

Nr 2(63) 2016

**BEZPIECZNY
BANK**

BFG

BANKOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY

BEZPIECZNY BANK jest czasopismem wydawanym przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny od 1997 roku, poświęconym zagadnieniom stabilności systemu finansowego, ze szczególnym uwzględnieniem systemu bankowego.

KOMITET REDAKCYJNY:

Jan Szambelańczyk – redaktor naczelny
Małgorzata Iwanicz-Drozdowska
Ryszard Kokoszczyński
Monika Marcinkowska
Jan Krzysztof Solarz
Ewa Kulińska-Sadłocha
Ewa Miklaszewska
Małgorzata Polak – sekretarz redakcji
Ewa Teleżyńska – sekretarz redakcji

RADA PROGRAMOWO-NAUKOWA:

Piotr Nowak – Przewodniczący
Paola Bongini
Santiago Carbo-Valverde
Dariusz Filar
Andrzej Gospodarowicz
Leszek Pawłowicz
Krzysztof Pietraszkiewicz
Jerzy Pruski

Artykuły publikowane w **BEZPIECZNYM BANKU** są recenzowane.

Za publikację naukową w **BEZPIECZNYM BANKU** Minister Nauki i Szkolnictwa Wyższego przyznał trzynaście punktów.

Wydanie papierowe czasopisma Bezpieczny Bank jest wersją pierwotną.

REDAKCJA:

Krystyna Kawerska

WYDAWCA:

Bankowy Fundusz Gwarancyjny
ul. Ks. Ignacego Jana Skorupki 4
00-546 Warszawa

SEKRETARIAT REDAKCJI:

Ewa Teleżyńska, Małgorzata Polak
Telefon: 22 583 08 78, 22 583 05 74
e-mail: ewa.telezynska@bfg.pl; malgorzata.polak@bfg.pl

Informacje dotyczące wymogów formalnych i edytorskich dla autorów publikacji znajdują się na stronie: www.bfg.pl

www.bfg.pl



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:
Dom Wydawniczy ELIPSA
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa
tel./fax 22 635 03 01, 22 635 17 85
e-mail: elipsa@elipsa.pl, www.elipsa.pl

W numerze

Jan Szambelańczyk – *Od Redakcji* 7

Problemy i poglądy

Beata Zdanowicz – *Profesor Władysław Baka – uczyony, reformator, bankowiec* 9

Małgorzata Pawłowska – *Wpływ struktury rynku i wielkości banków na stabilność sektorów bankowych UE* 21

Lech Kurkliński – *Bariery kulturowe w zarządzaniu bankami z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce – znaczenie etnocentryzmu* 50

Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, Anna Kozłowska – *Czynniki wzrostu akcji kredytowej banków w Polsce w latach 1995–2014* 72

Krzysztof Opolski, Agata Gemzik-Salwach – *Perspektywy finansowe i wiarygodność kredytowa gospodarstw domowych w kontekście programu „Rodzina 500+”. (Propozycja metody kalkulacji finansowej na przykładzie województwa podkarpackiego)* 90

Katarzyna Kochaniak – *Depozyty gospodarstw domowych podlegające specjalistycznemu zarządzaniu w wybranych krajach strefy euro* 119

Miscellanea

Mariusz Tomasz Kłoda – *Naruszenie dóbr osobistych kredytobiorcy jako skutek uchybienia przez bank zasadom przetwarzania danych osobowych* 159

Recenzje

- Dorota Wiśniewska – *Magdalena Szyszko, Oczekiwania inflacyjne w polityce
pieniężnej. Zarządzanie z wykorzystaniem prognoz inflacji* 167
- Paweł Marszałek – *Zbyszek Grocholski, Banki i rynki finansowe.
Od zaufania publicznego do kasyna?* 175

CONTENTS

Jan Szambelańczyk – *From the Editors* 7

Problems and opinions

Beata Zdanowicz – *Professor Władysław Baka – the academic, the reformer and the banker* 9

Małgorzata Pawłowska – *The impact of the market structure and size of the banks on financial stability of EU* 21

Lech Kurkliński – *Cultural barriers to the management of banks controlled by foreign capital in Poland – the importance of ethnocentrism* 50

Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, Anna Kozłowska – *Factors determining banks' credit growth in Poland in 1995–2014* 72

Krzysztof Opolski, Agata Gemzik-Salwach – *Financial perspectives and credit rating of households in a background of the programme „Family 500+” (Proposal of a financial calculation method on the example of Podkarpackie voivodeship)* 90

Katarzyna Kochaniak – *Households' Managed Accounts in the Euro Area Countries* 119

Miscellanea

Mariusz Kłoda – *The infringement of the borrower's personality rights as a result of a breach of the principles for personal data processing by bank* 159

Reviews





Dorota Wiśniewska – <i>Magdalena Szyszko, Inflation expectations for monetary policy. Management using inflation forecasting</i>	167
Paweł Marszałek – <i>Zbyszek Grocholski, Banks and Financial Markets. From the public trust to casinos?</i>	175

OD REDAKCJI

O roli jednostki w procesach społecznych napisano już bardzo wiele. Tematem szczególnego zainteresowania historyków, choć nie tylko historyków, są zwykle jednostki wybitne, a oceny ich dokonań można sytuować niemal we wszystkich kategoriach skali ocen. Bywa także, iż upływ czasu zmienia pierwotne oceny i to nie tylko co do intensywności – w ramach ocen pozytywnych lub negatywnych – ale nawet co do znaku w tych dwóch grupach. Notabene w odniesieniu do procesów społecznych zmiana ocen może dotyczyć również istoty zjawisk. Zwykle dotyczy to przede wszystkim liczebności zwolenników i przeciwników w zależności od preferowanej aksjologii. W obszarze nauk ekonomicznych łatwo przywołać przykłady takiej chwiejności ocen. Pouczający może być np. stosunek do gospodarki centralnie planowanej vs gospodarki rynkowej, preferencji dla własności prywatnej vs publicznej, roli kapitału czy inwestycji zagranicznych itd.

W sytuacji – eufemistycznie określając – erozji autorytetów w polskim życiu publicznym warto przynajmniej przypominać dokonania jednostek, których koncepcje, odwaga osobista i konsekwencja w dążeniu do wytyczonych celów znacząco wpływały na struktury i procesy społeczne. Na niwie bankowości, choć nie tylko, do takich postaci należy Profesor Władysław Baka. Przesłankami dodatkowo uzasadniającymi poświęcenie Mu okolicznościowego tekstu niniejszym numerze „Bezpiecznego Banku” 80-te urodziny Profesora przypadające w bieżącym roku, a nadto fakt, że Władysław Baka, jako prezes Narodowego Banku Polskiego, 30 lat temu – w 1986 roku – zapoczątkował prace nad reformą polskiego systemu bankowego, a jako przewodniczący Rady Bankowego Funduszu Gwarancyjnego osobiście sformułował założenia i doprowadził do powstania naszego czasopisma w 1997 roku, tworząc podwaliny pod platformę naukowej debaty i popularyzacji problematyki gwarantowania depozytów i stabilności systemu finansowego.

Pozostałe sześć artykułów w bieżącym numerze „Bezpiecznego Banku” poświęcone są problematyce wpływu struktury rynku i wielkości banków na stabilność sektorów bankowych w krajach UE; kulturowych uwarunkowań działania bankami, których strategicznymi udziałowcami są banki zagraniczne; determinantach rozwoju akcji kredytowej banków w Polsce z perspektywy dwudziestolecia. Prezen-

tujemy także rozważania o perspektywach finansowych i wiarygodności kredytowej gospodarstw domowych z uwzględnieniem programu „Rodzina 500+”;  opytom  gospodarstw domowych podlegających specjalistycznemu zarządzaniu, wreszcie  stiom naruszenia dóbr osobistych kredytobiorcy w następstwie uchybienia przez banki z  przetwarzania danych osobowych. Aktualny numer czasopisma zawiera ponadto dwie recenzje. Jedna dotyczy publikacji będącej raportem z badań naukowych Magdaleny Szyszko nad oczekiwaniami inflacyjnymi w polityce pieniężnej. Druga natomiast przedstawia krytyczne spojrzenie na popularne opracowanie Zbyszka Grocholskiego, praktyka rynku finansowego, pt. Banki i rynki finansowe. Od zaufania publicznego do kasyna?

Życzę interesującej i refleksyjnej lektury!

Jan Szambelańczyk
Redaktor Naczelny

Problemy i poglądy

Beata Zdanowicz

PROFESOR WŁADYSŁAW BAKA – UCZONY, REFORMATOR, BANKOWIEC*

Profesor Władysław Baka 24 marca 2016 r. skończył 80 lat. Ten dostojny jubileusz to doskonała okazja, by na łamach „Bezpiecznego Banku” przybliżyć sylwetkę człowieka, który był pomysłodawcą powstania tego periodyku i stworzył podstawy dla jego rozwoju w środowisku akademików i praktyków. Ale oczywiście nie tylko...

Bankowiec, działacz polityczny, ekonomista, profesor Uniwersytetu Warszawskiego – przez wiele lat Profesor łączył, z powodzeniem, pracę bankowca, naukowca, dydaktyka. Jego największa zawodowa aktywność przypadła na okres gruntownej przebudowy polskiej gospodarki – od systemu centralnie planowanego do wolnorynkowego.

Składając Panu Profesorowi podziękowania za ogromną pracę jaką wykonał na rzecz polskiej nauki, polskiej bankowości oraz nowoczesnej Polski i życząc wszelkiej pomyślności, przedstawiam w ramach swego prezentu Jego sylwetkę i biografię, na tle historycznych przemian jakie zaszły w Polsce.

PROFESOR – NAUKOWIEC

Profesor Władysław Baka swoje losy jako naukowca związał z Wydziałem Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. W latach 1953–1958 studiował na Wydziale Ekonomii Politycznej – taką nazwę w latach 1953–1968 nosił wydział

* Za pomoc w przygotowaniu tekstu bardzo dziękuję Pani Oldze Szczepańskiej, Panu Kazimierzowi Bocy oraz Panu Profesorowi Janowi Szambelańczykowi – jego pomysłodawcy.

Uniwersytetu kształcący w dziedzinie ekonomii. W czerwcu 1958 roku Profesor Baka uzyskał tytuł magistra ekonomii i został zatrudniony jako pracownik naukowy – najpierw na stanowisku asystenta, potem starszego asystenta. W 1966 roku został doktorem nauk ekonomicznych po obronie rozprawy przygotowanej pod kierunkiem wybitnego polskiego ekonomisty prof. dr. Czesława Bobrowskiego i awansował na stanowisko adiunkta.

Wydział Ekonomii Politycznej został w 1968 roku przekształcony w Instytut Nauk Społecznych i włączony do nowo utworzonego Wydziału Nauk Społecznych UW. Tak funkcjonował do września 1977 roku. W tym czasie – w 1971 roku – Profesor Baka uzyskał tytuł doktora habilitowanego nauk ekonomicznych i objął stanowisko docenta. W 1977 roku został mianowany profesorem nadzwyczajnym.

W 1977 roku w miejsce Instytutu utworzony został, funkcjonujący do dziś, Wydział Nauk Ekonomicznych. Początkowo Profesor Baka pracował w Zakładzie Planowania i Polityki Gospodarczej. Później związany był przez wiele lat z Katedrą Bankowości i Finansów (kierował nią prof. dr hab. Witold Koziński), która powstała w 1992 roku. Ukoronowaniem kariery naukowej Jubilata było nadanie mu w lutym 1989 roku tytułu profesora zwyczajnego.

Warto wspomnieć, że praca na Uniwersytecie Warszawskim to nie jedyna aktywność dydaktyczna Jubilata. Od stycznia 2000 roku pracował również jako Profesor Akademii Leona Koźmińskiego.

Profesor Baka uczestniczył także w wielu radach naukowych. Przykładowo, od 1992 roku był Przewodniczącym Rady Naukowo-Programowej Międzynarodowej Szkoły Bankowości i Finansów w Katowicach. Kształcenie kadr było dla Pana Profesora zawsze niezwykle istotne. Jeszcze jako Prezes NBP zabiegał, by część majątku PZPR przeznaczyć na utworzenie tej właśnie szkoły w Katowicach. Była ona wspólnym przedsięwzięciem NBP, kilku największych polskich banków oraz bankowców z Francji, z którymi Pan Profesor – bardzo dobrze zresztą mówiący po francusku – miał dobre kontakty.

Od 2001 roku był Członkiem Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Prezesie Rady Ministrów, a od 2001 roku był członkiem Komitetu Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk.

PROFESOR – REFORMATOR

Działalność publiczna Profesora Baki przypadła na czas przemian ustrojowych i transformacji gospodarczej Polski. W latach 1980–1990 Profesor był bezpośrednio zaangażowany w przygotowanie koncepcji, a następnie realizację reformy gospodarczej oraz rynkowej przebudowy polskiej bankowości. Uczestniczył w rozmowach Okrągłego Stołu jako specjalista polityki społeczno-gospodarczej i reform systemowych. Należy zauważyć, że Polska była w procesie tych zmian prekursorem i nie

można było – jak to jest obecnie powszechne – powoływać się na doświadczenia innych krajów. Dlatego ważna była kreatywność w tworzeniu i wdrażaniu nowatorskich reform. Pomysły musiały być oryginalne, a ich skuteczności nie dało się przetestować w teoretycznych modelach gospodarki. Tym większy szacunek i uznanie należy się za ówczesną odwagę w ich formułowaniu i konsekwencję w działaniu.

Przemiany zapoczątkowane w latach 80. podzieliły polskich ekonomistów na trzy główne nurty: zachowawczy, reformistyczny i negujący zasadność systemu centralnego planowania. W tym okresie na Wydziale Nauk Ekonomicznych przeważał nurt reformistyczny, do którego bez wątpienia należał Władysław Baka – obok Aleksandra Łukaszewicza czy Zdzisława Sadowskiego. Był nie tylko inicjatorem, ale także działał aktywnie na rzecz przygotowania reform polskiego systemu gospodarczego. Jak wspomina Profesor Jacek Kochanowicz – wieloletni pracownik Wydziału Nauk Ekonomicznych UW – Profesor Baka to jedna z tych osób, która potrafiła odgrywać pozytywną rolę przed, jak i po transformacji ustrojowej. Co więcej, to człowiek, który w ramach politycznych ograniczeń kierował się ekonomiczną racjonalnością¹ i dla którego interes publiczny był nadrzędny².

Proces przemian w gospodarce i w bankowości polskiej nie byłby możliwy bez zaangażowania i twórczego wkładu Profesora Baki, który na długo przed zainicjowaniem znanego na świecie Planu Balcerowicza działał w kierunku urynkowienia polskiej gospodarki. Już na początku lat 80. Profesor współtworzył koncepcję reformy gospodarczej. Jej hasłem przewodnim była: samodzielność, samorządność i samofinansowanie przedsiębiorstwa. Zasady gospodarki pieniężno-rynkowej miały zostać skojarzone ze strategicznym planowaniem w skali całej gospodarki. Zadanie mogło wydawać się karkołomne, jednak świadczyło o silnej woli zmiany zasad gospodarowania jeszcze w czasie funkcjonowania w Polsce ustroju socjalistycznego. Bardzo duże zmiany miały wówczas dotknąć sferę bankowości.

Przez pierwsze lata reformatorom udało się uniezależnić Narodowy Bank Polski od Ministerstwa Finansów oraz zwiększyć jego rolę w kształtowaniu polityki pieniężno-kredytowej. Stworzono możliwości organizowania banków w formie spółek akcyjnych. Ale prawdziwe przyspieszenie dokonało się w 1986 roku. Pod kierownictwem Profesora Baki, który pełnił wówczas funkcję Prezesa NBP, przygotowano kompleksową reformę bankową. Przede wszystkim podjęto prace nad programem umacniania pieniądza w gospodarce, po drugie przygotowywano program przebudowy systemu bankowego. W 1987 r. powstały dwa ważne dokumenty: „Reforma systemu bankowego (cele – założenia i kierunki)”³ – dokument o kompleksowej

¹ *Księga Jubileuszowa Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego 1953–2013*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013, s. 120–121.

² R. Kowalski, wywiad ze zbioru P. Aleksandrowicz, A. Fandrejewska-Tomczyk, *Reforma polskiego systemu bankowego w latach 1987–2004 we wspomnieniach jej twórców*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego i Fundacja NBP, Warszawa 2016, s. 28.

³ „Bank i Kredyt”, nr 7/1987.

zmianie systemu bankowego oraz „Program umacniania pieniądza”⁴ – pierwszy dokument w powojennej Polsce, w którym poprawę funkcjonowania gospodarki wiązano z naprawą pieniądza. W efekcie wypracowanych koncepcji miał powstać w Polsce dwupoziomowy system bankowy. W szczególności struktury NBP planowano wydzielić PKO jako pełnoprofilowy bank państwowy, a następnie kilka samodzielnych banków depozytowo-kredytowych. NBP miał również zostać zreformowany, a jego niezależność i rola wzmocniona. Zakładano opracowanie nowych ustaw: ustawy Prawo bankowe oraz ustawy o NBP. Następnie przewidywano tworzenie banków na podstawie nowych regulacji prawnych, warunki wejścia na rynek miały zostać zliberalizowane. I tak też się stało.

W pierwszej połowie 1988 roku wydano zgodę na działalność Łódzkiego Banku Rozwoju SA będącego spółką akcyjną przedsiębiorstw, instytucji i osób prywatnych. NBP przekształcony został w bank centralny typowy dla rozwiniętej gospodarki rynkowej. Jego celem stało się umacnianie polskiego pieniądza. Ukoronowaniem zmian było zaś uchwalenie 31 stycznia 1989 roku nowych ustaw: ustawy Prawo bankowe oraz ustawy o Narodowym Banku Polskim. Warto odnotować, że do prawa została wówczas wprowadzona zasada, że bank centralny nie może finansować deficytu budżetowego większego niż 2 procent planowanych wydatków. Było to rozwiązanie, które miało służyć kontroli wypływu pieniądza do gospodarki. Trzeba zaznaczyć, że na ówczesne standardy był to istotny krok w kierunku niezależności banku centralnego i ograniczenia jego zaangażowania w finansowanie budżetu. W tamtym okresie w Unii Europejskiej i na świecie obecne standardy bankowości centralnej jeszcze nie były powszechne, tym bardziej na uznanie zasługuje kierunek reform obrany przez Profesora Bakę jako prezesa NBP.

O zmianach w polskiej bankowości tego okresu mówiono, że była to „reformacja Baki”⁵. W ich realizacji kluczową rolę odegrała autorska wizja Profesora. Co więcej, reforma w zakresie bankowości stała się podstawą dla wdrożenia kolejnych etapów reform gospodarczych w naszym kraju. Jak wiadomo gospodarka rynkowa bez banków to jak organizm bez krwioobiegu. Dlatego tak ważne było odpowiednio wcześnie budowanie systemu bankowego z Narodowym Bankiem Polskim jako klasycznym bankiem centralnym i komercyjnie działającymi bankami. Jak wspomina Andrzej Topiński, wiceprezes NBP w latach 1989–1992, Profesor lubił pomysły i plany, a także sam wiele stworzył⁶. Nie był jednak tylko twórcą teorii, ale potrafił te idee i plany wdrażać w życie.


⁴ „Bank i Kredyt”, nr 11–12/1987.

⁵ D. Daniluk, wywiad ze zbioru P. Aleksandrowicz, A. Fandrejewska-Tomczyk, *Reforma polskiego systemu bankowego w latach 1987–2004...*, op. cit., s. 53.

⁶ *Ibidem*, s. 42.

Podsumowując działalność społeczno-polityczną i państwową Profesora, można wymienić następujące funkcje, jakie sprawował:

- ❖ Sekretarz Komisji do spraw Reformy Gospodarczej w latach 1981–1985
- ❖ Minister – Pełnomocnik Rządu do spraw Reformy Gospodarczej w latach 1981–1985
- ❖ Prezes Narodowego Banku Polskiego w latach 1985–1988 i 1989–1991
- ❖ Członek Rady Konsultacyjnej przy Przewodniczącym Rady Państwa w latach 1986–1989
- ❖ Współprzewodniczący Zespołu do spraw Społeczno-Ekonomicznych i Reform Systemowych oraz sygnatariusz porozumień Okrągłego Stołu w 1989 roku
- ❖ Gubernator z ramienia Polski w Banku Światowym w drugiej połowie lat 80.
- ❖ Przewodniczący Rady Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w latach 1995–1999 oraz 2003–2007.

Piastując powyższe funkcje, Profesor Baka brał udział w wielu spotkaniach międzynarodowych, w których zapoznawał ekonomistów z całego świata z postępem reform w Polsce. Trzeba pamiętać, że w latach 80. w państwach socjalistycznych reformy polskie traktowane były jak herezja⁷. Niemniej jednak reformatorzy z innych socjalistycznych państw doceniali możliwą wymianę myśli i poglądów. Przykładowo Profesor zapoznawał z programem liberalizacji politycznej i rynkowej przebudowy gospodarki jaka ma miejsce w Polsce, a także z przebiegiem i oczekiwaniami dotyczącymi Okrągłego Stołu, partnerów z ówczesnej Czechosłowacji. Po latach Vaclav Klaus – późniejszy premier, a następnie prezydent Republiki Czeskiej – ił w rozmowie z Profesorem tę wymianę myśli za niezwykle dla nich istotną i pomocną⁸.

PROFESOR – BANKOWIEC

Przyglądając się działalności Profesora Baki w latach 90. śmiało można stwierdzić, że dzięki jego wizjom, które z powodzeniem wprowadził w życie, uformowana została polska sieć bezpieczeństwa finansowego.

W odniesieniu do banku centralnego oraz nadzoru bankowego, opisane powyżej reformy doprowadziły do zbudowania niezależnego NBP, odpowiedniego dla budowanej gospodarki rynkowej. Wzorem do naśladowania w tworzeniu bankowości centralnej był niemiecki Bundesbank. Sukces tego procesu w bardzo dużym stopniu zawdzięczamy osobistemu zaangażowaniu Władysława Baki⁹. Obok zaangażowania

⁷ W. Baka wraz z zespołem Studenckiego Koła Naukowego, *Transformacja bankowości polskiej w latach 1988–1995, studium monograficzno-porównawcze*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1997, s. 26.

⁸ W. Baka, *Zmagania o reformę*, Iskry, Warszawa 2007, s. 299.

⁹ R. Kowalski, wywiad ze zbioru P. Aleksandrowicz, A. Fandrejewska-Tomczyk, *Reforma polskiego systemu bankowego w latach 1987–2004...*, op. cit., s. 18–29.

i odwagi kluczowe znaczenie miała wiedza Profesora Baki o bankowości, relatywnie szeroka w porównaniu z innymi decydentami¹⁰. Warto zauważyć, że wiele osób¹¹ wspomina, iż w czasie prezesury Profesora w NBP współpraca z Ministerstwem Finansów układała się dobrze i była pełna wzajemnego szacunku, co było w dużej mierze zasługą koncyliacyjnego charakteru Profesora Baki¹². Jak wspomina Profesor Leszek Balcerowicz¹³ – ówczesny Minister Finansów – nie było wówczas głębszych różnic poglądów między NBP a Ministerstwem Finansów – wszystkie decyzje makroekonomiczne podejmowane były wspólnie, w tym ustalenie początkowego kursu waluty, dewaluacja w 1991 r., czy następnie przejście na *crawling peg*. Należy podkreślić, że były to decyzje trudne, nie tylko merytorycznie, ale i psychologicznie, podejmowane w warunkach dynamicznie zmieniającej się sytuacji gospodarczej.

W warunkach hiperinflacji, powodującej codzienne zmagania o zapewnienie dostatecznej ilości pieniądza papierowego w obiegu, Profesor Baka nie zaniedbywał myśli o przyszłości. W lipcu 1990 roku zapowiedział prace nad projektem denominacji złotego i w tym samym roku rozpoczęto bicie monet do wprowadzenia do obiegu po denominacji.

Do przemian w samej bankowości centralnej trzeba zaliczyć także zorganizowanie od podstaw nadzoru ostrożnościowego. Przekształcenie polskiego systemu bankowego na dwupoziomowy i umożliwienie powstawania banków komercyjnych, opartych także na kapitale prywatnym, wywołało konieczność powołania specjalnego organu nadzorczego. Najprawdopodobniej, ze względów ekonomiczno-organizacyjnych, zdecydowano, że zadania nadzoru bankowego będą wykonywane w strukturze banku centralnego. Na początku formalnie przekształcono Departament Przemysłu NBP (przez lata zajmował się finansowaniem przedsiębiorstw), powierzając mu funkcje nadzoru bankowego. W 1990 r. zaś Departament Nadzoru Bankowego zmienił nazwę na Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego (GINB)¹⁴. Jak wspomina Paweł Wyczański¹⁵ – wieloletni pracownik NBP, a w latach 90. Przewodniczący Rady Nadzorczej Banku Zachodniego SA – Profesor Baka – jako Prezes NBP – dość silną ręką prowadził banki. W rezultacie – mimo braku obowiązku formalnego – banki wykonywały powierzone im zadania ze względu na jego autorytet. Kiedy nie było jeszcze opracowanych i wdrożonych instrumentów polityki pieniężnej, to właśnie autorytet Jubilata był podstawą *gentlemen's agreement*, zawierania

¹⁰ Jw. wywiad z A. Topińskim, s. 32.

¹¹ Przykładowo A. Topiński, J. Koźmiński, L. Balcerowicz, [w:] P. Aleksandrowicz, A. Fandrejewska-Tomczyk, *Reforma polskiego systemu bankowego w latach 1987–2004...*, op. cit., s. 39, 71 i 86.

¹² *Ibidem*, s. 39.

¹³ *Ibidem*, s. 86.

¹⁴ D. Daniluk, S. Niemierka, *Nadzór bankowy w Polsce*, „Bank i Kredyt”, 9/2005, s. 8.

¹⁵ P. Aleksandrowicz, A. Fandrejewska-Tomczyk, *Reforma polskiego systemu bankowego w latach 1987–2004...*, op. cit., s. 243.

nych z prezesami największych komercyjnych banków w kluczowych sprawach kształtowania płynności i zdolności emisyjnej banków komercyjnych.

Wybitny ekonomista Jeffrey Sachs w wywiadzie¹⁶ akcentował: „Odkąd prezesem NBP został profesor Baka, są coraz liczniejsze dowody, iż NBP staje się prawdziwym bankiem centralnym”.

Nie sposób pominąć zasług Jubilata w utworzeniu Związku Banków Polskich. Jak wspomina Krzysztof Pietraszkiewicz – od początku zaangażowany w organizowanie izby gospodarczej banków w Polsce, a od 2003 r. jej Prezes – w 1990 r. to właśnie Profesor Baka podczas posiedzenia Rady Banków, jaka wówczas działała przy NBP, skierował do zgromadzonych prezesów następujące słowa: „...chyba nadszedł już czas, żebyście sformowali reprezentację interesów i problemów sektora bankowego w sposób bardziej odpowiadający temu, co się wydarzyło na rynku”¹⁷. Był to bezpośredni sygnał, który zmobilizował środowisko do utworzenia ZBP.

Idei utworzenia ZBP towarzyszyła inicjatywa opracowania koncepcji powołania instytucji infrastruktury polskiego sektora bankowego, tj. izby rozliczeniowej i transmisji danych. Profesor Baka dostrzegał również społeczny wymiar przemian w bankowości polskiej. Wobec dominującej pozycji banków, i z niej płynących zagrożeń dla klientów, powołał w NBP Rzecznika Praw Klientów Banków, którego uwaga skupiała się przede wszystkim na zapewnieniu praw klientów w umowach zawieranych z bankami.

Paradoksalnie z punktu widzenia zasług dla reformy i liberalizacji bankowości w Polsce, w okresie kryzysu bankowego po 1994 roku, Profesor Baka był współtwórcą kolejnego ogniwa sieci bezpieczeństwa finansowego – Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Powołana ustawą z 14 grudnia 1994 roku instytucja została bardzo sprawnie zorganizowana i skutecznie wypełniała (wbrew pesymistycznym opiniom) ustawowe funkcje już od wiosny 1995 r. Niezwykle intensywnymi i pionierskimi wręcz – na polskim gruncie – pracami Rady, której nadzorcze obowiązki silnie dawały się we znaki Zarządowi BFG, kierował Profesor Baka. Znanicy tematu gwarantowania depozytów wiedzą, że systemy te w poszczególnych krajach, do czasu uregulowań po ostatnim globalnym kryzysie finansowym, były bardzo różnorodne. I choć w Unii Europejskiej doszło do harmonizacji zasad ich działania, to na początku tak nie było. Kształtując zasady i procedury funkcjonowania BFG, należało przesądzać niemal o wszystkim, w ramach dość ogólnych regulacji ustawowych. Zadania te wykonywali członkowie pierwszej Rady i Zarządu pod przewodnictwem Profesora, pracując dość często po kilka dni w tygodniu w zespołach roboczych.

Jak wspomina Profesor Jan Szambelańczyk, członek Rady BFG od początku jej istnienia, Profesor Baka miał niezwykle rozwinięte poczucie obowiązku i odpowie-

¹⁶ „Polityka” 6 stycznia 1990 r.

¹⁷ K. Pietraszkiewicz, wywiad ze zbioru P. Aleksandrowicz, A. Fandrejewska-Tomczyk, *Reforma polskiego systemu bankowego w latach 1987–2004...*, op. cit., s. 18–29.

działności za podejmowane decyzje. Wiele mówiącym przykładem w tym zakresie jest nieprzyjęcie propozycji Prezydenta Aleksandra Kwaśniewskiego powołania na członka Rady Polityki Pieniężnej, z uzasadnieniem, iż ma obowiązek dokończenia kadencji Przewodniczącego Rady BFG.

Od początku Profesor dążył do tego, by BFG był instytucją nie tylko wypełniającą ustawowe funkcje gwarantowania depozytów i udzielania pomocy finansowej bankom zagrożonym niewypłacalnością, ale również aby stał się ośrodkiem wysokiej klasy analiz oraz badań w dziedzinie bezpieczeństwa finansowego. W ten nurt działań wpisuje się m.in. inicjatywa stworzenia w 1997 roku periodyku poświęconego stabilności systemu finansowego, ze szczególnym uwzględnieniem systemu bankowego. Czasopismo to, w tym także jego nazwa, to pomysł Profesora, kontynuowany z sukcesem niemal już 20 lat. Równoległe z utworzeniem „Bezpiecznego Banku” Profesor zapoczątkował także interdyscyplinarne seminaria z udziałem akademików i ekspertów z kraju i zagranicy, które przez ponad dekadę były forum wymiany myśli teoretycznej i doświadczeń w dziedzinie gwarantowania depozytów i stabilności systemu bankowego. Seminaria BFG stały się także płaszczyzną współpracy i współdziałania Funduszu ze środowiskiem akademickim.

PROFESOR – MENTOR

Profesor Baka uwielbia młodzież i jest to relacja z wzajemnością. Chętnie przebywa w gronie młodych ludzi, dobrze się wśród nich czuje. Zawsze potrafił zmobilizować studentów do pracy, zaciekać i zachęcić do pogłębienia zainteresowań. Na początku lat 90., kiedy diametralnie zmieniło się nastawienie do reżimu gospodarowania w Polsce, w związku z przejściem do gospodarki rynkowej, Profesor bardzo dbał o to, by uczyć aktualnych zagadnień z uwzględnieniem najnowszych trendów w ekonomii akademickiej. Polecał wartościowe zagraniczne książki, dostarczał artykuły warte przeczytania. Z uwagi na fakt, że sam współtworzył nową bankowość w Polsce, był w wielu sprawach na bieżąco i niezwykle dobrze poinformowany.

W stosunku do studentów Profesor jest otwarty i pełen wiary w ich możliwości. Niejedna osoba zawdzięcza mu tytuł naukowy, ponieważ umiał motywować do podejmowania nowych i ambitnych wyzwań. O takich promotorów już coraz trudniej – opiekuńczy, zaangażowany, krytyczny i potrafiący mobilizować do pracy.

W okresie zatrudnienia na Uniwersytecie Warszawskim Profesor Baka był chętnie wybieranym promotorem prac magisterskich i doktorskich spośród nauczycieli akademickich Katedry Finansów i Bankowości. Rejestr doktorów Wydziału Nauk Ekonomicznych UW wykazuje, że Profesor był promotorem 19 osób, które uzyskały tytuł doktora nauk ekonomicznych¹⁸.

¹⁸ *Księga Jubileuszowa..., op. cit., s. 169–195.*


W przypadku wielu osób Profesor był nie tylko promotorem pracy magisterskiej, ale opiekunem naukowym i mentorem w kolejnych latach kariery zawodowej. Wyróżniającym się osobom proponował pracę, czy to na Uniwersytecie, czy też w tworzonych lub reformowanych przez niego instytucjach. Wiedział, że Polsce, szczególnie w okresie zmian ustrojowych, potrzebni są młodzi, chętni do pracy ekonomiści. Dziś Profesor może być dumny z wielu swoich studentów, którym stworzył taką szansę.

PROFESOR – AUTOR

Profesor Baka jest autorem licznych publikacji z dziedziny ekonomii, a w szczególności bankowości centralnej i systemów gwarantowania depozytów. Jest uznanym ekspertem w tej dziedzinie. Opublikował około 300 artykułów naukowych oraz kilkanaście książek. Do najważniejszych publikacji książkowych Profesora Baki należą:

- ❖ „Programowanie rozwoju gałęzi przemysłu” (1973)
- ❖ „Planowanie gospodarki narodowej” (współautor – 1976)
- ❖ „Strategia rozwoju gospodarczego Polski” (1980)
- ❖ „Polska reforma gospodarcza” (1982)
- ❖ „Transformacja bankowości polskiej w latach 1988–1995. Studium monograficzno-porównawcze” (z zespołem studentów – 1997)
- ❖ „Development and Change within the Polish Banking System” (1998)
- ❖ „U źródeł wielkiej transformacji” (1999)
- ❖ „Bankowość centralna” (2001)
- ❖ „W tyglu transformacji ustrojowej” (2004)
- ❖ „Bankowość europejska” (2005)
- ❖ „Systemy gwarantowania depozytów w Polsce i na świecie” (2005)
- ❖ „Zmagania o reformę” (2007)

Pomimo upływu dwóch dekad nadal kopalnią wiedzy i informacji o przesłankach i procesach zmian w polskim sektorze bankowym i ludziach bankowości jest monumentalna monografia pt. „Transformacja bankowości polskiej w latach 1988–1995. Studium monograficzno-porównawcze”. Ta wydana w 1997 roku publikacja nie tylko szczegółowo charakteryzowała reformy lat 80. i 90., ale była pierwszą kompleksową oceną procesu komercjalizacji i urynkowienia sektora bankowego w Polsce. Do jej przygotowania Profesor zachęcił i pozyskał studentów Wydziału Nauk Ekonomicznych. Dzięki wspólnej pracy pod troskliwym okiem Profesora studenci przeanalizowali procesy i efekty wyodrębnienia ze struktury NBP dziewięciu banków komercyjnych. Po wydaniu tej publikacji na ręce Jubilata skierowany został list z podziękowaniem od Prezydenta RP Aleksandra Kwaśniewskiego. W liście tym Prezydent gratuluje Profesorowi młodej i zdolnej kadry.

W okresie przemian ustrojowych lat 90. Profesor Baka czynnie angażował się w politykę wydawniczą „Biblioteki Menedżera i Bankowca”, kierując jej Radą Programową. „Biblioteka” publikowała wartościowe książki z teorii i praktyki bankowości, finansów i zarządzania. Popularyzowała także wyniki badań i dorobek teoretyczny polskich autorów. Warto przypomnieć, że działalność „Biblioteki” zainicjował reprint podręcznika autorstwa Feliksa Wilińskiego – „Bank i jego organizacja” wydany pierwotnie w 1922 r. W przedmowie do wydania tej książki Profesor Baka napisał, że jej wznowienie będzie wyrazem ciągłości pokoleniowej i tradycji bankowej. Przez siedemdziesiąt lat nie pojawił się bowiem w Polsce gi podręcznik bankowości. Dowodzi to zainteresowań Jubilata nie tylko bieżącymi problemami, ale również historią i ważnością ciągłości rozwoju.

Swój refleksyjny stosunek do procesów wielkiej zmiany lat 80. i 90. w perspektywie historycznej Profesor zawarł w książce pt. „W tyglu transformacji ustrojowej”. Jest to ciekawy zbiór refleksji i komentarzy, dotyczących przebiegu transformacji w Polsce z szerokiej perspektywy poznawczej i nawiązujących do znanej łacińskiej maksymy *historia est magistra vitae*. W jednym z zamieszczonych w książce esejów¹⁹ Profesor cytuje słowa Władysława Bienkowskiego, znawcy stosunków społeczno-politycznych: „człowiek istotnie jest twórcą historii, ale jakiej – o tym przekonują się dopiero następne, często odległe pokolenia”. Jubilat cechowała skromność i niechęć do eksponowania swoich zasług, ale też wrażliwość na przejawy niesprawiedliwości i brak zgody na selektywne oceny procesów dziejowych. „W tyglu transformacji ustrojowej” Profesor dokumentuje m.in. dokonania wielu ludzi, w tym także *ancien regime*, którzy przyczynili się do stworzenia warunków i aktywnie tworzyli zreformowany system. Podobną tematykę porusza Profesor w książce „Zmagania o reformę”. Jest to opowieść o wydarzeniach i procesach, w których Jubilat uczestniczył osobiście z racji piastowania funkcji państwowych lub partyjnych. A znany był m.in. z tego, że miał zwyczaj samodzielnego sporządzania notatek, które – jak pokazuje treść tej książki – mają unikatowy charakter, a dla badaczy przeszłości są niemal bezcenne. Zapiski te stały się podstawą do opublikowania swoistego dziennika politycznego, który ujawnia proces kształtowania się reformy gospodarczej lat 80., a także kulisy rozmów przy Okrągłym Stole.

Bardzo ważnymi, szczególnie dla studentów bankowości, publikacjami Profesora Baki stały się „Bankowość europejska” opisująca proces formowania się bankowości w krajach Unii Europejskiej oraz „Bankowość centralna” stanowiąca kompendium wiedzy o bankach centralnych.

W czasie pełnienia funkcji Przewodniczącego Rady BFG Profesor Baka zachęcił natomiast współpracowników do przygotowania pracy zbiorowej „Systemy gwarantowania depozytów w Polsce i na świecie”. Publikacja wydana z okazji 10-lecia

¹⁹ W. Baka, *W tyglu transformacji ustrojowej, szkice i komentarze*, Książka i Wiedza, Warszawa 2004.

BFG przybliżyła tematykę systemów gwarantowania depozytów i charakteryzowała funkcjonujące ówczesne systemy w różnych krajach świata. Porównanie treści tej książki, stanowiącej ówczesnie oryginalną monografię, z obecnym *state of* sieci bezpieczeństwa daje pogląd o szalonej dynamice procesów jakie zaszły w minionej dekadzie.

PROFESOR – CZŁOWIEK

Za swoją pracę Profesor Baka był wielokrotnie nagradzany. Przypomnijmy jego najważniejsze odznaczenia państwowe i wyróżnienia:

- ❖ Krzyż Kawalerski Orderu Odrodzenia Polski (1974)
- ❖ Krzyż Komandorski Orderu Odrodzenia Polski (1994), za „zasługi w reformowaniu gospodarki”
- ❖ Krzyż Komandorski z Gwiazdą Orderu Odrodzenia Polski (1999), za „wybitne zasługi na rzecz reformowania systemu bankowego”
- ❖ Laureat ogólnopolskiego plebiscytu na „Dziesięciu Najwybitniejszych Polskich Bankowców Dziesięciolecia Reform 1989–1999”
- ❖ Odznaczenie francuskie „Etoile Civique” („Gwiazda Obywatelska”) (2002)
- ❖ Krzyż Wielki Orderu Odrodzenia Polski „w uznaniu wybitnych zasług dla rozwoju system finansowego w Polsce, za osiągnięcia w pracy naukowej i dydaktycznej” (2005).

Posiadane ordery i odznaczenia są dowodem urzędowego uznania dokonań i wyróżnikiem pozycji obywatelskiej zwłaszcza, gdy przyznawane są przez reprezentantów różnych opcji politycznych. Ogląd okresów w jakich Jubilat był doceniany i wyróżniany dowodnie wskazuje, że nie zabiegał on o wynik w najbliższych wyborach, ale troszczył się o następne pokolenia.

Dla człowieka jako członka małych społeczności, z którymi współpracuje bezpośrednio i na co dzień, co najmniej równie ważna jest ich ocena i stosunek. To co najczęściej powtarza się w opiniach osób, które Jubilata znają, które uczył lub z którymi pracował, to przekonanie, że Profesor ma szacunek dla każdego człowieka. Zawsze otwarty na ludzi, na ich pomysły i opinie. Miły, uprzejmy i pogodny. Pracowity, wymagający i zdeterminowany w osiąganiu wytyczonych celów. Miał silnie wyrobione poczucie pilności. Nierzadkie były przypadki, gdy z uśmiechem proponował przygotowanie oryginalnych i złożonych opracowań, stwierdzając, że „nie ma pośpiechu, ale za tydzień chciałby zobaczyć rezultat”. Niezwykle elokwentny. Prezentował koncyliacyjną postawę, co nie kłóciło się jednak z decyzyjnością konieczną na wysokich stanowiskach jakie piastował.

Swoją postawą i sposobem bycia Profesor Baka wzbudza szacunek i zaufanie. Przytoczę na zakończenie jedną z wypowiedzi Profesora dla miesięcznika „Bank”²⁰: „nigdy, ani wówczas, gdy chodziło o politykę i władzę, ani wtedy, gdy w grę wchodziły pieniądze, nie sprzeniewierzyłem się swoim zasadom. I to uważam za wartość najcenniejszą”.

Streszczenie

Artykuł poświęcony jest sylwetce Pana Profesora Władysława Baki. Opisuje jego dokonania jako naukowca, mentora młodych oraz bankowca. Podkreśla zasługi Pana Profesora w procesie reformowania polskiej bankowości.

Słowa kluczowe: biografia, reforma polskiej bankowości, bankowość, bankowość centralna, system gwarantowania depozytów

Abstract

The article is devoted to Professor Władysław Baka. It presents his achievements as an academic and a mentor of young people as well as a banker. The article underlines Professor merits in the process of the Polish banking sector's reform.

Key words: biography, Polish banking sector reform, banking, central banking, deposit guarantee scheme

²⁰ „Bank” nr 5 (56), maj 1997 r.

*Małgorzata Pawłowska**

WPLYW STRUKTURY RYNKU I WIELKOŚCI BANKÓW NA STABILNOŚĆ SEKTORÓW BANKOWYCH UE

WSTĘP

Z uwagi na postępującą deregulację i liberalizację rynków oraz dynamiczny rozwój innowacji produktowych przed kryzysem finansowym z 2008 r., banki komercyjne, wcześniej postrzegane również jako instytucje zaufania publicznego, zaczęły być określane mianem przemysłu bankowego, nastawionego głównie na coraz większe zyski. Banki koncentrowały się głównie na zwiększaniu zyskowności poprzez angażowanie się w fuzje i przejęcia oraz poprzez zwiększenie akcji kredytowej, wykorzystując coraz bardziej skomplikowane instrumenty finansowe. Poszczególne banki stawały się coraz większe, co spowodowało wzrost ich znaczenia w gospodarce. Obecnie system bankowy, wcześniej przedstawiany jako bierny agregat, nie tylko silnie reaguje na zmiany zachodzące w otoczeniu makroekonomicznym, ale również ma ogromny wpływ na sferę realną. Pojawił się także problem banków „zbyt dużych, by upaść” (*Too Big to Fail*, TBTF), których ratowanie niosło za sobą ogromne koszty społeczne. W czasie ostatniego kryzysu finansowego rządy na całym świecie zmuszone były ratować niewypłacalne banki udzielając im gwarancji, wspierając je kapitałowo lub nacjonalizując w obawie przed destrukcyjnymi skutkami ich upadłości dla systemu finansowego i całej gospodarki. Istnieją również

* Dr hab. Małgorzata Pawłowska, Szkoła Główna Handlowa, Katedra Teorii Systemów Ekonomicznych; Narodowy Bank Polski. Artykuł przedstawia osobiste poglądy autora.

badania wskazujące, że nadmierne rozmiary banków mają negatywny wpływ na ryzyko systemowe¹. Dlatego we współczesnych gospodarkach, w celu zminimalizowania skutków przyszłych kryzysów, uwidoczniono potrzebę głębokich zmian dotyczących aspektów regulacyjnych w UE oraz stworzono instytucjonalne ramy polityki makroostrożnościowej.

Ponadto ostatni kryzys finansowy ponownie spowodował publiczną debatę na temat wpływu koncentracji w sektorze bankowym na stabilność finansową, ponieważ to właśnie nadmierną konkurencją panującą na rynku bankowym, związaną z gwałtownym wzrostem kredytów, wielu badaczy uważa za przyczynę kryzysu. Kryzys dodatkowo uwidoczniał problem braku zaufania na rynkach finansowych, który doprowadził do upadku niektórych banków oraz kryzysów zadłużeniowych państw, które trwają po chwilę obecną. Dodatkowo sytuacja w sektorach bankowych UE ma wpływ na dalsze perspektywy Unii Europejskiej, zarówno jako projektu politycznego, jak i gospodarczego.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie zmian w strukturze sektorów bankowych państw UE, zarówno przed kryzysem finansowym, jak i w czasie kryzysu, ze szczególnym uwzględnieniem roli struktury rynku bankowego i poziomu konkurencji oraz ich wpływu na stabilność sektorów bankowych Unii Europejskiej (UE-27). W artykule przedstawiono wyniki analizy empirycznej opierając się na danych panelowych sektorów bankowych UE-27 dotyczących wpływu struktury rynku na stabilność sektora bankowego w podziale na małe sektory bankowe w tzw. państwach nowej unii UE-12 (Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry, Bułgaria i Rumunia) oraz duże sektory bankowe w państwach starej unii UE-15 (Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia, Szwecja, Wielka Brytania oraz Włochy).

