrolują 1/3 kapitału *Credit Lyonnais* zostało wybranych przez rząd na podstawie planów współpracy, które złożyli w momencie, gdy *Lyonnais* był prywatyzowany. *Credit Agricole* został głównym akcjonariuszem z 10% udziałem i miało to być wstępem do ewentualnej fuzji obu banków. Zgodnie z warunkami prywatyzacji kluczowi akcjonariusze nie mogą sprzedać swoich udziałów do lipca 2001.

Jednakże niektórzy udziałowcy grupy postrzegają swoją inwestycję jako czysto spekulacyjną. W teorii kluczowi udziałowcy mogliby podnieść swoje udziały w *Lyonnais* tak, aby „rozmyć” wpływy SG. SG, który nie brał udziału w prywatyzacji *Lyonnais* odkupił akcje od amerykańskiego funduszu inwestycyjnego *Tiger*. SG stał się 5 największym udziałowcem *Lyonnais*, jedynie *Agricole*, niemiecki *Commerzbank* oraz ubezpieczyciele *Axa* i *Allianz* mają większy udział.

(„Financial Times” 24/01/00)

BBVA WPROWADZA USŁUGI BANKOWOŚCI ELEKTRONICZNEJ

BBVA, hiszpańska duża grupa finansowa rozpoczyna wspólnie z firmą *Telefonica*, znaczącym operatorem telekomunikacyjnym w Hiszpanii, przedsięwzięcie z elektroniczną bankowością *Uno-e.com*. *BBVA* ogłosiło, że internet jest najważniejszym punktem w strategii firmy, a przyszłe wydatki zostaną równomiernie podzielone między nowe technologie oraz kluczowy biznes, jakim jest bankowość i zarządzanie aktywami.

Do 2003 r. *Uno-e.com* kontrolowany w 51% przez *BBVA* i 49% przez *Telefonikę*, zamierza przyciągnąć 1 mln klientów. Firma przedstawia się jako bankowy supermarket świadczący usługi przez sieć i otwarty dla innych firm, które chciałyby współpracować z nim. Firma rozpocznie działalność w Hiszpanii, a do końca roku będzie wchodzić na rynek francuski, włoski i portugalski, jak również argentyński, brazylijski i meksykański.

Ten nowy bank *on-line* wchłonie *Banco de Comercio*, wchodzący w skład grupy *BBVA*, który ma 250 oddziałów i sporą bazę depozytową. Grupa planuje zainwestować 200 mln euro w przedsięwzięcie internetowe *Telefoniki* oraz udziały w innych przedsięwzięciach *Telefoniki*.

(„Financial Times” 14/02/00)

RATINGI BANKÓW BĘDĄ SIĘ ZMIENIAĆ ZNACZNIE CZEŚCIEJ

Banki europejskie mogą doświadczyć częstszych zmian swoich ratingów, będących skutkiem konkurencji internetowej powodującej wzrost wahań obligacji – przewiduje agencja ratingowa *Moody's Investors Services*. *Moody's* ogłosił, że będzie przykładał większą wagę do czynników niematerialnych, takich jak strategia internetowa zarządu i pozycja marki, podczas oceny banku. Nie będzie krótkookresowych zmian w ratingach, jeśli bank będzie miał właściwą strategię internetową. Specjaliści *Moody's* uważają, że bank który nie koncentruje się na strategii internetowej naraża się na straty. Oczekują, że mogą wzrosnąć dysproporcje między ratingami banków oraz możliwe będą gwałtowniejsze zmiany ocen. Zwiększony nacisk położony na markę i strategię internetową spowoduje zmniejszenie znaczenia danych bilansowych i rachunku zysków. Jednakże *Moody's* nie przewiduje rychłego końca sektora tradycyjnej bankowości z powodu rozwoju internetu tak jak to czynią niektórzy obserwatorzy.

Przedsięwzięcia internetowej bankowości takie jak irlandzki *First-e* oraz francuski *Ze project*, nie są głównymi zagrożeniami dla banków. Konkurować będą między sobą istniejące banki oraz na innej płaszczyźnie internetowe podmioty utworzone przez instytucje finansowe. Klienci nadal będą chcieli chociaż ograniczonego dostępu do oddziałów banków, ale zbyt duża sieć oddziałów banków będzie musiała być znacznie ograniczona – proces łatwiejszy do przeprowadzenia w Wielkiej Brytanii niż Eurolandzie, gdzie prawo pracy utrudnia likwidację firm.

(„Financial Times” 8/02/00)

POLONICA*

FUZJA BH I BRE OPÓŹNIONA PRZEZ DZIAŁANIA PZU

Fuzja BH – trzeciego pod względem wielkości banku w Polsce – oraz BRE, banku plasującego się na 6 pozycji, została zaaprobowana przez akcjonariuszy jesienią 1999 r. Została jednakże natychmiast zablokowana przez pozew złożony

* Publikujemy omówienia artykułów dotyczących zdarzeń, które czasami potoczyły się inaczej niż przewidywali autorzy publikacji. Sądzymy jednak, że ze względów historycznych są one warte przypomnienia.

przez państwowego ubezpieczyciela PZU popieranego przez Ministerstwo Skarbu (MS), które jest właścicielem 70% udziałów PZU.