Artykuł opisuje metody pomiaru konkurencji, wpływ konkurencji na stabilność sektora bankowego, sytuację w sektorze bankowym UE-27, a także wyniki analizy ilościowej opartej na danych panelowych z sektorów bankowych UE-27.

1. METODY POMIARU KONKURENCJI W SEKTORZE BANKOWYM

Konkurencja między bankami jest szerokim pojęciem, obejmującym wiele aspektów zachowania banków. Deregulacja rynków finansowych, następująca za deregulacją gospodarek państw wysoko rozwiniętych, sprawiła zniesienie barier ograniczających konkurencję na rynkach finansowych, w szczególności w sektorze bankowym. Zjawiska te spowodowały znaczny wzrost poziomu konkurencji oraz

¹ L. Laeven, L. Ratnovski, H. Tong, *Bank size, capital, and systemic risk: Some international evidence*, „Journal of Banking & Finance” 2016, 69, s. 25–34.

zmieniły pozycję banku z bezpiecznego pośrednika i instytucji zaufania publicznego w agresywne przedsiębiorstwo działające na rynku globalnym, nastawione na maksymalizację zysku i generowanie wartości dla akcjonariuszy. Wzrost poziomu konkurencji, innowacje finansowe na rynkach oraz niewłaściwe regulacje pozwalające na podejmowanie zbyt wysokiego ryzyka uważa się za przyczyny globalnego kryzysu finansowego. Dlatego utrzymanie właściwego poziomu konkurencji w sektorze bankowym jest bardzo istotne z punktu widzenia stabilności finansowej. Ważnym zagadnieniem jest też śledzenie zmian konkurencji w czasie.

Teoria badania konkurencji w sektorze bankowym, która w literaturze angielskojęzycznej nosi nazwę *Industrial Organization Approach of Banking*, wykorzystuje modele z teorii przedsiębiorstw i obejmuje identyfikację kluczowych czynników wpływających na podejmowanie decyzji przez banki, ocenę i pomiar struktury konkurencji na rynkach bankowych i związanych z tym implikacji dla sektora bankowego i społeczeństwa oraz ocenę skutków regulacji w sektorze bankowym². Powyższa teoria opiera się na teorii ekonomicznej zajmującej się organizacją rynku i konkurencją (*Industrial Organization*, IO) oraz nowej empirycznej teorii konkurencji (*New Empirical Industrial Organization*, NEIO), która powstała na bazie krytyki IO.

W ramach tradycyjnej teorii IO można wymienić paradygmat struktura – taktyka – wynik (*structure–conduct–performance paradigm*, SCP) opisujący zależność między strukturą rynku, taktyką działania i wynikiem oraz teorię określoną jako hipotezę tzw. efektywnej struktury rynku (*efficient structure hypothesis*, ESH), które mają zastosowanie zarówno w teorii przedsiębiorstw, jak również w teoriach badania konkurencji w sektorze bankowym, w ramach teorii IOAB. Zarówno w modelu SCP, jak i w modelu ESH, miary poziomu koncentracji (tzn. CR_k ³ oraz indeksy Herfindahla-Hirschmana (HHI)⁴ są wykorzystywane do objaśniania przyczyn zachowań niekonkurencyjnych i są traktowane również jako miary skutków niejednakowej efektywności uczestników rynku⁵.

Metody oparte na teorii IO są niewystarczające do pomiaru konkurencji, ponieważ bazują głównie na miarach koncentracji i określają poziom konkurencji jedynie na podstawie struktury rynku. Do metod opartych na nowej teorii organizacji rynku i konkurencji NEIO, w ramach teorii IOAB, zalicza się m.in. metodę Panzara i Rosse'a (P–R), indeks Lerner'a oraz wskaźnik Boone'a. Powyższe metody

² Por. D. Van Hoose, *The Industrial Organization of Banking, Bank Behavior, Market Structure and Regulation*, Springer-Verlag, Berlin Heidelberg 2010.

³ CR_k oznaczają odpowiednio udział w rynku k największych banków w kredytach brutto, aktywach netto, depozytach w aktywach.

⁴ Wskaźnik Herfindahla-Hirschmana (HHI) – liczony jest jako suma kwadratów udziału w rynku poszczególnych banków komercyjnych (np. w kredytach brutto, aktywach netto, depozytach).

⁵ Zob. M. Pawłowska, *Konkurencja w sektorze bankowym: teoria i wyniki empiryczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2014.

też mają swoje zalety i wady⁶. Należy również zauważyć, że zwykle nie ma uniwersalnych metod, dlatego należy stosować metody pomiaru konkurencji dostosowane do specyfiki danego sektora, aby otrzymać prawidłowe wyniki jej pomiaru. Warto też stosować wiele metod, a podobne wyniki uzyskiwane z ich wykorzystaniem czyni je pewniejszymi.

Metoda Panzara i Rosse'a (P-R) służy do pomiaru konkurencji w sektorze bankowym i pozwala na uzyskanie podziału struktury organizacyjno-produkcyjnej rynku na monopol lub oligopol, konkurencję monopolistyczną oraz konkurencję doskonałą. Panzar i Rosse zdefiniowali miarę konkurencji jako *wartość sumy elastyczności funkcji przychodu*, znaną w literaturze jako statystykę H, która przybiera wartości z przedziału $(-\infty, 1)$. Rosnąca wartość statystyki H oznacza rosnący poziom konkurencji w sektorze bankowym⁷. Kolejną miarą wykorzystaną w analizie konkurencji w sektorze bankowym jest indeks Lerner⁸, który mierzy tzw. marżę monopolisty. W przypadku konkurencji doskonałej indeks Lerner⁸ $L = 0$ (przedsiębiorstwa w konkurencji doskonałej nie mają żadnej siły rynkowej). Dodatnie wartości indeksu Lerner⁸ L wskazują na istnienie siły rynkowej. Im większa wartość, tym większa siła rynkowa banku i mniejsza konkurencja na rynku. W przypadku monopolu indeks Lerner⁸ $L = 1/e$, gdzie e to wartość cenowej elastyczności popytu. Indeks Lerner⁸ L przybiera wartości z przedziału $(0, 1)$. Rosnąca wartość indeksu Lerner⁸, w odróżnieniu od statystyki H, wskazuje na spadek konkurencji i wzrost siły rynkowej (*market power*) banku.

W badaniach konkurencji w sektorze bankowym oprócz szeroko wykorzystywanej statystyki H i indeksu Lerner⁸ jest również stosowany tzw. wskaźnik Boone'a, zaproponowany przez Boone'a⁹, który opiera się na hipotezie ESH. Metoda Boone'a opiera się na hipotezie tzw. efektywnej struktury rynkowej (ESH), bazującej na założeniu, że przedsiębiorstwa bardziej efektywne (o niższych kosztach krańcowych) mają większą siłę rynkową i dlatego osiągają znaczne zyski. Efekt ten jest tym silniejszy, im poziom konkurencji jest wyższy. Miarą poziomu konkurencji jest parametr β , który osiąga wartości mniejsze od zera. Im poziom konkurencji jest wyższy, tym wartość bezwzględna ujemnego parametru β , określająca wskaźnik Boone'a, jest większa¹⁰.

W niniejszym opracowaniu jako miarę konkurencji w sektorze bankowych UE wykorzystano indeks Lerner⁸.

⁶ *Ibidem*.

⁷ *Ibidem*.

⁸ A. Lerner, *The concept of monopoly and the measurement of monopoly Power*, „Review of Economic Studies” 1934, 1, s. 157–175.

⁹ J. Boone, *Competition*, CEPR DP 2636, December 2000.

¹⁰ M. Leuvensteijn, J.A. Bikker, A. Rixtel, C.K. Sørensen, *A new Approach to measuring competition in the loan markets of the euro area*, EBC Working Paper Series, 768, June 2007, s. 9–12.

2. WPLYW STRUKTURY RYNKU NA STABILNOŚĆ SEKTORA BANKOWEGO. PRZEGLĄD LITERATURY

Globalny kryzys finansowy ponownie wywołał publiczną debatę na temat wpływu konkurencji i koncentracji w sektorze bankowym na stabilność finansową. Dodatkowo, wzrost znaczenia banków w gospodarce spowodował, że zwiększyło się zapotrzebowanie na badania empiryczne oraz na rozwój metod badawczych dotyczących sektora bankowego, w tym badań konkurencji¹¹. Należy jednak zauważyć, że od dawna trwa naukowa debata w celu rozstrzygnięcia problemu i nie istnieje konsensus naukowy, czy konkurencja w sektorze bankowym prowadzi do mniejszej czy większej stabilności¹².

Przed kryzysem finansowym w wielu opracowaniach czytamy, że nadmierna konkurencja przynosi zagrożenie stabilności z uwagi na podejmowanie przez banki coraz większego ryzyka¹³. Z drugiej strony wykazano, że niższa konkurencja, która prowadzi do wyższych stóp procentowych, może powodować większe ryzyko po stronie przedsiębiorstw z uwagi na duże prawdopodobieństwo wystąpienia kredytów zagrożonych. Ponadto większa konkurencja może zwiększyć finansową stabilność poprzez wypchnięcie z rynku niestabilnych banków¹⁵. Przed kryzysem finansowym m.in. Cetorelli¹⁶ potwierdził, że generalnie wzrost konkurencji w sektorze bankowym jest pozytywny dla rozwoju gospodarczego, jednak istnieją kanały, przez które może on oddziaływać negatywnie, np. większa konkurencja może prowadzić do wzrostu liczby kredytów na rynku i zwiększenia udziału kredytów zagrożonych. Vives¹⁷ wskazał na ważną rolę konkurencji w sektorze bankowym i wykazał, że niektóre aspekty konkurencji w sektorze bankowym (jak np. niskie bariery wejścia oraz otwartość na międzynarodowy kapitał) są pozytywnie skorelowane z poziomem stabilności. Autor stwierdził, że konkurencja może zwiększyć niestabilność finansową zarówno po stronie deponentów, jak i kredytobiorców, co

¹¹ H. Degryse, M. Kim, S. Ongena, *Microeconometrics of Banking: Methods, Applications and Results*, Oxford University Press 2009.

¹² K. Schaeck, M. Čihák, S. Wolfe, *Are More Competitive Banking Systems More Stable*, IMF Working Paper 2006, WP/06/143, Washington, D.C.; K. Schaeck, M. Čihák, *How Does Competition Affect Efficiency and Soundness in Banking?* ECB Working Paper 2008, No. 932.; X. Vives, *Competition and Stability in Banking*, Policy Insight 2010, No. 50.

¹³ M.C. Keeley, *Deposit Insurance Risk and Market Power in Banking*, „American Economic Review” 1990, 80, s. 1183-1192. Greenbaum i Thakor, „American Economic Review” 2004, 94, s. 1001-1017.

¹⁴ H. Degryse, M. Kim, S. Ongena, *Microeconometrics of Banking: Methods, Applications and Results*, Oxford University Press 2009.

¹⁵ J.A. Bikker, M. Leuvensteijn, *A New measure of competition in the financial industry*, Routledge, London 2014.

¹⁶ N. Cetorelli, *Real Effects of Bank Competition*, „Journal of Money, Credit and Banking”, 36 (3), June 2004, Part 2, The Ohio State University Press, s. 544-558.

¹⁷ X. Vives, *Competition and Stability in Banking*, Policy Insight 2010, No. 50.

proceeds to an increase in the risk taken – therefore it is important to define the optimal level of competition, and recommended that general competition policy rules be applied to the banking sector taking into account the specificities of this sector and the institutional framework.

Intervention by the state in the banking sector, the crisis of indebtedness in euro area countries and the dissatisfaction of societies with the rescue of banks by tax cuts led to the emergence of the problem of too much competition. This problem and the possibilities of its solution are also discussed in many reports and scientific articles¹⁸. In the World Bank Report: *Rethinking the Role of the State in Finance*¹⁹ the role of the state in the banking sector and its influence on competition is widely discussed. The report emphasizes that some interventions can have a negative effect (especially in the short term), but in the long term the state fulfills a very important function, especially in ensuring financial supervision, ensuring healthy competition through appropriate regulatory policy and strengthening of financial infrastructure. In the report it is stated that competition can even help in increasing efficiency, if there are good regulations and good supervision. Among many solutions, the Liikanen report recommended separating investment banking from retail banking and indicated that banks should return to the model of traditional banking based on trust in the client. In the Vickers report one of the solutions indicated is an increase in competition and efficiency. Ratnovski²⁰ also emphasized the need to create a new competition policy for banks, not only the structure of the market.

An important question is the link between consolidation of the banking system and changes in concentration and competition in the banking sector. In most of the works devoted to the relationship between concentration and competition on the basis of empirical analyses it was found that there is no unambiguous



W tekście było: Vickers 2013
a w bibliografii: Vickers 2013

¹⁸ A.I. Fernández, F. González, N. Suárez, *How do bank competition, regulation, and institutions shape the real effect of banking crises? International evidence*, „Journal of International Money and Finance” 2013, 33, s. 19–40; J. Vickers, *Some economics of banking reform*, University of Oxford, Department of Economics, Discussion Paper Series, 2012, 632; E. Liikanen, *Final Report of the High-level Expert Group on Reforming the Structure of the EU Banking Sector*, Brussels 2012; World Bank, *Rethinking the Role of the State in Finance*, Global Financial Development Report 2013, Washington, D.C.; Ratnovski L., *Competition Policy for Modern Banks*, IMF Working Paper 2013, WP/13/126, Washington, D.C.; L. Laeven, L. Ratnovski, H. Tong, *Bank size, capital, and systemic risk: Some international evidence*, „Journal of Banking & Finance” 2016, 69, s. 25–34.

¹⁹ World Bank, *Rethinking the Role...*, *op. cit.*

²⁰ L. Ratnovski, *Competition Policy...*, *op. cit.*

związków między wzrostem koncentracji systemu a poziomem jego konkurencji²¹. Zmiany jakie zaobserwowano na rynku bankowym działały na poziom konkurencji dwukierunkowo. Z jednej strony fuzje i przejęcia powodowały wzrost koncentracji, co osłabiało konkurencję, z drugiej strony deregulacja i liberalizacja rynków finansowych prowadziła do zmniejszania się barier wejścia i wyjścia, co powodowało wzrost konkurencji. Dlatego wielu badaczy starało się znaleźć odpowiedź na pytanie, czy mimo procesu konsolidacji i powstawania coraz to większych banków konkurencja rośnie z uwagi na deregulację i liberalizację rynków. Wyniki badań empirycznych dotyczących kierunku zmian poziomu konkurencji między bankami w UE wykazywały wzrost konkurencji przed kryzysem w krajach UE-12 i spadek podczas kryzysu²². Wyniki dotyczące państw UE-15 są już jednak niejednoznaczne²³.

Globalny Kryzys Finansowy ujawnił, że kraje strefy euro oraz sektory bankowe nie są homogeniczne i obecnie strefa euro jest dotknięta drugą falą kryzysu polegającą na nadmiernym zadłużeniu peryferyjnych państw strefy euro i koniecznością udzielenia im pomocy międzynarodowej. Od 4 listopada 2014 roku Europejski Bank Centralny (*European Central Bank*, ECB) został upoważniony do nadzorowania stabilności finansowej w krajach strefy euro, w szczególności do nadzorowania instytucji finansowych o znaczeniu systemowym (SIFis). Wspólne przepisy zapobiegające upadłości banków (*Resolution*)²⁴ obowiązują od początku 2016 r. Jednolity mechanizm nadzorczy (SSM) to pierwsza część unii bankowej (EBU), dlatego w pierwszym roku istnienia SSM podjęto próbę oceny, w jakim stopniu SSM spełnia deklarowane cele²⁵. Jednak trudno jest jeszcze sformułować jednoznaczną ocenę, ponieważ w wielu sektorach bankowych UE wzrósł wskaźnik kredytów zagrożonych (NPL)²⁶, co powoduje problemy dotyczące stabilności tych

²¹ P. Claessens, L. Laeven, *What drives bank competition? Some international evidence*, „Journal of Money, Credit and Banking”, 36 (3), June 2004, part 2, The Ohio State University Press, s. 564–583.

²² M. Pawłowska, *Konkurencja w sektorze bankowym...*, op. cit.; S. Clerides, M.D. Delis, S. Kokas, *A new data set on bank competition in national banking markets*, Working Paper 08-2013, University of Cyprus; G. Efthyvoulou, C. Yildirim, *Market Power in CEE Banking Sectors and the Impact of the Global Financial Crises*, Case Network Studies & Analysis 2013, No 452.

²³ Por. J.A. Bikker, *Competition and Efficiency in Unified European Banking Market*, Edward Elgar, Cheltenham, UK&Northampton, MA, USA 2004; L. Weill, *Bank competition in the EU: How has it evolved?* „Journal of International Financial Markets” 2013, 26 (c), s. 100–112.

²⁴ Nie są do tej pory rozstrzygnięte plany dotyczące jednolitego systemu gwarantowania depozytów (ang. *Deposit Guarantee Scheme*), zobacz http://ec.europa.eu/news/eu_explained/120626_pl.htm

²⁵ A. Damaskou, *Banks v. SSM: the party has just started*, w: J. Ulbrich, C.-Ch. Hedrich, M. Baling, *The SSM at 1*, SUERF Conference Proceedings 2016/3.

²⁶ Dane Międzynarodowego Funduszu Walutowego z 2014 r. wskazują następujące poziomy wskaźnika NPL: dla Włoch 18%, dla Grecji 35%, dla Cypru 46% (por. <https://www.imf.org/external/np/sta/fsi/eng/fsi.htm>). Wszystkie banki strefy euro mają w sumie 900 miliardów euro kredytów zagrożonych (stan na koniec czerwca 2015 r.) (por: IMF, *Global Financial Stability Report*, 2016).

sektorów. Ostatnie dane pokazują zatem, że pomimo rozbudowy systemu nadzoru nad bankami nadal jest duży kryzys braku zaufania, i chwilę obecną brak jest wyników pogłębionych analiz i badań dotyczących działań nadzorczych EBU. Ponadto Brytyjczycy w referendum 23 czerwca 2016 r. zdecydowali o wyjściu z UE, co wpłynie zasadniczo na zmiany strukturalne i instytucjonalne oraz na wielkość sektora bankowego UE, ponieważ sektor bankowy Wielkiej Brytanii jest największy w UE (por. rysunek 4).

3. ZMIANY SYTUACJI W SEKTORZE BANKOWYM UE-27

Boomy kredytowe poprzedzające kryzys finansowy spowodowały, że banki koncentrowały się na coraz większych zyskach, pomijając monitorowanie i właściwą ocenę ryzyka, co doprowadziło do wzrostu kredytów zagrożonych i problemów sektora bankowego. Pojawił się również problem banków TBTF, dla których pomoc niesie sobą ogromne koszty społeczne związane z ratowaniem banków z pieniędzy podatników. Banki podejmowały nadmierne ryzyko oczekując w razie problemów ratunkowych funduszy rządowych *government bailouts*²⁷. W wielu raportach organizacji międzynarodowych zaczęto zwracać uwagę na fakt, że stopień tzw. ubankowienia UE w relacji do PKB jest zbyt wysoki²⁸.

W ostatnim dwudziestolecu obserwowano coraz szybszy wzrost aktywów sektora bankowego na całym świecie, w tym Unii Europejskiej, w szczególności w krajach strefy euro (por. rysunek 1). Kryzys finansowy przełożył się na kryzys zadłużeniowy w krajach strefy euro. Od 2008 r. gospodarki w krajach strefy euro pogrążone są w recesji i nie mogą wrócić do poziomu wzrostu przed kryzysem (por. rysunek 2).

Należy zauważyć, że przed kryzysem w wielu opracowaniach wykazywano pozytywny wpływ tzw. ubankowienia (*financial deepening*) na wzrost gospodarczy. Na początku lat 90. powstało wiele prac stwierdzających dodatnią korelację między rozwojem sektora finansowego a wzrostem (co potwierdzało, że wzrost kredytów, w średnim okresie, wpływa pozytywnie na wzrost gospodarczy²⁹). Jednak obok literatury wykazującej, że rozwój sektora finansowego pozytywnie wpływa na wzrost gospodarczy, istnieją również prace pokazujące, że wpływ ten nie jest jednoznaczny

²⁷ E. Farhi, J. Tirole, *Collective moral hazard, maturity mismatch and systemic bailouts*, „American Economic Review” 2012, 12 (1), 60–93.

²⁸ European Systemic Risk Board (ESRB), Reports of Advisory Scientific Committee, No. 4/June 2014, Is Europe Overbank?

²⁹ R. Rajan, L. Zingales, *Financial Dependence and Growth*, „The American Economic Review”, 88 (3), June 1998, s. 559–589; T. Beck, R. Levine, *Stock markets, banks, and growth: Panel evidence*, „Journal of Banking and Finance” 2004, 28(3), 423–442; R. Levine, *Finance and Growth: Theory and Evidence*, NBER Working Papers 2004, 10766, National Bureau of Economic Research, Inc.

i jest uzależniony m.in. od czynników instytucjonalnych, warunków makroekonomicznych, czy wielkości gospodarki³⁰. Arcand i in.³¹ wskazał na optimum rozwoju finansowego i wykazał, że istnieje próg dotyczący wielkości sektora finansowego, powyżej którego dalszy rozwój finansowy wpływa negatywnie na rozwój gospodarczy. W tym opracowaniu stwierdzono, że wzrost udziału kredytu powyżej 100% PKB ma już negatywny wpływ na wzrost gospodarczy, co potwierdzili również m.in. Cecchetti i in.³²

Odpowiedzią na coraz szybszy wzrost wielkości aktywów poszczególnych banków oraz powiązania transgraniczne między dużymi bankami było powstanie kompleksowej polityki międzynarodowych organizacji w stosunku do instytucji „zbyt ważnych, by upaść”. 4 listopada 2011 r. Rada Stabilności Finansowej opublikowała listę największych bankowych korporacji transgranicznych (ang. G-SIFis)³³. Dla polskiego sektora bankowego ma znaczenie fakt, że niektóre z tych banków są bankami matkami banków działających w Polsce, np. Unicredit Group i Group Crédit Agricole.

Należy jednak zauważyć, że sektory bankowe państw UE nie są homogeniczne i istnieje wyraźny podział na sektory duże tzw. starej unii UE-15 oraz sektory małe państw tzw. nowej unii UE-12 (por. rysunki 3 i 4). Podobnie kształtuje się wielkość udziału aktywów sektorów bankowych w PKB, z wyjątkiem Cypru i Maltyny³⁴. W państwach UE można wyróżnić również dwa modele systemu finansowego: model anglosaski, oparty na rynkach finansowych, oraz model niemiecko-japoński, w którym główną funkcję w sektorze finansowym pełni system bankowy. Generalnie systemy finansowe państw tzw. nowej unii UE-12, w tym polski system finansowy, opierają się na bankach.

Wzrost aktywów sektora bankowego, przy jednoczesnym spadku liczby instytucji finansowych, z uwagi na fuzje i przejęcia spowodował, że wzrastały wskaźniki koncentracji CR5 i HHI. Sektory bankowe o największej koncentracji to Estonia, Holandia, Finlandia, a o najmniejszej koncentracji to Niemcy, Luksemburg i Włochy. Porównując stopień koncentracji polskiego sektora bankowego z innymi krajami Unii Europejskiej, można stwierdzić, że jest on na średnim poziomie i niższym niż średnia w Unii Monetarniej, a także w UE-27 (rysunki 9 i 10). Należy jednak

³⁰ Demetriades i Hussein 1996; Demetriades 2006.

³¹ J.-L. Arcand, E. Berkes, U. Panizza, *Too Much Finance?* IMF Working Paper 2012, WP/12/161.

³² S. Cecchetti, M. Mohanty, F. Zampolli, *The real effects of debt*, BIS Working Papers 2011, No. 352, Bank for International Settlements.

³³ Kryteria wyodrębniania G-SIFis: – wielkość i międzynarodowe powiązania banku; – brak szybko dostępnej substytucji świadczonych usług lub odpowiedniej infrastruktury dla świadczonych usług; – działalność w skali globalnej – reżim wielu jurysdykcji prawnych; – złożoność działalności; – wpływ na system finansowy i gospodarkę.

³⁴ Zob. M.J. Bijlsma, T. Gijsbert, J. Zwart, *The changing landscape of financial markets in Europe, the United States and Japan*, CPB Discussion Paper, 2013, 238.

zauważyć, że obecnie notujemy ponownie nasilenie procesu fuzji i przejęć powodujących wzrost koncentracji.

W sektorach bankowych państw UE-27 z uwagi na kryzys finansowy spadły wskaźniki rentowności zwrot z aktywów ROA i zwrot z kapitału ROE. W 2008 r. wskaźniki te osiągnęły wartości ujemne, szczególnie w tych sektorach bankowych, w których dynamika kredytów była wysoka i doszło do pęknięcia bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości (np. w 2008 r. ujemne wartości wskaźnika ROA i ROE wykazały sektory bankowe Belgii, Holandii, Niemiec, Danii i Wielkiej Brytanii – punkty 5 i 6 oraz 7 i 8). Na tle sektorów UE bardzo dobrze wypada polski sektor bankowy³⁵. Jedną z miar ryzyka w sektorze bankowym jest udział kredytów zagrożonych w aktywach (NPL). Wartość wskaźnika NPL dla polskiego sektora bankowego w porównaniu z innymi krajami UE nie jest wysoka, co potwierdza, że banki w Polsce dobrze radziły sobie podczas kryzysu³⁶.

4. WYNIKI EMPIRYCZNE – MODEL NA DANYCH PANELOWYCH Z PAŃSTW UE-27

W niniejszym rozdziale zaprezentowano analizę empiryczną opartą na danych panelowych w celu zbadania wpływu struktury rynku na stabilność finansową w sektorach bankowych państw UE-27. Ryzyko kredytowe *ex post* jest mierzone w kategoriach kredytów nieregularnych (NPL). Reinhart i Rogoff³⁷ wykazali, że NPL mogą być stosowane jako miara ryzyka kredytowego i występowania kryzysu bankowego. W związku z powyższym, w niniejszym artykule jako zmienną objaśnianą określającą miarę ryzyka kredytowego oraz kryzysu bankowego wykorzystano wskaźnik NPL (udział kredytów z utratą wartości w kredytach ogółem). Oprócz zbadania wpływu wielkości sektorów bankowych oraz struktury poszczególnych sektorów UE-27 zbadano również wpływ cyklu koniunkturalnego czynników na stabilność sektorów bankowych UE-27 (wpływ cyklu koniunkturalnego na poziom należności nieregularnych opisali między innymi Salas i Saurina³⁸). W badaniu przetestowano również wpływ modelu systemu finansowego na stabilność sektorów bankowych UE-27.

Badanie ilościowe poprowadzono na trzech panelach danych zawierających wskaźniki z poszczególnych sektorów państw UE-27. Panel A obejmuje największe

³⁵ KNF, www.knf.gov.pl, 2015.

³⁶ M. Pawłowska, *Konkurencja w sektorze bankowym...*, *op. cit.*

³⁷ C. Reinhart, K. Rogoff, *From Financial Crash to Debt Crisis*, NBER Working Paper 2010, 15795.

³⁸ V. Salas, J. Saurina, *Credit risk in two institutional regimes: Spanish commercial and savings banks*, „Journal of Financial Services Research” 2002, 22, s. 203–224.

sektory bankowe, tzw. starą unię UE-15. Panel B obejmuje mniejsze sektory bankowe – państwa UE-12. Panel C obejmuje wszystkie sektory bankowe państw UE-27.

Panel danych został skonstruowany z danych rocznych dotyczących poszczególnych sektorów bankowych UE-27. Konstrukcja panelu polegała na połączeniu danych z różnych dostępnych źródeł. W badaniu wykorzystano roczne statystyczne dane bankowe z Banku Światowego³⁹ (miary konkurencji, indeksy Lerner), MFW (wskaźniki NPL), EBC (dane statystyczne z bazy danych EBC „Statistical Data Warehouse” o sektorach bankowych UE, jak ROE, ROA, CR₅, HH) oraz dane makroekonomiczne z Eurostatu (dane o PKB). Panel danych obejmował lata 2004–2012 i zawierał zarówno dane dotyczące wskaźników mikroekonomicznych, jak i makroekonomicznych (dotyczące przerostu PKB w poszczególnych krajach UE-27).

W celu przeprowadzenia badania ilościowego, testującego wpływ konkurencji, struktury rynku oraz wielkości sektorów bankowych na ryzyko kredytowe, został wykorzystany estymator GMM⁴⁰ (Uogólniona Metoda Momentów) na danych panelowych zaproponowany przez Arellano i Bonda⁴¹, Arellano i Bovera⁴² oraz Blundella i Bonda⁴³. W estymacjach zastosowano system GMM *one-step robust*. W celach diagnostycznych wykorzystano test Sargana oraz testy Arellano–Bonda dla pierwszych różnic: AR (1) oraz AR (2).

W celu przetestowania wpływu struktury rynku na stabilność sektorów bankowych UE-27 zostało oszacowane następujące równanie z wykorzystaniem danych panelowych:

$$Risk_{it} = \alpha + \alpha_0 * Risk_{it-1} + \alpha_1 * market\ structure_{it} + \alpha_2 * size_{it} + \alpha_3 * oth_{it} + \alpha_4 * business\ cycle_{it} + \alpha_5 s_i + \sum_{j=1}^N b_j * t_j + \quad (1)$$

Za zmienną objaśnianą przyjęto:

NPL_{it} – wskaźnik kredytów zagrożonych dla każdego sektora bankowego UE i w okresie t .

³⁹ <http://www.worldbank.org/en/research> and the St. Louis Fed's Economic Research web site.

⁴⁰ Estymacja modelu za pomocą estymatora GMM (*Generalized Method of Moments*) wymaga zastosowania w procesie estymacji odpowiednich instrumentów dla zmiennych objaśniających, które są nieskorelowane z indywidualnym efektem losowym.

⁴¹ M. Arellano, S.R. Bond, *Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations*, „Review of Economic Studies” 1991, 58, s. 277–297.

⁴² M. Arellano, O. Bover, *Another look at the instrumental-variable estimation of error components models*, „Journal of Econometrics” 1995, (68), s. 29–52.

⁴³ Arellano i Bond 1998.

Za zmienne objaśniające, określające strukturę rynku (*marketstructure*) przyjęto:

LI_{it} – indeks Lerner, jako miarę konkurencji dla każdego sektora bankowego UE i w okresie t^{44} ,

HHI_{it} – wskaźniki koncentracji HHI dla każdego sektora bankowego UE i w okresie t ,

$CR5_{it}$ – wskaźniki koncentracji CR5 dla każdego sektora bankowego UE i w okresie t .

Za zmienne objaśniające, określające rozmiar sektora bankowego (*size*) przyjęto:
 $size_{it}$ – jako udział aktywów sektora bankowego w stosunku do lokalnego PKB.

W modelu przyjęto też inne kontrolne zmienne egzogeniczne (oth_{it}), jak: ROE_{it} , ROA_{it} dla każdego sektora bankowego UE i w okresie $t-1$ oraz logarytm z aktywów (la_{it}) poszczególnych sektorów UE, dla każdego sektora bankowego UE i w okresie t .

Za zmienne objaśniające, jako *businesscycle* przyjęto:

PKB_{it} – wzrost PKB (rok do roku) dla każdego kraju UE i w okresie t .

W modelu jako zmienną kontrolną wykorzystano również zmienną binarną określającą model sektora finansowego danego kraju UE-27:

(f_s) – przyjmuje wartość 1, jeśli kraj ma model opierający się na bankach i zero, jeżeli jest to model rynkowy⁴⁵, dla każdego kraju i .

W badaniu zastosowano również zmienne czasowe t_j .

- ❖ ε_{it} – składnik losowy,
- ❖ $a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, b_j$ – współczynniki regresji.

W tabeli 1 w załączniku przedstawiono statystykę opisową głównych zmiennych w modelu. Wyniki estymacji zostały zaprezentowane w tabelach 2 i 3 w załączniku. W tabeli 1 zaprezentowano model bazowy ze zmienną ROA, w tabeli 2 model dodatkowy ze zmienną ROE. W modelu jako zmienne instrumentalne zastosowano opóźnienia zmiennej objaśnianej oraz opóźnienia innych zmiennych egzogenicznych. W tabeli 2 przedstawiono wyniki czterech estymacji przeprowadzonych na podstawie modelu (1) z użyciem kolejnych zmiennych objaśniających zaprezentowanych w tabeli 1. W celu uniknięcia współliniowości przeprowadzono osobne estymacje

⁴⁴ Im większa wartość indeksu Lerner, tym większa siła rynkowa banków, a mniejszy poziom konkurencji.

⁴⁵ Można wyróżnić dwa modele systemu finansowego: model rynkowy/model anglosaski, który oparty jest na rynkach finansowych, oraz model niemiecko-japoński, w którym główną funkcję w sektorze finansowym pełni system bankowy.

z wykorzystaniem kolejnych zmiennych (indeksu Lerner'a jako miary siły rynkowej (LI), wskaźnika koncentracji (CR_5), wskaźnika koncentracji (HHI), oraz wielkości (α)) dla lat 2004–2012. Jako sprawdzenie poprawności wyników modelu bazowego przeprowadzono również estymacje z użyciem wskaźnika ROE. W tabelach 2 i 3 przedstawiono wyniki testów diagnostycznych. Test Sargana wykazał, że zmienne instrumentalne zostały dobrze dobrane.

Wyniki analizy ilościowej dotyczącej roli konkurencji w sektorach bankowych UE-27 są niejednoznaczne i wykazały brak homogeniczności między sektorami bankowymi UE-27. Ponadto współczynnik opóźnionej o jeden okres zmiennej zależnej w panelu A jest ujemny i statystycznie istotny, co implikuje, że wskaźniki NPL w kolejnych latach mogły obniżyć się⁴⁶. Wyniki dla paneli C i B pokazały jednak, że współczynnik opóźnionej zmiennej zależnej jest statystycznie nieistotny.

Wyniki analizy ilościowej z wykorzystaniem panelu A (duże sektory bankowe UE-15) wykazały istotny i dodatni współczynnik określający poziom konkurencji w sektorze bankowym (α_1) w estymacji 1, co oznacza, że konkurencja miała znaczący pozytywny wpływ na stabilność finansową dla banków państw UE-15. Natomiast nieistotny współczynnik (α_1) otrzymany w estymacjach 2–3 oznacza, że zmieniająca się koncentracja nie miała znaczącego wpływu na podejmowanie ryzyka w ramach banków z państw UE-15. Ponadto wyniki estymacji regresji 4 otrzymane na panelu A wykazały pozytywny i istotny współczynnik (α_2), co oznacza, że wielkość sektora bankowego w odniesieniu do PKB jest istotna dla poziomu ryzyka w bankach UE-15. Wyniki estymacji 1–4 wykazały nieistotność współczynników (α_4) i (α_5).

Wyniki analizy ilościowej z wykorzystaniem panelu B (małe sektory bankowe) są inne niż dla panelu A (por. tabela 2). Wyniki wykazały istotny i ujemny współczynnik (α_1), co oznacza, że siła rynkowa miała pozytywny wpływ na stabilność w obrębie sektorów bankowych UE-12. Podobnie jak w przypadku panelu A, wyniki regresji 2–3 wykazały nieistotność współczynnika (α_1) w tabeli 2, co oznacza, że koncentracja nie miała wpływu na stabilność finansową w obrębie banków z państw UE-12. Natomiast wyniki wykazały istotny i dodatni współczynnik (α_2) w tabeli 2 w estymacji 1, co oznacza, że wielkość miała istotny i negatywny wpływ na stabilność finansową w obrębie banków z państw UE-12. Dlatego możemy powiedzieć, że rosnąca wielkość sektora bankowego prowadzi do niestabilności w obrębie UE-12 banków. Ujemny współczynnik (α_3) uzyskany w estymacjach 2–3 oznacza, że wzrost rentowności miał pozytywny wpływ na stabilność finansową w UE-12 banków. Ponadto istotny i ujemny współczynnik określający względną wielkość sektora bankowego oznacza, że większe sektory bankowe w obrębie

⁴⁶ D.P. Louzis, A.T. Vouldis, V.L. Metaxas, *Macroeconomic and bank-specific determinants of non-performing loans in Greece: A comparative study of mortgage, business and consumer loan portfolios*, „Journal of Banking & Finance” 2012, 36, s. 1012–1027.

UE-12 wykazały się większą stabilnością (estymacja 1). Ponadto w estymacjach 2–4 istotny i ujemny współczynnik (a_4) oznacza, że spowolnienie wzrostu gospodarczego wpływa na wzrost NPL i że zdolność do spłacania kredytów jest procykliczna w UE-12. Wreszcie istotny i ujemny współczynnik (a_5) uzyskany w estymacjach 1–4 oznacza, że model zorientowany na banki sprzyjał stabilności finansowej w obrębie UE-12 banków.

Wyniki analizy ilościowej z wykorzystaniem panelu C (czyli dla wszystkich banków w UE-27) wykazały nieistotność współczynnika (a_1) dla estymacji 1. Wydaje się, że konkurencja miała potencjalnie nieistotny wpływ na stabilność finansową w krajach UE-27. Natomiast wyniki wykazały pozytywny i istotny współczynnik (a_1) w estymacji 2. Oznacza to, że koncentracja miała jednak wpływ na ryzyko w sektorach bankowych państw UE-27. Wyniki estymacji 1 wykazały istotny i dodatni współczynnik (a_2) co oznacza, że rosnąca wielkość sektora bankowego w odniesieniu do PKB prowadzi do niestabilności w obrębie banków z UE-27. Ujemny współczynnik (a_3) uzyskany w estymacji 2 i 4 oznacza, że wzrost rentowności miał pozytywny wpływ na stabilność finansową banków w UE-27. Wreszcie, ujemny współczynnik (a_5) otrzymany w estymacjach 1–4 oznacza, że model finansowy zorientowany na banki miał pozytywny wpływ na stabilność finansową w obrębie sektorów bankowych państw UE-27.

Wyniki przedstawione w tabeli 3 z wykorzystaniem zmiennej ROE potwierdzają wyniki modelu w odniesieniu do współczynników a_1, a_2, a_3, a_4, a_5 .

Podsumowując wyniki analizy panelowej dla paneli A, B i C, można stwierdzić, że rosnąca wielkość sektora bankowego w odniesieniu do PKB prowadziła do niestabilności finansowej w obrębie sektorów bankowych państw UE-27. Konkurencja miała pozytywny wpływ na stabilność w sektorach bankowych UE-15, podczas gdy siła rynkowa miała pozytywny wpływ na stabilność w sektorach bankowych UE-12. Natomiast koncentracja okazała się nieistotna dla stabilności w obrębie sektorów bankowych UE-15 i UE-12. Ponadto wykazano, że zdolność do spłacania kredytów jest procykliczna w UE-12. Wyniki analizy ilościowej wykazały, że model sektora finansowego ma znaczący wpływ na wzrost ryzyka w okresie analizy. W krajach UE-15 (czyli w grupie dużych sektorów bankowych), które mają modele finansowe zorientowane na banki i w których banki utrzymują bliskie relacje z klientami (na przykład Niemcy) kryzys nie był tak dotkliwy⁴⁷. Ponadto w UE-12 (czyli w grupie małych sektorów bankowych), w tym w Polsce, gdzie przedsiębiorstwa utrzymują relacje z bankami, wskaźniki rentowności były relatywnie wysokie (w latach 1997–2010 ponad 60% badanych przedsiębiorstw utrzymywało relację z jednym bankiem⁴⁸). W okresie 2008–2012 banki komercyjne w Polsce rejestrowały stosunkowo wysokie wyniki finansowe, nie zaobserwowano upadłości banków komercyjnych.

⁴⁷ Jednak obecnie duże banki niemieckie są w złej kondycji finansowej.

⁴⁸ M. Pawłowska, *Konkurencja w sektorze bankowym...*, op. cit.

PODSUMOWANIE

Zachowania banków w UE-27 są dostosowane do zmian w strukturze sektorów bankowych i siły konkurencji. Wyniki analizy ilościowej dotyczącej sektorów bankowych w krajach Unii Europejskiej wykazały, że sektory te nie są homogeniczne, zarówno w ramach całej Unii, jak również w strefie euro. Ponadto wyniki analizy danych panelowych wykazały różny wpływ konkurencji na stabilność sektorów bankowych z UE-27 i stwierdzono asymetrię między sektorami państw UE-15 banków (czyli dużych sektorów bankowych) a sektorami UE-12 (czyli małych sektorów bankowych). Konkurencja miała więc znaczący pozytywny wpływ na stabilność finansową w sektorach bankowych UE-15. Natomiast siła rynkowa miała znaczący, pozytywny wpływ na stabilność finansową w ramach sektorów bankowych UE-12. Stwierdzono negatywny wpływ wielkości (jako relacji aktywów do PKB) dla obu badanych grup sektorów bankowych. Ponadto wykazano, że zdolność do spłacania kredytów jest procykliczna szczególnie w UE-12, a model sektora finansowego ma wpływ na wzrost ryzyka kredytowego w obu badanych grupach sektorów bankowych.

Należy podkreślić, że również w ramach UE-12 (czyli małych sektorów bankowych) występuje również niejednorodność. Relacja aktywów sektora bankowego do PKB jest relatywnie niższa w państwach UE-12 niż w UE-15, ale z wyjątkiem Malty i Cypru (np. na Cyprze zaobserwowano bardzo słabe wyniki banków, natomiast na Malcie banki miały stosunkowo dobre wyniki finansowe). Banki w UE-12 są stosunkowo niewielkie w porównaniu z bankami w krajach UE-15. Dlatego, w sektorze bankowym UE-12, bariery wejścia na rynek są niższe niż w sektorach bankowych państw UE-15. Na przykład, nie było żadnego wejścia w bankowości detalicznej w ciągu ostatnich 100 lat w Wielkiej Brytanii⁴⁹. Jednak w polskim sektorze bankowym było udane wejście Alior Banku w roku 2008. Aby umożliwić nowe wejścia na rynek, powinny być wprowadzone odpowiednie regulacyjne w UE, dotyczące konkurencji oraz barier wejścia i wyjścia z rynku bankowego. Pojawienie się nowych graczy na rynku bankowym może potencjalnie zabrać część rynku z istniejących banków, co pozwoliłoby na zmniejszenie koncentracji i zahamowanie rozwoju dużych banków w krajach UE-15.

Należy jednak zauważyć, że europejskie instytucje finansowe z państw UE-15 (które w większości są państwami eurosystemu) są największymi inwestorami zagranicznymi w UE-12, zatem sytuacja banków z państw UE-15, w tym realizacja projektu unii bankowej, z pewnością ma wpływ na banki z UE-12. Dodatkowo, politycy zdecydowali o wyjściu z UE, co wpłynie zasadniczo na zmiany strukturalne i instytucjonalne oraz na wielkość sektora bankowego całej UE, ale konsekwencje tych zmian są na chwilę obecną nie do przewidzenia.

⁴⁹ A.G. Haldane, *On being the right size*, Bank of England, 2012, 25 October.

Streszczenie

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie roli struktury rynku i konkurencji w krajach UE i określenie jej wpływu na stabilność sektorów bankowych wszystkich państw należących do Unii Europejskiej (UE-27).

Wyniki empiryczne, oparte na analizie danych panelowych z wykorzystaniem estymatora GMM, pokazały, że sektory bankowe poszczególnych państw UE-27 nie są jednorodne. Wykazano asymetrię pomiędzy wynikami dla sektorów bankowych tzw. starej unii (UE-15) i tzw. nowej unii (UE-12). Uzyskano różne wyniki dotyczące wpływu konkurencji i wielkości na stabilność finansową dla UE-15 (dużych sektorów bankowych) niż dla UE-12 (małych sektorów bankowych).

Czynnikiem mającym pozytywny wpływ na stabilność w sektorach bankowych UE-15 jest konkurencja, podczas gdy w sektorach bankowych UE-12 czynnikiem tym jest siła rynkowa. Wykazano jednak, że wielkość sektora bankowego, szacowana jako udział aktywów w PKB, ma negatywny wpływ na stabilność sektorów bankowych zarówno w UE-15, jak i UE-12. Ponadto stwierdzono, że zdolność do spłacania kredytów jest procykliczna szczególnie w UE-12.

Słowa kluczowe: bankowość i finanse, struktura rynku, konkurencja, cykl koniunkturalny, Unia Europejska

Abstrak

The aim of this paper is to present the role of market structure and competitive framework for sound of European Union (EU) banking sector, with particular emphasis on the change in concentration and competition, in an attempt to determine the relationship between size and competition and risk-taking by European Union banks.

The empirical results based on panel data analysis using GMM find that the banking sectors with EU-27 are not homogeneous and find asymmetry between performance of EU-15 and EU-12 banking sectors. In fact, we have obtained different results concerning the impact of competition and size on financial stability for EU-15 banks (i.e., large banking sectors) and for EU-12 (i.e., small banking sectors). Factor having a positive impact on stability in the banking sectors of the EU-15 is competition, while in the banking sectors of the EU-12 this factor is market power. Generally, we find that the size of the banking sector estimated as the share of assets in GDP has a negative impact on the stability of the banking sectors in both (the EU-15 and EU-12). In addition, we find that the ability to repay loans is procyclical especially in the EU-12.

Key words: banking and finance, market structure, financial stability, business cycle, European Union (EU)

Bibliografia

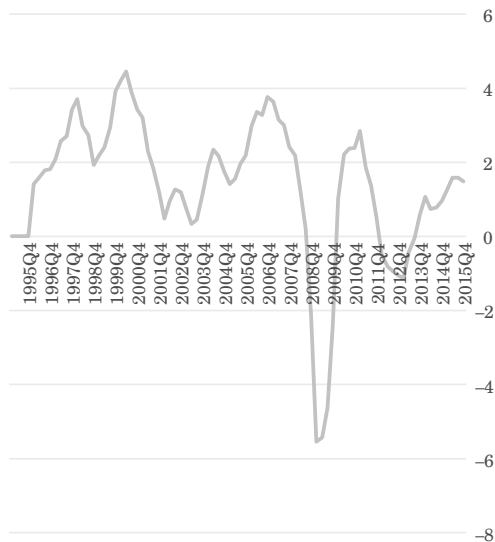
- Arcand J.-L., Berkes E., Panizza U., *Too Much Finance?* IMF Working Paper 2012, WP/12/161.
- Arellano M., Bond S.R., *Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations*, „Review of Economic Studies” 1991, 58.
- Arellano M., Bover O., *Another look at the instrumental-variable estimation of error-components models*, „Journal of Econometrics” 1995, (68).
- Beck T., Levine R., *Stock markets, banks, and growth: Panel evidence*, „Journal of Banking and Finance” 2004, 28(3).
- Bikker J.A., *Competition and Efficiency in Unified European Banking Market*, Edward Elgar, Cheltenham, UK&Northampton, MA, USA 2004.
- Bikker J.A., Leuvensteijn M., *A New measure of competition in the financial industry*, Routledge, London 2014.
- Bijlsma M.J., Gijsbert T., Zwart J., *The changing landscape of financial markets in Europe, the United States and Japan*, CPB Discussion Paper, 2013, 238.
- Boone J., *Competition*, CEPR DP 2636, December 2000.
- Boone J., *A new way to measure competition*, „Economic Journal” 2008, 118.
- Cecchetti S., Mohanty M., Zampolli F., *The real effects of debt*, BIS Working Papers 2011, No. 352, Bank for International Settlements.
- Cetorelli N., *Real Effects of Bank Competition*, „Journal of Money, Credit and Banking”, 36 (3), June 2004, Part 2, The Ohio State University Press.
- Claessens P., Laeven L., *What drives bank competition? Some international evidence*, „Journal of Money, Credit and Banking”, 36 (3), June 2004, part 2, The Ohio State University Press.
- Clerides S., Delis M.D., Kokas S., *A new data set on bank competition in national banking markets*, Working Paper 2013, 08-2013, University of Cyprus.
- Damaskou A., *Banks v. SSM: the party has just started*, [w:] J. Ulbrich, C.-Ch. Hedrich, Balling M., *The SSM at 1*, SUERF Conference Proceedings 2016/3.
- Degryse H., Kim M., Ongena S., *Microeconometrics of Banking: Methods, Applications and Results*, Oxford University Press, 2009.
- Demsetz H., *Industry structure, market rivalry and public policy*, „Journal of Law and Economics” 1973, 16 (1).
- European Systemic Risk Board (ESRB), *Reports of Advisory Scientific Committee*, No. 4/June 2014, *Is Europe Overbank?*
- Efthymoulou G., Yildirim C., *Market Power in CEE Banking Sectors and the Impact of the Global Financial Crisis*, Case Network Studies & Analysis 2013, No. 452.

- Farhi E., Tirole J., *Collective moral hazard, maturity mismatch and systemic bailouts*, „American Economic Review” 2012, 12 (1).
- Fernández A.I., González F., Suárez N., *How do bank competition, regulation, and institutions shape the real effect of banking crises? International evidence*, „Journal of International Money and Finance” 2013, 33.
- Haldane A.G., *On being the right size*, Bank of England, 25 October 2012.
- Keeley M.C., *Deposit Insurance Risk and Market Power in Banking*, „American Economic Review” 1990, 80.
- Koutsomanoli-Fillipaki N., Staikouras K.Ch., *Competition and concentration in the New European banking Landscape*, *European Financial Management*, „European Financial Management Association” 2006, 12 (3).
- Laeven L., Ratnovski L., Tong H., *Bank size, capital, and systemic risk: Some international evidence*, „Journal of Banking & Finance” 2016, 69.
- Leuvensteijn M., Bikker J.A., Rixtel A., Sørensen C.K., *A new Approach to measuring competition in the loan markets of the euro area*, EBC Working Paper Series 2007, 768, June.
- Lerner A., *The concept of monopoly and the measurement of monopoly Power*, „Review of Economic Studies” 1934, 1.
- Leuvensteijn M., Bikker J.A., Rixtel A., Sørensen C.K., *A new Approach to measuring competition in the loan markets of the euro area*, EBC Working Paper Series 2007, 768, June.
- Levine R., *Finance and Growth: Theory and Evidence*, NBER Working Papers 2004, 10766, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Liikanen E., *Final Report of the High-level Expert Group on Reforming the Structure of the EU Banking Sector*, Brussels 2012.
- Louzis D.P., Vouldis A.T., Metaxas V.L., *Macroeconomic and bank-specific determinants of non-performing loans in Greece: A comparative study of mortgage, business and consumer loan portfolios*, „Journal of Banking & Finance” 2012, 36.
- Maudos J., de Guevara J.F., *The cost of market power in banking: social welfare loss vs. inefficiency cost*, „Journal of Banking and Finance” 2007, 31 (7).
- Międzynarodowy Fundusz Walutowy, *Global Financial Stability Report*, 2016.
- Panzar J.C., Rosse J.N., *Testing for “monopoly” equilibrium*, „Journal of Industrial Economics” 1987, 35.
- Pawłowska M., *Konkurencja w sektorze bankowym: teoria i wyniki empiryczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2014.
- Rajan R., Zingales L., *Financial Dependence and Growth*, „The American Economic Review”, 88 (3) (June 1998).
- Rajan R., *Why bank policies fluctuate: a theory and some evidence*, „Quarterly Journal of Economics” 1994, 109.
- Rajan R., Dhal, S., *Non-performing loans and terms of credit of public sector banks in India: an empirical assessment*, Reserve Bank of India Occasional Paper 2003, 24.

- Reinhart C., Rogoff K., *This Time is Different*, Princeton University Press, Princeton 2009.
- Reinhart C., Rogoff K., *From Financial Crash to Debt Crisis*, NBER Working Paper 2010, 15795.
- Ratnovski L., *Competition Policy for Modern Banks*, IMF Working Paper, WP/13/126, Washington, D.C. 2013.
- Salas V., Saurina J., *Credit risk in two institutional regimes: Spanish commercial and savings banks*, „Journal of Financial Services Research” 2002, 22.
- Schaeck K., Čihák M., Wolfe S., *Are More Competitive Banking Systems More Stable*, IMF Working Paper 2006, WP/06/143, Washington, D.C.
- Schaeck K., Čihák M., *How Does Competition Affect Efficiency and Soundness in Banking?* ECB Working Paper 2008, No. 932.
- Van Hoose D., *The Industrial Organization of Banking, Bank Behavior, Market Structure and Regulation*, Springer-Verlag, Berlin–Heidelberg 2010.
- Vickers J., *Some economics of banking reform*, University of Oxford, Department of Economics, Discussion Paper Series 2012, 632.
- Vives X., *Competition and Stability in Banking*, Policy Insight 2010, No. 50.
- Windmeijer F., *A finite sample correction for the variance of linear efficient two-step GMM estimators*, „Journal of Econometrics” 2005, 126.
- World Bank, *Rethinking the Role of the State in Finance*, Global Financial Development Report 2013, Washington, D.C.
- Wheelock D.C., Wilson P.W., *Do Large Banks have Lower Costs? New Estimates of Returns to Scale for U.S. Banks*, „Journal of Money, Credit and Banking” 2012, 44 (1).
- Weill L., *Bank competition in the EU: How has it evolved?* „Journal of International Financial Markets” 2013, 26 (c).
- Yildirim H.P., Philippatos G.C., *Competition and Contestability in Central and Eastern European Banking Markets*, „Managerial Finance” 2007, 33 (3).
- www.knf.gov.pl
- www.imf.org

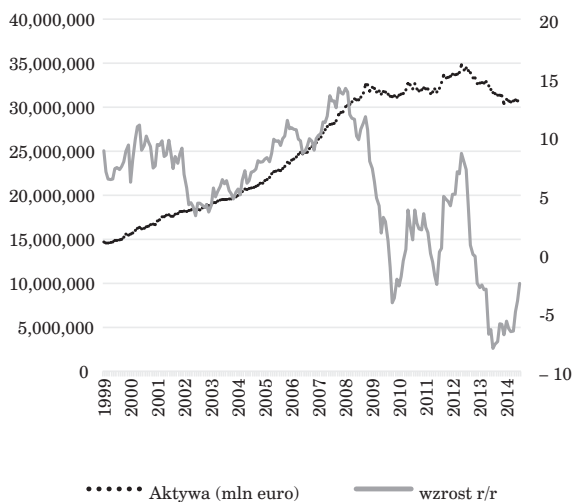
ZAŁĄCZNIK 1

Rysunek 1. Wzrost PKB (r/r) państw strefy euro



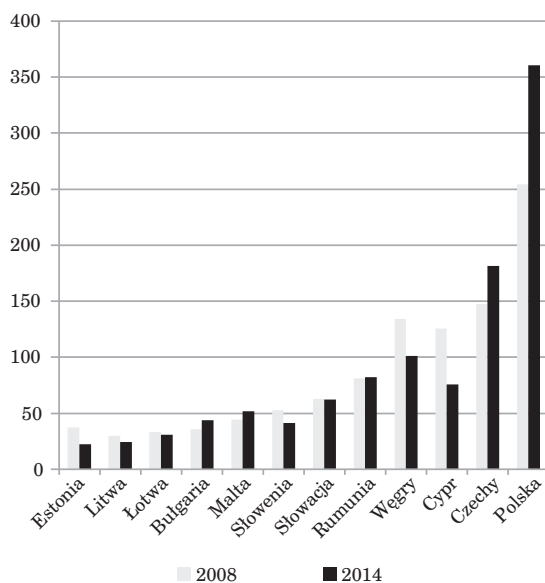
Źródło: obliczenie własne na podstawie EBC.

Rysunek 2. Aktywa w mln euro i wzrost aktywów (r/r) sektorów bankowych państw strefy euro



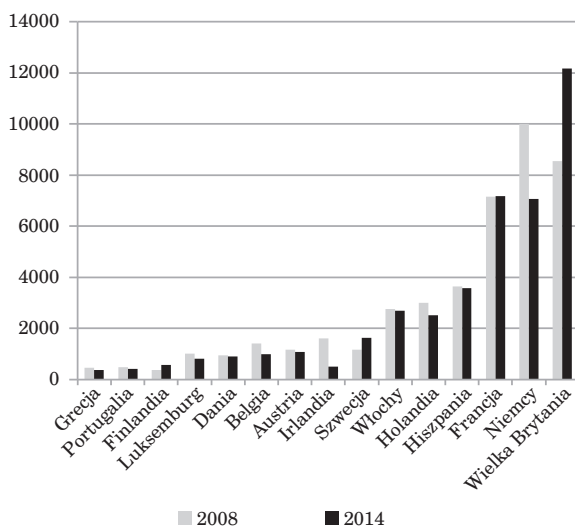
Źródło: obliczenie własne na podstawie EBC.

Rysunek 3. Aktywa małych sektorów bankowych UE-12 (w mld euro)



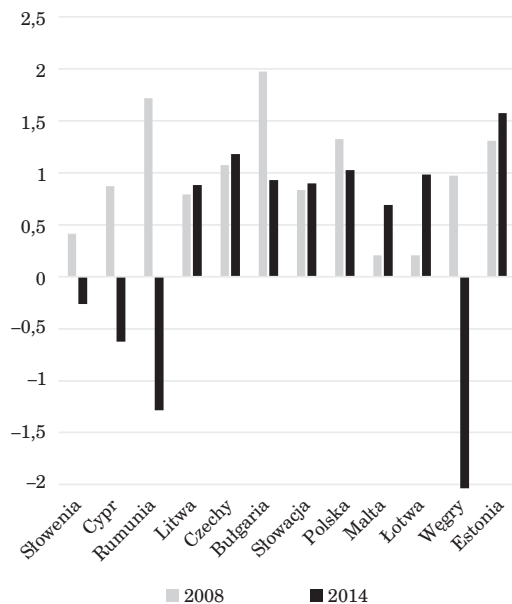
Źródło: EBC.

Rysunek 4. Aktywa dużych sektorów bankowych UE-15 (w mld euro)



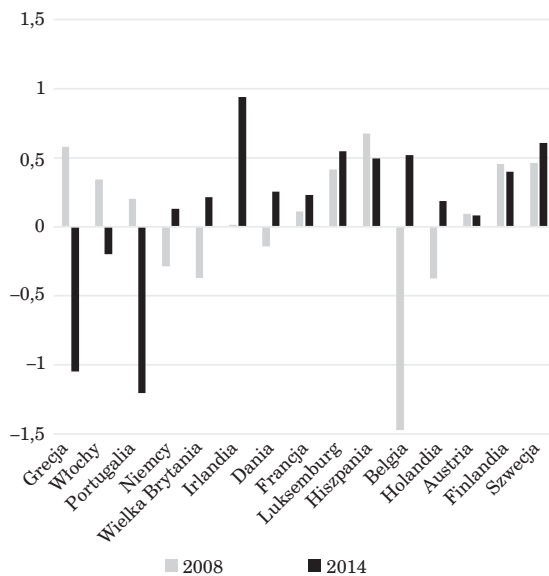
Źródło: EBC.

Rysunek 5. ROA małych sektorów bankowych UE-12 (%)



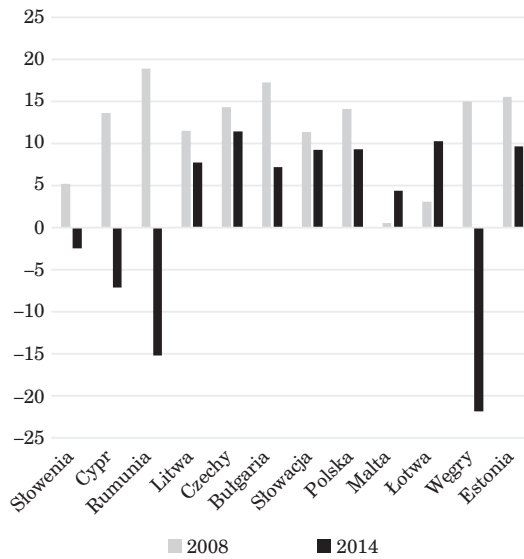
Źródło: EBC.

Rysunek 6. ROA dużych sektorów bankowych UE-15 (%)



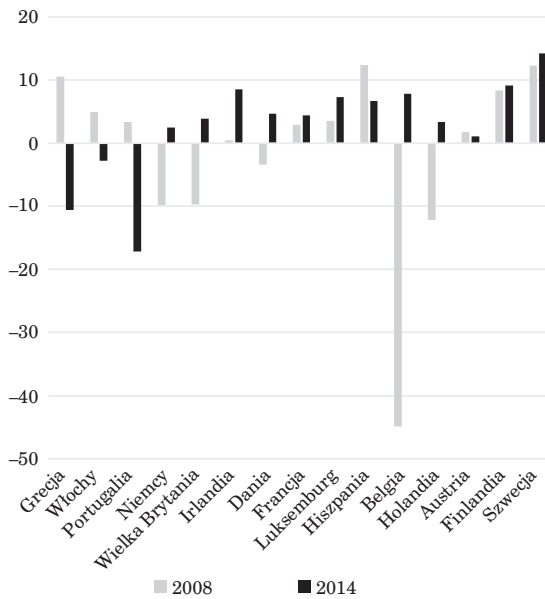
Źródło: EBC.

Rysunek 7. ROE małych sektorów bankowych UE-12 (%)



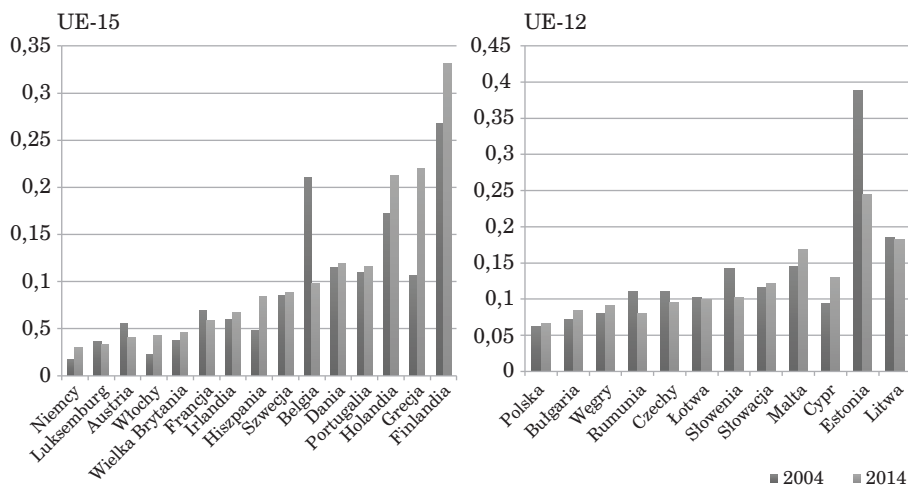
Źródło: EBC.

Rysunek 8. ROE dużych sektorów bankowych UE-15 (%)



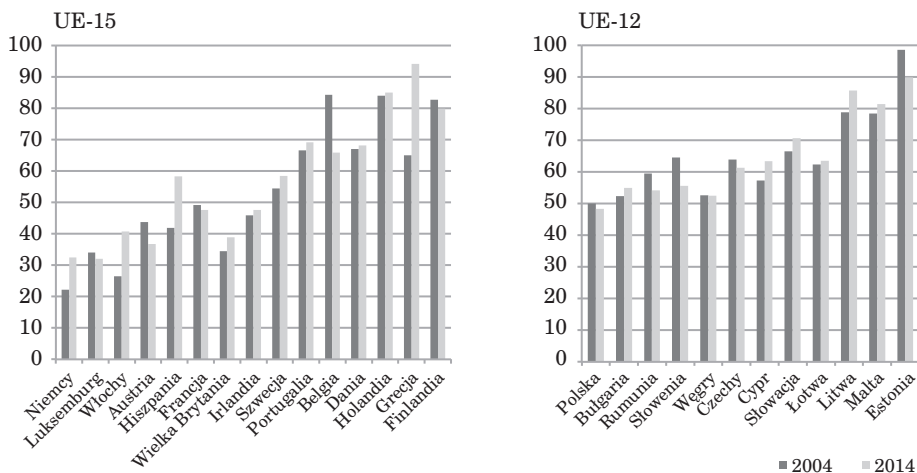
Źródło: EBC.

Rysunek 9. Wskaźniki koncentracji HHI



Źródło: EBC.

Rysunek 10. Wskaźniki koncentracji CR5 (%)



Źródło: EBC.

ZAŁĄCZNIK 2

Tabela 1. Podstawowe statystyki głównych zmiennych w modelu (średnia, odchylenie standardowe (OS)) dla wszystkich zmiennych w modelu. Dane roczne dla lat 2004–2012 dla wszystkich sektorów bankowych UE-27 oraz w podziale na UE-15 i UE-12

	UE-27 (n=27)		UE-15 (n=15)		UE-12 (n=12)	
Zmienne	Średnia	OS	Średnia	OS	Średnia	OS
Dane bilansowe (dla każdego sektora bankowego <i>i</i> oraz roku <i>t</i>)						
Obserwacje	243		135		108	
ROA (%)	0.3360942	1.229663	0.231989	1.091764	0.9262833	1.01233
ROE (%)	0.4982483	21.85994	-2.23954	27.9291	3.282866	20.21234
Aktywa	1.57e+09	2.55e+09	2.76e+09	2.94e+09	8.39e+07	6.65e+07
NPL (%)	5.560053	5.269556	4.469867	5.269556	6.899129	5.388005
Miara konkurencji i koncentracji (dla każdego sektora bankowego <i>i</i> oraz roku <i>t</i>)						
	UE-27 (n=27)		UE-15 (n=15)		UE-12 (n=12)	
Zmienne	Średnia	OS	Średnia	OS	Średnia	OS
Obserwacje	243		135		108	
Index Lerner	0.1767826	0.0838893	0.1674673	0.0781004	0.1885723	0.0891974
HHI	0.1095434	0.0717716	0.1095434	0.0717716	0.1276518	0.064562
CR5 (%)	59.28202	17.12725	54.13412	19.46034	65.454	12.96472
Relacja Aktywów do PKB oraz wzrost PKB (dla każdego kraju <i>i</i> oraz roku <i>t</i>)						
	UE-27 (n=27)		UE-15 (n=15)		UE-12 (n=12)	
Zmienne	Średnia	OS	Średnia	OS	Średnia	OS
Obserwacje	243		135		108	
Size (%)	397.67	5.355	594.24	6.837354	209.4	2.2547
GDP (yoy) (%)	0.886	86.728	0.742	12.94549	0.955	115.693

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: ECB, IMF, World Bank, Eurostat.

Tabela 2. Wyniki dla modelu bazowego z ROA^a

Zmienna objaśniana NPL				
Panel A: UE-15				
Zmienne zależne	Est.(1)	Est. (2)	Est. (3)	Est. (4)
NPL_{t-1}	-0.500153**	-0.4365086*	-0.4717329*	-0.4073906*
Lerner	9.17308*	-	-	-
CR5	-	0.032262	-	-
HHI	-	-	-31.88714	-
Size	1.043372	0.3332165	0.8157575	2.283399*
ROA_{t-1}	0.023085	-0.0179108	-0.0805391	0.0551799
LA	-0.0959002	-	-	-0.1721822
GDP	2.1006	8.6207	9.8807	-7.3606
FS	1.439446	-0.9155964	-1.091421	-13.26314**
Efekt czasowy	Tak	Tak	Tak	Tak
Test Saragana	0.001	0.001	0.003	0.407
AR(1)	0.002	0.002	0.004	0.414
AR(2)	0.018	0.011	0.012	0.123
Liczba obserwacji	103			
Liczba grup	15			
Panel B: UE-12				
Zmienne zależne	Est.(1)	Est. (2)	Est. (3)	Est. (4)
NPL_{t-1}	0.0405795	0.0833722	0.0937591	0.0420872
Lerner	-15.55918*	-	-	-
CR5	-	0.3902267	-	-
HHI	-	-	54.43195	-
Size	4.765404*	1.638629	2.191754	3.609111
ROA_{t-1}	-0.6110544	-0.8230794*	-0.8031342	-0.8452155*
LA	-6.415773*	-	-	-3.758184
GDP	-0.0000428	-0.0000588*	-0.0000554*	-0.0000458*
FS	-11.25398*	-9.064443*	-9.425286*	-10.53738*
Efekt czasowy	Tak	Tak	Tak	Tak
Test Saragana	0.335	0.104	0.093	0.110

Zmienna objaśniana NPL				
AR(1)	0.021	0.021	0.024	0.080
AR(2)	0.214	0.380	0.275	0.204
Liczba obserwacji	81			
Liczba grup	12			
Panel C: UE-27				
Zmienne zależne	Est.(1)	Est. (2)	Est. (3)	Est. (4)
NPL_{t-1}	0.0669135	0.1185513	-0.0584621	0.0894678
Lerner	4.474493	-	-	-
CR5	-	0.4464924*	-	-
HHI	-	-	35.94358	-
Size	3.024066*	1.660415	2.743362*	2.289165
ROA_{t-1}	-1.544405**	-1.386995**	-1.18981*	-1.492945**
LA	-0.2338085	-	-	-0.2198397
GDP	-6.7006	-4.2106	-0.000014	3.3107
FS	-18.53779*	-20.43124	-16.9385*	-20.68444**
Efekt czasowy	Tak	Tak	Tak	Tak
Test Saragana	0.315	0.464	0.514	0.271
AR(1)	0.103	0.056	0.089	0.048
AR(2)	0.208	0.081	0.537	0.021
Liczba obserwacji	184			
Liczba grup	27			

^a Model *one-step* GMM.

***/**/* współczynniki istotne, na poziomie istotności 1/5/10%.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Wyniki dla modelu ze zmienną zależną ROE^a

Zmienna objaśniana NPL				
Panel A: UE-15				
Zmienne zależne	Est.(1)	Est. (2)	Est. (3)	Est. (4)
NPL_{t-1}	-0.3797622*	-0.3259822*	-0.295206*	-0.3779314*
Lerner	9.201521*	-	-	-
CR5	-	0.1704378	-	-
HHI	-	-	-24.6339	-
Size	0.4433654	-0.1480459	0.1499834	0.4733519
ROE_{t-1}	-0.0012236	0.0026601	-0.0061851	-0.0091441
LA	-0.0639007	-	-	-0.185802
GDP	1.7806	2.8806	1.1506	1.0806
FS	3.117279	1.952388	0.8397734	-0.1977979
Efekt czasowy	Tak	Tak	Tak	Tak
Test Saragana	0.001	0.001	0.001	0.001
AR(1)	0.003	0.005	0.015	0.002
AR(2)	0.001	0.001	0.002	0.001
Liczba obserwacji	103			
Liczba grup	15			
Panel B: UE-12				
Zmienne zależne	Est.(1)	Est. (2)	Est. (3)	Est. (4)
NPL_{t-1}	0.2633133*	0.2454224	0.2638009*	0.2227978
Lerner	-11.10593	-	-	-
CR5	-	0.0777112	-	-
HHI	-	-	30.48352	-
Size	5.823554*	3.225417	3.406966*	4.60664*
ROE_{t-1}	-0.0444408	-0.05201*	-0.0521102*	-0.0497489*
LA	-4.625307	-	-	-3.302719
GDP	-0.000032	-0.0000281	-0.0000297	-0.0000244
FS	-15.17045**	-14.4578**	-14.33832**	-14.82448**
Efekt czasowy	Tak	Tak	Tak	Tak
Test Saragana	0.555	0.269	0.293	0.340

Zmienna objaśniana NPL				
AR(1)	0.009	0.008	0.011	0.032
AR(2)	0.079	0.165	0.151	0.096
Liczba obserwacji	81			
Liczba grup	12			
Panel C: UE-27				
Zmienne zależne	Est.(1)	Est. (2)	Est. (3)	Est. (4)
NPL_{t-1}	0.1422037	0.1820761	0.1434848	0.1552593
Lerner	3.007165	–	–	–
CR5	–	0.2527381	–	–
HHI	–	–	-58.59727	–
Size	3.003634*	3.098724*	2.994059*	2.969141*
ROE_{t-1}	-0.0845839**	-0.0833983**	-0.0947835**	-0.086245***
LA	0.0337518	–	–	-0.0180059
GDP	-1.4406	-0.0000102	1.3606	-2.2106
FS	-19.43566**	-20.96248**	-19.72203**	-20.09491**
Efekt czasowy	Tak	Tak	Tak	Tak
Test Saragana	0.721	0.908	0.863	0.786
AR(1)	0.046	0.056	0.020	0.037
AR(2)	0.242	0.519	0.221	0.205
Liczba obserwacji	184			
Liczba grup	27			

^a Model *one-step* GMM.

***/**/* współczynniki istotne, na poziomie istotności 1/5/10%.

Źródło: opracowanie własne.

*Lech Kurkliński**

BARIERY KULTUROWE W ZARZĄDZANIU BANKAMI Z UDZIAŁEM KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO W POLSCE – ZNACZENIE ETNOCENTRYZMU

WSTĘP

W przypadku banków z udziałem kapitału zagranicznego dla osiągnięcia przez nie sukcesów rynkowych i finansowych istotne znaczenia mają czynniki kulturowe. Wynika to zarówno z uwarunkowań wewnętrznych (głównie kwestia zarządzania międzykulturowego), jak i zewnętrznych (relacje z otoczeniem). W niniejszym artykule uwaga skupi się na tej pierwszej sferze, jednakże z licznymi odniesieniami także do drugiej. Czynniki kulturowe w dużym stopniu determinują, jak zarządzane są przedsiębiorstwa (w tym przypadku banki) kontrolowane przez obcych inwestorów. Natomiast na sukces lub porażkę wpływ mają też szersze uwarunkowania kulturowe i sprzężenia zwrotne występujące w tej dziedzinie, dotyczące różnych interesariuszy (klientów, pracowników, kadry menedżerskiej, w tym lokalnej i ekspatriantów, akcjonariuszy, nadzorców, regulatorów, władz, różnych partnerów itd.). Niniejsze opracowanie pokazuje to szersze ujęcie czynników kulturowych w sferze polskiej bankowości, głównie na styku z kapitałem zagranicznym. Autor posiłkował się wynikami badań własnych z 59 wywiadów z członkami (obecnymi

* Dr Lech Kurkliński jest pracownikiem Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie i dyrektorem ALTERUM Ośrodka Badań i Analiz Systemu Finansowego.

i byłymi) kierownictw banków z obcym akcjonariatem, uzupełnionych 20 wywiadami z przedstawicielami szeroko i wąskiego środowiska bankowego (m.in. KNF, NBP, BFG, spółek infrastrukturalnych, dostawców usług itd.), szerzej przedstawionych w monografii „Kapitał zagraniczny a kulturowe uwarunkowania zarządzania bankami w Polsce”¹.

1. BARIERY KULTUROWE W ZARZĄDZANIU MIĘDZYKULTUROWYM

W literaturze występuje pogląd, że podstawową przyczyną istnienia barier w zarządzaniu międzykulturowym, wpływających na wyniki osiągane przez firmy z udziałem kapitału zagranicznego, są różnice kulturowe². To one właśnie wywołują dyskomfort psychiczny związany z poczuciem niepewności w sprawach, które w jednorodnym kulturowo środowisku wydawały się oczywiste i naturalne. Uświadomienie sobie odmienności zachowań osób z różnych kręgów określa się jako dysonans kulturowy. Jest to najczęstsze źródło dysonansu poznawczego, gdyż według N. Adler wzory percepcji nigdy nie są obiektywne, są zawsze zdeterminowane kulturowo. Powoduje to zniekształcenia postrzegania otaczającego nas świata, zarówno poprzez blokady w obserwacji, zrozumieniu, interpretowaniu, jak i kreowanie nieprawdziwych, uproszczonych wyobrażeń zgodnie z własną mapą kulturową. W szczególności z dysonansem kulturowym mamy do czynienia w firmach z udziałem kapitału zagranicznego, gdzie występuje styk kultury organizacyjnej centrali (inwestora), ukształtowanej w warunkach innej kultury narodowej i odmiennych doświadczeń organizacyjnych z kulturą występującą na lokalnym rynku³.

Źródła barier kulturowych wpływających na procesy zarządzania możemy doszukiwać się na trzech poziomach. Pierwszy z nich związany jest z danym człowiekiem i stanowi ściśle powiązane ze sobą elementy uwarunkowane biologicznie i kulturowo. Właśnie one głównie determinują powstawanie dysonansu kulturowego. Zalicza się do nich błędy w percepcji wynikające ze skłonności do stosowania selektywności (dobór wygodnych, a odsuwanie niewygodnych informacji), tworzenie

¹ L. Kurkliński, *Kapitał zagraniczny a kulturowe uwarunkowania zarządzania bankami w Polsce*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa (w druku).

² H. Gatignon, E. Anderson, *The Multinational Corporation Degree of Control over Subsidiaries: An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation*, „Journal of Law, Economics and Organization” 1988, No. 4, s. 305–366; B. Gomes-Casseres, *Ownership Structures of Foreign Subsidiaries: Theory and Evidence*, „Journal of Economic Behavior and Organization” 1989, No. 11, s. 1–25; B. Kogut, H. Singh, *The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode*, „Journal of International Business Studies” 1988, No. 19(3), s. 411–432.

³ Cz. Sikorski, *Dysonanse kulturowe w organizacji*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” 2002, nr 3–4, s. 45–46.

i posługiwanie stereotypami, postępowanie zgodnie z samospełniającymi się prorocztwami (efekt Pigmaliona), występowanie atrybucji, czyli procesu wyjaśniania przyczyn czyichś zachowań za pomocą własnego filtra kulturowego. Do tej grupy źródeł występowania barier dołączyć należy inteligencję kulturową, rozumianą jako zdolność do dostosowywania się do odmiennych uwarunkowań poprzez umiejętność odczytywania i interpretowania różnic kulturowych, a następnie wykorzystania tych informacji w praktyce. Mamy tu ściśle powiązanie z kompetencjami kulturowymi, polegającymi na efektywnym spożytkowaniu wiedzy o kulturze, umiejętności i odpowiednich cech osobistych w środowisku międzykulturowym. Właśnie niedostateczna wiedza o kulturze stanowi poważną barierę dla skutecznego zarządzania przy konfrontacji różnych kultur. Natomiast w przypadku umiejętności kluczową rolę odgrywa zdolność do werbalnej i pozawerbalnej komunikacji międzykulturowej. Najistotniejsze jest tu biegle posługiwanie się zrozumiałym dla wszystkich stron językiem. Natomiast władanie językiem kraju goszczącego zagranicznego inwestora, odnosi się to zwłaszcza do ekspatriantów, bardzo ułatwia zarządzanie międzykulturowe, nie tylko w wymiarze poprawnego odczytywania przekazywanych komunikatów, ale także zrozumienia kultury danego kraju. Praktycznie bez tej znajomości jest to niemożliwe w pełnym zakresie. Do pozostałych ważnych umiejętności należy dodać: ogólną zdolność radzenia sobie z stresem, adaptacji do odmiennych uwarunkowań kulturowych, radzenie sobie ze stresem, zdolności negocjacyjne, godzenia różnic kulturowych, zachowawcze oraz inne umiejętności menedżerskie. W dużym stopniu kompetencje kulturowe determinują cechy osobowości, a zwłaszcza tzw. wielka piątka⁴: stabilność emocjonalna, ekstrawersja, otwartość, zdolność do współpracy i sumienność. Brak tych cech i innych z nimi powiązanych stanowi ważną barierę w relacjach międzykulturowych⁵.

Wśród barier mających znaczenie dla zarządzania międzykulturowego M. Rozkwitalska akcentuje doświadczenie międzynarodowe. Powstaje ono w wyniku kontaktów z innymi kulturami, m.in. podróżami zagranicznymi, zamieszkiwaniem za granicą, pracą dla obcych firm⁶. Generalnie sprzyja ono przełamywaniu barier⁷, czego jednak jednoznacznie nie potwierdzają doświadczenia w polskim sektorze bankowym (patrz rysunek 1.), nawet ze wskazaniem na odwrotną prawidłowość.

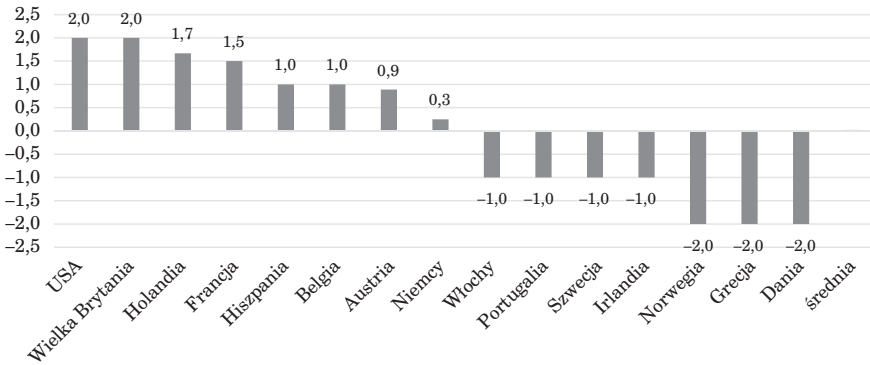
⁴ Koncepcję „wielkiej piątki” cech osobowości przedstawił R. Goldberg, *An Alternative „Description of Personality”: The Big Five Factor Structure*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1990, Vol. 59, s. 1216–1229, a przytoczył Griffin, *Podstawy zarządzania*, s. 485 i 515 oraz M. Rozkwitalska, *Bariera w zarządzaniu międzykulturowym. Perspektywa filii zagranicznych korporacji transnarodowych*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 96.

⁵ M. Rozkwitalska, *Bariera w zarządzaniu...*, *op. cit.*, s. 91–96.

⁶ *Ibidem*, s. 96.

⁷ Zob. H.G. Barkema, J.H.J. Bell, J.M. Pennings, *Foreign entry, cultural barriers and learning*, „Strategic Management Journal” 1996, Vol. 17, s. 151–166.

Rysunek 1. Doświadczenie międzynarodowe ekspatriantów w bankach z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce



Zastosowana skala doświadczenia międzynarodowego ekspatriantów według opinii polskiej kadry menedżerskiej: tak – 2 pkt, raczej tak – 1 pkt, tak/nie – 0 pkt, raczej nie – 1 pkt, nie – 2 pkt., $N=57$ wywiadów (2 rozmówców nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie).

Źródło: badania własne.

Dla przykładu w globalnych korporacjach o silnym geocentrycznym nastawieniu (np. amerykański Citibank, brytyjski HSBC) doświadczenia są duże (największe), zarówno całe organizacje i menedżerowie (głównie ekspatrianci) mają bardzo bogaty staż międzynarodowy i uczeni są zachowywać poprawność polityczną, to o sukcesie tych banków mowy być nie może. Dobre wyniki osiągają (osiągali) Włosi (Bank Pekao SA) czy Irlandczycy (BZ WBK SA), a według menedżerów ich opinie świadczyły raczej o braku doświadczenia inwestora. Średnia dla wszystkich badanych banków wskazywała na neutralny wynik (0,02 pkt).


Na poziomie indywidualnym różnice kulturowe mogą wywoływać tzw. szok kulturowy. Dotyczy on praktycznie ekspatriantów i występuje przy dłuższym pobycie w innym środowisku kulturowym (kraju). Objawia się negatywnymi, a nawet wrogimi postawami wobec otaczającej rzeczywistości, zakłócając normalne funkcjonowanie danej jednostki (jego rodziny), a następnie współpracowników i całej organizacji. Czasami skutki są poważne (w silnej postaci dotyczy ok. 20% ekspatriantów), a nawet trwałe. Remedium na ten stan jest przejście do kolejnej fazy dostosowania kulturowego – akulturacji. Im lepiej przybyysz z innego kraju, do tego przygotowany (odpowiedni dobór personalny, szkolenie, doświadczenie) negatywne konsekwencje są zminimalizowane⁸.

⁸ M. Rozkwitalska, *Bariery w zarządzaniu...*, op. cit., s. 66–67.

Drugi poziom źródeł barier w zarządzaniu międzykulturowym wiąże się z czynnikami o charakterze organizacyjnym. Zalicza się do nich⁹:

- ❖ cechy centrali firmy zagranicznej, a w szczególności poziom etnocentryzmu instytucjonalnego, strategiczne podejście do roli filii, niewielkie doświadczenie międzynarodowe, stosowane praktyki w tzw. miękkich obszarach zarządzania, jak np. sprawach kadrowych, sposobach komunikowania się,
- ❖ cechy lokalnej filii związane z poziomem jej etnocentryzmu, ksenofilii¹⁰, autostereotypami, brakiem lub słabym doświadczeniem międzynarodowym,
- ❖ stopień luki kulturowej pomiędzy centralą a jej filiami.

Z przytoczonego zestawienia najważniejszą rolę wydaje się odgrywać poziom etnocentryzmu instytucjonalnego wraz z etnocentryzmem kulturowym (społecznym). Strategiczne podejście do roli filii wynika z przyjętej orientacji strategicznej, a zwłaszcza dopuszczalnego poziomu autonomii. Bardzo ważne są praktyki w dziedzinie zarządzania zasobami ludzkimi. Jeśli nie są one dostosowane do lokalnych warunków kulturowych i rynkowych, to wywołują negatywne konsekwencje dla funkcjonowania całej firmy. Dla przykładu, cenie wyżej kryterium dobrej znajomości języka obcego (komunikacji z inwestorem, a jeszcze mocniej jego własnego) nad kompetencje merytoryczne doprowadza do zatrudniania osób osiągających słabsze wyniki (HSBC, banki francuskie). Narzucane systemy motywacyjne, oceny pracowniczej, zasady awansowania oderwane od lokalnych zwyczajów wpływają na poczucie dyskomfortu pracowników. Specyficzną i silnie rzutującą na funkcjonowanie organizacji jest sfera relacji z ekspatriantami i stosowanych wobec nich praktyk oraz warunków zatrudnienia. Także i ten obszar należy do niewralgicznych w podmiotach z udziałem kapitału zagranicznego.

Sposób komunikowania w korporacji międzynarodowej należy, obok spraw personalnych, do najistotniejszych pod kątem powstawania barier w sprawnym zarządzaniu firmą. Wspomniany wcześniej przykład kryterium językowego, jako nierzadko głównego w polityce zatrudnienia, jest tylko jaskółką problemu. Ma on zdecydowanie szerszy charakter, ale w pierwszej kolejności dotyczy kwestii językowych: komunikowanie się z centralą, ekspatriantami, odczytywanie instrukcji, dokumentów. Bardzo rzadko zdarza się, że lokalni pracownicy posługują się obcym językiem na poziomie *native speaker*. Jeśli występuje w tym względzie luka (a prawie zawsze tak jest ) rodzi to problemy we właściwym zrozumieniu stron (także kulturowym – niuanse, idiomy, nie mówiąc o znajomości znaczenia słów, zwrotów¹¹). Ponadto nie ma też swobody w prezentowaniu poglądów, argumentów,

⁹ *Ibidem*, s. 72.

¹⁰ Ksenofilia oznacza odnośnię się z sympatią do cudzoziemców i cudzoziemszczyzny. *Słownik języka polskiego*, PWN, <http://sjp.pwn.pl/slowniki/ksenofila.html> (dostęp: 1.01.2016).

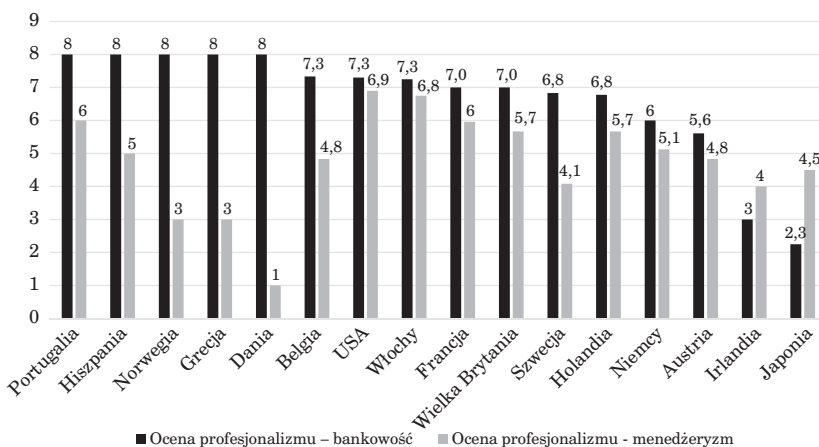
¹¹ W tej dziedzinie ważną rolę odgrywają telekonferencje. Ze względów technicznych bardzo często głos jest zniekształcony, brakuje możliwości wspomagania się odczytem ruchu ust i ogólnie komunikatów niewerbalnych, co powoduje ograniczone zrozumienie przekazywanych treści.

co najczęściej powoduje ograniczanie kontaktów. Częściowym ułatwieniem mogłoby być podejmowanie nauki języka lokalnego przez ekspatriantów, chociażby do poprawy komunikacji na terenie filii. Jednakże efekty w tej sprawie w polskim sektorze bankowym są słabe.

W odniesieniu do komunikacji oprócz kwestii językowych znaczenie mają też jej formy. Zaliczyć do nich można rolę kontaktów bezpośrednich (bilateralnych, zespołowych, dużych konferencji), telefonicznych, telekonferencji, korespondencji elektronicznej i papierowej, kontaktów formalnych i nieformalnych, częstotliwości, czasu trwania, szczegółowości, bezpośredniości, kurtuazji (np. form podziękowań, życzeń) itd. Wszystkie te aspekty komunikacji są znacząco zdeterminowane kulturowo, a ponadto istotnie wpływają na funkcjonowanie organizacji.

Z punktu widzenia filii, która również cechuje się własnym etnocentryzmem, istotny jest też ogólny poziom ksenofilii, w Polsce relatywnie wysoki, i występujących autostereotypów. Wpływają one na samoocenę, akceptację odmienności pochodzących z kultur z krajów o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego (przypadek inwestorów w polskim sektorze bankowym), do grona których Polska aspiruje. Jednakże w tej dziedzinie sytuacja dość wyraźnie zmieniła się z umownie przyjętą datą wejścia naszego kraju do Unii Europejskiej. Przynajmniej wśród polskich bankowców poziom samooceny bardzo wzrósł, a oceny wystawiane przez nich ekspatriantom pokazują stosunkowo wysokie, ale nie najwyższe, cenie ich profesjonalizmu bankowego (w skali od 0 do 10 średnio 6,6 pkt.), przy wyraźnie słabszym poziomie ich umiejętności menedżerskich (średnio 4,8 pkt.).