PZU, MS i ich sprzymierzeńcy są w posiadaniu 29% akcji Handlowego. Taki udział byłby wystarczający do zablokowania połączenia obu banków, ale akcjonariusze zdecydowali zredukować prawa głosu grupy PZU poniżej 25%, minimum niezbędnego do zablokowania uchwały, powołując się na naruszenie prawa o papierach wartościowych. PZU i MS uzasadniają, że warunki fuzji faworyzują akcjonariuszy BRE. Niektórzy urzędnicy MS oficjalnie opowiadają się za połączeniem BH z PKO BP, państwowym bankiem detalicznym, który ma być sprywatyzowany w 2001 r.

(„The Banker” styczeń 2000)

GRUPA CITIBANKU FAWORYZOWANA PRZY ZAKUPIE GŁÓWNEGO BANKU KORPORACYJNEGO W POLSCE

Citigroup rozważa zakup kontrolnego pakietu akcji BH, wiodącego banku korporacyjnego w Polsce, który w ostatnim tygodniu stycznia zawiesił rozmowy na temat fuzji z BRE, szybko rozwijającym się polskim bankiem powiązanym z niemieckim *Commerzbankiem*. Transakcja ta, oceniana na 1 mld \$ w przypadku zakupu całego BH, byłaby drugim w tym roku europejskim zakupem amerykańskiej grupy (w styczniu 2000 r. *Citigroup* przejęła inwestycyjne ramię banku *Schroeders* w Wielkiej Brytanii).

Uważa się, że rząd polski faworyzuje *Citigroup*, a nie BRE jako partnera dla BH, ponieważ bank amerykański oferuje lepszą cenę oraz z powodu obaw społeczeństwa przed rozmiarem niemieckich wpływów w polskim sektorze bankowym. Jeśli fuzja z BRE doszłaby do skutku *Commerzbank* byłby największym akcjonariuszem połączonej grupy. Transakcja z *Citigroup* zakończyłaby zawziętą walkę między BRE i głównymi akcjonariuszami BH, którym przewodzi PZU kontrolujący około 36% kapitału akcyjnego.

Citigroup uchyla się od komentarzy. Zakłada się, że kierownictwo *Citigroup* spotkało się z wysokimi urzędnikami PZU i innymi akcjonariuszami BH m.in. *JP Morgan*, amerykańskim bankiem inwestycyjnym, który posiada 12% akcji BH. Popierane przez rząd PZU sprzeciwiało się fuzji BRE-Handlowy od momentu jej ogłoszenia latem 1999 r., argumentując, że BH został za nisko wyceniony. W grudniu zeszłego roku na burzliwym zgromadzeniu akcjonariuszy BH, fuzja została zaakceptowana przez 75% akcjonariuszy, po tym jak prawa głosu PZU zostały zredukowane dzięki zabiegom prawnym.

Zakup Handlowego spowodowałby skomplikowany problem dla *Citigroup*, banki tej grupy zwykle działają pod marką *Citibank*. Polski rząd chciałby, aby BH zachował swą tożsamość. *Citibank* zatrudnia w Polsce już około 600 pracowników. Połączenie z BH zatrudniającym 4.300 z pewnością spowodowałoby zwolnienia pracowników, temat politycznie wrażliwy.

(„Financial Times” 26/01/00)

DEUTSCHE BANK ZABLOKOWANY W POLSCE

Wysiłki *DB* zmierzające do zajęcia mocnej podstawy w polskim systemie bankowym spotkały się z oporem, kiedy to polskie ministerstwo skarbu zainteresowało w walce o przejęcie kontroli nad jednym z banków krajowych. 28 stycznia 2000 r. największy niemiecki bank komercyjny uzyskał stanowiska w radzie nadzorczej BIG Banku Gdańskiego – średniej wielkości banku prywatnego, kiedy to znaczny udziałowiec – państwowy ubezpieczyciel PZU, wstrzymał się w głosowaniu nad odwołaniem rady nadzorczej BIG Banku. To umożliwiło *DB* uzyskanie większości w głosowaniu. Nowa rada nadzorcza kontrolowana przez *DB* zawiesiła następnie Bogusława Kotta, założyciela i prezesa BIG Banku. Ministerstwo Skarbu zawiesiło w ostatni weekend stycznia prezesa PZU Władysława Jamrożego, który jak się uważa przysłużył się w zdobyciu przez *DB* głosów na piątkowym zgromadzeniu akcjonariuszy. PZU posiada 8,59% udziałów w BIG Banku. Ministerstwo Skarbu jest zaniepokojone, ponieważ to wydarzenie spowodowało uzyskanie przez *DB* wpływów w PZU. BIG Bank kontroluje 10% akcji PZU. Rozwój wypadków martwi również *Banco Comercial Portugues*, największy bank portugalski, który wspólnie z *Eureko* i BIG Bankiem zapłacili 700 mln \$ za 30% udziałów strategicznych w PZU.