Rysunek 2. Opinie na temat ekspatriantów w polskim sektorze bankowym pod kątem znajomości bankowości i umiejętności menedżerskich (skala od 0 do 10, N=59 wywiadów)



Źródło: badania własne.

Ostatecznie pojawia się luka kulturowa pomiędzy centralą korporacji międzynarodowej a jej filią. Sprowadza się ją do różnic w kulturze organizacyjnej tych jednostek, wpływających na bariery w transferze wiedzy wewnątrz organizacji. Sytuacja ta ma szczególne znaczenie przy akwizycji zagranicznego przedsiębiorstwa¹². Właśnie w polskim sektorze bankowym z tym przypadkiem mieliśmy często do czynienia, zarówno w procesie prywatyzacji banków, jak i nabywania podmiotów prywatnych (z rąk polskich i zagranicznych).

Trzeci poziom źródeł barier kulturowych w zarządzaniu wiąże się z kulturą narodową. Przede wszystkim chodzi o dystans kulturowy, szok kulturowy, stereotypy i uprzedzenia kulturowe oraz etnocentryzm społeczny. Dystans kulturowy wskazuje na różnice pomiędzy poszczególnymi kulturami¹³. W związku z tym pojawiły się próby zmierzenia tegoż dystansu. Najbardziej znany jest wskaźnik B. Koguta i H. Singha¹⁴, w którym wzięto pod uwagę cztery wymiary kultur narodowych G. Hofstede (dystans władzy, indywidualizm – kolektywizm, unikanie niepewności, męskość – kobiecość)¹⁵, otrzymując syntetyczny indeks. Częściowo w duchu krytyki tej koncepcji przeprowadzonej m.in. przez O. Shenkera¹⁶, autor dokonał własnych obliczeń indeksu dystansu kulturowego CD, dostosowanego do modeli wymiarów kulturowych G. Hofstede (wraz ze wskaźnikiem orientacji długookresowej). Punktem odniesienia była Polska w stosunku do krajów skąd pochodzą (pochodzili) najważniejsi zagraniczni inwestorzy w polskim sektorze bankowym.

Wyniki obliczeń znajdują się w tabeli 1.

W ten sposób obliczone syntetyczne wskaźniki dystansu kulturowego pokazują różnice polskiej kultury w stosunku do pozostałych krajów. Wyodrębnić można pewne grupy – klaster skandynawski – największy dystans. Drugi to północno-zachodnia Europa (Holandia, Niemcy, Wielka Brytania, Irlandia plus Austria), a trzeci najbliższy Polsce – śródziemnomorski (południowo-europejski lub śródziemnomorski): Francja, Portugalia, Włochy, Hiszpania, Grecja. Zatem pojawia się pytanie, czy powyższe różnice kulturowe (ich zagregowana skala) przekładają się na powstawanie analogicznych barier w zarządzaniu filiami zagranicznymi, rzutujących na ich funkcjonowanie (np. efektywność, rozwój). Na przykładzie polskiego sektora bankowego i porównania tylko wyników ekonomicznych i rynkowych banków z dominującym udziałem kapitału zagranicznego tezy tej wprost poprzec nie można.

¹² M. Rozkwitalska, *Bariery w zarządzaniu...*, *op. cit.*, s. 88–89.

¹³ *Ibidem*, s. 63, 200.

¹⁴ Zob. B. Kogut, H. Singh, *The Effects of National...*, *op. cit.*, s. 411–432.

¹⁵ Koncepcja wymiarów kulturowych opisana jest w pracy: G. Hofstede, *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, PWE, Warszawa 2007.

¹⁶ Zob. O. Shenkar, *Cultural Distance Revisited: Towards a More Rigorous Conceptualization and Measurement of Cultural Differences*, „Journal of International Studies” 2001, Vol. 32, No. 23, s. 519–535.

Tabela 1. Dystans kulturowy CD Polski wobec wybranych krajów wg wskaźnika Koguta-Singha (wartość zagregowana: 0 – najniższa)

Kraj	G. Hofstede
Belgia	0,15
Francja	0,33
Włochy	0,36
Hiszpania	0,43
Grecja	0,70
Niemcy	0,77
Portugalia	1,04
Japonia	1,41
USA	1,43
Austria	1,75
Wlk. Brytania	1,93
Irlandia	1,95
Holandia	2,56
Szwecja	4,06
Dania	4,24

Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Kogut, H. Singh, *The Effects of National...*, op. cit., s. 422 i G. Hofstede, *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*, Sage, London 2001.

Kwestii tych nie rozstrzygają także badania światowe¹⁷. Jednakże, mimo różnorodności tej tematyki, dostrzec można pewne prawidłowości. Klaster śródziemnomorski (bez Francji) wykazuje dużo wspólnych cech, sprawdzających się w polskich uwarunkowaniach, a częściowo też wynikających z obecnych czasów. Narody te cechują się szybkością działania, prężnością, pomysłowością, sprawnym wdrażaniem

¹⁷ Zob. L.R. Gomez-Mejia, L.E. Palich, *Cultural diversity and the performance of multinational firms*, „Journal of International Studies” 1997, No. 28, s. 309–335; C.A. Bartlett, *Building and Managing the Transnational: The New Organizational Challenge*, [w:] M.E. Porter (ed.), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston 1986; C.A. Bartlett, S. Ghoshal, *Transnational Management. Text, Cases, and Readings in Cross-Border Management*, Irwin, Burr Ridge 1992; K. Uhlenbruck, *Developing Acquired Foreign Subsidiaries: The Experience of MNEs in Transition Economies*, „Journal of International Studies” 2004, Vol. 35, s. 109–123. W Polsce pisała o tym B. Stępień, *Rodzaje kulturowych wpływów w zinternacjonalizowanym przedsiębiorstwie*, „Przegląd Organizacji” 2004, nr 10, s. 15–19.

nowych pomysłów oraz stosunkową łatwością wycofywania się z nietrafionych przedsięwzięć i przebudowy koncepcji (włoski Unicredit, hiszpański Santander, portugalski BCP, grecki Eurobank). Banki z przedstawioną charakterystyką dobrze sprawdzają się w wysoce zmiennym, turbulentnym otoczeniu, z jakim niewątpliwie ostatnio mamy do czynienia. Dodatkowo sprzyjającymi czynnikami są głęboko zakorzenione doświadczenia podróżników, żeglarzy, handlarzy, stykających się z odmiennościami (innymi kulturami) i koniecznością wczucia się w pozycję drugiej strony, aby być skutecznym w handlu lub poradzić sobie w nieznannej sytuacji. Pomaga również kultura klanowa, familiarna, stawiająca na budowanie relacji, ukłádów, a potem ich wykorzystywanie, załatwianie spraw (podobieństwo do Polski). Natomiast narody północy (Holandia, Niemcy, Wielka Brytania, Irlandia i Belgia¹⁸) są powolniejsze, bardziej systematyczne, do zarządzania podchodzą jak do konstruowania złożonej maszyny, w sposób przemyślany, wszechstronnie uzgodniony. Liczą się zasady, reguły. Ceni się stabilność, przewidywalność, a niepowodzenia odczuwa znacznie bardziej, gdyż świadczy to o tym, że cały włożony trud poszedł na marne. Tego typu podejście niestety zawodzi w zmiennych, niestabilnych warunkach. Dotyczy to ogólnej sytuacji gospodarczej na świecie, ale też odnosi się do polskich, specyficznych uwarunkowań. Generalnie podejście to w Polsce raczej się nie sprawdza lub daje o wiele słabsze efekty. Częściowo potwierdzałyby to doświadczenia banków:

- 1) wyraźnie – holenderskich Rabobanku (BGŻ) i ABN-AMRO, brytyjskiego HSBC, niemieckiego DZ Banku, belgijskich: grupy KBC (Kredyt Bank SA) i Fortis Banku,
- 2) częściowo – niemieckiego Deutsche Banku,
- 3) słabo lub w ogóle: holenderskiej grupy ING (ING Bank Śląski SA)¹⁹, niemieckiego Commerzbanku (mBank SA), irlandzkiego Allied Irish Banku (BZ WBK SA).

Odrębnym przypadkiem jest klaster skandynawski. Według przytoczonych badań dystans kulturowy jest największy, a z drugiej strony inwestorzy ci cechują się najniższym poziomem etnocentryzmu (duża wrażliwość na lokalne uwarunkowania kulturowe, delikatność). Natomiast, nie zmuszeni trudnościami związanymi z kryzysem finansowym, zdecydowali się wycofać z Polski. W opinii menedżerów pojawił się wątek, że relatywnie wysoka agresywność polskiego rynku, podwyższono-

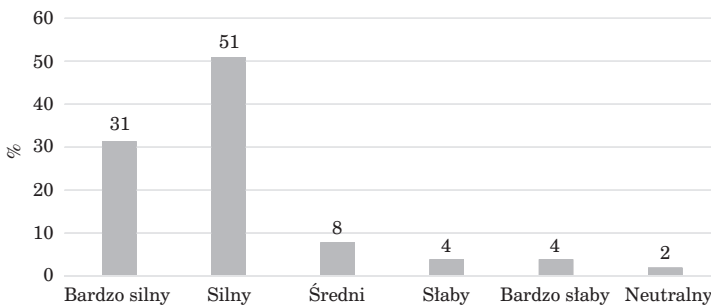
¹⁸ Jeśli chodzi o dystans kulturowy pomiędzy Belgią a Polską, to według indeksów G. Hofstede jest on wręcz najmniejszy i z tego formalnego względu nie pasuje do tej grupy. Natomiast z pewnością kraj ten można zaliczyć do narodów północy, jednakże z pewną mieszanką francuską.

¹⁹ Jeden z menedżerów, odbywający wizytę studialną w Holandii, wskazał na ogromną różnicę w kulturze organizacyjnej pomiędzy Rabobankiem a Bankiem ING. W jednym i drugim banku obserwował centra operacyjne – jedno określił jako model „gniazdowy”, a drugie jako „taśmę Tylora”, oba określenia znane są dobrze z ekonomiki i organizacji produkcji, reprezentują zupełnie inne filozofie zarządzania. Przypomina to, że nie należy zapominać o oddziaływaniu innych czynników, a nie tylko kulturowych o charakterze narodowym.

ne, nieakceptowane ryzyko nie dawały odpowiedniego poziomu komfortu funkcjonowania w naszym kraju, co ostatecznie doprowadziło do decyzji o sprzedaży podmiotów zależnych.

Zatem z pewnością różnice kulturowe (w tym kultur narodowych) mogą przyczyniać się do sukcesów i porażek, spadku rentowności oraz wzrostu ryzyka niepowodzeń na obcych rynkach (m.in. problemy w zarządzaniu). Wywiady z kadrami menedżerską banków wyraźnie to sugerują (patrz rysunek 3.). Dlatego też w tej sytuacji, przy pewnych wątpliwościach w posługiwaniu się zagregowanym wskaźnikiem dystansu kulturowego, pole badawcze pozostaje otwarte. Z rozmów autora wynika jednak, że aspekty kulturowe wskazywałyby na występowanie ich istotnego znaczenia dla wielu dziedzin funkcjonowania zagranicznych filii (np. procesy kontrolne, stopień scentralizowania lub decentralizacji decyzji, formy i przebieg socjalizacji, rola ekspatriantów, postrzeganie lokalnego rynku itd.). W środowisku wielokulturowym na ogół pojawiają się problemy, ale są (choć rzadko) również pozytywne sytuacje²⁰. Podobnie jak w podejściu do ryzyka. Niesie ono głównie zagrożenie, ale z drugiej strony to także szansa. Bardzo dobrze to widać w bankowości, gdzie właśnie ryzyko należy do kluczowych czynników determinujących sukces lub porażkę banku (np. w przypadku kredytów). Zatem organizacja, która potrafi wykorzystywać synergie wynikające z różnic kulturowych, ma możliwość zdobycia przewagi konkurencyjnej. W szczególności ten wątek pojawił się w wywiadach przeprowadzonych przez autora w odniesieniu do Banku Millennium SA. Menedżerowie tam zatrudnieni wskazali na twórczy charakter dyskusji i spieranie się Polaków z Portugalczykami, co powodowało otwarcie na dotychczas niedostrzegane lub marginalizowane sprawy, dając w efekcie nowe rozwiązania.

Rysunek 3. Wpływ czynników kulturowych (kultura narodowa i organizacyjna inwestora zagranicznego) na zarządzanie bankami (N=59 wywiadów)



Źródło: badania własne.

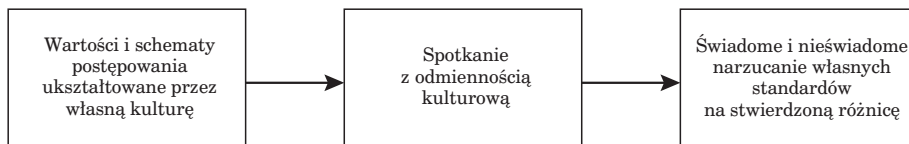
²⁰ M. Rozkwitalska, *Bariery w zarządzaniu...*, op. cit., s. 64–65.

W wywiadach podawano dużo przykładów różnic kulturowych, głównie niekorzystnie wpływających na funkcjonowanie banków. Często związane one były ze stereotypami kulturowymi i uprzedzeniami, wyrażanymi przez przedstawicieli inwestorów zagranicznych. Dotyczyło to zarówno ekspatriantów, jak i pracowników central. W tym kontekście do najważniejszych czynników kulturowych dla funkcjonowania i rozwoju filii zagranicznych międzynarodowych korporacji zaliczają się postawy etnocentryczne. Mamy tu do czynienia zarówno z etnocentryzmem społecznym (kulturowym), który związany jest z kulturą narodową (głównie inwestora zagranicznego, ale także kraju goszczącego, choć zdecydowanie słabiej), jak i instytucjonalnym (kwestia kultury organizacyjnej).

2. ZNACZENIE ETNOCENTRYZMU

Wśród barier kulturowych, związanych z zarządzaniem podmiotami z udziałem kapitału zagranicznego (dotyczy to także banków), na szczególną uwagę zasługuje problem etnocentryzmu. Za klasyczną definicję przyjmuje się tę, sformułowaną przez amerykańskiego socjologa G. W. Sumnera: „Etnocentryzm jest technicznym terminem dla takiego oglądu spraw, w którym własna grupa staje się centrum wszystkiego, a wszyscy inni są mierzeni i oceniani w stosunku do niej [...] Każda grupa karmi się własną pychą i próżnością, chwali swoją wyższością...”²¹ Nieco zmodyfikowaną wersję proponuje P. Boski pisząc, że etnocentryzm to „...filtr poznawczy zakotwiczony w wartościach i praktykach własnej kultury, przez pryzmat którego spostrzegane, interpretowane i oceniane są praktyki kulturowe ludzi traktowanych jako obcy czy odmienni”²². W tym podejściu niejako zaszyty jest automatyzm tego postępowania, natomiast u G.W. Sumnera odwrotnie – świadome wywyższanie wręcz się podkreśla. Z punktu widzenia niniejszego artykułu użyteczne staje się połączenie tych ujęć, które obrazuje rysunek 4.

Rysunek 4. Mechanizm etnocentryzmu



Źródło: L. Kurkliński, *Kapitał zagraniczny...*, *op. cit.*

²¹ M.B. Brewer, W.D. Crano, *Social Psychology*, West, Minneapolis/St. Paul 1994, s. 441.

²² *Ibidem*, s. 494.

Afirmacja i absolutyzowanie własnego punktu widzenia powodują jednocześnie deprecjonowanie innych poglądów na świat²³ i negatywne nastawienie w stosunku do wszystkiego co jest obce²⁴. Przedstawiony mechanizm działa zarówno w odniesieniu do kultury narodowej (etnocentryzm społeczny, kulturowy) na poziomie społeczeństw i jednostek²⁵, jak i do kultury organizacyjnej (etnocentryzm instytucjonalny) na poziomie grup i indywidualnych osób. W tym pierwszym przypadku konsekwencją jest przede wszystkim powstawanie stereotypów i uprzedzeń, ale także pogłębianie dystansu wobec innych nacji, zamykanie się na zewnętrzne wpływy, izolowanie się, konserwatyzm, konformizm, problemy w komunikacji, preferowanie własnego języka, a nawet etnofobia²⁶. Z etnocentryzmem mamy do czynienia po obu stronach spotkania dwóch kultur, czyli nie tylko reprezentantów zagranicznego inwestora, ale także lokalnej filii. Jednakże znaczenie dla zarządzania międzykulturowego nie jest proporcjonalne. W korporacjach międzynarodowych etnocentryczna centrala i jej reprezentanci dążą do narzucania własnego modelu działania w całej organizacji. Cechują się ograniczoną skłonnością do dialogu i współpracy z lokalną kadrą oraz słabym dostosowaniem do miejscowych warunków. Nie rozumieją obcych rynków i najczęściej nie dążą do ich poznania. Wiąże się to z konserwatyżmem i konformizmem, nierzadko wywołując konflikty międzykulturowe. Wpływa też na relacje z interesariuszami zewnętrznymi (klientami, władzami, dostawcami itd.)²⁷.

Etnocentryzm instytucjonalny oznacza skłonność do wprowadzania w filiach struktur, procesów, zasad działania jednostek macierzystych. Im mocniej wykształcona jest kultura organizacyjna (zwłaszcza w organizacji o orientacji geocentrycznej – np. HSBC, Citibank), tym bardziej ten mechanizm ulega wzmocnieniu. Trudności w dostosowaniu się do lokalnych uwarunkowań z reguły przyczyniają się do obniżenia efektywności zarządzania w różnych dziedzinach, zwłaszcza w sferze zasobów ludzkich (polityka zatrudnienia, wynagradzania, awansowania itd.)²⁸. W odniesieniu do wyżej wymienionych banków oceny menedżerów w ramach wywiadów były bardzo krytyczne, ale także podobne opinie na ich temat wyrażały inne osoby, nie związane z tymi instytucjami, i to stosunkowo często. O poziomie etnocentryzmu świadczą ta-

²³ A. Posern-Zieliński, *Etnocentryzm*, [w:] Z. Staszczak (red.), *Słownik etnologiczny*, PWN, Warszawa 1987, s. 87.

²⁴ T. Adorno, B. Bettelheim, A. Frenkel-Brunswick, N. Gutermann, M. Janowitz, D. Levinson, R.N. Sanford, *Der autoritäre Charakter. Studien über Autorität und Vorurteil*, De Munter, Amsterdam 1968, s. 89.

²⁵ T. Paleczny, *Interpersonalne stosunki międzykulturowe*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007, s. 137.

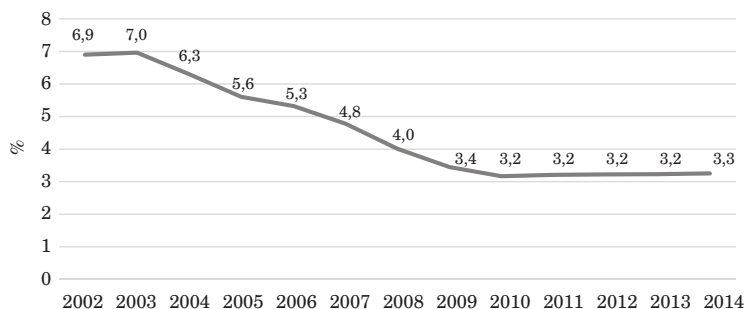
²⁶ M. Rozkwitalska, *Bariery w zarządzaniu...*, op. cit., s. 70.

²⁷ M. Rozkwitalska, *Etnocentryzm jako bariera kulturowa w filiach korporacji transnarodowych – wyniki badań*, „Organizacja i Kierowanie” 2010, nr 3(141), s. 116.

²⁸ *Ibidem*, s. 117.

kie wypowiedzi (na temat Citibanku): „...po przejęciu, bank²⁹ zdefiniowano na nowo, w zasadzie prawie wszystko wyrzucono...” lub „...na początku powołano Komitet Dobrych Praktyk (dotyczyło to obu banków Citi i Handlowego), potem całą jego pracę także wyrzucono i narzucono rozwiązania Citi...”. W przypadku HSBC znamieną jest też wypowiedź na temat stosunku centrali do zagranicznych filii: „...bardzo pilnowali, aby bank działał według kultury organizacyjnej korporacji. Ekspatrianci zostawali tylko trzy lata, aby za bardzo się nie zasymilowali z lokalną kadrą...”. O efekcie powyższego podejścia może świadczyć w przypadku Banku Handlowego w Warszawie SA (czyli Citibanku) drastyczny spadek udziału w rynku, liczony jako poziom aktywów w sumie bilansowej całego sektora bankowego (patrz rysunek 5.).

Rysunek 5. Udział w rynku Banku Handlowego w Warszawie SA (Citibanku)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Jeśli chodzi o HSBC, to jest to spektakularna porażka³⁰ przede wszystkim bankowości detalicznej, z której całkowicie bank się wycofał, ale także *consumer finance*, choć w tym przypadku była to decyzja w skali globalnej o rezygnacji z tej linii biznesowej. W Polsce sprzedano ją (400 tysięcy kredytobiorców) Alior Bankowi SA za cenę księgową, czyli zupełnie bez premii za pozyskanie tak poważnego portfela klientowskiego, z pełnymi rezerwami celowymi, o dobrej jakości kredytowej³¹.

²⁹ Chodzi o Bank Handlowy w Warszawie SA.

³⁰ „Źródła tej porażki to nie tylko chwiejność strategii i raptowne zmiany kierunku rozwoju, fundowane polskiemu HSBC przed centralą z Londynu. Drugą przyczyną klapy jest niewątpliwie fakt, że HSBC chciał rozwijać w Polsce bank poprzez sklonowanie modelu działającego w innych krajach. A więc takie same placówki, ten sam system informatyczny, te same produkty. To się nie mogło udać”. M. Samcik, *Kłeska HSBC w Polsce to naučka dla Santanderera jak nie rządzić w BZ WBK*, Subiektywnie o finansach, 29.07.2011, <http://samcik.blox.pl/2011/07/Kleska-HSBC-w-Polsce-to-nauczka-dla-Santanderera.html> (dostęp: 15.02.2016).

³¹ *HSBC to sell Polish consumer finance receivables*, HSBC, 04.08.2009, <http://www.hsbc.com/news-and-insight/2009/polish-consumer-finance> (dostęp: 15.02.2016). Brak uzyskania premii za sprzedaż portfela klientów świadczy o daleko idącej nieporadności banku na rynku.

O fiasku wdrażania koncepcji „premier” dla indywidualnych klientów mówi określenie używane przez samych Brytyjczyków: „spalone pieniądze” w Polsce. Można tu dodać sytuację, gdy gotowe oddziały stały zamknięte przez ponad rok z powodu opóźnień we wdrażaniu odpowiedniego systemu informatycznego (z reguły w prestiżowych, bardzo drogich lokalizacjach, jak np. na pl. Trzech Krzyży w Warszawie). Obecnie skala działania banku w Polsce jest mikroskopijna nie tylko w porównaniu do całej korporacji, ale także polskiego rynku.

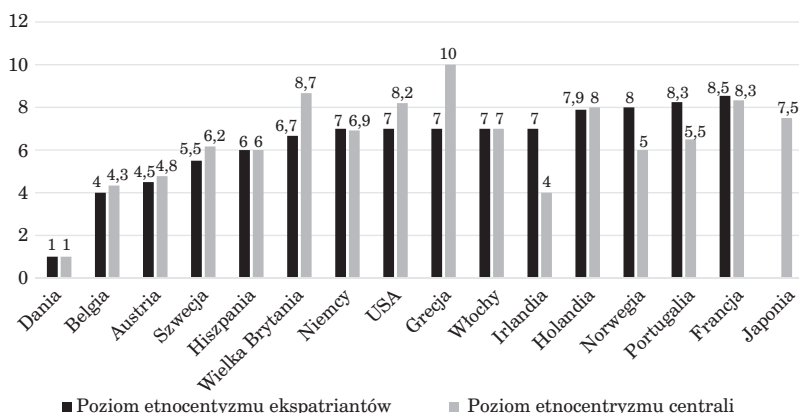
Tabela 2. Poziom społeczny zaufania i etnocentryzmu – badania 2002–2003 (skala od 0 do 10)

Kraj	Poziom zaufania	Kraj	Poziom etnocentryzmu
Dania	6,8	Finlandia	2,6
Norwegia	6,5	Szwecja	2,6
Finlandia	6,3	Austria	2,8
Szwecja	6,3	Norwegia	2,8
Irlandia	5,8	Portugalia	2,8
Holandia	5,7	Hiszpania	2,8
Austria	5,3	Włochy	2,9
Wlk. Brytania	5,3	Holandia	2,9
Niemcy	5,1	Niemcy	3,0
Belgia	5,0	Polska	3,0
Hiszpania	4,8	Belgia	3,1
Francja	4,8	Dania	3,1
Czechy	4,5	Francja	3,1
Włochy	4,4	Irlandia	3,2
Portugalia	4,3	Słowenia	3,2
Słowenia	4,3	Wlk. Brytania	3,3
Węgry	4,3	Węgry	3,4
Polska	3,8	Czechy	3,5
Grecja	3,5	Grecja	3,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Jowell, and the Central Co-ordinating Team, *European Social Survey 2002/2003: Technical Report*, Centre for Comparative Social Surveys, City University, London 2003.

W odniesieniu do etnocentryzmu społecznego, czyli osadzonego w kulturze narodowej, zostały próby jego zmierzenia i porównania międzynarodowego. Przykładem jest badanie Centre for Comparative Social Surveys z Londynu. Powyżej zamieszczone są dane dotyczące lat 2002–2003, również skonfrontowane z zaufaniem społecznym. W pierwszym przypadku w zasadzie pokrywają się, natomiast jeśli chodzi o poziom etnocentryzmu, ten prezentuje się nieco mniej klarownie. Jednakże, gdy nałożymy na to etnocentryczne postawy inwestorów zagranicznych (ekspatriantów i central) w polskich bankach, wynikające z wywiadów autora, nawet przy zastrzeżeniu niepełnej ich reprezentatywności i subiektywności odczuć polskiej kadry kierowniczej (patrz rysunek 6), to pewne podobieństwa są dostrzegalne pomiędzy tymi wynikami a wyżej wymienionymi badaniami europejskimi. Zbieżność dotyczy zwłaszcza wysokich poziomów etnocentryzmu (Grecja, Wielka Brytania), z tym że mamy tu do czynienia z mieszaniną komponentów narodowych i instytucjonalnych. Średnio według wywiadów poziom etnocentryzmu wyniósł 6,4 pkt dla ekspatriantów i 6,5 pkt. dla central. Należy go ocenić jako stosunkowo wysoki. W tej drugiej kategorii najwyższy dotyczy banków reprezentujących orientację geocentryczną: Citibank – 9,5 pkt., Deutsche Bank – 9 pkt., HSBC – 8,7 pkt. Znamienne są też komentarze jakie dotyczą tych organizacji (dwa prawie identyczne, wypowiedziane przez zupełnie inne osoby na temat dwóch różnych instytucji, które dają zbliżoną konkluzję), a mianowicie: „to nie bank dostosowuje się do klientów, ale dobiera ich takich, jacy jemu pasują”. Podejście to może dawać rezultaty efektywnościowe, ale z pewnością nie pozwala na ekspansję. Doświadczenia z polskiego rynku wydają się to potwierdzać.

Rysunek 6. Poziom etnocentryzmu inwestorów zagranicznych w polskim sektorze bankowym (postawy ekspatriantów i central, skala od 0 do 10, N=59)



Źródło: badania własne.

3. WYNIKI BANKÓW

Istnieje dużo różnych wskaźników, według których można oceniać sukces lub porażkę rynkową i finansową banków, jednakże z powodu ograniczonych ram artykułu zostaną przytoczone dane dotyczące jedynie miary zwrotu z kapitału (ROE – patrz tabela 3) wybranych banków. Natomiast komentarz ma już szerszy charakter, biorący pod uwagę inne oceny banków oraz ich szerszą listę.

W ślad za tym idą wskaźniki określające rentowność banków w postaci zwrotów z kapitału (ROE) i aktywów (ROA).

Tabela 3. Zwrot z kapitału (ROE) wybranych banków w okresie 2005–2014 (w %)

Bank	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Śred.
PKO BP SA	28,5	32,5	30,4	22,4	14,4	19,8	21,1	15,8	13,0	12,3	20,5
BZ WBK SA	22,7	23,7	28,2	20,5	21,0	18,0	22,6	17,7	17,4	12,6	18,0
Bank Pekao SA	25,0	27,5	20,4	27,0	16,1	15,9	16,9	13,2	12,0	11,4	17,4
ING Bank Śląski SA	19,9	19,9	38,1	11,7	14,2	16,7	17,0	11,4	11,5	10,9	14,6
Bank Handlowy w Warszawie SA	19,1	18,3	26,0	19,3	13,0	18,3	17,6	14,0	13,2	12,9	13,2
Getin Noble Bank SA	18,1	17,8	24,3	19,8	12,3	16,9	28,3	7,8	8,8	7,3	12,4
Bank Millennium SA	28,2	13,9	16,1	11,7	0,1	8,1	10,0	10,0	10,5	11,7	10,9
Bank BPH SA	23,2	28,4	11,9	7,3	1,5	-3,1	5,0	5,6	4,0	2,2	8,3
mBank SA	11,7	14,2	17,9	12,8	2,1	8,7	15,3	13,6	12,2	12,1	7,5
Bank BGŻ SA	6,2	6,4	11,3	9,6	4,9	5,0	5,5	4,3	4,6	3,6	2,8
Sektor bankowy	20,8	22,4	22,5	21,2	11,3	8,9	12,8	11,2	10,1	10,3	13,9

Uwaga: Bank BPH SA należałoby rozpatrywać oddzielnie, do 2006–07, tj. do podziału i przejęcia większej części przez Bank Pekao SA, kontrolowany przez UniCredit, oraz po tej dacie, czyli po sprzedaniu reszty (tzw. „małego BPH”) amerykańskiemu Genral Electric.

Źródło: opracowanie własne na podstawie rankingów 50 największych banków w Polsce „Miesięcznika Finansowego BANK”, danych publikowanych na stronach banków i KNF.

Zamieszczone dane wskazywałyby, że z grona największych banków do najbardziej dochodowych należą polski PKO BP SA, włoski Bank Pekao SA i irlandzki, a potem hiszpański Bank Zachodni WBK SA. Biorąc pod uwagę także inne, istotne

na rynku instytucje bankowe, ale nie zamieszczone w powyższej tabeli, można przytoczyć następujące komentarze według krajów pochodzenia inwestorów³²:

- 1) Polska – oprócz bardzo dobrych wyników PKO BP SA, do 2011 r. pozytywnie wyróżniał się Getin Noble Bank SA, ale niestety potem jego dochodowość wyraźnie spadała. Trzeci liczący się bank z polskim kapitałem – Bank Poczty SA systematycznie poprawia wyniki, ale dopiero w 2014 r. osiągnął ROE minimalnie przekraczające średni poziom dla sektora bankowego. Słabe rezultaty ma też Bank Ochrony Środowiska SA, praktycznie renacjonalizowany w 2006 r.
- 2) Włochy – kontrolowany przez UniCredit Bank Pekao SA odnotował rewelacyjne wyniki, co należy wyraźnie podkreślić – bez angażowania się w kredyty w walutach obcych w sposób w pełni świadomy.
- 3) Hiszpania – zarówno Bank Zachodni WBK SA, jak i Santander Consumer Bank SA charakteryzują się dobrą rentownością, aczkolwiek ten drugi podmiot odczuwał zmienność wyników ze względu na specjalizację na rynku kredytów konsumpcyjnych. Sytuacja w sferze *consumer finance* ulega drastycznemu pogorszeniu w latach 2009–2010.
- 4) Niemcy – kontrolowany przez Commerzbank mBank SA odznaczał się wahaniami zysków (włącznie ze stratami), co w łącznym, średnim efekcie plasuje go zdecydowanie poniżej średniej dla sektora, natomiast drugi niemiecki gracz – Deutsche Bank Polska SA wypracowywał przyzwoite zyski, jednakże nie wybijające się na rynku.
- 5) USA – sytuacja jest tu mocno zróżnicowana, największy podmiot – Bank Handlowy w Warszawie SA (Citibank) w zasadzie osiąga rentowność zbliżoną do średniej rynkowej, drugi Bank BPH SA (inwestor General Electric) ma trudności z poradzeniem sobie z sytuacją powstałą po podziale w 2007 r. Nie wzmocniła go też fuzja z GE Money Bankiem SA (przytaczane już trudności na rynku *consumer finance*). Natomiast ten ostatni w okresie koniunktury do 2007/2008 osiągał zawrotne wręcz wyniki, tak jak AIG Bank SA o podobnej specjalizacji (za I półrocze ROE doszło do 45,6%³³).
- 6) Holandia – wystąpiła tu dwoistość: względnie dobre wyniki ING Banku Śląskiego SA (oscylujące wokół średniej sektorowej) i zdecydowanie słabe Banku BGŻ SA kontrolowanego przez Rabobank.
- 7) Francja – dwaj duzi inwestorzy francuscy: Credit Agricole i Societe General przejęli banki specjalizujące się w rynku *consumer finance* (Lukas Bank SA i Euro Bank SA) i komentarz tu jest zbieżny jak dla podmiotów amerykańskich

³² W zasadzie nie ma tu odwołania do wyników (rentowności) małych banków z kapitałem zagranicznym, gdyż w sferze rentowności z reguły uzyskiwały one dobre, a nawet bardzo dobre rezultaty. Natomiast znaczenie dla całego sektora mają banki duże, których przy relatywnie małej koncentracji jest co najmniej kilkanaście.

³³ *AIG Bank miał ponad 193 mln zł zysku netto po 8 miesiącach 2008 r.*, „Parkiet”, 16.09.2008, <http://www.parkiet.com/artukul/628085.html?print=tak> (dostęp: 26.03.2016).

i Santandera. W obu bankach dominuje nadal bankowość detaliczna, przynosząca ponownie dobre efekty po okresie załamania związanego z kryzysem finansowym, który najbardziej w Polsce dotknął tę sferę. Pozostaje jeszcze duży uniwersalny podmiot – grupa BNP Paribas, i tutaj obraz wypada zdecydowanie słabiej, a nawet bardzo słabo. Nowym otwarciem będzie bank funkcjonujący po połączeniu z BGŻ (podmiotem relatywnie dużym, ale też nisko rentownym).

- 8) Portugalia – reprezentowana tylko przez Bank Millennium SA o wynikach zbliżonych do średniej sektorowej.
- 9) Belgia – dwie podstawowe inwestycje belgijskie: Fortis i KBC przynosiły słabe lub zmienne wyniki (włącznie ze stratami w początkowym okresie w Kredyt Banku SA, potem ich wyraźną poprawą, i ponownym osłabieniem w czasie kryzysu).
- 10) Skandynawia – z większych podmiotów należy zwrócić uwagę na Nordea Bank Polska SA – po początkowych stratach udało się osiągnąć pozytywną rentowność, jednakże wyraźnie na niskim poziomie. Drugi bank, z dominacją kapitału szwedzkiego (grupa SEB) to BOŚ SA. Tutaj wyniki były jeszcze słabsze.
- 11) Austria – w okresie nadzoru HVB nad Bankiem BPH SA można było zaobserwować systematyczną poprawę wskaźników efektywnościowych od bardzo słabych do prawie najwyższych w sektorze. W odniesieniu do Raiffeisen Banku SA w okresie koniunktury oscylował ze swoją rentownością wokół średniej, ale po kryzysie ona osłabła, zwłaszcza po przejęciu Polbanku EFG SA.
- 12) Irlandia – bardzo dobre wyniki kontrolowanego przez Irlandczyków Banku Zachodniego WBK SA.
- 13) Grecja – Polbank EFG – ten bank (oddział), zakładany od podstaw, stosunkowo szybko osiągnął rentowność, ale równie szybko ją stracił i zaczął generować powiększające się straty.
- 14) Wielka Brytania, Japonia – trudno jest oceniać te banki, gdyż są to albo małe podmioty, bardziej traktowane przez właścicieli jako własne oddziały, gdzie alokacja kosztów i dochodów w centrali i na lokalnym rynku nie zawsze odzwierciedla stan faktyczny, ponadto w przypadku banków samochodowych ich model biznesowy uwzględnia generowanie zysków w skali całej grupy (koncernu), a bank pełniąc rolę kredytodawcy ma funkcję służebną (jak to na przykład jest w Toyota Bank Polska SA) – model *captive* banku.

Zwraca uwagę też fakt, że wszystkie liczące się na rynku banki z udziałem kapitału zagranicznego osiągnęły swoją pozycję poprzez akwizycję i to przede wszystkim polskich banków (głównie poprzez prywatyzację). W zasadzie obcym inwestorom nie udało się jej zbudować poprzez wzrost organiczny.

PODSUMOWANIE

Analizując kwestie zarządzania międzykulturowego, pojawiające się bariery kulturowe i w tym kontekście uzyskiwane wyniki, w zasadzie sytuacja w polskim sektorze bankowym potwierdza opisane w literaturze prawidłowości występujące w tej dziedzinie. Zwraca uwagę kwestia dystansu kulturowego Polski wobec innych krajów, obliczana na podstawie wskaźnika Koguta-Singha (w odniesieniu do indeksów G. Hofstede), dotyczy to zwłaszcza sprawniejszego poruszania się na rynku polskim tych inwestorów, gdzie jest on mniejszy (poza wyjątkowym przypadkiem Belgii). Obserwowana jest tu też spójność religijna (Włochy, Hiszpania, Irlandia – katolicyzm). Natomiast nie w pełni sprawdza się związek większego doświadczenia międzynarodowego inwestorów zagranicznych z lepszymi wynikami osiąganymi w Polsce. Przede wszystkim banki o orientacji geocentrycznej należą do tych, gdzie zarówno kadra i całe instytucje mają szeroką praktykę działania na innych rynkach. Jednak w Polsce nie przełożyło się to na sukcesy rynkowe, zdecydowanie na porażki. Dominacja jednego globalnego wzorca dała negatywne efekty. Jedynie to co było i jest zauważalne, to zwiększona poprawność polityczna przedstawicieli tych korporacji, nie wywołująca otwartych konfliktów, ale nie zmieniająca istoty niskiego dostosowania się do lokalnego rynku. Z drugiej strony niektóre banki o małym doświadczeniu międzynarodowym (przykład irlandzkiego AIB), świadome swojej słabości w tej dziedzinie, pozostawiały większą autonomię lokalnej kadrze menedżerskiej, co przynosiło dobre rezultaty.

Do szczególnie ważnych barier kulturowych należy etnocentryzm, zarówno narodowy, jak i instytucjonalny. Rzeczywiście jego poziom w odniesieniu do przyjeżdżających ekspatriantów, ale także przedstawicieli zagranicznych central transnarodowych korporacji finansowych, okazał się wysoki (średnio odpowiednio 6,4 pkt i 6,5 pkt w skali od 0 do 10 pkt), a w przypadku niektórych banków (nacji) wyjątkowo silny (jednocześnie w obu kategoriach: Francja, Holandia). Jednakże okazuje się, że niskie jego natężenie wcale nie oznacza klucza do sukcesu rynkowego w Polsce. Z czterech krajów (Dania, Belgia, Austria, Szwecja) o najniższych jego wartościach, według badań autora, praktycznie nie ma już na polskim rynku żadnego inwestora (funkcjonuje jeszcze austriacki Raiffeisen Bank Polska SA, ale jego sprzedaż została już zapowiedziana). Z drugiej strony akcjonariusze charakteryzujący się silnym etnocentryzmem działają dalej, a nawet umacniają się, jednakże na drodze akwizycyjnej, a nie organicznej (francuska Grupa BNP Paribas). Natomiast najlepiej radzą sobie banki z akcjonariuszami ze środka tej listy, aczkolwiek z wyjątkami. Także i w tym przypadku należy zwrócić uwagę na globalne korporacje finansowe o orientacji geocentrycznej (Citibank, HSBC, Deutsche Bank), gdzie etnocentryzm central jest bardzo wysoki, natomiast u ekspatriantów wyraźnie niższy, co wynika z przytoczonej już umiejętności zachowania poprawności politycznej. Ostatecznie wyniki tych banków wypadają jednak słabo.

Czynniki kulturowe mają istotny wpływ na osiągnięte wyniki przez banki, aczkolwiek należy je rozpatrywać z innymi uwarunkowaniami ich funkcjonowania. Zatem nie należy ich traktować w sposób deterministyczny, ale powinno się uwzględniać podejście holistyczne, w ramach którego aspekt kulturowy nie może być pomijany.

Streszczenie

Artykuł poświęcony jest pokazaniu znaczenia barier kulturowych, w tym w szczególności etnocentryzmu (zarówno narodowego, jak i instytucjonalnego) w zarządzaniu bankami z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce. Oparty został na przeglądzie literatury oraz badaniach własnych autora, polegających na wywiadach z kadrą kierowniczą tych banków oraz innymi przedstawicielami środowiska bankowego. Autor stara się wykazać, że czynniki kulturowe mają istotny wpływ na osiągnięte wyniki przez banki, aczkolwiek należy je rozpatrywać z innymi uwarunkowaniami ich funkcjonowania. Zatem nie należy ich traktować w sposób deterministyczny, ale powinno się uwzględniać podejście holistyczne, w ramach którego aspekt kulturowy nie może być pomijany.

Słowa kluczowe: bankowość, uwarunkowania kulturowe, etnocentryzm

Abstrac

The article presents the importance of cultural barriers, in particular ethnocentrism (both national and institutional), to the management of banks controlled by foreign capital in Poland. It was based on a review of literature and the author's own studies – interviews with senior executives of banks and other representatives of the banking community. The author tries to show that cultural factors, which have important influence on the results achieved by the banks. The cultural context shouldn't be considered separately. It must be analysed with other conditions of bank performance and development. Therefore, a deterministic manner isn't recommended, but it is supposed the holistic approach to this research field.

Key words: banking, cultural context, ethnocentrism

Bibliografia

- Adorno A., Bettelheim B., Frenkel-Brunswick A., Gutermann N., Janowitz M., Levinson D.R., Sanford R.N., *Der autoritäre Charakter. Studien über Autorität und Vorurteil*, De Munter, Amsterdam 1968.
- AIG Bank miał ponad 193 mln zł zysku netto po 8 miesiącach 2008 r., „Parkiet”, 16.09.2008, <http://www.parkiet.com/artykul/628085.html?print=tak> (dostęp: 26.03.2016).
- Barkema H.G., Bell J.H.J., Pennings J.M., *Foreign entry, cultural barriers and learning*, „Strategic Management Journal” 1996, Vol. 17.
- Bartlett C.A., *Building and Managing the Transnational: The New Organizational Challenge*, [w:] M.E. Porter (ed.), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston 1986.
- Bartlett C.A., Ghoshal S., *Transnational Management. Text, Cases, and Readings in Cross-Border Management*, Irwin, Burr Ridge 1992.
- Brewer M.B., Crano W.D., *Social Psychology*, West, Minneapolis/St. Paul 1994.
- Gatignon H., Anderson E., *The Multinational Corporation Degree of Control over Subsidiaries: An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation*, „Journal of Law, Economics and Organization” 1988, No. 4.
- Goldberg R., *An Alternative „Description of Personality”: The Big Five Factor Structure*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1990, Vol. 59.
- Gomes-Casseres B., *Ownership Structures of Foreign Subsidiaries: Theory and Evidence*, „Journal of Economic Behavior and Organization” 1989, No. 11.
- Gomez-Mejia L.R., Palich L.E., *Cultural diversity and the performance of multinational firms*, „Journal of International Studies” 1997, No. 28.
- Hofstede G., *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, PWE, Warszawa 2007.
- HSBC to sell Polish consumer finance receivables, HSBC, 04.08.2009, <http://www.hsbc.com/news-and-insight/2009/polish-consumer-finance> (dostęp: 15.02.2016).
- Jowell R. and the Central Co-ordinating Team, *European Social Survey 2002/2003: Technical Report*, Centre for Comparative Social Surveys, City University, London 2003.
- Kogut B., Singh H., *The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode*, „Journal of International Business Studies” 1988, No. 19(3).
- Kurkliński L., *Uwarunkowania kulturowe zarządzania i rozwoju banków z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa (w druku).
- Palczyński T., *Interpersonalne stosunki międzykulturowe*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007.
- Posern-Zieliński A., *Etnocentryzm*, [w:] Z. Staszczak (red.), *Słownik etnologiczny*, PWN, Warszawa 1987.
- Rozkwitalska M., *Etnocentryzm jako bariera kulturowa w filiach korporacji transnarodowych – wyniki badań*, „Organizacja i Kierowanie” 2010, nr 3(141).

- Rozkwitalska M., *Bariery w zarządzaniu międzykulturowym. Perspektywa filii zagranicznych korporacji transnarodowych*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.
- Samcik M., *Kłeska HSBC w Polsce to nauzka dla Santanderera jak nie rządzić w BZ WBK*, Subiektywnie o finansach, 29.07.2011, <http://samcik.blox.pl/2011/07/Kleska-HSBC-w-Polsce-to-nauczka-dla-Santanderera.html> (dostęp: 15.02.2016).
- Shenkar O., *Cultural Distance Revisited: Towards a More Rigorous Conceptualization and Measurement of Cultural Differences*, „Journal of International Studies” 2001, Vol. 32, No. 23.
- Sikorski Cz., *Dysonanse kulturowe w organizacji*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” 2002, nr 3–4.
- Słownik języka polskiego*, PWN, <http://sjp.pwn.pl/slowniki/ksenofila.html> (dostęp: 1.01.2016).
- Stępień B., *Rodzaje kulturowych wpływów w zinternacjonalizowanym przedsiębiorstwie*, „Przegląd Organizacji” 2004, nr 10.
- Uhlenbruck K., *Developing Acquired Foreign Subsidiaries: The Experience of MNEs in Transition Economies*, „Journal of International Studies” 2004, Vol. 35.
- 50 największych banków w Polsce* „Miesięcznik Finansowy BANK” 2008, nr 6; 2009, nr 6; 2011, nr 6; 2013, nr 6; 2015, nr 6.

*Małgorzata Iwanicz-Drozdowska**

*Anna Kozłowska***

CZYNNIKI WZROSTU AKCJI KREDYTOWEJ BANKÓW W POLSCE W LATACH 1995–2014¹

WSTĘP

Udzielanie kredytów jest jednym z podstawowych zadań banków. Jak pokazują badania empiryczne, aktywność banków w zakresie udzielania kredytów podlega wahaniom, wynikającym ze zmian w krajowym otoczeniu gospodarczym, konkurencji w sektorze bankowym czy też zmian w regulacjach nadzorczych. Celem niniejszego artykułu jest analiza determinant wzrostu akcji kredytowej w bankach działających w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem okresu po rozpoczęciu globalnego kryzysu finansowego (w wielu krajach obserwowano załamanie akcji kredytowej – *credit crunch*), a także struktury własności ze względu na duży udział w aktywach sektora banków będących spółkami-córkami banków zagranicznych.

* Prof. dr hab. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska jest profesorem zwyczajnym w Instytucie Finansów, Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

** Anna Kozłowska jest doktorantką w Instytucie Finansów, Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

¹ Autorki dziękują prof. Bartoszowi Witkowskiemu ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie za konsultacje w zakresie zastosowania modeli ekonometrycznych.

1. PRZEGLĄD LITERATURY

Wzrost akcji kredytowej i jego determinanty znalazły się w kręgu szczególnego zainteresowania badaczy po rozpoczęciu globalnego kryzysu finansowego². W przypadku banków działających na rynkach wschodzących, w tym Europie Środkowej i Wschodniej, wskazywano na wzrost znaczenia kondycji banku-matki dla aktywności banków z kapitałem zagranicznym. Przed wystąpieniem globalnego kryzysu finansowego wpływ ten był neutralny, bądź pozytywny, gdy na rynku wschodzącym dochodziło do „lokalnego” kryzysu, zaś po wybuchu kryzysu globalnego wpływ ten mógł okazać się negatywny, jeżeli spółka-matka przeżywała kłopoty finansowe³.

W literaturze krajowej działalność kredytowa banków działających w Polsce także była analizowana, jednak dotychczas nie przeprowadzono analizy determinant wzrostu akcji kredytowej, z wyodrębnieniem okresu przed i po rozpoczęciu kryzysu, jak i w podziale na formę własności. Niniejsze opracowanie wypełnia tę lukę. W literaturze krajowej uwagę poświęcono m.in.:

- ❖ wahaniom cyklicznym działalności kredytowej⁴,
- ❖ przemianom związanym z akcesją do Unii Europejskiej⁵,
- ❖ strukturze finansowania przedsiębiorstw i dostępności kredytu⁶,
- ❖ popytowi na kredyt i zmianom w strukturze kredytów⁷.

² Dla banków z Europy Zachodniej, np. J.-M. Meriläinen, *Lending growth during the financial crisis and the sovereign debt crisis: The role of bank ownership type*, „Journal of International Financial Markets, Institutions and Money”, Vol. 41, March 2016, zaś dla banków z Europy Środkowej i Wschodniej, np. F. Allen, K. Jackowicz, O. Kowalewski, Ł. Kozłowski, *Bank lending, crises, and changing ownership structure in Central and Eastern European countries*, „Journal of Corporate Finance” (in press), 2015.

³ M.in. F. Allen, K. Jackowicz, O. Kowalewski, Ł. Kozłowski, *Bank lending...*, *op. cit.*; R. Cull, M. Martínez Pería, *Bank ownership and lending patterns during the 2008–2009 financial crisis: Evidence from Latin America and Eastern Europe*, „Journal of Banking and Finance” 2013, 37(12); M. Iwanicz-Drozdowska, B. Witkowski, *Credit growth in Central, Eastern, and South-Eastern Europe: The case of foreign bank subsidiaries*, „International Review of Financial Analysis” 2016, 43(1).

⁴ M.in. R. Barczyk, *Znaczenie przemian banków komercyjnych w kształtowaniu morfologii cykli kredytowych w Polsce w latach 1998–2013*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2014, nr 347; A. Jędruchniewicz, *Struktura kredytów a wahania cykliczne w Polsce*, Zeszyty Naukowe, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 2013, nr 908; M. Lubiński, *Aktywność kredytowa banków w cyklu koniunkturalnym*, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa, 2012, nr 90.

⁵ M. Zielińska-Sitkiewicz, *Polish Credit Market in the EU – the Main Challenges and Threats*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica” 2010, t. 242.

⁶ A. Białek-Jaworska, N. Nehrebecka, *Rola kredytu bankowego w finansowaniu przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995–2011*, Nauki o Finansach, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, 2014, nr 3 (20); P. Karaś, *Dostępność kredytu dla przedsiębiorstw w czasie kryzysu gospodarczego*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2011, nr 158.

⁷ P. Wdowiński, *Ekonometryczna analiza popytu na kredyt w polskiej gospodarce*, UKNF, 2011; S. Kozak, *Zmiany w strukturze kredytów dla sektora niefinansowego w Polsce w latach 2001–2010*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2012, nr 245.

Odrębnym nurtem badawczym w literaturze krajowej było znaczenie kapitału zagranicznego w sektorze bankowym⁸. W niniejszym opracowaniu połączono te dwa nurty, analizując wpływ struktury własności na wzrost akcji kredytowej.

2. DANE I ZMIENNE

Badanie opiera się na danych panelowych dla 73 banków działających w Polsce z latami 1995–2014. Ze względu na to, że część zmiennych została zdefiniowana jako zmiana roczna określonych wartości, szereg czasowy uległ skróceniu o jeden okres. Łączna liczba obserwacji wynosi 695, a zatem panel nie jest zbilansowany. Jest to naturalny stan rzeczy, ponieważ w badaniu uwzględniono banki, które funkcjonowały krócej niż wskazane powyżej 20 lat. Odnotowano także sytuacje niedostępności danych dla lat, w których banki funkcjonowały.

W ciągu badanego okresu miały miejsce przejęcia i połączenia banków. Aby uniknąć sztucznego zawyżania zmiennych dla roku, w którym nastąpiło połączenie, dane za okres poprzedni, służące do wyliczenia zmiennych rocznych, zostały odpowiednio skorygowane⁹.

W badaniu uwzględniono dwa rodzaje danych, dane finansowe, specyficzne dla poszczególnych banków oraz dane makroekonomiczne. Dane finansowe w przeważającej części pochodzą z bazy danych BankScope, brakujące informacje zostały uzupełnione danymi pochodzącymi z raportów rocznych poszczególnych banków. Dodatkowo z raportów i z oficjalnych stron internetowych banków pochodzą informacje na temat ich struktury właścicielskiej. Dane makroekonomiczne pochodzą z bazy danych Banku Światowego i obejmują takie wielkości jak PKB, stopy procentowe i inflacja. Stopy procentowe to stopy lombardowe NBP. Inflacja nie została zastosowana jako samodzielna zmienna objaśniająca, lecz posłużyła jedynie do urealnienia zmiany wielkości udzielonych kredytów, zmiany wysokości kapitałów oraz zmiany wielkości PKB.

Tabela 1 prezentuje zastosowane w modelu zmienne finansowe, makroekonomiczne oraz wprowadzone zmienne sztuczne¹⁰.

⁸ A. Szelałowska, *Kapitał zagraniczny w polskich bankach*, Poltext, Warszawa 2005; M. Kruska, *Znaczenie kapitału zagranicznego w sektorach bankowych Europy Środkowo-Wschodniej*, „Wiadomości Statystyczne” 2011, nr 7–8.

⁹ Korekta danych polegała na zsumowaniu wielkości finansowych (udzielone kredyty, wysokość kapitałów) banków dla roku przed ich połączeniem. Zsumowane wielkości służyły jako punkt odniesienia przy obliczaniu zmiennych finansowych wyrażonych jako zmiany roczne.

¹⁰ Podobny zestaw zmiennych por.: M. Iwanicz-Drozdowska, B. Witkowski, *Credit growth in Central... op. cit.*

Tabela 1. Wykaz zmiennych zastosowanych w modelu

Nazwa zmiennej	Opis zmiennej	Oczekiwany wpływ na zmienną zależną	Źródło
KRED	Zmiana wielkości udzielonych kredytów (konwencja $n/(n-1)-1$) urealniona stopą inflacji	Zmienna zależna	BankScope, raporty finansowe
KAP	Zmiana wysokości kapitałów (konwencja $n/(n-1)-1$) urealniona stopą inflacji	+	BankScope, raporty finansowe
KAP_AKT	Stosunek kapitałów do aktywów	+/-	BankScope, raporty finansowe
MAR_ODS	Marża odsetkowa netto	+	BankScope, raporty finansowe
DEP_KRED	Stosunek depozytów do kredytów	+/-	BankScope, raporty finansowe
ROE	Stosunek zysku netto do średniorocznych kapitałów	+/-	BankScope, raporty finansowe
PKB_R	Roczna zmiana wielkości PKB (konwencja $n/(n-1)-1$) urealniona stopą inflacji	+	Bank Światowy
PKB_R_OP	Roczna zmiana wielkości PKB (konwencja $n/(n-1)-1$) urealniona stopą inflacji, opóźniona o 1 rok	+	Bank Światowy
R_KR	Roczna zmiana nominalnej stopy procentowej (konwencja $n/(n-1)-1$)	-	NBP
TYP	Zmienna sztuczna, $TYP = \{1, 2, 3\}$ odpowiednio dla banków z kapitałem zagranicznym, państwowym, krajowym prywatnym (przy określaniu właścicielstwa przyjęto próg 50%)	n.d.	Raporty finansowe, oficjalne strony internetowe banków
KRYZYS	Zmienna sztuczna, wartość 0 dla lat 1996–2007, 1 dla lat 2008–2014	n.d.	

Źródło: opracowanie własne.

Przyjęto, że wpływ na akcję kredytową banków mogą mieć następujące zmienne finansowe:

- ❖ zmiana wysokości kapitałów, wyrażona w wartościach realnych (KAP) – zmienna ważna z regulacyjnego punktu widzenia. Regulacje bankowe zobowiązują banki do utrzymywania odpowiedniego poziomu kapitałów w stosunku do aktywów ważonych ryzykiem. Zwiększenie poziomu kapitałów umożliwia zatem zwiększenie akcji kredytowej;
- ❖ stosunek kapitałów do aktywów (KAP/AKT) – wyższy wskaźnik kapitałów do aktywów świadczy o większym bezpieczeństwie banku i niższej dźwigni finansowej. Nie można jednoznacznie określić wpływu tej zmiennej na zmianę wysokości kredytu. Z jednej strony bezpieczniejszy bank może pozwolić sobie na dodatkową akcję kredytową w porównaniu z bankiem, który posiada mniej kapitałów w stosunku do aktywów. Z drugiej jednak strony, udzielanie kredytów w czasach charakteryzujących się zwiększonym poziomem ryzyka może być sprzeczne ze strategią ostrożnego działania banku;
- ❖ marża odsetkowa (MAR/ODS) – wskaźnik efektywności działalności kredytowo-depozytowej banku. Oczekiwany pozytywny wpływ na zmianę wielkości udzielanych kredytów;
- ❖ stosunek depozytów do kredytów (DEP/KRED) – wyższy wskaźnik depozytów do kredytów świadczy o stabilniejszej strukturze finansowania. Wskaźnik może mieć dwojaki wpływ na zmianę wielkości udzielanych kredytów. Wpływ pozytywny świadczy o tym, że bank o wysokim wskaźniku depozytów do kredytów może przeznaczyć zgromadzone środki na dodatkową akcję kredytową. Wpływ negatywny może świadczyć o tym, że bank jest bardziej konserwatywny w zakresie kształtowania parametrów płynności;
- ❖ zwrot na kapitale (ROE) – wskaźnik rentowności kapitałów, określony jako stosunek zysku netto do średniorocznego poziomu kapitałów własnych. Możliwy jest dwojaki wpływ na akcję kredytową.

Sytuacja gospodarcza jest czynnikiem silnie determinującym decyzje banków odnośnie do kształtowania akcji kredytowej. Dlatego w badaniu zastosowano poniższe zmienne makroekonomiczne:

- ❖ realna roczna zmiana PKB (PKB) – oczekiwana pozytywna zależność między tą zmienną a zmianą wartości udzielanych kredytów;
- ❖ realna roczna zmiana wielkości PKB opóźniona o 1 rok (PKB_{opóźniona}) – oczekiwana pozytywna zależność. Zmienna wprowadzona ze względu na to, że dane odnośnie do PKB publikowane są z opóźnieniem, a badanie przeprowadzone zostało na danych rocznych. Zmienna opóźniona może okazać się istotna, ze względu na jej wpływ na decyzje banków przynajmniej w pierwszej połowie roku;
- ❖ roczna zmiana nominalnej stopy procentowej (R_{PKB}) – jest wyznacznikiem polityki monetarnej prowadzonej przez bank centralny. Oczekiwana jest nega-

tywna zależność pomiędzy tą zmienną a akcją kredytową, ze względu na to, że rozluźnianie polityki monetarnej zazwyczaj skutkuje zwiększeniem kredytu dla gospodarki.

Dodatkowo wprowadzono dwie zmienne sztuczne. Celem wprowadzenia zmiennej TYP było sprawdzenie, czy i w jakim stopniu decyzja odnośnie do kształtowania akcji kredytowej jest determinowana przez rodzaj podmiotu będącego właścicielem banku. Wprowadzenie zmiennej *KRYZYS* umożliwiło identyfikację różnic pomiędzy czynnikami kształtującymi decyzje banków przed kryzysem (lata 1996–2007) oraz w czasie i po kryzysie (lata 2008–2014).

Tabela 2 przedstawia statystyki opisowe poszczególnych zmiennych dla całej próby oraz dla podprób wyznaczonych przez zmienne sztuczne.

3. KONSTRUKCJA MODELU

Zmienną objaśnianą w modelu jest roczna realna zmiana wielkości udzielonych kredytów (*KRED*). Równanie modelu może być schematycznie zapisane jako:

$$KRED_{it} = \beta_0 + \beta x_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

gdzie:

i – numer przypisany danemu bankowi,

t – rok,

$KRED_{it}$ – roczna realna zmiana wielkości udzielonych kredytów dla i -tego banku w roku t ,

x_{it} – wektor złożony z obserwacji zmiennych objaśniających dla i -tego banku w roku t ,

β – wektor parametrów opisujący wpływ zmiennych objaśniających na zmienną objaśnianą,

ε_{it} – reszta z modelu dla i -tego banku w roku t .

Dodatkowo wprowadzono dwie alternatywne postacie modelu, w związku z podziałem próby przez zmienne sztuczne. Zmienna sztuczna *KRYZYS* dzieli badany przedział czasu na okresy 1996–2007 oraz 2008–2014, czyli odpowiednio na lata przed wystąpieniem globalnego kryzysu finansowego oraz na lata kryzysowe i pokryzysowe. Celem takiego podziału jest identyfikacja, wywołanych przez kryzys finansowy, zmian w czynnikach determinujących kształtowanie akcji kredytowej banków. W takim przypadku alternatywna postać modelu może być zapisana jako:

$$KRED_{it} = \beta_0 + (\beta_1 + \beta_2 * KRYZYS_t)x_{it} + \varepsilon_{it}. \quad (2)$$

Tabela 2. Statystyki opisowe zmiennych

Zmienna	Cała próba (n=695)					Kapitał zagraniczny		Kapitał państwowy		Kapitał krajowy prywatny		1996-2007		2008-2014		
	średnia	odch. stand.	wartość min.	wartość maks.	średnia	odch. stand.	średnia	odch. stand.	średnia	odch. stand.	średnia	odch. stand.	średnia	odch. stand.	średnia	odch. stand.
KRED	0,2971	0,6382	-0,8941	7,4617	0,2925	0,6925	0,2349	0,2725	0,3551	0,6244	0,3740	0,7240	0,1790	0,4539	0,1790	0,4539
KAP	0,1719	0,4395	-6,5267	4,9669	0,1729	0,3515	0,1842	0,3663	0,1600	0,6861	0,1949	0,5263	0,1365	0,2509	0,1365	0,2509
KAP_AKT	0,1230	0,0871	-0,1262	0,8447	0,1298	0,0798	0,1307	0,1330	0,0949	0,0632	0,1291	0,1038	0,1137	0,0508	0,1137	0,0508
DEP_KRED	1,0909	1,0358	0,0000	9,8889	0,9789	1,0227	1,4653	0,7953	1,2116	1,1508	1,1849	0,9972	0,9466	1,0783	0,9466	1,0783
MAR_ODS	0,0440	0,0312	0,0022	0,2361	0,0425	0,0334	0,0472	0,0243	0,0469	0,0276	0,0497	0,0345	0,0353	0,0229	0,0353	0,0229
ROE	0,0752	0,2992	-5,4233	0,8868	0,0865	0,1535	0,0615	0,5976	0,0468	0,3607	0,0783	0,3702	0,0705	0,1292	0,0705	0,1292
PKB_R	0,0382	0,0159	0,0114	0,0697	0,0369	0,0159	0,0401	0,0164	0,0415	0,0153	0,0432	0,0170	0,0305	0,0101	0,0305	0,0101
PKB_R_OP	0,0393	0,0162	0,0114	0,0697	0,0377	0,0162	0,0407	0,0162	0,0435	0,0155	0,0415	0,0153	0,0359	0,0170	0,0359	0,0170
R_KR	-0,0846	0,1886	-0,4355	0,2000	-0,0874	0,1920	-0,0837	0,1868	-0,0760	0,1793	-0,0857	0,2019	-0,0829	0,1665	-0,0829	0,1665

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy danych BankScope, raportów finansowych, NBP i Banku Światowego.

Zmienna *KRYZYS* przyjmuje wartość 0 dla okresu 1996–2007 oraz wartość 1 dla okresu 2008–2014. Dla okresu przed kryzysem model ma postać:

$$KRED_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

dla $t \in [1996; 2007]$.

W takim przypadku wpływ zestawu zmiennych objaśniających na zmianę wielkości udzielanych kredytów oznaczony jest jako β_1 . W przeciwnym przypadku model może być zapisany w następujący sposób:

$$KRED_{it} = \beta_0 + (\beta_1 + \beta_2)x_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

dla $t \in [2008; 2014]$.

W takim przypadku wpływ zestawu zmiennych objaśniających na zmianę wielkości udzielanych kredytów oznaczony jest jako $(\beta_1 + \beta_2)$.

Zmienna sztuczna *TYP* dzieli obserwacje w zależności od typu podmiotu będącego właścicielem kapitału banku. Wyróżniono kapitał zagraniczny, państwowy oraz krajowy prywatny. Schematyczny zapis modelu wymaga wprowadzenia dodatkowych oznaczeń.

$$KRED_{it} = \beta_0 + (\beta_1 * ZAGR_{it} + \beta_2 * PANS_{it} + \beta_3 * KR_PRYW_{it})x_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (5)$$

gdzie $ZAGR_{it}$ zmienna przyjmuje wartość 1, jeżeli właścicielem i -tego banku był w i -tym okresie podmiot zagraniczny, oraz 0 w przeciwnym przypadku. Zgodnie z oznaczeniami zaprezentowanymi w tabeli 1, zmienna $ZAGR_{it}$ przyjmuje wartość 1, dla zmiennej *TYP* równej 1. Analogicznie zmienne $PANS_{it}$ oraz KR_PRYW_{it} przyjmują wartość 1, gdy właścicielem kapitału jest odpowiednio podmiot państwowy oraz krajowy prywatny (zmienna *TYP* przyjmuje odpowiednio wartości 2 oraz 3). Ponieważ zastosowano 50-procentowy próg podczas wyznaczaniu rodzaju właściciela, każda obserwacja ma przypisaną dokładnie jedną wartość zmiennej *TYP*.

Zapisując model w skróconej formie, dla kapitału zagranicznego przyjmuje on postać:

$$KRED_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (6)$$

Równanie modelu dla kapitału państwowego:

$$KRED_{it} = \beta_0 + \beta_2 x_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (7)$$

Dla kapitału krajowego prywatnego:

$$KRED_{it} = \beta_0 + \beta_3 x_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (8)$$

Charakterystyka zebranych danych stanowi pewne ograniczenie w wyborze odpowiedniego modelu analizy danych panelowych. Zrezygnowano z zastosowania modelu regresji łącznej (pooled OLS) ze względu na niehomogeniczność badanych

jednostek. Zarówno model z efektami ustalonymi, jak i model z efektami losowymi przyjmują założenie, że efekty indywidualne są stałe w czasie. Nie można stwierdzić, że założenie to jest prawdziwe ze względu na fakt, że charakterystyka banków ulegała zmianie w badanym okresie, np. zmieniała się struktura właścicielska banków, co mogło mieć wpływ na kształtowanie decyzji odnośnie do wielkości udzielanych kredytów. Z zastosowania modelu z efektami losowymi zrezygnowano jednak głównie ze względu na konieczność założenia o braku korelacji pomiędzy efektami indywidualnymi a zmiennymi objaśniającymi. Za rezygnacją z takiego podejścia przemawia również fakt, że liczba jednostek nie jest bardzo duża, co może skutkować niedokładnością oszacowania wariancji efektów indywidualnych. Badana próba banków uwzględniła znaczną większość populacji (choć niektóre banki zostały pominięte ze względu na niedostępność danych, głównie w pierwszych latach badanego okresu), co również przemawia za nie wykorzystywaniem modelu z efektami losowymi.

W badaniu zastosowano uogólnioną metodę najmniejszych kwadratów z transformacją Prais-Winstena, która pozwala na występowanie autokorelacji reszt pierwszego rzędu. Dodatkowo wprowadzono korektę błędów standardowych metodą PCSE (Panel Corrected Standard Errors), która zakłada występowanie heteroskedastyczności i korelacji błędów pomiędzy panelami. Metoda PCSE rekomendowana jest¹¹ jako lepsza alternatywa dla zastosowanej dla danych panelowych uogólnionej metody najmniejszych kwadratów (Feasible Generalized Least Squares, FGLS), opisaną przez Parksa¹².

4. WYNIKI ESTYMACJI I ANALIZA

Poniżej przedstawiono wyniki estymacji dla modelu bazowego oraz dwóch modeli alternatywnych. Pierwszy z modeli alternatywnych weryfikuje przypuszczenie, że doświadczenie globalnego kryzysu finansowego wpłynęło na zmianę czynników determinujących zmianę wielkości udzielonych kredytów. Drugi z modeli bada, czy rodzaj właściciela banku ma wpływ na kształtowanie akcji kredytowej.

¹¹ N. Beck, J.N. Katz, *What to do (and not to do) with Time-Series Cross-Sectional Data*, „The American Political Science Review”, Vol. 89, Issue 3, Sep. 1995.

¹² R.W. Parks, *Efficient Estimation of a System of Regression Equations when Disturbances are Both Serially and Contemporaneously Correlated*, „Journal of the American Statistical Association”, Vol. 62, No. 318, Jun. 1967.

4.1. Model bazowy

Wyniki estymacji modelu bazowego dla zmiennych przed i po standaryzacji prezentuje tabela 3. Najbardziej istotne dla wzrostu wielkości udzielanego kredytu okazały się zmienne makroekonomiczne – opóźniona realna zmiana PKB i realna zmiana PKB. Kolejnymi istotnymi zmiennymi są realna zmiana kapitałów oraz stosunek depozytów do kredytów, a także zmiana stóp procentowych. W analizie wzięto pod uwagę poziom istotności 5%. Na poziomie istotności 10% można uznać zmienną kapitały/aktywa jako istotną. Nieistotne zmienne to marża odsetkowa i ROE.

Tabela 3. Wyniki estymacji modelu bazowego

Zmienna	beta	Błąd stand.	Wartość <i>p</i>	95% przedział ufności		beta (standaryz.)
KAP	0,1782	0,0634	0,005	0,0539	0,3024	0,1227
KAP_AKT	1,2384	0,6691	0,064	-0,0730	2,5499	0,1691
DEP_KRED	-0,0711	0,0272	0,009	-0,1244	-0,0179	-0,1154
MAR_ODS	0,8978	1,6384	0,584	-2,3135	4,1090	0,0440
ROE	-0,0535	0,0422	0,205	-0,1363	0,0292	-0,0251
PKB_R	5,4826	1,9391	0,005	1,6821	9,2831	0,1370
PKB_R_OP	6,7946	1,6465	0,000	3,5676	10,0216	0,1724
R_KR	-0,3531	0,1415	0,013	-0,6304	-0,0758	-0,1044
_cons	-0,3055	0,1155	0,008	-0,5319	-0,0792	0,0698

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy danych BankScope, raportów finansowych, NBP i Banku Światowego.

Z racji tego, że skala pomiaru dla zmiennych jest różna, wprowadzono ich standaryzację, w celu osiągnięcia porównywalności ich wpływu na zmienną objaśnianą.

Największy wpływ na zmianę wielkości akcji kredytowej ma opóźniona realna zmiana PKB. Należy zaznaczyć, że wpływ jest wyższy dla zmiennej opóźnionej, niż dla nieopóźnionej realnej zmiany PKB. Taki wynik wskazuje na opóźnioną reakcję ze strony banków na zmiany sytuacji gospodarczej, co może być skutkiem większego wpływu danych historycznych niż prognozowanych (informacje na temat PKB publikowane są z opóźnieniem) na decyzje podejmowane w bankach. Obie zmienne mają dodatni wpływ na zmianę wielkości kredytów, co jest zgodne z oczekiwaniami.

Kolejną zmienną, cechującą się znacznym, dodatnim wpływem na wielkość kredytów jest stosunek kapitałów do aktywów. Dodatnia zależność świadczy o tym, że zwiększenie akcji kredytowej występowało dla banków, które zwiększały swoje

bezpieczeństwo, wyrażone w proporcjonalnie większym przyroście kapitałów niż aktywów.

Dodatnia zależność występuje również między zmianą wielkości kredytów i zmianą poziomu kapitałów banku. Wymagania kapitałowe, narzucane przez regulacje bankowe, zobowiązują banki do utrzymywania odpowiedniego poziomu kapitałów w relacji do aktywów ważonych ryzykiem. Zwiększenie wielkości udzielonych kredytów zwiększa poziom aktywów, a zatem, aby współczynniki kapitałowe były utrzymane na wymaganym poziomie, wzrost akcji kredytowej musi być warunkowany zwiększeniem poziomu kapitałów.

Zgodnie z oszacowaniem, wzrost wskaźnika depozytów do kredytów oddziaływał negatywnie na akcję kredytową. Jeśli w badanym okresie wielkość kredytów rosła, wskaźnik obniżał się, a co za tym idzie, tempo wzrostu kredytów było większe niż tempo wzrostu depozytów. Oznacza to zmniejszenie rolitradycyjnego modelu bankowości i wzrost roli finansowania z innych źródeł niż depozyty od klientów, co mogło być skutkiem zwiększenia dostępu do finansowania zagranicznego polskich banków w badanym okresie.

Nieco mniejszy wpływ na wzrost kredytów w gospodarce ma zmiana nominalnych stóp procentowych, przy czym jest to wpływ ujemny. Zostało zatem potwierdzone, że rozluźnienie polityki monetarnej skutkuje wzrostem akcji kredytowej.

4.2. Podział okresu ze względu na wystąpienie kryzysu finansowego

Badany okres nie był jednorodny z punktu widzenia warunków, w jakich musiały działać banki. Globalny kryzys finansowy przyniósł nie tylko zmiany związane z pogorszeniem warunków koniunkturalnych, ale także zmiany w postrzeganiu ryzyka działalności bankowej. Celem poniższej estymacji jest zweryfikowanie, czy i w jaki sposób doświadczenie globalnego kryzysu finansowego wpłynęło na decyzje banków odnośnie do wielkości udzielanego kredytu. Tabela 4 przedstawia wyniki oszacowania dla dwóch podprób wyznaczonych przez przybliżony okres wystąpienia kryzysu.

Zmienne, dla których różnice w oszacowaniach parametrów dla dwóch podprób są najbardziej istotne statystycznie, to realna zmiana poziomu kapitałów (KAP) oraz stosunek kapitałów do aktywów (KAP_AKT). Zmienna KAP zyskała istotność statystyczną dopiero po wystąpieniu kryzysu. Jednocześnie w tymże okresie jest to zmienna o największym wpływie na zmianę wielkości kredytów. Taki wynik jest spójny ze wzrostem znaczenia regulacji kapitałowych po wystąpieniu kryzysu. Odpisy na złe kredyty zmniejszały poziom kapitału banków. Aby utrzymać wskaźniki kapitałowe na wymaganym poziomie, banki ponoszące straty musiały ograniczyć akcję kredytową. Nie bez znaczenia dla wzrostu istotności zmiennej KAP był fakt, że po wystąpieniu kryzysu nastąpiła wzmoczona obserwacja współczynników kapi-

Tabela 4. Wyniki oszacowania dla próby podzielonej ze względu na wystąpienie kryzysu finansowego

Zmienna	Okres 1996–2007				Okres 2008–2014			
	Beta	błąd stand.	wartość <i>p</i>	beta (standaryz.)	Beta	błąd stand.	wartość <i>p</i>	beta (standaryz.)
KAP	0,0950	0,0702	0,176	0,0650	0,5015	0,1575	0,001	0,3680
KAP_AKT	1,7962	0,8966	0,045	0,2376	-1,7050	1,0002	0,088	-0,1773
DEP_KRED	-0,0861	0,0362	0,018	-0,1473	-0,0547	0,0443	0,217	-0,0667
MAR_ODS	0,1966	1,8241	0,914	0,0125	1,7460	3,5910	0,627	0,1362
ROE	-0,0159	0,0316	0,615	-0,0060	-0,0919	0,4528	0,839	-0,0635
PKB_R	3,3007	1,7146	0,054	0,0927	5,6864	3,3729	0,092	0,3275
PKB_R_OP	5,4932	1,9274	0,004	0,1380	6,4442	2,1884	0,003	0,2097
R_KR	-0,3420	0,1677	0,041	-0,1008	-0,1710	0,2530	0,499	-0,1849

Źródło: opracowanie własne na podstawie: danych z bazy danych BankScope, raportów finansowych, NBP i Banku Światowego. Dodatkowo zamieszczono informację na temat istotności różnic oszacowanych parametrów dla podprób, według oznaczeń: * istotność na poziomie 1%, ** istotność na poziomie 5%.

tałowych przez rynek. Trudności z utrzymaniem odpowiedniego poziomu współczynników sygnalizowały kłopoty finansowe banku.

Stosunek kapitałów do aktywów stracił nieco na istotności, choć po kryzysie nadal jest istotny na poziomie 10%. Ważna jest zmiana kierunku wpływu tej zmiennej na akcję kredytową banków. W okresie 2008–2014 miała ujemny wpływ na zmianę wartości kredytów. Taka relacja może być interpretowana na dwa sposoby. Po pierwsze banki uważane za bezpieczniejsze, czyli cechujące się wyższym stosunkiem kapitałów do aktywów, po wystąpieniu kryzysu mogły zmniejszyć „apetyt na ryzyko” i ograniczyć akcję kredytową. Z drugiej strony, zwiększenie wielkości udzielonych kredytów w tym czasie mogło wiązać się ze zmniejszeniem bezpieczeństwa banku.

Realna zmiana PKB oraz opóźniona realna zmiana PKB miały zwiększony wpływ na kształtowanie akcji kredytowej po wystąpieniu kryzysu. W czasie gorszej koniunktury te zmienne makroekonomiczne okazały się ważnym czynnikiem determinującym decyzje o udzieleniu kredytu.

Przed wystąpieniem kryzysu istotną zmienną wpływającą na wielkość kredytu w gospodarce była zmiana stóp procentowych. Zmienna ta straciła na istotności w latach 2008–2014, co świadczy o zmniejszeniu skuteczności polityki pieniężnej w kształtowaniu akcji kredytowej banków. Obniżanie stóp procentowych przez NBP nie było wystarczającym bodźcem do udzielania kredytów w obliczu występujących barier, np. mniejszej dostępności kapitału. Średni realny roczny wzrost poziomu kapitałów w bankach spadł znacznie pomiędzy badanymi okresami, z 19,5% w latach 1996–2007 na 13,65% w latach 2008–2014, dodatkowo przy zaostrzonych wymaganiach kapitałowych w późniejszym z badanych okresów.

4.3. Podział próby ze względu na typ właściciela banku

Celem wyjaśnienia, w jaki sposób rodzaj podmiotu będącego właścicielem banku determinuje decyzje odnośnie do wielkości portfela kredytowego, przeprowadzono podział na jednostki z przewagą kapitału zagranicznego, państwowego i krajowego prywatnego. Problemem przy takim podziale jest niska liczba obserwacji dla kapitału państwowego (94) i krajowego prywatnego (138)¹³, dlatego podejście do interpretacji wyników będzie miało ostrożny charakter, szczególnie dla zmiennych będących na granicy istotności. Wyniki estymacji zostały przedstawione w tabeli 5.

Banki z przewagą kapitału państwowego są jednostkami różniącymi się od banków o kapitale prywatnym (krajowym i zagranicznym), jeśli chodzi o istotność zmiennych finansowych. Najbardziej widoczna różnica dotyczy zmiennych DEP_KRED i ROE.

¹³ Liczebności podprób podano w tabeli 2.

Tabela 5. Wyniki oszacowania dla próby podzielonej ze względu na typ właściciela banku

Zmienna	Kapitał zagraniczny			Kapitał państwowy			Kapitał krajowy prywatny					
	beta	błąd stand.	wartość p	beta (standaryz.)	błąd stand.	wartość p	beta (standaryz.)	błąd stand.	wartość p	beta (standaryz.)		
KAP	0,2378	0,0895	0,008	0,1635	0,1214	0,0863	0,159	0,0983	0,1180	0,0550	0,032	0,0770
KAP_AKT	1,5270	1,2023	0,204	0,2038	0,6802	0,1801	0,000	0,0279	1,4085	1,8251	0,440	0,1871
DEP_KRED	-0,0933	0,0440	0,034	-0,1560	-0,0060	0,0359	0,868	-0,1344	-0,0410	0,0243	0,092	-0,0648
MAR_ODS	1,0838	2,2269	0,626	0,0504	2,2955	1,6560	0,166	0,0548	-0,9447	2,6015	0,717	-0,0429
ROE	-0,3802	0,2012	0,059	-0,1752	-0,0131	0,0444	0,768	-0,0113	0,1716	0,0957	0,073	0,0782
PKB_R	5,4873	2,4607	0,026	0,1253	5,6440	2,0314	0,005	0,0873	8,3678	3,8520	0,030	0,2728
PKB_R_OP	7,8753	2,0988	0,000	0,1904	2,8515	1,5638	0,068	0,0498	8,2637	4,0282	0,040	0,2406
R_KR	-0,4863	0,1898	0,010	-0,1320	-0,4670	0,1502	0,002	-0,0816	0,0494	0,2410	0,838	-0,0314

Źródło: opracowanie własne na podstawie: danych z bazy danych BankScope, raportów finansowych, NBP i Banku Światowego.

Stosunek depozytów do kredytów jest zmienną istotną statystycznie i mającą znaczny wpływ na wielkość udzielanych kredytów dla banków o kapitale prywatnym (w szczególności zagranicznym). Zależność jest ujemna, co świadczy o tym, że tempo wzrostu kredytów było wyższe niż tempo wzrostu depozytów, przez co stosunek depozytów do kredytów obniżał się. Jednostki o kapitale zagranicznym nie muszą bowiem polegać na depozytach od klientów, gdyż mają łatwiejszy dostęp do finansowania zagranicznego. Prawidłowość ta nie potwierdza się dla banków państwowych, dla których stosunek depozytów do kredytów nie jest istotny z punktu widzenia wielkości udzielanych kredytów.

Dla banków o kapitale zagranicznym wskaźnik ROE można uznać za istotny, ale jego wpływ jest ujemny na zmienną zależną. Z ekonomicznego punktu widzenia nie można stwierdzić, że jest to zależność przyczynowo-skutkowa. Zwiększenie akcji kredytowej wiązało się z koniecznością zwiększenia poziomu kapitałów, co zmniejszało ROE. Efekt ten był silniejszy niż wzrost zysku netto związany z rozwojem akcji kredytowej, który zwiększyłby zwrot na kapitale.

Wzrost gospodarczy jest istotny statystycznie oraz ma znaczny wpływ na udzielanie kredytów dla banków o kapitale każdego typu. Inaczej jest ze zmianą nominalnych stóp procentowych. Zmienna ta jest istotna z punktu widzenia banków o kapitale zagranicznym i państwowym. Banki z przewagą kapitału państwowego w większym stopniu reagują na politykę monetarną danego kraju. Zmiana nominalnych stóp procentowych nie jest natomiast istotna z punktu widzenia decyzji banków o kapitale krajowym prywatnym. Fakt ten może mieć różnorakie podłoże. Może wynikać z polityki prowadzonej przez te banki, której celem jest utrzymanie pozycji na rynku niezależnie od poziomu stóp procentowych i brak alternatyw do prowadzenia akcji kredytowej. Innym źródłem może być niski poziom kapitałów, co jest czynnikiem hamującym rozwój akcji kredytowej, ze względu na konieczność spełnienia kapitałowych wymogów regulacyjnych. O niskim poziomie kapitałów świadczy dużo niższa średnia wskaźnika kapitału do aktywów dla krajowych banków prywatnych (ok. 9,5%) w porównaniu z bankami zagranicznymi (ok. 13%) i państwowymi (ok. 13,1%).

PODSUMOWANIE

Wśród determinant wzrostu akcji kredytowej dla banków działających w Polsce na czoło wysuwała się zmiana koniunktury gospodarczej, mierzona zmianą PKB, a także zmiana poziomu stóp procentowych. Ze zmiennych mikroekonomicznych znaczenie zaś miał wzrost kapitałów własnych (pozytywne) oraz relacja depozytów do kredytów (negatywne). Zidentyfikowano różnice w zestawie determinant przed i po wybuchu globalnego kryzysu finansowego. W obu okresach istotną determinantą była koniunktura gospodarcza, a także wyposażenie kapitałowe banków

(mierzone relacją kapitałów własnych do aktywów). Przed kryzysem zmiany stóp procentowych banku centralnego wpływały na wzrost akcji kredytowej, zaś po jego wystąpieniu ich wpływ stał się nieistotny statystycznie, co można przypisać liberalnej polityce pieniężnej. Wśród zmiennych mikroekonomicznych przed kryzysem istotna statystycznie była stabilność finansowania (wpływ negatywny), zaś po jego rozpoczęciu – wzrost kapitałów (wpływ pozytywny). Można stwierdzić zatem, że przed kryzysem zbyt ostrożne podejście do struktury finansowania ograniczało przyrost akcji kredytowej, zaś w kolejnym podokresie wzrost kapitałów stanowił bodziec do jej wzrostu.

Można także zauważyć różnice w determinantach wzrostu akcji kredytowej dla różnych grup banków, chociaż ponownie koniunktura gospodarcza była najważniejszym czynnikiem. Zwrot na kapitale (ROE) był istotny statystycznie dla banków z kapitałem zagranicznym i prywatnym krajowym. Podobnie w przypadku struktury finansowania oraz wzrostu kapitałów własnych. W bankach z kapitałem państwowym determinantą istotną statystycznie była relacja kapitałów do aktywów. Wskazywałoby to na dosyć duże podobieństwo w funkcjonowaniu banków z kapitałem prywatnym (zagranicznym i krajowym).

Tematyka poruszona w niniejszym artykule wymaga dalszych pogłębionych badań. Wskazane byłoby przebadanie znaczenia struktury kredytów w podziale na kredyty dla gospodarstw domowych i dla przedsiębiorstw na poziomie poszczególnych banków, a nie na poziomie zagregowanym. Wtedy można by było oceniać wpływ poszczególnych grup banków na rozwój gospodarczy¹⁴.

Streszczenie

W niniejszym artykule dokonano analizy czynników wzrostu akcji kredytowej banków działających w Polsce w latach 1995–2014, ze szczególnym uwzględnieniem typu własności (banki państwowe, banki będące własnością kapitału zagranicznego, banki będące własnością kapitału krajowego prywatnego), jak również okresu przed i po wystąpieniu globalnego kryzysu finansowego. Z przeprowadzonej analizy wynika, że wiodącymi determinantami wzrostu akcji kredytowej były koniunktura gospodarcza (mierzona zmianą PKB) oraz wzrost kapitałów własnych banków. Zidentyfikowano różnice w zestawie czynników wpływających na wzrost akcji kredytowej banków o różnym typie własności, a także ich rolę w wyodrębnionych podokresach.

Słowa kluczowe: akcja kredytowa, PKB, kapitał własny

¹⁴ Szerzej na ten temat: S. Sassi, A. Gasmi, *The effect of enterprise and household credit on economic growth: New evidence from European union countries*, „Journal of Macroeconomics” 2014, 39(PA).

Abstrak 

In this paper we analyse the factors determining banks' credit growth in Poland from 1995 to 2014, with special attention paid to the ownership structure of banks (state-owned, foreign-owned, domestic-private owned) and the impact of the global financial crisis. We find out that the leading determinants of the credit growth are overall economic situation (measured by GDP growth) and the growth of banks equity capital. We identified certain differences in factors determining banks' credit growth for different types of ownership and two sub-periods.

Key words: credit growth, GDP, equity capital

Bibliografia

- Allen F., Jackowicz K., Kowalewski O., Kozłowski Ł., *Bank lending, crises, and changing ownership structure in Central and Eastern European countries*, „Journal of Corporate Finance” (in press), 2015.
- Barczyk R., *Znaczenie przemian banków komercyjnych w kształtowaniu morfologii cykli kredytowych w Polsce w latach 1998–2013*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2014, nr 347.
- Beck N., Katz J.N., *What to do (and not to do) with Time-Series Cross-Sectional Data*, „The American Political Science Review”, Vol. 89, Issue 3, Sep. 1995.
- Białek-Jaworska A., Nehrebecka N., *Rola kredytu bankowego w finansowaniu przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995–2011*, Nauki o Finansach, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, 2014, nr 3 (20).
- Cull R., Martínez Pería M., *Bank ownership and lending patterns during the 2008–2009 financial crisis: Evidence from Latin America and Eastern Europe*, „Journal of Banking and Finance”, 2013, 37(12).
- Iwanicz-Drozdowska M., Witkowski B., *Credit growth in Central, Eastern, and South-Eastern Europe: The case of foreign bank subsidiaries*, „International Review of Financial Analysis” 2016, 43(1).
- Jędruchniewicz A., *Struktura kredytów a wahania cykliczne w Polsce*, Zeszyty Naukowe, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 2013, nr 908.
- Karaś P., *Dostępność kredytu dla przedsiębiorstw w czasie kryzysu gospodarczego*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2011, nr 158.
- Kozak S., *Zmiany w strukturze kredytów dla sektora niefinansowego w Polsce w latach 2001–2010*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2012, nr 245.
- Kruszka M., *Znaczenie kapitału zagranicznego w sektorach bankowych Europy Środkowo-Wschodniej*, „Wiadomości Statystyczne” 2011, nr 7–8.

- Lubiński M., *Aktywność kredytowa banków w cyklu koniunkturalnym*, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa, 2012, nr 90.
- Maddala G.S., *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Meriläinen J.-M., *Lending growth during the financial crisis and the sovereign debt crisis: The role of bank ownership type*, „Journal of International Financial Markets, Institutions and Money”, Vol. 41, March 2016.
- Mikołajczak P., Skikiewicz R., *The Situation on the Credit Market versus the Rate of Economic Growth in Chosen Countries of East-Central Europe*, „Ekonomia i Zarządzanie” 2016, nr 1.
- Parks R.W., *Efficient Estimation of a System of Regression Equations when Disturbances are Both Serially and Contemporaneously Correlated*, „Journal of the American Statistical Association”, Vol. 62, No. 318, Jun. 1967.
- Sassi S., Gasmi A., *The effect of enterprise and household credit on economic growth: New evidence from European union countries.* „Journal of Macroeconomics”, 39(PA), 2014.
- Szelągowska A., *Kapitał zagraniczny w polskich bankach*, Poltext, Warszawa 2005.
- Wdowiński P., *Ekonometryczna analiza popytu na kredyt w polskiej gospodarce*, UKNF, 2011.
- Zielińska-Sitkiewicz M., *Polish Credit Market in the EU – the Main Challenges and Threats*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica” 2010, t. 242.

*Krzysztof Opolski**
*Agata Gemzik-Salwach***

**PERSPEKTYWY FINANSOWE
I WIARYGODNOŚĆ KREDYTOWA
GOSPODARSTW DOMOWYCH
W KONTEKŚCIE PROGRAMU „RODZINA 500+”
(Propozycja metody kalkulacji finansowej
na przykładzie województwa podkarpackiego)**

WSTĘP

Zaciąganie zobowiązań przez gospodarstwa domowe w znacznym stopniu determinuje poziom i rodzaj konsumpcji rodzin¹. Zjawisko to ma swoje zalety i wady. Z jednej strony, dostęp do kredytów i pożyczek pozwala gospodarstwom domowym na przewycięzanie trudności wynikających z wahań wielkości bieżących dochodów i szybszy zakup dóbr, których nabycie w innych warunkach wiązałoby się z koniecznością oszczędzania przez dłuższy czas znacznych środków, np. mieszkania czy samochodu, ale i takich, które wymagają mniejszych nakładów finansowych, np.