Podjęcie *DB* do zakupu BIG Banku klóci się ze stanowiskiem ogłoszonym przez *Rolfa Breuera* – prezesa *DB* w zeszłym roku. Wypowiadał się, że strategia *DB* budowania obecności w Europie Wschodniej musi brać pod uwagę kwestie lokalnej wrażliwości oraz że *DB* nigdy nie będzie protestował, jeśli rządy tych krajów będą przeszkadzać podmiotom zagranicznym w nabywaniu lub przejmowaniu udziałów w krajowych instytucjach finansowych. *DB* stwierdził, że nie oczekiwał blokowania działań banków niemieckich, czy innych zagranicznych banków z powodu korzyści, jakie te banki mogłyby przynieść Polsce. „Nigdy nie wiadomo jakie istnieją sentymenty, ale biorąc pod uwagę, że Polska jest słabo rozwinięta pod względem bankowości, moglibyśmy wiele polepszyć z korzyścią dla polskich klientów”. *DB* chciałby przejąć kontrolę nad BIG Bankiem, ponieważ uważa, że sieć detaliczna BIG Banku daje możliwości znacznego wzrostu.

Znaczna część polskiego systemu bankowego jest częściowo własnością banków zagranicznych, m.in. holenderskiego *ING*, *Allied Irish Banku*, włoskiego

UniCredito, Austria Banku oraz Commerzbanku i HypoVereinsbanku, rywali DB.

(„Financial Times” 31/01/00)

WALKA ZAŁOŹYCIELA O BANK

Ostatni weekend stycznia musiał być jednym z najdłuższych w karierze Bogusława Kotta. Dzień i noc trwała walka bankiera o utrzymanie kontroli nad BIG Bankiem Gdańskim, bankiem który zbudował, w obliczu „ataku” DB. Bogusław Kott założył BIG BG w 1989 r. z pomocą urzędników kontrolowanej przez wtedy komunistyczne państwo instytucji. Od tego czasu poprzez przejęcia bank wyrósł na jeden z największych banków korporacyjnych i detalicznych w Polsce.

Jesienią ub.r. BIG BG zrobił ogromny krok na przód, gdy wraz z *Banco Commercial Portugues* i *Eureko* kupił 30% udziałów strategicznych w PZU. Transakcja warta 700 mln \$ otworzyła przed B. Kottem perspektywę zbudowania jednej z największych w regionie grup bankowych i ubezpieczeniowych. Bogusław Kott popierany przez *BCP* spędził zeszły rok odrzucając ciągle propozycje „przyjacielskiego” przejęcia jego banku przez *DB*.

Pod koniec stycznia *DB* zdecydował się na decydujący ruch – wraz z sprzymierzeńcami udało mu się zdobyć większość głosów za wnioskiem o odwołanie zarządu banku. Kiedy Władysław Jamroz szef PZU stanął po stronie *DB*, stronnicy BIG BG rozpoczęli ostrą walkę. To dało Bogusławowi Kottowi czas na mobilizację poparcia ze strony przyjaciół politycznych, jakich udało mu się pozyskać w minionej dekadzie. Aleksander Kwaśniewski, prezydent Polski, został powiadomiony o sprawie na światowym szczycie w *Davos*. Nie tracąc czasu posłał Marka Belkę, swojego doradcę ekonomicznego i członka odwołanej rady nadzorczej BIG BG z powrotem do Warszawy. Belka pojawił się w głównych wiadomościach, aby zaprotestować przeciw wrogiemu przejęciu BIG BG przez *DB*.

Rozwój wypadków pokazuje jak upolityczniona została sprawa wejścia *DB* na polski rynek. Na szczycie w *Davos* prezes *DB Rolf Breuer* wyrażał się pojednawczo – powiedział, że bank nie będzie wywierał wpływu w tej sprawie, jeśli nie będzie mile widziany w Polsce. Wydaje się, że *DB* znajdzie nowych sojuszników wśród akcjonariuszy BIG BG w kwestii usunięcia zarządu polskiego banku. Oczekuje się, że minister skarbu będzie wywierał wpływ na szefów PZU, aby ci zmienili zdanie i głosowali przeciw zmianie zarządu.

(„Financial Times” 1/02/00)

DEUTSCHE BANK WYGRYWA RUNDE W BITWIE O BIG

DP przejął inicjatywę w drugi weekend lutego, kiedy to zgromadzenie akcjonariuszy zatwierdziło nową radę nadzorczą kontrolowaną przez Niemców. Przedstawiciel *DB* odwołał się do komisji papierów wartościowych o dopuszczenie do obrotu akcji banku, które zostały zawieszane, kiedy zaczęła się walka o kontrolę nad bankiem dwa tygodnie temu. *DB* dodał, że chce kontynuować rozmowy z *BCP* i *Eureko* na temat ich inwestycji w polskie banki. Rozmowy mają za zadanie nakłonienie obu grup do wycofania poparcia dla B. Kotta.

W poniedziałek 13 lutego przedstawiciel *DB* poinformował, że pan Kott nie jest już szefem BIG BG podczas, gdy rzecznik BIG BG twierdził, że pełni on nadal obowiązki prezesa.

(„Financial Times” 14/02/00)

(Oprac. J.M., T.O.)