* Prof. dr hab. Krzysztof Opolski jest profesorem zwyczajnym ekonomii, kierownikiem Katedry Bankowości, Finansów i Rachunkowości i Zaocznego Studium Doktorskiego na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.

** Dr Agata Gemzik-Salwach jest adiunktem w Katedrze Finansów w Wyższej Szkole Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie.

¹ G. Rytelewska, E. Huszczonek, *Zmiany w popycie na kredyt gospodarstw domowych*, „Materiały i Studia” 2004, Zeszyt nr 172.

sprzęt AGD lub wypoczynek². W ten sposób dostęp do pieniądza oferowanego przez instytucje finansowe przekłada się na jakość życia gospodarstw domowych, wspiera wzrost dobrobytu społecznego, a także stymuluje wzrost gospodarczy³. Z drugiej jednak strony należy pamiętać o tym, że liczba zaciąganych przez gospodarstwa domowe zobowiązań musi iść w parze z wielkością osiąganych przez nie dochodów, bowiem znaczny wzrost zadłużenia gospodarstw domowych może oznaczać ich nadmierne obciążenie kosztami obsługi długów. Konsumpcjonizm realizowany poprzez zaciąganie kredytów i pożyczek może prowadzić do nadmiernego zadłużenia i utraty zdolności gospodarstw domowych do regulowania swoich zobowiązań. Na ogół proponuje się wtedy zadłużonym gospodarstwom znaczące ograniczenie konsumpcji albo sprzedaż posiadanych aktywów celem spłaty długu, a gdy te kroki okazują się niewystarczające przeprowadza się tzw. restrukturyzację zadłużenia⁴ lub dąży do ogłoszenia upadłości konsumenckiej⁵.

Kluczem do określenia dopuszczalnego poziomu zadłużenia jest właściwa ocena zdolności kredytowej, rozumianej jako możliwość terminowego regulowania przez kredytobiorcę zobowiązań wobec banku wynikających z zaciągniętego kredytu. Zdolność kredytowa jest determinowana w głównej mierze przez wielkość dochodów gospodarstwa domowego, ale również i przez posiadane przez gospodarstwo domowe aktywa, liczbę osób w gospodarstwie domowym, ich status na rynku pracy, itp. Najważniejszym z tych czynników jest poziom osiąganych dochodów, a ograniczenia dochodowe i brak dostępu do kredytów na rynku bankowym oznacza wykluczenie finansowe⁶.

Wprowadzany rządowy program „Rodzina 500+” zakłada dodatkowe świadczenia dla rodzin, które posiadają dwoje i więcej dzieci przed 18 rokiem życia, oraz dla niezamożnych rodzin z jednym dzieckiem. Poprawi on znacząco sytuację w rodzinach o niskich dochodach i prawdopodobnie przełoży się w nich na wzrost wydatków konsumpcyjnych. Wzrost wielkości dochodów może również istotnie wpłynąć na wzrost zdolności kredytowej tych gospodarstw domowych pod warunkiem, że

² P. Białowolski, *Zadłużenie polskich gospodarstw domowych – zagrożenie czy szansa?*, Ekspertyza EAPN Polska, www.eapn.org.pl/expert/ (dostęp: 27.04.2016), s. 2.

³ W. Szpringer, *Spoleczna odpowiedzialność banków. Między ochroną konsumenta a ostoną socjalną*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2009.

⁴ Restrukturyzacja zadłużenia sprowadza się na ogół do wydłużenia okresu spłaty kredytu, a tym samym rozłożenia zaległej kwoty na więcej lat i zmniejszenie obciążenia miesięcznego.

⁵ Ł. Gębski, *Nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych – problem finansowo-prawny czy społeczny?*, „Gospodarka Narodowa” 2013, 4(260), s. 84.

⁶ Rodzaje wykluczenia finansowego i ich przyczyny zostały omówione m.in. w pracach: S. Carbo, E. Gardener, P. Molyneux, *Financial Exclusion*, Palgrave Macmillan, London 2005; European Commission, *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, EC Report VC/2006/0183, Brussels 2008; N. Fonderville, E. Özdemir, T. Ward, *Financial Exclusion in the EU. New Evidence from the EU-SILC Special Module*, European Commission, Research Note 3, Brussels 2010; L. Mitton, *Financial inclusion in the UK: Review of Policy and Practice*, University of Kent, Kent 2008; World Bank, *Banking the Poor*, Washington 2009.

banki zdecydują się na uwzględnienie tych dodatkowych świadczeń w swoich kalkulacjach.

Celem niniejszego artykułu jest pokazanie wpływu programu „Rodzina 500+” na wzrost wielkości dochodów, zdolności kredytowej i strukturę zadłużenia gospodarstw domowych na terenach słabo rozwiniętych gospodarczo. Postawiono tu hipotezę badawczą mówiącą o tym, że wzrost wielkości dochodów, który nastąpi wskutek wprowadzenia programu „Rodzina 500+”, spowoduje wzrost zdolności kredytowej oraz pobudzi popyt na kredyty konsumpcyjne w uboższych regionach kraju. Jako przykład takiego regionu wybrano do analizy województwo podkarpackie, kierując się przy tym rankingiem opublikowanym przez Eurostat⁷, zgodnie z którym Podkarpackie można zaliczyć do jednego z 20 najbiedniejszych regionów Unii Europejskiej.

W analizie wykorzystano dane statystyczne dotyczące poziomu dochodów, wydatków oraz zadłużenia gospodarstw domowych dla województwa podkarpackiego oraz dla całego kraju. Ze względu na brak dostępnych danych szczegółowych, badania w dużym stopniu zostały przeprowadzone na danych uśrednionych, co nieco zaburza dokładność pomiaru. Niemniej jednak niniejsze opracowanie zawiera propozycję sposobu kalkulacji wpływu programu „Rodzina 500+” na wzrost zdolności kredytowej, która może zostać zaadaptowana przez banki, pod warunkiem stworzenia przez nie odpowiedniej bazy danych. Artykuł ma charakter polemiczno-dyskusyjny, a zamysłem autorów jest stworzenie pola do dyskusji nad tymi niezwykle ważnymi przemianami zachodzącymi na rynku finansowym.

1. CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE KONSUMPCJĘ I ZADŁUŻENIE GOSPODARSTW DOMOWYCH

Celem konsumpcji jest zaspokajanie potrzeb ludzkich i jest ona determinowana przez wiele czynników, z których każdy wnosi wkład w wyjaśnianie zmienności zachowań gospodarstw domowych. Wszystkie czynniki określające wielkość konsumpcji gospodarstw domowych wpływają równocześnie na ich poziom zadłużenia i oszczędności, bowiem w sytuacji, w której poziom dochodów gospodarstw domowych nie pozwala na zrealizowanie ich aspiracji konsumpcyjnych, gospodarstwa domowe często zadłużają się. W literaturze przedmiotu kredyty konsumenckie są nawet traktowane czasami jako ujemne oszczędności, a funkcja oszczędności jest zawsze ściśle powiązana z funkcją konsumpcji⁸.

⁷ Eurostat, *2014 GDP per capita in 276 EU regions*, 2016, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7192292/1-26022016-AP-EN.pdf/602b34e8-abba-439e-b555-4c3cb1dbbe6e> (dostęp: 6.05.2016).

⁸ A. O'Sullivan, S.M. Sheffrin, S.J. Perez, *Macroeconomics. Principles, Applications, and Tools*, Prentice Hall, 2012, s. 192–195.

Czynniki kształtujące konsumpcję, oszczędności oraz zadłużenia gospodarstw domowych można podzielić na cztery grupy: ekonomiczne, społeczno-demograficzno-edukacyjne, psychospołeczne i czynniki instytucjonalno-prawne⁹. Do czynników ekonomicznych zalicza się głównie wielkość osiągniętych dochodów i ponoszonych wydatków, wyposażenie w dobra trwałe, sytuację mieszkaniową, itp.¹⁰ Czynniki społeczno-demograficzno-edukacyjne to liczba osób w gospodarstwie domowym, ich wiek, płeć, miejsce zamieszkania, zawód i wykształcenie, a także kultura, grupy odniesienia, liderzy opinii, fazy cyklu życia rodziny i budżet czasu, osobowość, postawy, opinie, dostrzeganie ryzyka, motywacje i innowacyjność¹¹. Wśród czynników instytucjonalno-prawnych należy zwrócić uwagę na: politykę gospodarczą państwa, ceny i dostępność kredytów i pożyczek, regulacje prawne, działania państwa w zakresie rozwoju, np. mieszkalnictwa, refundowanie części kredytów mieszkaniowych, itp.¹²

Postęp technologiczny może również przyczyniać się do wzrostu motywacji do zakupów i konsumpcji. Nowoczesne dobra powstałe w wyniku nowych technologii podnoszą poziom życia, ale równocześnie powodują presję na ich posiadanie¹³. W sytuacji, w której oszczędności gospodarstw domowych nie wystarczają na pokrycie wydatków na te dobra, gospodarstwa domowe mogą chcieć realizować dodatkową konsumpcję poprzez zaciągnięcie długów.

Sposób postrzegania zależności kształtujących konsumpcję i zadłużanie zmieniły teorie odnoszące się do przyszłych strumieni dochodów: teoria cyklu życia Modiglianiego i Brumberga¹⁴ oraz Modiglianiego i Ando¹⁵, a także teoria docho-

⁹ B. Świecka, M. Koziński, *Rola perspektywy czasowej w zadłużeniu gospodarstw domowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu” 2014, 34(823), s. 217–230.

¹⁰ M. Piekut, *Zróżnicowanie konsumpcji w biednych i bogatych gospodarstwach domowych w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2009, 73, s. 105–106.

¹¹ I. Ajzen, *The theory of planned behaviour*, [w:] P.A.M. Lange, A.W. Kruglanski, E.T. Higgins (red.), *Handbook of theories of social psychology*, Sage, London 2012; L. Festinger, *A theory of social comparison processes*, „Human Relations” 1954, 7(2); L. Garbarski, *Zachowania nabywców*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001; E. Goffman, *The Presentation of Self in Everyday Life*, Doubleday, New York 1956; M. Koziński, *Psychospołeczne czynniki zadłużania się*, „Opuscula Sociologica” 2012, 2; S. Lea, P. Webley, R.M. Levine, *The economic psychology of consumer debt*, „Journal of Economic Psychology” 1993, 14 (1); D.G. Myers, J.M. Twenge, *Social psychology*, McGraw-Hill, New York 2013.

¹² B. Świecka, M. Koziński, *Rola perspektywy...*, *op. cit.*, s. 226.

¹³ D. Fatuła, *Oszczędności gospodarstw domowych w świetle teorii wyboru i użyteczności*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2009, 54, s. 82.

¹⁴ F. Modigliani, R. Brumberg, *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data*, [w:] K.K. Kurihara (red.), *Post-Keynesian Economics*, New Brunswick, N.J. Rutgers University Press, 1954.

¹⁵ A. Ando, F. Modigliani, *The „Life Cycle” Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests*, „American Economic Review” 1963, 1(53).

du permanentnego Friedmana¹⁶. Zgodnie z teorią cyklu życia poziom konsumpcji, zadłużenia oraz oszczędności gospodarstw domowych odzwierciedla fazę jego cyklu życia. Gospodarstwa domowe tworzą plany konsumpcji zależne od wielkości przewidywanych zdyskontowanych wartości dochodów osiąganych w ciągu całego okresu ich istnienia (ewentualnie powiększonych o początkowy zasób majątku lub spadek) oraz od wartości bieżącej posiadanych przez gospodarstwa domowe aktywów¹⁷. Z kolei w teorii zaproponowanej przez Friedmana gospodarstwa domowe starają się przewidzieć wysokość swoich dochodów w ciągu całego życia, a wielkość ich bieżącej konsumpcji zależy od dochodu permanentnego, czyli średniego dochodu, jakie osiąga gospodarstwo domowe w długim okresie. Gospodarstwa domowe tworzą długofalowe plany konsumpcyjne i jeśli planowane wydatki konsumpcyjne w danym okresie przekraczają możliwości finansowania, to są one realizowane poprzez zadłużanie się¹⁸. Podsumowując, w teoriach konsumpcji ukierunkowanych na przyszłość perspektywy wzrostu wielkości dochodu mogą ułatwić podjęcie decyzji o zadłużeniu się w horyzoncie czasu odpowiadającym okresowi zwiększonych dochodów.

W kontekście rozważań determinantów konsumpcji oraz celów zadłużania się gospodarstw domowych ulokowanych na terenach słabo rozwiniętych istotne jest zwrócenie uwagi na związek pomiędzy wysokością posiadanych dochodów a rodzajem dóbr i usług, na zakup których zostają one przeznaczone. Pomimo że modelowanie konsumpcji gospodarstw domowych jest tematem stosunkowo dobrze rozpoznany w literaturze przedmiotu¹⁹ w stosowanych funkcjach cały czas brakuje zwrócenia uwagi na poziom zadłużenia i odmienne kształtowanie się zachowań biednych i bogatych gospodarstw domowych.

Według wielu badań największą siłą oddziaływania na poziom konsumpcji mają czynniki ekonomiczne²⁰. Wraz ze wzrostem wielkości dochodu wzrasta i różnorodność konsumowanych dóbr, jednak struktura wydatków jest zupełnie inna w biednych i bogatych gospodarstwach domowych. Biedne gospodarstwa domowe w pierwszej kolejności zaspokajają najbardziej pilne potrzeby i przeznaczają dochody głównie na dobra podstawowe, jak: żywność, odzież, najpotrzebniejszy sprzęt AGD, itp., podczas gdy bogate gospodarstwa domowe poszukują dóbr luksusowych,

¹⁶ M. Friedman, *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton, 1957.

¹⁷ R.E. Hall, J.B. Taylor, *Makroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 260–272; G. Wałęga, *Determinanty zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce w świetle wybranych teorii konsumpcji*, [w:] Z. Dach (red.), *Otoczenie ekonomiczne a zachowania podmiotów rynkowych*, PTE, Kraków 2010, s. 115–122.

¹⁸ D. Romer, *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 339–354.

¹⁹ Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, C. H. Beck, Warszawa 2010; T. Załęga, *Konsumpcja. Determinanty, teorie i modele*, PWE, Warszawa 2012.

²⁰ G.S. Becker, *A theory of the allocation of time*, „Economic Journal” 1965, 75(229).

a dodatkowo wzrost wielkości dochodów pociąga za sobą u nich wydatki również na cele edukacyjne, kulturalne, turystyczne, a także wzrost oszczędności²¹.

Jest to zgodne z prawem Engla, które mówi, że w miarę wzrostu wielkości dochodów gospodarstw domowych w społeczeństwach średniozamożnych wydatki na dobra pierwszej potrzeby (głównie żywność) rosną, ale ich udział w wydatkach ogółem się zmniejsza. W gorzej usytuowanych gospodarstwach domowych wzroście dochodu towarzyszy wzrost wydatków na dobra pierwszej potrzeby i zaspokajanie podstawowych potrzeb, a w bogatych gospodarstwach – wobec wysokiego stopnia zaspokojenia ich potrzeb – cały przyrost dochodu wydawany jest na inne dobra lub usługi, albo też przeznaczany na oszczędności, co oznacza, że w miarę wzrostu dochodu maleje udział wydatków na artykuły pierwszej potrzeby²².

Wzrost poziomu wielkości dochodów przekłada się na wzrost zdolności kredytowej gospodarstw domowych, a to z kolei oznacza zaciąganie przez gospodarstwa domowe pożyczek i kredytów konsumpcyjnych. Ich przeznaczenie powinno być zgodne z sposobami wydawania środków finansowych wynikającymi z przytoczonego już prawa Engela, tzn. w biedniejszych gospodarstwach domowych będzie to skutkowało zwiększeniem liczby zaciąganych kredytów i pożyczek przeznaczonych na bieżące wydatki, spłatę wcześniejszych zobowiązań, dobra trwałego użytku, remont mieszkania, a w bogatszych np. na zakup mieszkania, kształcenie, zabezpieczenie przyszłości, itp.

2. ZMIANY WIELKOŚCI DOCHODÓW GOSPODARSTW DOMOWYCH

Program „Rodzina 500+” znacząco wpłynie na zmianę wielkości dochodów w gospodarstwach domowych, które posiadają dzieci na utrzymaniu. W ramach tego programu wypłacane są świadczenia rodzicom lub opiekunom dwojga i więcej dzieci oraz, przy spełnieniu odpowiedniego kryterium dochodowego, rodzicom i opiekunom jednego dziecka. Rodzina otrzyma pomoc w wysokości 500 zł na każde drugie i kolejne dziecko aż do momentu ukończenia przez potomstwo 18 roku życia. Jeśli dochód osiągany przez rodzinę jest niższy niż 800 zł na osobę, to rodzina

²¹ L. Rudnicki, *Zachowania rynkowe nabywców. Mechanizmy i uwarunkowania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.

²² H.R. Varian, *Mikroekonomia*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1997, s. 128–129. Prawem, które można uznać za komplementarne do prawa Engela, jest I prawo Gossena. Zgodnie z nim w miarę wzrostu konsumpcji danego dobra maleje użyteczność krańcowa każdej kolejnej nabywanej jednostki (D. Begg, S. Fischer i R. Dornbusch, *Ekonomia. Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2005, s. 168–169). Oznacza to, że gospodarstwa domowe, w których występują największe braki dóbr podstawowych, będą odczuwać jednocześnie największą satysfakcję z ich zakupu, a w bogatych gospodarstwach domowych możliwość pozyskania kolejnej jednostki już posiadanego dobra przynosi mniejsze zadowolenie.

otrzymuje świadczenie również i na pierwsze dziecko. To kryterium dotyczy także rodzin, które mają tylko jedno dziecko.

Zgodnie z szacunkami Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej taką pomoc ma otrzymać około 2,7 mln rodzin w Polsce, w tym 1,6 mln rodzin z dwójką dzieci, 267 tys. z trójką i 60 tys. z czwórką i większą liczbą dzieci. Portal mojanapolis.pl przeprowadził kalkulację wysokości świadczeń, które mają trafić do poszczególnych województw. Do wyliczeń wykorzystano dane pochodzące z Narodowego Spisu Powszechnego o odsetku rodzin z 1, 2, 3 i większą liczbą dzieci oraz założenie, przyjęte w uzasadnieniu do ustawy o objęciu świadczeniem 30% pierwszych dzieci. Z prezentowanych badań wynika, że w województwie podkarpackim, wybranym jako przykład analizy, świadczenie otrzyma 32,3% rodzin. Oznacza to, że do województwa wpłynie dodatkowa kwota w wysokości 1 017 mln zł²³. Badania te nie mówią nic jednak na temat wzrostu zdolności kredytowej spowodowanej takim wzrostem wielkości dochodów.

Jest wysoce prawdopodobne, że wzrost wielkości dochodów w rodzinach z niskim uposażeniem przełoży się na wzrost konsumpcji. Województwo podkarpackie jest przykładem regionu uboższego, należącego do najbiedniejszych terenów Polski i Unii Europejskiej²⁴. Gospodarstwom domowym ulokowanym na terenie tego województwa brakuje wielu podstawowych dóbr, a poziom konsumpcji jest tu niższy niż w innych regionach kraju²⁵. W tej sytuacji gospodarstwa domowe cechuje wysoka skłonność do poprawy swojego poziomu życia i realizacji aspiracji dotyczących konsumpcji. W myśl prawa Engla można zatem oczekiwać, że dodatkowy dochód gospodarstw domowych z tego regionu zostanie przede wszystkim przeznaczony na zaspokojenie podstawowych potrzeb życiowych i poprawę sytuacji bytowej. Pojawienie się dodatkowego dochodu będzie więc skutkowało większym wzrostem konsumpcji. Wzrost poziomu dochodu oznacza również zwiększenie możliwości zaciągania kredytów. Można więc przyjąć założenie, że pieniądze otrzymane w ramach programu „Rodzina 500+” pobudzą popyt na konsumpcję i spowodują wzrost liczby udzielanych kredytów konsumpcyjnych.

Świadczenia wypłacane w ramach tego programu nie będą wliczane do dochodu rodziny. Oznacza to, że gospodarstwa domowe, które korzystają z innych form pomocy, np. socjalnej, będą mogły je zachować. Na ogół tego typu wsparcie nie jest też uwzględniane przez banki przy kalkulacji zdolności kredytowej ich klientów. W tym jednak przypadku sytuacja jest wyjątkowa, gdyż proponowane świadczenie ma względnie stały charakter i może oznaczać nawet dodatkowe miesięczne

²³ Moja Polis, <https://www.mojapolis.pl/pointers/map/1919/> (dostęp: 27.04.2016).

²⁴ Eurostat, 2014 GDP..., *op. cit.*

²⁵ GUS, *Gospodarstwa domowe wyposażone w niektóre przedmioty trwałego użytkowania*, <http://rzeszow.stat.gov.pl/dane-o-wojewodztwie/wojewodztwo-879/warunki-zycia-2013-1162> (dostęp: 11.05.2016).

wpływy przez 18 lat. Obecnie banki jeszcze nie zdecydowały, czy będą uwzględniać wsparcie wynikające z programu „Rodzina 500+”, ale niniejsza kalkulacja została sporządzona przy założeniu, że tak właśnie się stanie.

Przy założeniu, że do województwa podkarpackiego w ramach nowego programu wpłynie suma 1 017 mln zł, można oczekiwać, że o taką samą wartość wzrośnie zdolność kredytowa gospodarstw domowych z tego województwa. Kwota ta zostanie jednak rozdzielona nierówno pomiędzy poszczególne rodziny, w zależności od liczby posiadanych dzieci. Zmiany wielkości dochodu dla poszczególnych konfiguracji przedstawiają tabele 1 i 2, wyliczenia przeprowadzone zostały przy wykorzystaniu dwóch kategorii: wielkości przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w województwie podkarpackim z 2014 r.²⁶ oraz przeciętnej wielkości dochodu netto gospodarstw domowych w województwie podkarpackim z marca/maja 2015 r.²⁷

W praktyce bankowej sposób oceny zdolności kredytowej jest indywidualnie ustalany przez poszczególne banki. Niektóre z nich biorą pod uwagę od razu poziom dochodu netto, a inne rozpoczynają kalkulację od poziomu dochodu brutto, odpowiednio korygując potem te wielkości. Z tych też względów autorzy przy pokazywaniu wpływu programu „Rodzina 500+” na wzrost wielkości dochodów i zdolności kredytowej zdecydowali się na odnoszenie się do tych dwóch kategorii.

Tabela 1. Zmiany wielkości dochodów gospodarstw domowych pod wpływem programu „Rodzina 500+” (wg średniego poziomu wynagrodzeń brutto w województwie podkarpackim, w zł)

Model rodziny	2+2	2+3	2+4	1+2
Wynagrodzenia w rodzinie bez 500+	6532	6532	6532	3266
Program 500+	500	1000	2000	1000
Wynagrodzenia w rodzinie z 500+	7032	7532	8532	4266
Wynagrodzenia na osobę bez 500+	1633	1306	1089	1089
Wynagrodzenia na osobę z 500+	1758	1506	1422	1422
Wzrost średniego wynagrodzenia w rodzinie (w %)	8	15	31	31

Źródło: obliczenia własne na podstawie: GUS, *Przeciętne miesięczne...*, op. cit. (dostęp: 14.05.2016).

Z analizy przedstawionych przykładów wynika, że pozyskane wsparcie finansowe będzie najbardziej odczuwalne dla rodzin z czwórką dzieci, a przy kalkulacji z wykorzystaniem poziomu wynagrodzeń brutto – również dla osób samotnie

²⁶ GUS, *Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto*, <http://rzeszow.stat.gov.pl/dane-o-wojewodztwie/wojewodztwo-879/praca-dochody-ludnosci-2013-1526> (dostęp: 14.05.2016).

²⁷ J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*, Warszawa 2015.

wychowujących potomstwo, czyli tam, gdzie wielkość dochodu na osobę w gospodarstwie domowym jest najmniejsza. Budżety takich rodzin, skonstruowane na podstawie średniego wynagrodzenia rodziców, wzrosną przeciętnie o 31%, budżety rodzin z trójką dzieci – o 15%, a z dwójką – o 8%. W tabeli 2 przedstawione zostały natomiast dane pokazujące również zmiany dochodów gospodarstw domowych, ale tym razem do wyliczenia wielkości budżetów domowych wykorzystano średnią wielkość dochodów netto.

Tabela 2. Zmiany wielkości dochodów gospodarstw domowych pod wpływem programu „Rodzina 500+” (wg średniej wielkości dochodu netto gospodarstw domowych w województwie podkarpackim, w zł)

Model rodziny	2+2	2+3	2+4	1+2
Dochód netto bez 500+	3 294	3 294	3 294	3 294
Program 500+	500	1 000	2 000	1 000
Dochód netto z 500+	3 794	4 294	5 294	4 294
Dochód netto na osobę bez 500+	824	659	549	1 098
Dochód netto na osobę z 500+	949	859	882	1 431
Wzrost średniej wielkości dochodu netto(w %)	15	30	61	30

Źródło: obliczenia własne na podstawie: J. Czapieński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna...*, op. cit., s. 38.

Wzrost wielkości dochodów rodziny odniesiony do poziomu jej dochodów netto jest z oczywistych względów dużo wyższy niż wtedy, kiedy za kategorię odniesienia przyjmuje się wynagrodzenie brutto. W przypadku dochodów netto przy wyliczaniu skali ich zmian należy posłużyć się dużo mniejszą podstawą odniesienia i każdy dodatkowy wzrost wielkości dochodu jest w tej sytuacji bardziej widoczny. Przyjęcie średniego dochodu netto na rodzinę w kalkulacji oznacza, że wszystkim gospodarstwom domowym zostaje przypisana jednakowa wartość dochodu, niezależnie od tego, czy mamy do czynienia z dwojgiem pracujących rodziców, czy osobą samotnie wychowującą dzieci. Jest to oczywiste przekłamanie i wada takiego rozwiązania, w związku z tym wyniki takie w odniesieniu do osób samotnych mających dzieci na utrzymaniu należy traktować z ostrożnością.

Budżety gospodarstw domowych, konstruowane na podstawie średniej wielkości dochodów netto, wzrosną aż o 61% w rodzinach wychowujących czwórkę dzieci. Dochody rozporządzalne rodzin z trójką dzieci zwiększą się o 30%, a z dwójką o 15%. Można zatem sformułować wniosek, że program najbardziej przysłuży się rodzinom wielodzietnym i w najtrudniejszej sytuacji materialnej. Urodzenie czwartego dziecka w rodzinie na tyle obniża jej dochód, że rodzina dostanie również środki na pierwsze

dziecko, czyli w sumie 2000 zł. Spostrzeżenia te są zgodne z wynikami symulacji przeprowadzonych w odniesieniu do całego kraju przez Miazgę, Teisseyre i Wnuka²⁸.

Posługiwanie się wartościami średnimi niewiele mówi o tym, jak zmienia się wielkość dochodu w zależności jego wcześniej osiąganego poziomu. W celu oszacowania tych relacji lepiej jest posługiwać się kategoriami odnoszącymi się przynajmniej do określonych przedziałów wielkości. Dane dotyczące wielkości zatrudnienia według wysokości wynagrodzenia w województwie podkarpackim za październik 2014 r. zostały przedstawione w tabeli 3.

Tabela 3. Zatrudnienie w województwie podkarpackim według wysokości wynagrodzenia brutto za październik 2014 r.

Wynagrodzenie (w zł)	Zatrudnienie (w tys. osób)
1. Poniżej 1500,00	42,2
2. 1500,01–1947,86	55,5
3. 1 947,87–2 610,13	83,0
4. 2 610,14–2 921,79	35,5
5. 2 921,80–3 895,72	79,1
6. 3 895,73–4 869,65	47,6
7. 4 869,66–5 843,58	19,3
8. 5 843,59–6 817,51	8,9
9. 6 817,52–7 791,44	4,9
10. 7 791,45–8 765,37	3,0
11. 8 765,38–9 739,30	2,1
12. 9 739,31–10 713,23	1,0
13. 10 713,24–11 687,16	0,9
14. 11 687,17–20 000,00	2,9
15. Powyżej 20 000,01	0,8

Źródło: GUS, *Zatrudnieni według wysokości wynagrodzenia brutto za październik 2014 r.*, <http://rzeszow.stat.gov.pl/dane-o-województwie/województwo-879/praca-dochody-ludnosci-2013-1526> (dostęp: 13.05.2016).

Według zebranych danych przeprowadzono symulację analogiczną do tej, której wyniki zostały zaprezentowane w tabeli 1, tylko teraz zamiast wielkością średniego wynagrodzenia posłużono danymi pochodzącymi z konkretnych przedziałów. Jako wysokość najniższego wynagrodzenia przyjęto minimalne wynagrodzenie osób roz-

²⁸ A. Miazga, P. Teisseyre, M. Wnuk, *Jak zadziała program „Rodzina 500 Plus”? Sprawdzamy, kto, gdzie i ile zyska*, 2016, <https://www.mojapolis.pl/articles/art/500plus/> (dostęp: 27.04.2016).

poczynających pracę w pierwszym roku, które jest równe 80% płacy minimalnej i wynosi 1480 zł. Z kolei przy ustalaniu wysokości najwyższego wynagrodzenia odwołano się do maksymalnego wynagrodzenia dla menedżerów spółek państwowych, które jest równe sześciokrotności przeciętnego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw i wynosi około 25 000 zł. Przy obliczeniach przyjęto upraszczające założenie mówiące o tym, że wynagrodzenie obojga rodziców klasyfikuje się do tego samego przedziału. Sytuacja taka nie zawsze będzie miała potwierdzenie w rzeczywistości, niemniej jednak tak przeprowadzona symulacja pozwala na rozpatrzenie wzrostu wielkości dochodów z punktu widzenia znacznie szerszego spektrum przypadków niż było to przedstawione w przypadku tabeli 1. Rezultaty tych wyliczeń przedstawia tabela 4.

Analiza dokładniejszych danych potwierdza, sformułowany już wcześniej, wniosek, że program wspiera głównie rodziny najbiedniejsze. Budżety rodzin o najniższych dochodach wzrosną znacząco, bo aż o 67% w rodzinach z czwórką dzieci lub tam, gdzie samotny rodzic wychowuje dwójkę dzieci. Wielkość dochodów najbiedniejszych rodzin z trójką dzieci zwiększa się o 37%, a z dwójką o 17%. W rodzinach najbiedniejszych świadczenia z programu z pewnością znacząco podniosą poziom wydatków konsumpcyjnych. Budżety rodzin najbogatszych poprawia się jedynie o 1–4%, co prawdopodobnie nie zostanie w żaden istotny sposób zauważone. Warto przy tym zaznaczyć, że w rodzinach wielodzietnych, nawet przy względnie wysokim poziomie wynagrodzeń rodziców, wypłacane świadczenie stanowią duży zastrzyk gotówki.

W województwie podkarpackim najwięcej, bo około 83 tys. osób, otrzymuje wynagrodzenie w wysokości od 1947,87 zł do 2610,13 zł. Wielkości dochodów osób, które wychowują czwórkę dzieci lub są samotnymi rodzicami z dwójką dzieci, wzrosną o 44%. Wielkości dochodów rodzin z trójką dzieci poprawią się o 22%, a z dwójką o 11%. Na drugim miejscu pod względem zatrudnienia (około 79 tys.) plasuje się grupa osób, których wynagrodzenie brutto znajduje się w przedziale od 2921,80 zł do 3895,72 zł. W takich rodzinach budżet osób wychowujących czwórkę dzieci wzrośnie o 29%, trójkę – o 15%, a dwójkę – o 7%. Budżet samotnego rodzica wychowującego dwójkę dzieci wzrośnie o 19%. Jest to realne wsparcie, które trafi do tych rodzin.

Analizując wzrost wielkości dochodów rodzin w poszczególnych przedziałach wynagrodzeń, można jednak odnieść wrażenie, że dla banków atrakcyjne pod względem kredytowania będą rodziny od 3–4 grupy wynagrodzeń (tam, gdzie średni dochód na rodzinę wyniesie ponad 1000 zł). Rodziny z pierwszych dwóch grup, mimo że wsparcie przez nie otrzymane będzie stosunkowo największe, nadal będą miały za niskie dochody, aby stać się atrakcyjnym kredytobiorcą dla banku. Z kolei gospodarstwa domowe z grup o najwyższych wynagrodzeniach mają już na tyle wysokie dochody, że również bez świadczeń pochodzących z programu „Rodzina 500+” są już pożądanym klientem dla banków. Zatem sytuacja kredytowa

Tabela 4. Zmiany wielkości dochodów gospodarstw domowych w województwie podkarpackim pod wpływem programu „Rodzina 500+” wg przedziałów wynagrodzeń (w zł)

	Przedział od 1480 do 1500					Przedział od 1500,01 do 1947,86						
	2+2	2+3	2+4	1+2	2+2	2+3	2+4	1+2	2+2	2+3	2+4	1+2
Dochód na rodzinę bez 500+	2980	2980	2980	1490	3448	3448	3448	1724				
Program 500+	500	1000	2000	1000	500	1000	2000	1000				
Dochód na rodzinę z 500+	3480	3980	4980	2490	3948	4448	5448	2724				
Dochód na osobę bez 500+	745	596	497	497	862	690	575	575				
Dochód na osobę z 500+	870	796	830	830	987	890	908	908				
Wzrost średniej wielkości dochodu (%)	17	34	67	67	15	29	58	58				
	Przedział od 1947,87 do 2610,13					Przedział od 2610,14 do 2921,79						
Dochód na rodzinę bez 500+	4558	4558	4558	2279	5532	5532	5532	2766				
Program 500+	500	1000	2000	1000	500	1000	2000	1000				
Dochód na rodzinę z 500+	5058	5558	6558	3279	6032	6532	7532	3766				
Dochód na osobę bez 500+	1140	912	760	760	1383	1106	922	922				
Dochód na osobę z 500+	1265	1112	1093	1093	1508	1306	1255	1255				
Wzrost średniej wielkości dochodu (%)	11	22	44	44	9	18	36	36				
	Przedział od 2921,80 do 3895,72					Przedział od 3895,73 do 4869,65						
Dochód na rodzinę bez 500+	6818	6818	6818	3409	8765	8765	8765	4383				
Program 500+	500	1000	2000	1000	500	1000	2000	1000				
Dochód na rodzinę z 500+	7318	7818	8818	4409	9265	9765	10765	5383				
Dochód na osobę bez 500+	1704	1364	1136	1136	2191	1753	1461	1461				
Dochód na osobę z 500+	1829	1564	1470	1470	2316	1953	1794	1794				
Wzrost średniej wielkości dochodu (%)	7	15	29	29	6	11	23	23				

Tabela 4 cd.

Przedział od 4869,66 do 5843,58									
	2+2	2+3	2+4	1+2	2+2	2+3	2+4	1+2	Przedział od 5843,59 do 6817,51
Dochód na rodzinę bez 500+	10 713	10 713	10 713	5 357	12 661	12 661	12 661	12 661	6 331
Program 500+	500	1 000	2 000	1 000	500	1 000	2 000	2 000	1 000
Dochód na rodzinę z 500+	11 213	11 713	12 713	6 357	13 161	13 661	14 661	14 661	7 331
Dochód na osobę bez 500+	2 678	2 143	1 786	1 786	3 165	2 532	2 110	2 110	2 110
Dochód na osobę z 500+	2 803	2 343	2 119	2 119	3 290	2 732	2 444	2 444	2 444
Wzrost średniej wielkości dochodu (%)	5	9	19	19	4	8	16	16	16
Przedział od 6817,52 do 7791,44									
	2+2	2+3	2+4	1+2	2+2	2+3	2+4	1+2	Przedział od 7791,45 do 8765,37
Dochód na rodzinę bez 500+	14 609	14 609	14 609	7 304	16 557	16 557	16 557	16 557	8 278
Program 500+	500	1 000	2 000	1 000	500	1 000	2 000	2 000	1 000
Dochód na rodzinę z 500+	15 109	15 609	16 609	8 305	17 057	17 557	18 557	18 557	9 278
Dochód na osobę bez 500+	3 652	2 922	2 435	2 435	4 139	3 311	2 759	2 759	2 759
Dochód na osobę z 500+	3 777	3 122	2 768	2 768	4 264	3 511	3 093	3 093	3 093
Wzrost średniej wielkości dochodu (%)	3	7	14	14	3	6	12	12	12
Przedział od 8765,38 do 9739,30									
	2+2	2+3	2+4	1+2	2+2	2+3	2+4	1+2	Przedział od 9739,31 do 10 713,23
Dochód na rodzinę bez 500+	18 505	18 505	18 505	9 252	20 453	20 453	20 453	20 453	10 226
Program 500+	500	1 000	2 000	1 000	500	1 000	2 000	2 000	1 000
Dochód na rodzinę z 500+	19 005	19 505	20 505	10 252	20 953	21 453	22 453	22 453	11 226
Dochód na osobę bez 500+	4 626	3 701	3 084	3 084	5 113	4 091	3 409	3 409	3 409
Dochód na osobę z 500+	4 751	3 901	3 417	3 417	5 238	4 291	3 742	3 742	3 742
Wzrost średniej wielkości dochodu (%)	3	5	11	11	2	5	10	10	10

	Przedział od 10 713,24 do 11 687,16				Przedział od 11 687,17 do 20 000			
	2+2	2+3	2+4	1+2	2+2	2+3	2+4	1+2
Dochód na rodzinę bez 500+	22 400	22 400	22 400	11 200	31 687	31 687	31 687	15 844
Program 500+	500	1 000	2 000	1 000	500	1 000	2 000	1 000
Dochód na rodzinę z 500+	22 900	23 400	24 400	12 200	32 187	32 687	33 687	16 844
Dochód na osobę bez 500+	5 600	4 480	3 733	3 733	7 922	6 337	5 281	5 281
Dochód na osobę z 500+	5 725	4 680	4 067	4 067	8 047	6 537	5 615	5 615
Wzrost średniej wielkości dochodu (%)	2	4	9	9	2	3	6	6
Przedział od 20 000,01 do 25 000								
	2+2	2+3	2+4	1+2				
Dochód na rodzinę bez 500+	45 000	45 000	45 000	22 500				
Program 500+	500	1 000	2 000	1 000				
Dochód na rodzinę z 500+	45 500	46 000	47 000	23 500				
Dochód na osobę bez 500+	11 250	9 000	7 500	7 500				
Dochód na osobę z 500+	11 375	9 200	7 833	7 833				
Wzrost średniej wielkości dochodu (%)	1	2	4	4				

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, *Zatrudnieni według wysokości...*, op. cit. (dostęp: 13.05.2016).

najbardziej zmieni się w gospodarstwach domowych zakwalifikowanych do środków przedziałów i tam dodatkowa zdolność kredytowa pozwoli np. na przeszerogowanie danych rodzin z grupy klientów o niskiej zdolności kredytowej do grupy o średniej zdolności kredytowej.

Dodatkowy dochód gospodarstw domowych z przedziałów o najniższych wynagrodzeniach może być z kolei atrakcyjny dla sektora parabankowego, który udziela pożyczek osobom gorzej uposażonym, zwłaszcza, że część najbardziej potrzebujących gospodarstw domowych jest już prawdopodobnie klientami tego sektora i znajduje się w bazach instytucji parabankowych. Przyzwyczajenie gospodarstw domowych do korzystania z usług instytucji parabankowych może spowodować, że nawet te gospodarstwa domowe, których zdolność kredytowa zwiększy się na tyle, że będą mogły otrzymać kredyt bankowy, mogą w dalszym ciągu pozostać klientami parabanków.

3. ZMIANY ZDOLNOŚCI KREDYTOWEJ GOSPODARSTW DOMOWYCH

Wzrost wielkości budżetów domowych powinien przełożyć się na wzrost ich zdolności kredytowej, jeśli banki zgodzą się zaliczyć dodatkowe świadczenia do wielkości dochodów. Łagodzenie wymogów stawianych przez banki przed kredytobiorcami sprzyja zaciąganiu kredytów konsumpcyjnych²⁹. Z punktu widzenia określenia dodatkowej zdolności kredytowej kluczowym zagadnieniem jest przyjrzenie się wytycznym określającym poziom bezpiecznego zadłużenia gospodarstw domowych³⁰. Podstawową miarą przyjętą w analizie jest wskaźnik DtI, wyznaczany jako relacja miesięcznych wydatków związanych z obsługą zobowiązań kredytowych do wielkości miesięcznego dochodu netto. Pozwala on określić, jaką część wielkości swoich dochodów gospodarstwo domowe przeznaczają na spłatę zadłużenia. Komisja Nadzoru Finansowego w Rekomendacji T z 2010 roku w trosce o ograniczenie sytuacji, w których klienci banków zadłużają się nadmiernie, wprowadziła limit na ten wskaźnik³¹. Ustalono wtedy, że maksymalny poziom tego wskaźnika powinien wynosić 50% dla klientów detalicznych, których wielkość dochodów nie przekra-

²⁹ S. Flejterski, D. Świecka (red.), *Elementy finansów i bankowości*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 391.

³⁰ Opis sposobów definiowania nadmiernego zadłużenia, jego przyczyn i skutków można znaleźć m.in. w pracach: J. Adamek, *Determinanty nadmiernego zadłużenia – perspektywa pośrednika mikrofinansowego*, [w:] G. Łukasik, H. Zadora (red.), *Finanse – problemy – decyzje*, część 2, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach nr 198, Katowice 2014, s. 173–182; B. Świecka, *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin Warszawa 2008; B. Świecka, *Niewyplacalność gospodarstw domowych. Przyczyny, skutki, przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa 2009.

³¹ M. Zaleska, *Banki i inne instytucje kredytowe*, [w:] Zaleska M. (red.), *Bankowość*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2013, s. 46–48.

cza średniego poziomu w gospodarce, oraz 65% dla pozostałych kredytobiorców³². Nowelizacja Rekomendacji T z 2013 r. uelastyczyła to rozwiązanie i obecnie banki indywidualnie określają adaptowalną wartość wskaźnika³³.

Inną możliwością określenia bezpiecznego poziomu, do którego mogą zadłużać się gospodarstwa domowe, jest odwołanie się do posiadania przez nie buforu dochodowego. Przez bufor dochodowy rozumie się różnicę pomiędzy bieżącymi dochodami gospodarstw domowych a ich wydatkami na podstawowe potrzeby oraz obsługę zadłużenia. Ujemny bufor dochodowy oznacza zatem nadmierne zadłużenie i niezdolność gospodarstw domowych do finansowania z bieżących dochodów kosztów obsługi zadłużenia³⁴ lub do sfinansowania swoich najpotrzebniejszych potrzeb³⁵.

Pomimo zmian w Rekomendacji T, wielkości ustalone w jej pierwotnej wersji można uznać za wyznaczające standardy bezpiecznego zadłużania się gospodarstw domowych. Przy przyjęciu progu bezpieczeństwa 50% lub 65% i przy przekształceniu wzoru na wskaźnik DtI można wyznaczyć wielkość bezpiecznego zadłużenia dla gospodarstw domowych przy określonym progu dochodu. W podobny sposób można odwrócić równanie określające wielkość buforu dochodowego tak, aby przy określonych wielkościach dochodów wyznaczyć maksymalny poziom zadłużenia dla gospodarstw domowych, przy którym bufor ten będzie przyjmował jeszcze wartości dodatnie.

W tabelach 5 i 6 przedstawiono poziom zdolności kredytowej, z punktu widzenia posiadania przez gospodarstwa domowe buforu dochodowego oraz rekomendowanego przez KNF w 2010 r. maksymalnego wskaźnika DtI, na jakie mogą sobie pozwolić gospodarstwa domowe w województwie podkarpackim po wprowadzeniu programu „Rodzina 500+” w dwóch wariantach: w pierwszym, przy założeniu, że gospodarstwa domowe nie miały do tej pory żadnego zadłużenia i cały dodatkowy dochód powiększa ich zdolność kredytową, oraz w drugim, przy założeniu, że gospodarstwa domowe mają dotychczasowe zadłużenie równe wielkości średniego zadłużenia w Polsce. Bu-

³² KNF, *Rekomendacja T dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych*, Warszawa 2010, https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja%20T_tcm75-18474.pdf (dostęp: 6.05.2016). Zapis ten był mocno krytykowany przez środowisko bankowe i uważany za wymóg hamujący rozwój polityki kredytowej banków (K. Waliszewski, *Pośrednictwo kredytowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 134). Powszechnie uważa się, że spowodował on odpływ klientów z sektora bankowego do parabankowego.

³³ KNF, *Rekomendacja T dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych*, Warszawa 2013b, https://www.knf.gov.pl/Images/RekomendacjaT_tcm75-33586.pdf (dostęp: 6.05.2016).

³⁴ Ujemny bufor dochodowy posiadany przez gospodarstwo domowe nie zawsze oznacza, że nie będzie ono spłacać swojego zadłużenia, bowiem jego spłata może zostać sfinansowana z wcześniej zgromadzonych oszczędności lub sprzedaży majątku. Może być on jednak traktowany jako sygnał ostrzegawczy przed problemami z przyszłą spłatą zadłużenia i dlatego ma wartość prognostyczną (zob. S. Zajączkowski, D., Żochowski, *Obciążenia gospodarstw domowych spłatami długu: rozkłady i stress testy – na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych GUS*, „Materiały i Studia” 2007, Zeszyt nr 221, NBP, Warszawa, s. 25).

³⁵ *Ibidem*.

for dochodowy został wyznaczony jako różnica pomiędzy, wykorzystywaną już wcześniej, średnią wielkością dochodów netto gospodarstw domowych w województwie podkarpackim a rozmiarami miesięcznych wydatków na podstawowe potrzeby dla rodzin 2+2 i 2+3 w województwie podkarpackim w 2014 r., publikowanymi przez IPISS jako wielkości określające minimum miesięcznej egzystencji tych rodzin³⁶. Przy kalkulacjach związanych ze wskaźnikiem DtI przyjęto współczynnik 0,5, gdyż taką maksymalną wielkość tego wskaźnika wykorzystuje się do obliczeń dopuszczalnego zadłużenia w przypadku rodzin o poziomie dochodu nieprzekraczającym wielkości średniego krajowego wynagrodzenia. W wariantcie II obliczeń, uwzględniającym poziom dotychczasowego zadłużenia, wykorzystano współczynnik korygujący, wyznaczony na podstawie danych z Diagnozy Społecznej 2015, obrazujących stan i skalę zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce³⁷.

Tabela 5. Zmiany zdolności kredytowej gospodarstw domowych w województwie podkarpackim pod wpływem programu „Rodzina 500+” (Wariant I – założenie o braku dotychczasowego zadłużenia, w zł)

Model rodziny	2+2	2+3
Dochód netto bez 500+	3 294	3 294
Dochód netto z 500+	3 794	4 294
Wydatki na podstawowe potrzeby rodziny	1 759	2 106
Dopuszczalny poziom zadłużenia wg bufor dochodowy bez 500+	1 536	1 188
Dopuszczalny poziom zadłużenia wg bufor dochodowy z 500+	2 036	2 188
Dopuszczalny poziom zadłużenia wg DtI bez 500+	1 647	1 647
Dopuszczalny poziom zadłużenia wg DtI z 500+	1 897	2 147
Wzrost dopuszczalnego poziomu zadłużenia wg buforu dochodowego (%)	33	84
Wzrost dopuszczalnego poziomu zadłużenia wg DtI (%)	15	30

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna...*, *op. cit.*, s. 38), IPISS, *Wysokość minimum egzystencji...*, *op. cit.*

Dane zaprezentowane w tabeli 5 wskazują na to, że gospodarstwa domowe z województwa podkarpackiego z dwójką dzieci po wprowadzeniu programu „Rodzina 500+” będą mogły pozwolić sobie na zadłużenie, które będzie oznaczać miesięczne spłaty w wysokości 2036 zł, a dla rodzin z trójką dzieci w wysokości 2188 zł.

³⁶ IPISS, *Wysokość minimum egzystencji*, <https://www.ipiss.com.pl/?zaklady=minimum-egzystencji-2> (dostęp: 30.04.2016).

³⁷ J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna...*, *op. cit.*, s. 59–61.

Dopuszczalny poziom zadłużenia taki, aby wskaźnik DtI nie przekroczył 0,5 po wprowadzeniu programu, wyniesie 1018 zł w rodzinach z dwójką dzieci i 1094 zł w rodzinach z trójką dzieci. Średnio rodziny z dwójką dzieci będą mogły zwiększyć swoje zadłużenie o 33%, a dla rodzin z trójką dzieci oznacza wzrost dopuszczalnego zadłużenia aż o 84%, aby jednak nie dopuścić do jego nadmiernego wzrostu dodatkowy wzrost zadłużenia nie powinien być większy niż 15% w rodzinach z dwójką dzieci i 30% w rodzinach z trójką dzieci.

Warto jeszcze zauważyć, że bez wsparcia programu zdolność kredytowa mierzona buforem dochodowym jest mniejsza w rodzinach 2+3 niż w rodzinach 2+2, co wynika z wyższych koniecznych wydatków na utrzymanie rodziny. Rodziny z trójką dzieci mają otrzymać jednak wyższe świadczenie i ten dodatkowy wzrost wielkości dochodu będzie dla nich na tyle znaczący, że ich zdolność kredytowa będzie wyższa niż rodzin z dwójką dzieci. Wskaźnik DtI w swojej specyfice nie uwzględnia liczby osób na utrzymaniu w rodzinie i dlatego zdolność kredytowa mierzona jego dopuszczalnym poziomem dla rodzin 2+2 i 2+3 jest taka sama przed dodatkowym wsparciem wynikającym z programu, a będzie wyższa dla rodzin 2+3 po pozyskaniu dodatkowych świadczeń ze względu na wyższy dochód tych rodzin.

W tabeli 6 przedstawione zostały wyliczenia zdolności kredytowej gospodarstw domowych z założeniem, że gospodarstwa te mają już pewne zobowiązania, które muszą spłacać³⁸. Do oszacowania wielkości tych zobowiązań wykorzystano dane dotyczące zadłużenia z Diagnozy Społecznej, zgodnie z którymi 40% zadłużonych gospodarstw domowych przeznacza na spłatę swojego zadłużenia od 10% do 20% wielkości miesięcznych dochodów, a 28% zadłużonych gospodarstw przeznacza na spłatę zobowiązań do 10% wielkości dochodów³⁹. Zatem dla pierwszej grupy przyjęto współczynnik korygujący na poziomie 15% wielkości dochodów netto, a dla drugiej – 5% wielkości dochodów netto.

Zgodnie z przedstawionymi wyliczeniami po wprowadzeniu programu „Rodzina 500+” bufor dochodowy dla gospodarstw domowych z dwójką dzieci będzie dodatni, jeśli miesięczne wydatki na zadłużenie nie przekroczą kwoty 1871 zł w rodzinach, których dotychczasowe wydatki na obsługę długu stanowią średnio 5% ich dochodów, i 1541 zł w rodzinach, które dotąd wydawały 15% swoich dochodów na obsługę długu. Dodatkowe pieniądze otrzymane w ramach programu oznaczają dla tych rodzin możliwość zwiększenia swojego zadłużenia kolejno o 36% i 48%. Aby nie przekroczyć dopuszczalnego poziomu wskaźnika DtI gospodarstwa domowe z dwójką dzieci mogą teraz zadłużyć się na kwotę, która generuje miesięczne wydatki

³⁸ Łączna kwota zaległych płatności mieszkańców województwa podkarpackiego na koniec 2014 roku wyniosła 1,15 mld zł, a średnie zaległe zadłużenie klienta podwyższonego ryzyka to 15 766 zł (zob. BIGInfoMonitor, *InfoDług. Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka. Polskie regiony*, styczeń 2015, s. 45).

³⁹ J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna...*, op. cit., s. 59–61.

o maksymalnej wartości 1732 zł, jeśli ich wydatki na obsługę dotychczasowego zadłużenia wynosiły 5% (17% wzrost możliwości zadłużania się) lub 1403 zł, jeśli ich wydatki na obsługę dotychczasowego zadłużenia wynosiły 15% (wzrost możliwości zadłużania się o 22%).

Tabela 6. Zmiany zdolności kredytowej gospodarstw domowych w województwie podkarpackim pod wpływem programu „Rodzina 500+” (Wariant II – z przyjęciem współczynnika korygującego określającego poziom dotychczasowego zadłużenia, w zł)

Model rodziny	2+2		2+3	
Współczynnik korygujący	0,05	0,15	0,05	0,15
Dochód netto bez 500+	3 294	3 294	3 294	3 294
Dochód netto z 500+	3 794	3 794	4 294	4 294
Wydatki na podstawowe potrzeby rodziny	1 759	1 759	2106	2106
Wydatki na dotychczasowe zadłużenie	165	494	165	494
Dopuszczalny poziom zadłużenia wg bufor dochodowy bez 500+	1 371	1 041	1 024	694
Dopuszczalny poziom zadłużenia wg bufor dochodowy z 500+	1 871	1 541	2 024	1 694
Dopuszczalny poziom zadłużenia wg DtI bez 500+	1 482	1 153	1 482	1 153
Dopuszczalny poziom zadłużenia wg DtI z 500+	1 732	1 403	1 982	1 653
Wzrost dopuszczalnego poziomu zadłużenia wg buforu dochodowego (%)	36	48	98	144
Wzrost dopuszczalnego poziomu zadłużenia wg DtI (%)	17	22	34	43

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna...*, op. cit., s. 59–61., IPISS, *Wysokość minimum egzystencji...*, op. cit.

W rodzinach obciążonych długiem z trójką dzieci odczuwalny wzrost zdolności kredytowej jest największy. Rodziny, które wydają na obsługę swojego zadłużenia 5% wartości dochodów mają obecnie bufor dochodowy o wartości 1024 zł, a rodziny z 15% kosztami zadłużenia – tylko 694 zł. Po wprowadzeniu programu rodzina z wydatkami na obsługę zadłużenia rzędu 5% będzie mogła pozwolić sobie na kredyty i pożyczki, które wymagają miesięcznej spłaty na poziomie 2024 zł, a rodzina z wyższym dotychczasowym obciążeniem długiem – na 1694 zł. Wzrost zdolności kredytowej liczony w ten sposób jest bardzo duży, rośnie ona odpowiednio o 98% i 144%. Dopuszczalny dodatkowy poziom zadłużenia wyliczony według wskaźnika DtI w rodzinach z dwójką dzieci wyniesie 17% przy niższym dotychczasowym zadłużeniu i 22% przy wyższym zadłużeniu, natomiast w rodzinach 2+3 wyliczony wzrost zdolności kredytowej wyniesie odpowiednio: 34% i 43%.

Podobnie jak w wariancie bez dotychczasowego zadłużenia gospodarstw domowych również i w tym przypadku dopuszczalny poziom zadłużenia według buforu dochodowego przed zmianami jest niższy w rodzinach z trójką dzieci, ale po uzyskaniu świadczenia z programu „Rodzina 500+” sytuacja zmieni się i będzie on dla tych rodzin wyższy. Również, zgodnie z wskaźnikiem DtI, rodziny z trójką dzieci po wprowadzeniu programu będą mieć wyższą zdolność kredytową od rodzin z dwójką dzieci, przy tym samym procentowym obciążeniu dochodów kosztem spłat dotychczasowych zobowiązań. Z kolei, porównując zmiany zdolności kredytowej tego samego modelu rodziny przy różnym poziomie dotychczasowego obciążenia długiem, można zauważyć większy procentowy wzrost zdolności kredytowej rodzin bardziej zadłużonych, przy oczywiście mniejszej miesięcznej sumie pieniędzy, którą te rodziny mogą wydać na obsługę swoich zobowiązań.

Jeszcze innym sposobem wyznaczania dopuszczalnego, bezpiecznego poziomu zadłużenia gospodarstw domowych jest odwołanie się do zasady 28/36, która zaleca stosowanie następujących reguł:

- ❖ 28% DtI, tzw. *front ratio*, czyli kredytobiorca powinien na raty kredytu hipotecznego oraz dodatkowe koszty mieszkaniowe przeznaczać w sumie nie więcej niż 28% swoich dochodów,
- ❖ 36% DtI, tzw. *back ratio*, czyli wydatki na obsługę wszystkich typów zadłużenia w sumie nie powinny przekraczać 36% miesięcznych dochodów.

W Stanach Zjednoczonych uważa się, że wskaźnik DtI na poziomie 36% oznacza zbliżające się problemy ze spłatą długu, a jeśli sięgnie on 50% to jest to sytuacja alarmowa, zwiastująca poważne kłopoty finansowe. W tabeli 7 przedstawiono wyliczenia zmian dopuszczalnego poziomu zadłużenia gospodarstw domowych w województwie podkarpackim zgodnie z zasadą 28/3. Obliczenia prowadzone były w dwóch wariantach, pierwszym zakładającym, że gospodarstwa domowe nie miały do tej pory żadnego zadłużenia, i drugim, przyjmującym średni poziom zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce.

Rodzina z dwójką czy trójką dzieci, która nie ma żadnych długów, może sobie teraz pozwolić na kredyt hipoteczny, który oznacza maksymalną miesięczną ratę w wysokości 922 zł, a po wprowadzeniu programu „Rodzina 500+” kwota ta wzrośnie o 15% w rodzinach z dwójką dzieci i wyniesie 1062 zł oraz o 30% w rodzinach z trójką dzieci i wyniesie 1186 zł. O taki sam procent zwiększy się zdolność tych gospodarstw domowych do zwiększenia zadłużenia z tytułu wszelkiego rodzaju kredytów i pożyczek, przy czym rodziny 2+2 będą mogły pozwolić sobie teraz na ratę z tytułu całości zadłużenia 1366 zł zamiast 1186 zł, a rodziny 2+3 odpowiednio – na kwotę 1546 zł zamiast 1186 zł.

Zdolność kredytowa gospodarstw domowych już zadłużonych zwiększy się bardziej. W rodzinach 2+2, w których koszty zadłużenia sięgają 5% ich wielkości dochodów, nastąpi poprawa zdolności kredytowej o 18% w odniesieniu do kredytów hipotecznych i wszystkich rodzajów kredytów i pożyczek, a tam gdzie miesięczne

wydatki na zadłużenie sięgają 15% wielkości dochodów nastąpi wzrost zdolności do zaciągania kredytów hipotecznych o 33% i o 26% zdolności do zaciągania wszystkich rodzajów kredytów i pożyczek. W rodzinach 2+3 o mniejszym obciążeniu długiem dopuszczalny poziom zadłużenia z tytułu kredytów hipotecznych wzrośnie o 37%, a z tytułu całego zadłużania o 35%. Rodziny bardziej zadłużone odnotują wzrost zdolności do zaciągania kredytów hipotecznych o 65% i 52% wzrost zdolności do zaciągania wszystkich typów kredytów i pożyczek.

Tabela 7. Zmiany zdolności kredytowej gospodarstw domowych w województwie podkarpackim pod wpływem programu „Rodzina 500+” zgodnie z zasadą 28/36 (w zł)

Model rodziny	Brak zadłużenia		Średni poziom zadłużenia			
	2+2	2+3	2+2	2+3	2+2	2+3
Dochód netto bez 500+	3 294	3 294	3 294	3 294	3 294	3 294
Dochód netto z 500+	3 794	4 294	3 794	4 294	3 794	4 294
Współczynnik korygujący	0	0	0,05	0,05	0,15	0,15
Wydatki na dotychczasowe zadłużenie	0	0	165	165	494	494
28% DtI bez 500+	922	922	758	758	428	428
28% DtI z 500+	1 062	1 202	898	1 038	568	708
36% DtI bez 500+	1 186	1 186	1 021	1 021	692	692
36% DtI z 500+	1 366	1 546	1 201	1 381	872	1 052
Wzrost dopuszczalnego poziomu zadłużenia wg 28% DtI (%)	15	30	18	37	33	65
Wzrost dopuszczalnego poziomu zadłużenia wg 36% DtI (%)	15	30	18	35	26	52

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna...*, op. cit., s. 38.

4. STRUKTURA ZOBOWIĄZAŃ GOSPODARSTW DOMOWYCH

Zwiększona zdolność kredytowa gospodarstw domowych prawdopodobnie przełoży się na większą liczbę zaciąganych przez nie zobowiązań. W analizie potencjalnych zmian dotyczących zobowiązań gospodarstw domowych ważny jest nie tylko poziom dotychczasowego zadłużenia, ale i jego cel, a także ciężar spłaty, jaki gospodarstwa domowe odczuwają. Na podstawie połączenia informacji o ciężarze spłat z celem zaciągniętego zobowiązania możliwe jest przeprowadzenie dekompozycji

zadłużenia i dekompozycji spłat. Są to często różne wielkości, co wynika z różnych terminów, na jakie zaciągane są zobowiązania i od wysokości oprocentowania⁴⁰. W tabeli 8 przedstawiono strukturę zobowiązań gospodarstw domowych w Polsce w zależności od celu zadłużenia, a także udział poszczególnych celów w całkowitym budżecie spłat zobowiązań.

Tabela 8. Struktura zobowiązań gospodarstw domowych w Polsce i ich spłat w 2015 roku ze względu na cel ich zaciągnięcia

Cel zaciągnięcia zobowiązania	Szacunkowy odsetek całkowitej wielkości zobowiązań przeznaczonych na sfinansowanie wybranego celu	Szacunkowy odsetek całkowitej wielkości spłat zobowiązań przeznaczonych na sfinansowanie wybranego celu
1. Bieżące wydatki konsumpcyjne (np. żywność, odzież, obuwanie)	1,6	4,5
2. Stałe opłaty (np. mieszkaniowe)	0,8	1,8
3. Zakup dóbr trwałego użytku	6,1	16,6
4. Zakup domu, zakup mieszkania, wkład do spółdzielni mieszkaniowej	66,5	36,9
5. Remont domu, mieszkania	12,2	17,6
6. Leczenie	1,1	2,4
7. Zakup, dzierżawa narzędzi do pracy (maszyny, wynajem lokalu itd.)	1,2	2,0
8. Wypoczynek	0,8	1,5
9. Zakup papierów wartościowych	0,1	0,2
10. Spłata wcześniejszych długów	2,1	4,4
11. Rozwój własnej działalności gospodarczej	3,2	3,5
12. Kształcenie własne	0,7	0,6
13. Kształcenie dzieci	0,3	0,6
14. Zabezpieczenie przyszłości dzieci	0,4	0,9
15. Inne cele	3,0	6,5

Źródło: J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna...*, op. cit., s. 73.

⁴⁰ J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna...*, op. cit., s. 72.

Największy udział w strukturze zobowiązań (67%) stanowią kredyty i pożyczki zaciągnięte na cele mieszkaniowe, również spłaty na ten cel są największym obciążeniem dla gospodarstw domowych (37%). Fakt, że odsetek wielkości spłat jest tu dużo niższy od odsetka wielkości zobowiązań wynika z długich terminów, na jakie zaciągane są kredyty mieszkaniowe. Można spodziewać się rosnącej roli kredytu na cele mieszkaniowe. Dodatkowa zdolność kredytowa może pozwolić rodzinom ze środków przedziałów wynagrodzeń uzyskać kredyt mieszkaniowy, który dotychczas był dla nich niedostępny.

W następnej kolejności gospodarstwa domowe zadłużają się w celu remontu mieszkania (12%) lub zakupu dóbr trwałego użytku (6%). Te dwa cele stanowią obecnie najczęstszy motyw sięgania po kredyty/pożyczki⁴¹ i można się spodziewać, że na terenach słabiej rozwiniętych, jak np. województwo podkarpackie, dodatkowe dochody i dodatkowa zdolności kredytowa zostanie również wykorzystana w tym celu. Obecnie gospodarstwa domowe przeznaczają na spłatę tych zobowiązań 18% i 17%. Najmniej, bo tylko 0,1%, stanowią zobowiązania zaciągnięte w celu zakupu papierów wartościowych.

Analizując zebrane dane, warto zauważyć, że najbardziej kosztowne są kredyty na bieżące wydatki konsumpcyjne i przeznaczane na spłatę wcześniejszego zadłużenia. Kredyty na żywność, odzież, obuwie, itp. stanowią jedynie 1,6% całkowitej wielkości zobowiązań gospodarstw domowych, ale gospodarstwa domowe przeznaczają na ich spłatę aż 4,5% wszystkich spłat. Podobnie zadłużenie na poczet wcześniej zaciągniętych kredytów i pożyczek stanowi 2,5% wszystkich zaciągniętych zobowiązań, a na ich spłatę przeznaczanych jest 4,4% całej kwoty spłat. Kredyty na wydatki konsumpcyjne i spłatę zaległych zobowiązań są często udziałem grup najbardziej ubogich, a fakt istnienia zaległych zobowiązań wynika często z błędów popełnianych przez słabo wyedukowane gospodarstwa domowe⁴², takich jak chociażby koncentrowanie się na terażniejszości, a pomijanie konsekwencji zadłużenia w przyszłym okresie⁴³.

Dostęp do kredytów mieszkaniowych w dużym stopniu determinuje korzystanie z innych typów kredytów⁴⁴. Przy analizie wpływu programu „Rodzina 500+” na zdolność kredytową gospodarstw domowych i strukturę ich zobowiązań warto zwrócić jeszcze uwagę na zapisy Rekomendacji S⁴⁵, która, obok opisywanej wcze-

⁴¹ *Ibidem*, s. 73.

⁴² J.Y. Campbell, *Household Finance*, „Journal of Finance” 2006, 61(4); L. Wang, W. Lu, N. Malhotra, *Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China*, „Journal of Economic Psychology” 2011, 32(1).

⁴³ B. Świecka, M. Kozłowski, *Rola perspektywy czasowej...*, *op. cit.*

⁴⁴ G. Wałęga, *Zmiany w polityce kredytowej banków a zadłużenie polskich gospodarstw domowych*, „Konsumpcja i Rozwój” 2015, 1(40), s. 50.

⁴⁵ KNF, *Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, Warszawa 2013a, https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_S_18_06_2013._tcm75-34880.pdf (dostęp: 6.05.2016).

śniej Rekomendacji T⁴⁶, jest jedną z głównych rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego dotyczących udzielania kredytów przez banki. Zgodnie z Rekomendacją S do wyznaczania poziomu dochodów w analizie zdolności kredytowej banki powinny brać pod uwagę tylko te świadczenia, które mają charakter stały w całym okresie kredytowania. Świadczenia z programu wypłaca się do czasu osiągnięcia przez dziecko pełnoletniości, czyli maksymalnie przez 18 lat, podczas gdy kredyty hipoteczne często udzielane są na 20–30 lat. Zupełnie inaczej wygląda perspektywa jeśli chodzi o kredyty gotówkowe. Tutaj należy się spodziewać wzrostu dostępności takich kredytów. Zatem podsumowując można stwierdzić, że po wprowadzeniu programu może nastąpić zmiana struktury zadłużenia gospodarstw domowych, zwiększy się liczba zaciąganych kredytów gotówkowych przy niezmienionym poziomie kredytów mieszkaniowych.

Bardziej liberalne od banków są firmy parabankowe⁴⁷, które uwzględniają w swoich kalkulacjach każdy rodzaj dochodu i tutaj można przyjąć, że będą one skłonne udzielać kredytów rodzinom, w których znaczna część dochodu pochodzi ze świadczeń programu. Ponieważ instytucje parabankowe udzielają zwykle pożyczek na małe kwoty i krótkie terminy, to raczej nie będą to pieniądze przeznaczone na zakup mieszkania. Potwierdza to wcześniejszy wniosek dotyczący prawdopodobnych zmian w strukturze zadłużenia.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza pokazała możliwe zmiany wielkości dochodów i poziomu zdolności kredytowej, jakie mogą zajść pod wpływem programu „Rodzina 500+” na terenach słabo rozwiniętych gospodarczo na przykładzie województwa podkarpackiego. W prowadzonych badaniach posługiwano się w dużym stopniu wielkościami zagregowanymi, co jest wadą takiego rozwiązania. Niemniej jednak sposób kalkulacji stanowi swego rodzaju propozycję dla instytucji finansowych, która może znaleźć zastosowanie pod warunkiem zgromadzenia przez nie odpowiedniej ilości danych. Analiza zgromadzonego materiału pozwoliła na sformułowanie następujących wniosków:

1. Świadczenia otrzymywane przez rodziny w ramach programu „Rodzina 500+” mogą zwiększyć atrakcyjność gospodarstw domowych dla banków jako potencjalnych kredytobiorców. Wsparcie to ma charakter regularny i dodatkowe dochody, pomimo że nie są wysokie, to są uważane za stabilne. Może to spowodować, że banki przychylnie spojrzą na świadczenia wypłacane przez państwo.

⁴⁶ KNF, *Rekomendacja T dotycząca dobrych praktyk...*, op. cit..

⁴⁷ PwC, *Rynek firm pożyczkowych w Polsce*, 2013, <http://www.pwc.pl/pl/publikacje/2013/rynek-firm-pozyczkowych-w-polsce.html> (dostęp: 6.05.2016).

Jeśli banki zdecydują się na potraktowanie dodatkowych świadczeń otrzymywanych przez gospodarstwa domowe w ramach programu „Rodzina 500+” jako elementów dochodu i uwzględnią je przy wyznaczaniu zdolności kredytowej swoich klientów, to taki wzrost wielkości dochodów przełoży się na wzrost zdolności kredytowej i zwiększoną aktywność gospodarstw domowych na rynku instytucji finansowych.

2. Gospodarstwa domowe o najtrudniejszej sytuacji materialnej otrzymają największe wsparcie w ramach programu „Rodzina 500+”, równocześnie należy zauważyć, że są to rodziny, które ponoszą największe koszty spłaty zobowiązań. Największy procentowy wzrost zdolności kredytowej będzie w tych rodzinach, które miały najgorszą sytuację wyjściową, czyli z dużą liczbą dzieci i już zadłużonych. W rodzinach z trójką dzieci zdolność kredytowa wzrośnie bardziej niż w rodzinach z dwójką dzieci. W rodzinach z większym dotychczasowym obciążeniem długiem zdolność kredytowa będzie wyższa.
3. Pomimo procentowego największego wzrostu zdolności kredytowej w rodzinach najbiedniejszych, całkowita zdolność kredytowa gospodarstw domowych należących do najniższych przedziałów wynagrodzeń ciągle jeszcze nie będzie na tyle wysoka, aby stały się one atrakcyjnymi klientami dla banków. Dopiero gospodarstwa z kolejnych grup zwiększą swoją zdolność na tyle, że będą mogły pozwolić sobie na zaciągnięcie kredytów konsumpcyjnych, jeszcze z kolejnych – na kredyty mieszkaniowe.
4. Banki mogą nie zdecydować się na wliczanie dodatkowych świadczeń z programu do zdolności kredytowej wyliczanej na poczet kredytów hipotecznych, ale prawdopodobnie zdecydują się na ten krok w odniesieniu do kredytów gotówkowych. Zmieni to strukturę zadłużenia, wzrośnie liczba udzielanych kredytów gotówkowych wszelkiego typu, przy stałej liczbie udzielanych kredytów mieszkaniowych.

W tej sytuacji niezwykle istotna staje się analiza zagrożeń, wynikających z ewentualnego nadmiernego zadłużania się gospodarstw domowych. Zarówno gospodarstwa domowe i banki powinny we własnym interesie przestrzegać norm ostrożnościowych oraz wszelkich wytycznych określających granice bezpiecznego zadłużania się. Nawet w sytuacji, kiedy kredyt jest dostępny dla klienta, to powinien on zastanowić się nad tym, czy jego spłata nie będzie zbyt dużym obciążeniem dla budżetu rodziny. Podobnie banki powinny podchodzić ostrożnie do udzielania kredytów i nawet, jeśli regulacje nadzorcze nie ograniczają możliwości jego przyznania, to za każdym razem powinna zostać przeprowadzona indywidualna kalkulacja ryzyka kredytowego.

Streszczenie

Głównym celem artykułu było pokazanie wpływu programu „Rodzina 500+” na wzrost wielkości dochodów, zdolności kredytowej i strukturę zadłużenia gospodarstw domowych na terenach słabo rozwiniętych gospodarczo. Jako przykład uboższego regionu wybrano województwo podkarpackie, a w badaniach wykorzystano dane statystyczne dotyczące dochodów, wydatków oraz zadłużenia gospodarstw domowych dla tego województwa oraz dla całego kraju. Praca zwiera propozycję sposobu kalkulacji wpływu programu „Rodzina 500+” na wzrost zdolności kredytowej, która może zostać zaadaptowana przez instytucje finansowe, jednocześnie stanowi głos w dyskusji na temat konsekwencji wprowadzenia tego programu.

Słowa kluczowe: finanse gospodarstw domowych, konsumpcja, zadłużenie, zdolność kredytowa

Abstrac

The main objective of the article was to show the impact of the programme “Family 500+” on increase of income levels, credit rating and a debt structure of households in economically underdeveloped regions. As the example of the underdeveloped region a Podkarpackie voivodeship was used, while in the research statistical data concerning income, expenditures and debt of households for this voivodeship and whole country were used. The article contains a proposition of a method of calculation an impact of the programme “Family 500+” on the increase of credit rating, that could be adapted by financial institutions, simultaneously being a voice in a discussion about consequences of introduction the programme “Family 500+”.

Key words: household finance, consumption, household debt, credit rating

Bibliografia

- Adamek J., *Determinanty nadmiernego zadłużenia – perspektywa pośrednika mikrofinansowego*, [w:] G. Łukasik, H. Zadora (red.), *Finanse – problemy – decyzje*, część 2, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach nr 198, Katowice 2014.
- Ajzen I., *The theory of planned behaviour*, [w:] P.A.M. Lange, A.W. Kruglanski, E.T. Higgins (red.), *Handbook of theories of social psychology*, Sage, London 2012.

- Ando A., Modigliani F., *The „Life Cycle” Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests*, „American Economic Review” 1963, 1(53).
- Becker G.S., *A theory of the allocation of time*, „Economic Journal” 1965, 75(229).
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia. Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2000.
- Białowolski P., *Zadłużenie polskich gospodarstw domowych – zagrożenie czy szansa?*, Ekspertyza EAPN Polska, www.eapn.org.pl/expert/ (dostęp: 27.04.2016).
- BIGInfoMonitor, *InfoDług. Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka. Polskie regiony*, styczeń 2015.
- Bywalec Cz., *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, C. H. Beck, Warszawa 2010.
- Campbell J.Y., *Household Finance*, „Journal of Finance” 2006, 61(4), 1553–1604.
- Carbo S., Gardener E., Molyneux P., *Financial Exclusion*, Palgrave Macmillan, London 2005.
- Czapiński J., Panek T. (red.), *Diagnoza społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*, Warszawa 2015.
- Eurostat, *2014 GDP per capita in 276 EU regions*, 2016, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7192292/1-26022016-AP-EN.pdf/602b34e8-abba-439e-b555-4c3cb1dbbe6e> (dostęp: 6.05.2016).
- European Commission, *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, EC Report VC/2006/0183, Brussels 2008.
- Fatula D., *Oszczędności gospodarstw domowych w świetle teorii wyboru i użyteczności*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, 543.
- Festinger L., *A theory of social comparison processes*, „Human relations” 1954, 7(2).
- Flejterski S., Świecka D. (red.), *Elementy finansów i bankowości*, CeDeWu, Warszawa 2007.
- Fondeville N., Özdemir E., Ward T., *Financial Exclusion in the EU. New Evidence from the EU-SILC Special Module*, European Commission, Research Note 3, Brussels 2010.
- Friedman M., *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton, 1957.
- Garbarski L., *Zachowania nabywców*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
- Gębski Ł., *Nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych – problem finansowo-prawny czy społeczny?*, „Gospodarka Narodowa” 2013, 4(260).
- Goffman E., *The Presentation of Self in Everyday Life*, Doubleday, New York 1956.
- GUS, *Gospodarstwa domowe wyposażone w niektóre przedmioty trwałego użytkownika*, <http://rzeszow.stat.gov.pl/dane-o-województwie/województwo-879/warunki-zycia-2013-1162> (dostęp: 11.05.2016).
- GUS, *Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto*, <http://rzeszow.stat.gov.pl/dane-o-województwie/województwo-879/praca-dochody-ludnosci-2013-1526> (dostęp: 14.05.2016).

- GUS, *Zatrudnieni według wysokości wynagrodzenia brutto za październik 2014 r.*, <http://rzeszow.stat.gov.pl/dane-o-województwie/województwo-879/praca-dochody-ludnosci-2013-1526> (dostęp: 13.05.2016).
- Hall R.E., Taylor J.B., *Makroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- IPiSS, *Wysokość minimum egzystencji*, <https://www.ipiss.com.pl/?zaklady=minimum-egzystencji-2> (dostęp: 30.04.2016).
- Koziński M., *Psychospołeczne czynniki zadłużania się*, „Opuscula Sociologica” 2012, 2.
- KNF, *Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, Warszawa 2013a, https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_S_18_06_2013_tcm75-34880.pdf (dostęp: 6.05.2016).
- KNF, *Rekomendacja T dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych*, Warszawa 2010, https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja%20T_tcm75-18474.pdf (dostęp: 6.05.2016).
- KNF, *Rekomendacja T dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych*, Warszawa 2013b, https://www.knf.gov.pl/Images/RekomendacjaT_tcm75-33586.pdf (dostęp: 6.05.2016).
- Lea S., Webley P., Levine R.M., *The economic psychology of consumer debt*, „Journal of Economic Psychology” 1993, 14 (1).
- Miazga A., Teisseyre P., Wnuk M., *Jak zadziała program „Rodzina 500 Plus”? Sprawdzamy, kto, gdzie i ile zyska*, 2016, <https://www.mojapolis.pl/articles/art/500plus/> (dostęp: 27.04.2016).
- Modigliani F., Brumberg R., *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data*, [w:] K.K. Kurihara (red.), *Post-Keynesian Economics*, New Brunswick, N. J. Rutgers University Press, 1954.
- Mitton L., *Financial inclusion in the UK: Review of Policy and Practice*, University of Kent, Kent 2008.
- Moja Polis, <https://www.mojapolis.pl/pointers/map/1919/> (dostęp: 27.04.2016).
- Myers D.G., Twenge J.M., *Social psychology*, McGraw-Hill, New York 2013.
- O’Sullivan A., Sheffrin S.M., Perez S.J., *Macroeconomics. Principles, Applications, and Tools*, Prentice Hall, 2012.
- Piekut M., *Zróżnicowanie konsumpcji w biednych i bogatych gospodarstwach domowych w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, 2009, 73.
- PwC, *Rynek firm pożyczkowych w Polsce*, 2013, <http://www.pwc.pl/pl/publikacje/2013/rynek-firm-pozyczkowych-w-polsce.html> (dostęp: 6.05.2016).
- Romer D., *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Rudnicki L., *Zachowania rynkowe nabywców. Mechanizmy i uwarunkowania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.
- Rytelewska G., Huszczonek E., *Zmiany w popycie na kredyt gospodarstw domowych*, „Materiały i Studia” 2004, Zeszyt nr 172.

- Szpringer W., *Spoleczna odpowiedzialność banków. Między ochroną konsumenta a ostoną socjalną*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2009.
- Świecka B., *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008.
- Świecka B., Koziński M., *Rola perspektywy czasowej w zadłużeniu gospodarstw domowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu”, 2014, 34(823).
- Świecka B., *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny, skutki, przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa 2009.
- Varian H.R., *Mikroekonomia*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1997.
- Waliszewski K., *Pośrednictwo kredytowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Wałęga G., *Determinanty zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce w świetle wybranych teorii konsumpcji*, [w:] Z. Dach (red.), *Otoczenie ekonomiczne a zachowania podmiotów rynkowych*, PTE, Kraków 2010.
- Wałęga G., *Zmiany w polityce kredytowej banków a zadłużenie polskich gospodarstw domowych*, „Konsumpcja i rozwój” 2015, 1(40).
- Wang L., Lu W., Malhotra N., *Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China*, „Journal of Economic Psychology” 2011, 32(1).
- World Bank, *Banking the Poor*, Washington 2009.
- Zajączkowski S., Żochowski D., *Obciążenia gospodarstw domowych spłatami długu: rozkłady i stress testy – na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych GUS*, „Materiały i Studia” 2007, Zeszyt nr 221.
- Zalega T., *Konsumpcja. Determinanty, teorie i modele*, PWE, Warszawa 2012.
- Zaleska M., *Banki i inne instytucje kredytowe*, [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2013.

*Katarzyna Kochaniak**

DEPOZYTY GOSPODARSTW DOMOWYCH PODLEGAJĄCE SPECJALISTYCZNEMU ZARZĄDZANIU W WYBRANYCH KRAJACH STREFY EURO¹

WSTĘP

Globalny kryzys finansowy przyczynił się do podjęcia w Unii Europejskiej prac nad jednolitym zbiorem regulacji dla instytucji kredytowych, tzw. Single Rulebook, którego celem było zapewnienie wspólnych przepisów prawa, ułatwiających funkcjonowanie rynku wewnętrznego i zapobieganie arbitrażowi.

Nowy, pokryzysowy ład regulacyjny odniesiono m.in. do płynności oraz stabilności finansowania instytucji kredytowych. W obu przypadkach stanowisko regulatora podkreśliło stabilność depozytów, ale nie tych podlegających aktywnemu zarządzaniu. Przyjęto bowiem, że nie gwarantują one bezpieczeństwa funkcjonowania pojedynczych podmiotów i całych sektorów w sytuacji szokowej oraz w długim okresie. Za aktywne zarządzanie uznano samodzielne i z pomocą specjalistów podejmowanie decyzji lokacyjnych i inwestycyjnych przez klientów detalicznych.

* Katarzyna Kochaniak jest doktorem nauk ekonomicznych, adiunktem w Katedrze Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Od 2014 roku jest kierownikiem projektu badawczego pt. „Rola depozytów gospodarstw domowych w pokryzysowym kształtowaniu stabilności finansowania instytucji kredytowych”, finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki.

¹ Praca jest częścią projektu badawczego finansowanego środkami Narodowego Centrum Nauki (umowa nr: UMO-2013/11/D/HS4/04056), którego celem jest empiryczna ocena poprawności pokryzysowego spojrzenia na stabilność depozytów gospodarstw domowych w krajach strefy euro.

W niniejszym opracowaniu uwagę skoncentrowano na depozytach gospodarstw domowych, podlegających specjalistycznemu zarządzaniu² w jedenastu krajach strefy euro. Jej celem jest ocena popularności owych depozytów (a tym samym ich dostępności dla lokalnych instytucji kredytowych) oraz identyfikacja czynników warunkujących skłonność gospodarstw domowych do utrzymywania nadwyżkowych środków pieniężnych w tej formie. Zjawisko to uznano za ważne dla rozważań nad istotnością wspólnotowych, pokryzysowych regulacji dla zapewnienia stabilności finansowania podmiotów funkcjonujących w heterogenicznej grupie krajów³.

W pracy postawiono następujące pytania badawcze:

1. Czy depozyty specjalistycznie zarządzane stanowiły dla posiadających je gospodarstw domowych istotną formę lokowania nadwyżkowych środków pieniężnych w instytucjach kredytowych analizowanych krajów?
2. Czy w okresie badania zjawisko występowania depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu było jednolite w populacjach krajów strefy euro?
3. Pod wpływem jakich czynników kształtowała się skłonność gospodarstw domowych do posiadania depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu w krajach strefy euro?
4. Czy czynnikiem przesądającym o występowaniu owych depozytów należy przypisać charakter ponadnarodowy czy lokalny?

Hipotezę badawczą sformułowano zaś następująco:

Pokryzysowe regulacje nadzorcze UE w zakresie finansowania instytucji kredytowych przyjęły założenie o wrażliwości depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu na sytuacje kryzysowe oraz w długim okresie. Występowanie owych depozytów w gospodarstwach domowych krajów strefy euro było jednak niejednolite i uwarunkowane heterogenicznymi zestawami czynników. W związku z powyższym, znaczenie wspólnotowych rozwiązań dla kształtowania jakości finansowania instytucji kredytowych należy uznać za zróżnicowane w badanym obszarze geograficznym.

² Depozyty specjalistycznie zarządzane to takie, które podlegają inwestowaniu w aktywa finansowe za pośrednictwem specjalistów. Kategoria ta odnosi się przede wszystkim do środków pieniężnych lokowanych przez gospodarstwa domowe na rachunkach w bankach inwestycyjnych, a także do depozytów w innych instytucjach kredytowych, które oferują możliwości specjalistycznego inwestowania.

³ Owa heterogeniczność dotyczy m.in. różnic w poziomie rozwoju gospodarczego, rynku finansowego, sektora instytucji kredytowych czy też dysproporcji w zakresie sytuacji majątkowo-finansowej gospodarstw domowych.

1. PRZEGLĄD LITERATURY

Depozyty podlegające specjalistycznemu zarządzaniu pozostawały dotąd poza głównym nurtem rozważań na temat finansów gospodarstw domowych i najczęściej pojawiały się jako jeden z komponentów portfeli ryzykownych aktywów finansowych. Ich przydatność analityczną dostrzegano przede wszystkim w kontekście oceny ogólnej skłonności osób fizycznych do lokowania i inwestowania środków pieniężnych na rynku finansowym, w tym w zakresie podejmowania działań na rzecz poprawy zabezpieczenia na starość (jako dodatku do planów emerytalnych). Skłonność do korzystania ze specjalistycznej pomocy wiązano z poziomem wykształcenia, wiedzą finansową, a także wybranymi cechami demograficzno-społecznymi (w tym zamożnością) gospodarstw domowych.

Wyniki badań nad występowaniem depozytów specjalistycznie zarządzanych wskazywały na ich powiązanie z poziomem wiedzy i świadomości finansowej gospodarstw domowych, która kształtowała konkretne zachowania inwestycyjne. Według Agnew⁴ i Benartzi⁵ osoby charakteryzujące się deficytem wiedzy finansowej wykazywały wyraźną skłonność do lokowania nadwyżkowych środków pieniężnych w jeden, wybrany produkt, nie dostrzegając potrzeby posiadania zdywersyfikowanych portfeli aktywów. W opinii Agnew⁶ stanowiły one szczególną grupę, wymagającą zapewnienia dostępu do doradztwa finansowego. Odczuwanie takiej potrzeby było jednak zależne od indywidualnej, subiektywnej oceny posiadanej wiedzy finansowej. W przypadku pewnych grup społecznych była ona jednak wyraźnie komunikowana. Clark i d'Ambrosio⁷ analizowali związki pomiędzy skłonnością gospodarstw domowych do oszczędzania a poziomem ich wiedzy finansowej, dowodząc występującej pomiędzy nimi dodatniej współzależności. Podobne wnioski sformułowali Bernheim i Garrett⁸ w zakresie podejmowanych działań edukacyjnych. Ich skuteczność została jednak uznana za ograniczoną przez Choi, Laibson, Madrian

⁴ J. Agnew,
KTÓRA POZYCJA Z BIBLIOGRAFII, 1 czy 2?

⁵ Benartzi S., *Excessive Extrapolation and the Allocation of 401(k) Accounts to Company Stock*, „The Journal of Finance” 2001, 56 (5).

⁶ J. Agnew,
KTÓRA POZYCJA Z BIBLIOGRAFII, 1 czy 2?

⁷ R.L. Clark, M.B. d'Ambrosio, *Financial Education and Retirement Savings*. Conference Proceedings from the Retirement Implications of Demographic and Family Change Symposium, 2002.

⁸ B.D. Bernheim, D.M. Garrett, *The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Households*, „Journal of Public Economics” 2003, 87.

i Metrick⁹ oraz Clark i d'Ambrosio¹⁰, którzy analizowali zachowania ex-post gospodarstw domowych. Ze względu na jednoznacznie negatywny wpływ braku wiedzy finansowej na inwestowanie przez gospodarstwa domowe, szczególne znaczenie w zakresie jego aktywizacji przypisywane zostało profesjonalnemu, specjalistycznemu wsparciu. Ameriks¹¹ dowodził, że system poradnictwa on-line dla gospodarstw domowych przynosił pozytywne efekty w zakresie zwiększania skłonności do realokacji aktywów lub wyboru takich ich rodzajów, z których gospodarstwa wcześniej (przed poradą) nie korzystały. Według Van Rooij, Lusardi, Alessie¹² osoby o niskiej świadomości finansowej preferowały jednak nieformalne źródła informacji, podczas gdy te świadome chętniej korzystały z oficjalnych.

Lusardi¹³ zwróciła uwagę, że nie tylko poziom wiedzy i świadomości finansowej kształtował potrzebę korzystania z pomocy wyspecjalizowanych doradców, lecz także poziom wykształcenia członków gospodarstwa domowego. Słabo wykształceni w niewielkim stopniu polegał na profesjonalnym doradztwie, a głównymi źródłami informacji byli dla nich: znajomi, rodzina i inne grupy odniesienia. Autorka zwróciła uwagę, że osoby takie zazwyczaj pochodziły z rodzin ogólnie charakteryzujących się niskim poziomem wykształcenia, co sprawiało, że poleganie na ich opinii mogło zagrażać stabilności sytuacji finansowej inwestujących.

Sethi-Iyengar, Huberman i Jiang¹⁴ prowadzili badania nad depozytami specjalistycznie zarządzanymi, które postrzegali jako swoiste uzupełnienie zabezpieczenia emerytalnego. Dowodzili oni bezradności i zagubienia gospodarstw domowych podczas podejmowania decyzji w sytuacji wzrostu podaży produktów inwestycyjnych na rynku. Madrian i Shea¹⁵, Thaler i Benartzi¹⁶ oraz Mitchell, Utkus i Yang¹⁷

⁹ J.J. Choi, D. Laibson, B.C. Madrian, A. Metrick, *Saving for Retirement on the Path of Least Resistance*, Univeristy of Chicago Press, 2004.

¹⁰ R.L. Clark, M.B. d'Ambrosio, *Ignorance is Not Bliss: The Importance of Financial Education*, TIAA-CREF Research Dialogue 2003, 78.

¹¹ J. Ameriks, *The Response of TIAA-CREF Participants to Software-driven Asset Allocation Guidance*, TIAA-CREF Working Paper 2001, 3-080101.

¹² M. Van Rooij, A. Lusardi, R. Alessie, *Financial Literacy and Stock Market Participation*, DNB Working Paper No. 146/September 2007, s. 1-47.

¹³ A. Lusardi, *Household saving behavior: the role of financial literacy, information, and financial education programs*, NBER Working Paper 2008, 13824.

¹⁴ S. Sethi-Iyengar, G. Huberman, W. Jiang, *How Much Choice is Too Much? Contributions to 401(k) Retirement Plans*, [w:] *Pension Design and Structure: New Lessons From Behavioral Finance* (red. O.S. Mitchell i S.P. Utkus), Oxford University Press, Oxford 2004.

¹⁵ B.C. Madrian, D.F. Shea, *The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior*, „The Quarterly Journal of Economics” 2001, CXVI (4).

¹⁶ R.H. Thaler, S. Benartzi, *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*, „Journal of Political Economy” 2004, 112 (1).

¹⁷ O.S. Mitchell, S.P. Utkus, T.S. Yang, *Turning Workers into Savers? Incentives, Liquidity, and Choice in 401(k) Plan Design*, NBER Working Paper 2005, No.11726.

zwrócili jednak uwagę, że aktywizację osób fizycznych w zakresie inwestowania mogą istotnie pobudzić szczególne warunki planów emerytalnych.

Badania nad wpływem poziomu dochodów na skłonność do korzystania z porad specjalistów na rynku finansowym prowadzili Cogan i Mitchell¹⁸ na przykładzie gospodarstw domowych o niskim poziomie zamożności. Natomiast Agnew¹⁹ analizował zainteresowanie depozytami specjalistycznie zarządzanymi wśród różnych grup społecznych Stanów Zjednoczonych. Wśród zmiennych kształtujących tę skłonność wskazał na takie cechy demograficzno-społeczne: dochód, płeć, czy status na rynku pracy. Z przeprowadzonych przez niego badań wynikało, iż najbardziej skłonne do korzystania z profesjonalnej pomocy były osoby płci męskiej, charakteryzujące się wysokimi dochodami i zatrudnieniem na pełny etat.

W literaturze można odnaleźć nie tylko rozważania na temat wpływu cech, ale i cyklu życia gospodarstwa domowego na strukturę posiadanego przez nie portfela aktywów finansowych, obejmującego także depozyty specjalistycznie zarządzane²⁰. Autorzy badali zmianę nastawienia gospodarstw do posiadania ryzykownych aktywów w 6-letnim okresie. Stwierdzili oni, że po jego upływie decyzja o pierwszym nabyciu takich składników była bardziej prawdopodobna wśród osób korzystających ze specjalistycznego doradztwa. Z kolei wzrost kosztów monitorowania zmian wartości portfela w sytuacji niskiego poziomu wiedzy finansowej i zamożności skutkowało wycofywaniem się z inwestycji w aktywa ryzykowne.

Część prowadzonych prac badawczych poszukiwała związków pomiędzy posiadanymi przez gospodarstwa domowe aktywami finansowymi, w tym depozytami specjalistycznie zarządzanymi, a generowanym przez nie zwrotem. Ewolucję znaczenia takich inwestycji w portfelach aktywów finansowych w latach 1985–1998 na przykładzie włoskiej populacji analizowali m.in. Guiso, Haliassos i Jappelli²¹. Autorzy tłumaczyli rosnące zainteresowanie nimi występującą dysproporcją w poziomach stóp zwrotu dla bezpiecznych i ryzykownych aktywów.

¹⁸ J.F. Cogan, O.S. Mitchell, *Perspectives from the President's Commission on Social Security Reform*, „Journal of Economic Perspectives” 2003, 17 (2), s. 149–172.

¹⁹ J. Agnew,
2003.

²⁰ M. Haliassos, C. Bertaut, *Why Do So Few Hold Stocks?*, „Economic Journal” 1995, 105; Y. Ioannides, *Dynamics of the Composition of Household Asset Portfolios and the Life Cycle*, Applied Financial Economics 1992, 2; J. Ameriks, S.P. Zeldes, *How do household portfolio shares vary with age?*, 2004, https://www0.gsb.columbia.edu/mygsb/faculty/research/pubfiles/16/Ameriks_Zeldes_age_Sept_2004d.pdf (dostęp: 1.04.2016).

²¹ L. Guiso, M. Haliassos, T. Jappelli, *Household portfolios*. Cambridge, MA: MIT Press, 2002.

2. REGULACYJNE SPOJRZENIE NA STABILNOŚĆ DEPOZYTÓW DETALICZNYCH PODLEGAJĄCYCH AKTYWNEMU ZARZĄDZANIU

W czerwcu 2013 roku przyjęto w Unii Europejskiej tzw. pakiet CRDIV/CRR, składający się z rozporządzenia PEiR nr 575/2013²² oraz dyrektywy 2013/36/UE²³. Oba dokumenty stanowiły część ponadnarodowej reformy regulacyjnej odnoszącej się do sektorów instytucji kredytowych, którą oparto na rozwiązaniach Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego²⁴. Stworzyły one wspólnotowe ramy regulacyjne, w tym w zakresie stabilności finansowania instytucji kredytowych. Nie ujęto w nich jednak szczegółowych wytycznych dotyczących sposobu postępowania z poszczególnymi kategoriami depozytów detalicznych różniącymi się poziomem wrażliwości²⁵.

Za opracowanie szczegółowych rozwiązań, w tym kryteriów określania warunków dla depozytów detalicznych podlegających zwiększonym odpływom oraz definicji tych produktów, odpowiedzialny był Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (EUNB)²⁶. W 2013 r. wydał on dokument odnoszący się do krótkoterminowego *wymogu pokrycia wypływów netto*²⁷, który stworzył warunki do prowadzenia konsultacji z zainteresowanymi stronami²⁸. Zaproponowano w nim wagi odpływu dla depozytów, przy założeniu idiosynkratycznego i rynkowego scenariusza kryzysowego w 30-dniowym okresie, które oparto na dotychczasowych doświadczeniach poszczególnych sektorów instytucji kredytowych. W rzeczywistości stanowiły one jednak wyraz częściowo intuicyjnego podejścia EUNB, wynikającego z deficytu informacji o zmienności wartości depozytów podczas ostatniego kryzysu bankowego oraz przypadków niezastnienia warunków skrajnych w niektórych krajach człon-

²² Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012, Dz.U. L 176 z 27.06.2013 r.

²³ 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.U. L 176 z 27.06.2013 r.

²⁴ BIS: *Capital*. BIS, Basel 2011 (<http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>); BIS: *Liquidity Coverage Ratio*. BIS, Basel 2013 (<http://www.bis.org/publ/bcbs238.pdf>); BIS: *Net Stable Funding Ratio*, BIS, Basel 2014 (<http://www.bis.org/bcbs/publ/d295.pdf>).

²⁵ Art. 421 i 427 rozporządzenia PEiR nr 575/2013.

²⁶ Art. 421 ust. 3 rozporządzenia PEiR nr 1093/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego), zmiany decyzji nr 716/2009/WE oraz uchylecia decyzji Komisji 2009/78/WE, Dz.U. L 331 z 15.12.2010. Za wprowadzenie rozwiązań regulacyjnych do porządku prawnego odpowiedzialna zaś była Komisja Europejska.

²⁷ EBA: *Discussion Paper On Retail Deposits Subject to Higher Outflows for the Purposes of Liquidity Reporting under the Draft Capital Requirements Regulation (CRR)*. EBA, London 2013.

²⁸ Konsultacje przeprowadzono w okresie od sierpnia do listopada 2013 roku.

kowskich UE. Pomimo powyższych ograniczeń podkreślono istotność wpływu lokalnych czynników na stabilność depozytów detalicznych, dostrzegając tym samym geograficzne zróżnicowanie zachowań gospodarstw domowych na obszarze objętym jednolitymi regulacjami²⁹. Odwołując się do doświadczeń krajowych instytucji nadzorczych, EUNB powiązał wagi odpływu depozytów ze stopniem aktywnego zarządzania nimi, podkreślając występowanie silnej, dodatniej współzależności pomiędzy nimi. Na podstawie przyjętego założenia wskazano następujące cechy depozytów detalicznych, odpowiedzialne za zwiększone ich odpływy:

1. Wysoka lub bardzo wysoka wartość:

Według krajowych instytucji nadzorczych, w okresie kryzysu bankowego depozyty mające taką cechę charakteryzował odpływ co najmniej 20% środków. Za przyczyny tej wrażliwości uznano inne niż transakcyjne powody lokowania oraz zdolność właścicieli do zarządzania środkami w półprofesjonalny sposób. Ze względu na przekonanie o wprost proporcjonalnej aktywności deponentów do wartości depozytu wyróżniono następujące ich kategorie:

- ❖ depozyty o wysokiej wartości, przekraczającej 100 000 EUR, lecz niższej niż 500 000 EUR;
- ❖ depozyty o bardzo wysokiej wartości z przedziału od 500 000 EUR do 1 000 000 EUR.

Wartości graniczne dotyczyły łącznej kwoty środków pieniężnych lokowanych przez poszczególnych klientów na rachunkach bankowych. Założono możliwość oparcia ich na limicie lokalnego systemu gwarantowania depozytów (w przypadku gromadzenia środków od klientów poza Unią Europejską), minimalnym poziomie depozytów o oprocentowaniu podlegającym negocjowaniu, a także występowaniu szczególnych warunków umownych, zwiększających ryzyko odpływów.

2. Ponadprzeciętne oprocentowanie lub preferencyjne warunki lokowania:

Zwiększone odpływy depozytów o takich cechach tłumaczono istotnym oddziaływaniem konkurencyjnych ofert na decyzje lokacyjne ich właścicieli. Wyższa od rynkowej stopa zwrotu charakteryzowała nadwyżkowe fundusze i te podlegające aktywnemu zarządzaniu. W warunkach destabilizacji ich właściciele z łatwością podejmowali decyzje o transferze środków, czemu sprzyjało obserwowane wówczas nasilenie konkurencji w sektorach instytucji kredytowych.

3. Sztywny okres lokowania lub termin wypowiedzenia:

W warunkach wysoce skrajnych ograniczoną stabilność takich depozytów wiązano z innymi celami lokowania niż transakcyjne oraz aktywnym zarządzaniem nimi. W tej kategorii ujęto produkty, dla których konieczne było zachowanie okresu

²⁹ Także w rozporządzeniu 575/2013 (art. 421 ust. 3) zwrócono uwagę na istotny wpływ lokalnych uwarunkowań na zachowanie konsumentów w warunkach skrajnych.

zwrotu środków lub wypowiedzenia. W ocenie krajowych instytucji nadzorczych depozyty te wraz z depozytami wysokiej wartości charakteryzowały się największą tendencją do odpływu podczas destabilizacji rynku finansowego.

4. Kanały dystrybucji wysokiego ryzyka i depozyt maklerski:

Nieograniczony dostęp do środków pieniężnych, w tym poprzez Internet, umożliwiał deponentom aktywne reagowanie na negatywne zmiany zachodzące na rynku, wzmoczoną konkurencję lub problemy reputacyjne indywidualnych instytucji kredytowych. W opinii EUNB także depozyty maklerskie podlegające specjalistycznemu zarządzaniu z dostępem on-line charakteryzowały się nagłymi odpływami i niskim prawdopodobieństwem lokowania na okresy dłuższe niż kontraktowe. Z obserwacji krajowych instytucji nadzorczych wynika, że w czasie destabilizacji stopy odpływu takich depozytów były nieco podwyższone w porównaniu do stóp odpływu standardowych depozytów detalicznych.

5. Waluta i miejsce złożenia depozytu:

Waluta, w której depozyt był denominowany, oraz miejsce ulokowania kształtowały jego wrażliwość. Prawdliwość tę tłumaczono istotnością narodowych (lokalnych) warunków.

6. Świadomość i zamożność deponenta:

Depozyty świadomych i zamożnych klientów indywidualnych często lokowane były na negocjowanych warunkach oraz podlegały aktywnemu zarządzaniu, w tym przez specjalistów. Ich właściciele cechowała zatem wyraźna wrażliwość na sytuacje rynkowe, w tym na wzmoczoną konkurencję w okresie kryzysu bankowego.

W dokumencie wskazano także na inne cechy depozytów odpowiedzialne za ograniczoną stabilność, jednak ich występowanie trudno jest wiązać z aktywnym zarządzaniem³⁰. EUNB zwrócił uwagę na konieczność identyfikowania cech innych niż wymienione, które lokalnie oddziałują na odpływy środków pieniężnych z instytucji kredytowych. Zaproponowano, aby wskazane przez urząd cechy przesądzające o podwyższonej wrażliwości depozytów detalicznych podzielić na dwie kategorie – czynniki wysokiego ryzyka oraz czynniki bardzo wysokiego ryzyka (tabela 1). Uznano, że identyfikacja co najmniej dwóch z nich powinna skutkować przypisaniem depozytom gospodarstw domowych przez instytucję kredytową podwyższonych wag odpływu. W razie wystąpienia jednej z nich zasugerowano utrzymanie stopy odpływu na poziomie 5% lub 10%. Ponadto zalecono instytucjom kredytowym porównywanie stóp odpływu, wskazanych w tabeli 1, z historyczną zmiennością posiadanych depozytów. W przypadku wyższej rzeczywistej ich wrażliwości za niezbędne uznano informowanie o tym bezpośrednio krajowej instytucji nadzoru oraz pośrednio – EUNB.

³⁰ Należą do nich: (I) powiązanie z innymi produktami, (II) własność nierezydenta.

Tabela 1. Cechy depozytów podlegających zwiększonym odpływom w podziale na czynniki wysokiego ryzyka oraz czynniki bardzo wysokiego ryzyka

Czynniki ryzyka	
Kategoria I: Czynniki wysokiego ryzyka	<ol style="list-style-type: none"> 1. Waluta i miejsce złożenia depozytu 2. Ponadprzeciętne oprocentowanie lub preferencyjne warunki lokowania 3. Kanały dystrybucji wysokiego ryzyka i depozyt maklerski 4. Świadomość i zamożność deponenta 5. Wysoka wartość 6. Powiązanie z innymi produktami 7. Inne cechy
Kategoria II: Czynniki bardzo wysokiego ryzyka	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sztywny okres lokowania lub termin wypowiedzenia 2. Własność nierezydenta 3. Bardzo wysoka wartość
Wagi odpływu	
15%	2 cechy z kategorii I
20%	3 cechy z kategorii I; 1 cecha z kategorii I i 1 cecha z kategorii II
25%	2 cechy z kategorii II; 2 cechy z kategorii I i 1 cecha z kategorii II; inna kombinacja cech

Źródło: opracowanie własne na podstawie: EUNB: *Discussion Paper...*, *op. cit.*

Na podstawie dokumentu EUNB stworzono jego konsultacyjną wersję, utrzymującą podział cech depozytów na kategorie I i II oraz wyodrębnienie trzech ich „koszyków” o odpływach wskazanych w tabeli 1. Zgodnie z założeniami pierwotnego dokumentu zalecono, aby instytucje kredytowe szacowały odpływy zgodnie z ich historyczną i oczekiwaną zmiennością. Wyniki analizy miały służyć kontroli nadzorczej, sprawowanej na poziomie krajowym.

We wrześniu 2013 roku, na podstawie dokumentu konsultacyjnego i sugerowanych przez zainteresowane strony zmian sporządzony został projekt wytycznych dla depozytów detalicznych podlegających wyższemu odpływowi³¹. Finalną jego wersję ogłoszono w grudniu tego samego roku³². Umożliwił on harmonizację kryteriów

³¹ EBA: *Draft Guidelines on retail deposits subject to different outflows for purposes of liquidity reporting under CRR Public Hearing*. EBA, London 2013.

³² EUNB: *Wytyczne w sprawie depozytów detalicznych podlegających innemu odpływowi dla celów sprawozdawczości w zakresie płynności na podstawie rozporządzenia (UE) nr 575/2013 w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniającego*

klasyfikacji depozytów oraz ich definiowania dla celów sprawozdawczości³³. Jednolite rozwiązania odniesiono zarówno do indywidualnych, jak i skonsolidowanych wymogów w zakresie płynności, zgodnie z częścią I, tytułem II Rozporządzenia PEiR 575/2013. Stanowisko EUNB w zakresie depozytów aktywnie zarządzanych nie uległo zmianie. Utrzymano podział wrażliwych depozytów na trzy „koszyki”, według stwierdzonych czynników ryzyka, przy czym ich lista nie została zamknięta, by instytucje kredytowe mogły identyfikować w swoich analizach dodatkowe cechy.

15 grudnia 2015 roku EUNB przedstawił raport na temat *wymogu stabilnego finansowania netto*³⁴ zawierający ocenę stabilności poszczególnych źródeł. W przypadku depozytów klientów detalicznych, konieczność przyjęcia wysokich tzw. wag stabilności argumentowano ich ochroną w ramach krajowych systemów gwarantowania depozytów. Depozyty na żądanie oraz z terminem zwrotu lub wypowiedzenia do 1 roku otrzymały wagę równą 95%, a w razie ich mniejszej stabilności – 90%. Zobowiązania instytucji kredytowych z obowiązkiem spłaty powyżej 1 roku uznano za całkowicie stabilne, przypisując im wagę wynoszącą 100%.

rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (rozporządzenie w sprawie wymogów kapitałowych – CRR). EUNB, Londyn 2013.

³³ Zgodnie z art. 421 ust. 3 rozporządzenia PEiR nr 575/2013. Dokument EUNB stanowił podstawę rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) 2015/61 z dnia 10 października 2014 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 w odniesieniu do wymogu pokrycia wypływów netto dla instytucji kredytowych, Dz.U. L 11, 17.1.2015. W rozporządzeniu tym dla depozytów gospodarstw domowych, które nie zostały uznane za stabilne, przyjęto wskaźnik odpływu na poziomie nie niższym niż 10% (art. 25 ust. 1). Określono przy tym następujące warunki jego zastosowania (art. 25 ust.2): całkowita wartość depozytów klienta w danej instytucji kredytowej lub grupie przekracza kwotę 500 000 EUR; depozyt prowadzony jest wyłącznie na rachunku internetowym; depozytowi przypisano stopę procentową spełniającą poniższe warunki: przewyższa ona znacznie średnią stopę w odniesieniu do podobnych produktów detalicznych, podstawą zwrotu ze stopy jest zwrot z indeksu giełdowego lub zbioru indeksów, podstawą zwrotu ze stopy jest dowolny parametr rynkowy inny niż zmienna stopa procentowa; depozyt pierwotnie ulokowano na czas określony z terminem wygaśnięcia przypadającym w ciągu najbliższych 30 dni kalendarzowych lub ustalony dla niego okres wypowiedzenia jest krótszy niż 30 dni kalendarzowych; w przypadku instytucji kredytowych z siedzibą w Unii Europejskiej deponentem jest rezydent państwa trzeciego lub depozyt jest denominowany w walucie innej niż EUR czy walucie krajowej danego państwa członkowskiego, zaś w przypadku instytucji kredytowych lub oddziałów w państwach trzecich, deponentem nie jest rezydent państwa trzeciego lub depozyt jest denominowany w walucie innej niż waluta krajowa tego państwa. Poziomy wskaźników wypływów ustalono w następujący sposób (art. 25 ust. 3): jeżeli depozyt spełnia kryterium określone w punkcie 1 lub dwa kryteria określone w punktach 2–5, wówczas wskaźnik wypływu wynosi od 10% do 15%; jeżeli depozyt spełnia: kryterium określone w punkcie 1 i co najmniej jedno kryterium z punktów 2–5, lub co najmniej 3 dowolne kryteria z punktów 1–5, wówczas stosuje się wskaźnik wypływu wynoszący od 15% do 20% (wskaźnik ten stosowany jest również dla depozytów, dla których nie przeprowadza się oceny).

³⁴ Zgodnie z art. 510 rozporządzenia PEiR nr 575/2013. EBA: *Report on Net Stable Funding Requirements under Article 510 of the CRR*. EBA/OP/2015/22. EBA, London 2015.

3. CHARAKTERYSTYKA DANYCH LICZBOWYCH I METODY BADAWCZE

Badanie empiryczne przeprowadzone zostało na podstawie danych jednostkowych Eurosystemu „Household Finance and Consumption Survey” (HFCS), dotyczących gospodarstw domowych następujących krajów strefy euro³⁵: Belgii (BE), Francji (FR), Hiszpanii (ES), Holandii (NL), Luksemburga (LU), Malty (MT), Niemiec (DE), Portugalii (PT), Słowacji (SK), Słowenii (SI) i Włoch (IT). Depozyty podlegające specjalistycznemu zarządzaniu oraz czynniki determinujące prawdopodobieństwo ich wystąpienia analizowano na poziomie pojedynczych państw, odnosząc jednak wyniki do całej ich zbiorowości³⁶. Liczba krajów ujętych w poszczególnych częściach badania była zmienna, warunkowała ją bowiem wielkość prób badawczych. Baza HFCS zawierała od 4 (w Słowenii) do 166 (we Francji) gospodarstw domowych deklarujących posiadanie opisywanych depozytów³⁷. W grupie 11 krajów strefy euro odnotowano łącznie 393 takie przypadki.

Na potrzeby badania opracowany został zbiór zmiennych, odnoszących się do następujących cech gospodarstwa domowego:

1. Posiadanych aktywów, w tym:

- ❖ wartości aktywów finansowych (w EUR): DS – depozyty podlegające specjalistycznemu zarządzaniu oraz specjalistycznemu doradztwu; DP – pozostałe depozyty (*a vista* i oszczędnościowe: terminowe i za wypowiedzeniem); FI – jednostki funduszy inwestycyjnych; AG – akcje w publicznym obrocie; EŻ – dobrowolne ubezpieczenie emerytalne oraz polisa na życie; OB – obligacje; PO – pożyczki udzielone innym gospodarstwom domowym; US – udziały w spółkach; IAF – inne aktywa finansowe, jak: opcje, kontrakty futures, inne instrumenty finansowe oparte na parametrach rynkowych, itp.; CAF – całkowite aktywa finansowe;
- ❖ wartości aktywów rzeczowych (w EUR): GN – główna nieruchomość; IN – inne nieruchomości; ŚT – środki transportu; K – kosztowności, w tym: biżuteria, dzieła sztuki, antyki; DGS – własna działalność gospodarcza (wartość netto); CAR – całkowite aktywa rzeczowe;
- ❖ wartości całkowitych aktywów rzeczowych i finansowych (w EUR) – A;
- ❖ innych cech majątku: PGN – powierzchnia głównej nieruchomości (w m²); SD – fakt otrzymania spadku lub darowizny (zmienna zero-jedynkowa);

³⁵ Brak przypadków występowania depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu w Finlandii i Grecji. Próby badawcze Austrii i Cypru zawierały po jednym takim gospodarstwie domowym. W związku z powyższym zdecydowano o pominięciu tych krajów w analizie.

³⁶ Część badań, ze względów merytorycznych i formalnych, przeprowadzona została wyłącznie dla indywidualnych krajów.

³⁷ Ich liczba w poszczególnych krajach kształtowała się następująco: BE – 22, DE – 12, ES – 66, FR – 166, IT – 88, LU – 3, MT – 8, NL – 5, PT – 5, SI – 4, SK – 16.

2. Zadłużenia, w tym:
 - ❖ wartości zadłużenia zabezpieczonego hipotecznie (w EUR): ZHG – związane z posiadaną główną nieruchomością mieszkalną; ZHI – związane z innymi nieruchomościami; ZHC – całkowite zadłużenie zabezpieczone hipotecznie;
 - ❖ wartości zadłużenia niezabezpieczonego hipotecznie z tytułu kredytów konsumpcyjnych (w EUR) – ZNH;
 - ❖ wartości całkowitego zadłużenia hipotecznego i niehipotecznego (w EUR) – Z;
3. Zamożności netto (w EUR), wyrażonej różnicą pomiędzy całkowitą wartością aktywów (A) a całkowitą wartością zobowiązań (Z) – NZ;
4. Miesięcznych płatności (w EUR) z tytułu:
 - ❖ zadłużenia zabezpieczonego hipotecznie: PHG – zadłużenie obciążające hipotecznie nieruchomość główną; PHI – zadłużenie obciążające hipotecznie inne nieruchomości; PHC – całkowite zadłużenie hipoteczne (PHG i PHI);
 - ❖ zadłużenia niezabezpieczonego hipotecznie (kredytów konsumpcyjnych) – PNH;
 - ❖ całkowitego zadłużenia (hipotecznego i niehipotecznego) – PZ;
5. Roczego dochodu brutto gospodarstwa domowego³⁸ (w EUR): DZP – z umowy o pracę; DSZ – z samozatrudnienia; DEM – z emerytury; D – całkowitego dochodu brutto;
6. Celu oszczędzania (zmiennie zero-jedynkowe), w tym: CG – na zakup głównej nieruchomości; CI – na zakup innych aktywów rzeczowych; CB – na inwestycje we własną działalność gospodarczą; CF – na inwestycje w aktywa finansowe; CW – na wszelki wypadek; CD – na spłatę długów; CS – na starość; CP – na podróże i wyjazdy wakacyjne; CE – na edukację i pomoc dzieciom lub wnukom; CT – na spadek;
7. Deklarowanego stosunku do ryzyka finansowego (zmienna zero-jedynkowa) – SR;
8. Cech demograficzno-społecznych gospodarstw domowych: L – liczba osób; L(16+) – liczba osób w wieku powyżej 16 roku życia; LZ – liczba osób pracujących;
9. Cech reprezentanta gospodarstwa domowego³⁹ (zmiennie jakościowe lub ciągle): P – płeć; S – stan cywilny (singiel; w związku małżeńskim; w związku partnerskim; wdowiec/wdowa; rozwiedziony/rozwiedziona); R – status na rynku pracy (mający stałą pracę z tytułu: umowy o pracę, samozatrudnienia, zatrudnienia w firmie rodzinnej; na urlopie zdrowotnym lub macierzyńskim, ale planujący powrót do pracy; bezrobotny; student lub uczeń; emeryt; całkowicie niezdolny do pracy; pracujący w służbach mundurowych; wykonujący prace domowe; inny status); E – wykształcenie, zgodnie z klasyfikacją ISCED-97 (brak i podstawowe; średnie niższe; średnie wyższe; wyższe); W – wiek (w latach).

³⁸ Osiągniętego w ciągu ostatnich 12 miesięcy.

³⁹ Za reprezentanta uważa się osobę mającą największą wiedzę na temat sytuacji finansowo-materiałnej gospodarstwa domowego spośród wszystkich jego członków.

W badaniu wykorzystano również informacje na temat: ogólnej liczby ankietowanych gospodarstw domowych w każdym z krajów i całej ich grupie (G); liczby gospodarstw domowych deklarujących posiadanie depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu w poszczególnych państwach i całej ich grupie (G_DS).

W pierwszej części badania analizie poddano *częstość występowania depozytów specjalistycznie zarządzanych* wśród gospodarstw domowych z poszczególnych krajów oraz całego obszaru. Wyrażono ją jako relację liczby gospodarstw deklarujących takie zaangażowanie do ogółu ankietowanych. Ponadto zaprezentowano *znaczenie depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu dla tych gospodarstw domowych, które je posiadały*. W tym celu z krajowych prób badawczych oraz zbiorowości obejmującej cały obszar geograficzny wyłoniono przypadki charakteryzujące się takim zaangażowaniem. Dla nich owo znaczenie wyrażono jako przeciętną relację wartości depozytów specjalistycznie zarządzanych do wartości pozostałych (standardowych) depozytów, które stanowiły powszechny składnik portfeli aktywów finansowych.

Do scharakteryzowania i porównania specjalistycznych depozytów występujących w poszczególnych krajach i całej ich grupie wykorzystano statystyki opisowe, jak: wartość średnią, medianę, minimum, maksimum, kwartył dolny, kwartył górny oraz współczynnik zmienności v_s ⁴⁰. Statystycznie istotną współzależność pomiędzy poziomem depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu i rozważanymi cechami gospodarstw domowych zidentyfikowano na podstawie współczynnika korelacji liniowej Pearson'a.

W drugiej części badania, podjęto próbę identyfikacji czynników determinujących fakt posiadania przez gospodarstwo domowe depozytu podlegającego specjalistycznemu zarządzaniu. W tym celu zastosowano następujący model regresji logistycznej:

$$y_i^* = \beta_0 + \sum_{j=1}^k \beta_j x_{ij} + u_i,$$

gdzie:

y_i^* – nieobserwowalna zmienna objaśniana,

x_{ij} – zmienne objaśniające,

β_0, β_j – parametry modelu ($j=1, 2, \dots, k$),

u_i – składnik losowy.

Obserwacji podlegała zmienna zero-jedynkowa Y , która przyjmowała wartość równą 1, gdy dane gospodarstwo domowe posiadało depozyt podlegający specjalistycznemu zarządzaniu, zaś w przeciwnym przypadku – 0. Ponieważ obserwowana zmienna zero-jedynkowa reprezentowała fakt występowania owego depozytu w go-

⁴⁰ Współczynnik zmienności wyrażony jest wzorem:

$V_s = (\text{odchylenie standardowe}/\text{średnia arytmetyczna}) * 100\%$.

spodarstwie, zmienna y_i^* w modelu logitowym zdefiniowana została jako *skłonność* lub *zdolność* do jego posiadania⁴¹. Tym samym model ten pozwolił zidentyfikować jej determinanty.

W próbach badawczych części krajów wystąpiły nieliczne gospodarstwa domowe (do 20) charakteryzujące się depozytami specjalistycznie zarządzanymi. Z tego względu pominięto je w zasadniczej części badania, mającej na celu identyfikację czynników warunkujących *skłonność/zdolność* gospodarstw do posiadania takich aktywów finansowych. Problem ten ujawnił się w: Holandii, Luksemburgu, Niemczech, Malcie, Portugalii, Słowenii oraz Słowacji. Tą częścią badania objęto zatem: Belgię (22 przypadki), Francję (166 przypadków), Hiszpanię (66 przypadków) oraz Włochy (88 przypadków).

Ze względu na dysproporcje pomiędzy liczbą gospodarstw domowych posiadających depozyty specjalistyczne a liczbą gospodarstw domowych nieokreślonych takich aktywów w krajowych próbach badawczych, niezbędne okazało się ich *reprezentacyjne* finansowanie prób⁴². Losowo dobrane przypadki spośród tych nieposiadających analizowanych depozytów pozwoliły uzyskać docelowe zbiorowości złożone z następujących liczb gospodarstw: 44 dla Belgii, 332 dla Francji, 132 dla Hiszpanii i 176 dla Włoch. Na ich podstawie dla każdego z krajów przeprowadzono badanie przy użyciu modelu logitowego.

Do modelu zaproponowano zmienne objaśniające: ciągłe (np. D, W) oraz jakościowe – binarne (np. P) i kategoryjne (np. E). Zmienne kategoryjne przekształcono w zestawy zmiennych zero-jedynkowych, pozwalające uszczegółowić prowadzoną analizę⁴³. W przypadku zmiennych ciągłych, charakteryzujących się dużym zróżnicowaniem, podjęto decyzję o ich przekształceniu w zmienne kategoryjne. Operacja ta dotyczyła następujących zmiennych:

- ❖ w przypadku Belgii: NZ, CAF, DP, CAR, GN, DZP, D;
- ❖ w przypadku Francji: NZ, CAF, DP, CAR, GN, K, DZP, D;
- ❖ w przypadku Hiszpanii: NZ, CAF, DP, CAR, GN, ŚT, DZP, D;
- ❖ w przypadku Włoch: NZ, CAF, DP, CAR, GN, ŚT, K, DZP, DEM, D.

Każdą z nich zastąpiono zmiennymi odnoszącymi się do następujących wartości cech: niskiej, średniej i wysokiej⁴⁴. Granice przyporządkowania danego gospodarstwa domowego do określonej kategorii zostały ustalone na podstawie wartości kwantyla rzędu 0,33 ($q_{0,33}$) oraz kwantyla rzędu 0,66 ($q_{0,66}$) w następujący sposób:

⁴¹ G.S. Maddala, *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 371–372.

⁴² *Ibidem*, s. 375–376.

⁴³ B. Podolec, P. Ulman, A. Wałęga, *Aktywność ekonomiczna a sytuacja materialna gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008, s. 71.

⁴⁴ Zaznaczono je w nazwach zmiennych, dodając do pierwotnego oznaczenia: _N (niski poziom); _Ś (średni poziom); _W (wysoki poziom). Poziom średni stanowił w badaniu podstawę porównania.

- 1) niski poziom cechy, gdy $x < q_{0,33}$;
- 2) średni, gdy $q_{0,33} \leq x \leq q_{0,66}$;
- 3) wysoki, gdy $x > q_{0,66}$.

Tabela 2. Charakterystyki liczbowe wybranych cech* (w EUR)

Kraj	Zmienna	$q_{0,33}$	$q_{0,66}$
BE	NZ	284 000	676 285
	CAF	40 600	256 000
	DP	13 000	31 750
	CAR	198 049	341 250
	GN	180 000	300 000
	DZP	4 550**	52 500
	D	32 500	79 200
ES	NZ	261 618	1 009 000
	CAF	22 000	214 065
	DP	5000	25600
	CAR	252 405	853 262
	GN	162 273	390 488
	ŚT	2000	10 500
	DZP	8 600**	21 154
FR	D	26 000	50 600
	NZ	193 815	616 724
	CAF	17 324	95 602
	DP	8 503	30 052
	CAR	183 465	516 316
	GN	98 471	248 952
	K	5 426	20 678
	DZP	14 039**	28 409
IT	D	33 931	64 173
	NZ	164 384	407 000
	CAF	10 517	59 255
	DP	3 500	10 901
	CAR	163 000	352 000
	GN	140 000	260 000

Kraj	Zmienna	$q_{0,33}$	$q_{0,66}$
IT	ŚT	5 000	14 000
	K	2 000	5 000
	DZP	11 494**	23 606
	DEM	9 456**	16 819
	D	27 363	49 499

* Analizując np. zmienną NZ dla Belgii, 33% gospodarstw domowych charakteryzowała zamożność netto nieprzekraczająca 284 000 EUR, zaś pozostałe 67% deklarowało co najmniej taki jej poziom. Kwantyl $q_{0,66}$ równy 676 285 EUR wykazał, że 66% gospodarstw deklarowało zamożność netto nie wyższą niż 676 285 EUR, podczas gdy pozostałe 34% – co najmniej 676 285 EUR.

** wykorzystano medianę do ustalenia górnej granicy niskiego poziomu cechy.

Źródło: obliczenia własne.

Następnie każdą z powyższych zmiennych przekształcono w zmienną zero-jedynkową, przy czym do modelu wprowadzano wyłącznie te określające poziom niski i wysoki. Poziom średni stanowił bowiem podstawę porównania⁴⁵.

W przypadku zmiennych demograficzno-społecznych ustalono wspólne dla wszystkich krajów kryteria podziału. Wiek respondentów sklasyfikowano w następujący sposób:


- 1) W_N – wiek do 35 lat,
- 2) W_Ś – wiek zawierający się w przedziale od 36 do 55 lat,
- 3) W_W – wiek powyżej 55 lat.

Spśród zmiennych opisujących status osoby odniesienia na rynku pracy wyodrębniono zatrudnienie na podstawie umowy o pracę (R_P) oraz utrzymujących się z emerytury (R_E). Uwzględniając zróżnicowanie jej stanu cywilnego, wyróżniono małżeństwa (S_M). Ponadto uwzględniono fakt posiadania co najmniej średniego wyższego wykształcenia – średniego wyższego lub wyższego (E_W) oraz płeć – męską (P_M). Wszystkie wyszczególnione zmienne ujęto w postaci zmiennych zero-jedynkowych, przyjmujących wartość 1 w określonym przypadku, w pozostałych (stanowiących podstawę porównania) – 0.

⁴⁵ W konsekwencji, np. NZ zastąpiły zmienne: NZ_N przyjmujące wartość 1, gdy $NZ < 284\,000$ EUR; 0 – w pozostałych przypadkach; NZ_Ś = 1, gdy $284\,000 \text{ EUR} \leq NZ \leq 676\,285 \text{ EUR}$; 0 – w pozostałych przypadkach; NZ_W = 1, gdy $NZ > 676\,285 \text{ EUR}$; 0 – w pozostałych przypadkach.

4. WYNIKI BADANIA

Celem pierwszej części badania było uzyskanie odpowiedzi na następujące pytania: Czy depozyty specjalistycznie zarządzane stanowiły dla posiadających je gospodarstw domowych istotną formę lokowania nadwyżkowych środków pieniężnych w instytucjach kredytowych analizowanych krajów? Czy w okresie badania zjawisko występowania depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu było jednolite w populacjach krajów strefy euro?

Analiza porównawcza krajów pod względem znaczenia depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu w grupach gospodarstw domowych, które deklarowały ich posiadanie, wykazała, że odgrywały one rolę istotnych aktywów (rysunek 1). Wszędzie, z wyjątkiem Francji, relacja przeciętnych wartości owych depozytów do przeciętnych wartości depozytów pozostałych (standardowych) przekraczała bowiem 100%. Można zatem stwierdzić, że w gospodarstwach posiadających depozyty specjalistyczne orientacja na inne cechy aktywów niż lokacyjna okazała się kluczowa. Spośród podgrup gospodarstw domowych  klarujących posiadanie aktywnie zarządzanych depozytów w poszczególnych krajach, największa dysproporcja w przeciętnych wartościach obu form deponowania środków charakteryzowała zbiorowość hiszpańską. W jej przypadku odnotowano ponad 18-krotnie wyższą przeciętną wartość depozytów specjalistycznych od tych standardowych.

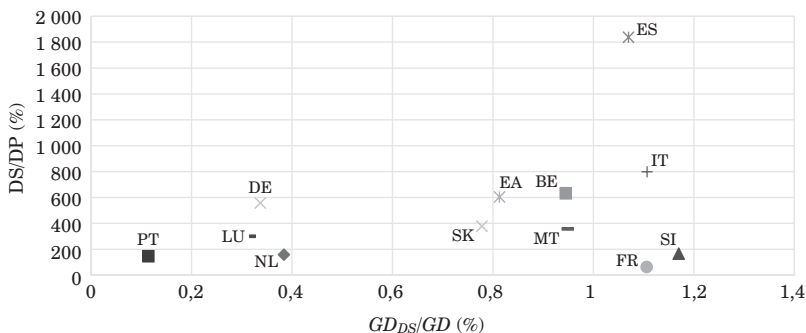
Należy jednak zauważyć, że preferencje specjalistycznego zarządzania depozytami zostały zidentyfikowane jedynie w niewielkich częściach zbiorowości gospodarstw domowych poszczególnych krajów (por. rysunek 1). Największe ich udziały w próbach badawczych wskazano dla Francji, Hiszpanii, Włoch i Słowenii, w których co najmniej jedno gospodarstwo domowe na sto ankietowanych deklarowało ich posiadanie. W pozostałych krajach, jak i w całej grupie badanych państw, częstotliwość występowania gospodarstw domowych ze specjalistycznymi depozytami była jeszcze mniejsza.

Ze względu na niską liczebność podgrup gospodarstw domowych posiadających depozyty specjalistycznie zarządzane (do 5) w przypadku Luksemburga, Holandii, Portugalii oraz Słowenii, w dalszej części badania kraje te nie zostały objęte indywidualnymi analizami, natomiast włączono je do analizy całego obszaru geograficznego.

Uwagę skierowano na wybrane cechy gospodarstw domowych posiadających specjalistycznie zarządzane depozyty w: Belgii, Niemczech, Hiszpanii, Francji, Malcie, Słowacji i Włoszech, ze względu na ich wyraźną heterogeniczność. Informowała o niej przeciętna wartość aktywów (w tym depozytów specjalistycznych), zobowiązań, dochodu brutto, miesięcznych płatności i bogactwa netto (zob. tabela 3). Większą jednolitość przeciętnych cech w skali międzynarodowej odnotowano w przypadku tych demograficzno-społecznych, odnoszących się do wieku respondenta, jak i liczby osób w gospodarstwie. Najniższy przeciętny poziom depozytów

podlegających specjalistycznemu zarządzaniu (nie przekraczający 10 000 EUR) charakteryzował Słowację i Francję. W badanej grupie ujawniły się także takie kraje, jak: Hiszpania, Belgia czy Włochy, w których przeciętny ich poziom przekroczył kwotę 100 000 EUR. Średnią wartość dla Hiszpanii (ponad 200 000 EUR) uznano za najwyższą w zbiorowości badanych krajów.

Rysunek 1. Przeciętny poziom DS/DP w grupie gospodarstw posiadających depozyty specjalistyczne oraz poziom GD_{DS}/GD dla poszczególnych krajów i całej grupy



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurosystemu HFCS.

Grupy gospodarstw domowych posiadających depozyty specjalistyczne cechowały się wyższym przeciętnym poziomem zamożności niż całe ankietowane zbiorowości (por. tabela 3). Zjawisko to potwierdziły średnie wartości: CAF, CAR, D i NZ we wszystkich krajach, jak i całej ich grupie. W większości państw gospodarstwa te również chętniej się zadłużały, wykazując wyższe przeciętne wartości zmiennych Z oraz PZ. Wyjątek stanowiły Belgia i Słowacja, których ankietowani z depozytami specjalistycznymi wykazywali mniejszą niż całe krajowe zbiorowości przeciętną aktywność na rynku kredytowym i tym samym niższe przeciętne obciążenia z nią związane.

Zidentyfikowane różnice skłoniły do podjęcia próby klasyfikacji państw członkowskich strefy euro w celu wyodrębnienia tych najbardziej podobnych do siebie, jak i najsilniej różniących się pod względem wybranych cech gospodarstw domowych posiadających depozyty specjalistycznie zarządzane – DS, CAF i NZ (zob. rysunek 2). Wyniki otrzymane metodą Ward'a wskazały na podobieństwo owych charakterystyk w podgrupie złożonej z: Belgii, Francji, Niemiec i Włoch. Resztę krajów charakteryzował wobec niej wyraźny dystans, przy czym największy ujawnił się w przypadku Hiszpanii. Badane kraje nie utworzyły zatem jednolitej zbiorowości w analizowanym zakresie. Na podstawie umiejscowienia grupy krajów (EA) na diagramie drzewa można wnioskować, że przeciętne poziomy cech gospodarstw domowych w całej strefie euro pozostawały pod silnym wpływem tych charakteryzujących: Belgię, Francję, Malte, Niemcy i Włochy.

Tabela 3. Charakterystyki liczbowe rozkładu wybranych cech gospodarstw domowych posiadających depozyty specjalistycznie zarządzane, w indywidualnych krajach i całej grupie

	Średnia arytmetyczna	Mediana	Minimum	Maksimum	Dolny kwartył	Górny kwartył	Współczynnik zmienności
	DS (w EUR)						
BE	149 023	79 000	12	523 987	15 000	250 000	118,44
DE	95 775	27 500	1 800	600 000	8 000	110 000	180,07
ES	201 584	77 500	1 000	1 341 589	20 000	161 550	159,71
FR	9 964	904	1	170 000	187	5000	257,13
IT	104 903	30 000	1500	1 200 000	14 537	100 000	199,96
MT	43 821	9 875	1 126	258 690	5 500	30 000	200,10
SK	9 402	2 514	1 019	60 000	1 885	10 477	163,76
EA	75 743	10 000	1	1 341 589	1 200	50 000	247,49
	CAF (w EUR)						
BE	418 906 / 144 445*	365 500	16 528	2 137 000	83 000	604 400	109,53
DE	256 173 / 92 476*	124 890	27 000	1 465 800	60 750	235 750	155,33
ES	922 975 / 204 779*	217 210	13 625	18 835 999	62 101	805 356	286,14
FR	287 891 / 143 413*	79 374	322	10 702 598	31 813	249 634	310,63
IT	214 888 / 30 537*	79 934	2 500	1 506 621	35 604	211 500	146,25
MT	166 863 / 50 400*	99 382	21131	518 447	41 683	256 600	108,13
SK	21 246 / 6 404*	17 495	3 400	65 500	9 283	31 522	76,14
EA	366 017 / 87 160*	92 707	322	18 835 999	35 366	286 455	344,722

	Srednia arytmetyczna	Mediana	Minimum	Maksimum	Dolny kwartyl	Górny kwartyl	Współczynnik zmienności
CAR (w EUR)							
BE	547 670 / 325 728*	305 500	0	2 315 000	198 049	768 000	114,56
DE	732 431 / 326 363*	269 850	0	4 225 000	57 750	463 500	175,16
ES	2 530 932 / 976 718*	646 764	3 000	29 985 524	77 460	1 778 698	228,43
FR	740 429 / 403 820*	397 543	221	9 151 471	211 090	872 697	145,08
IT	782 696 / 259 969*	368 500	2 000	11 670 000	213 000	826 000	181,93
MT	480 342 / 304 406*	303 051	116 969	1 354 447	167 056	715 551	89,53
SK	155 795 / 67 413*	100 963	35 500	661 652	68 498	187 634	100,86
EA	1 000 208 / 372 147*	389 209	0	29 985 524	208 652	901 517	264,61
Z (w EUR)							
BE	25 293 / 29 126*	0	0	450 000	0	50	382,81
DE	121 353 / 41 876*	0	0	960 000	0	96 700	231,88
ES	85 297 / 41 939*	0	0	2 708 086	0	14 978	413,93
FR	60 919 / 30 950*	9 216	0	540 399	0	80 000	169,41
IT	13 937 / 9 226*	0	0	304 000	0	0	350,26
MT	16 688 / 10 300*	6 000	0	67 500	0	27 000	141,27
SK	2 636 / 4 148*	0	0	37 837	0	0	358,16
EA	51 168 / 33 111*	0	0	2 708 086	0	27 000	336,59
PZ (w EUR)							
BE	291 / 303*	0	0	5 150	0	0	375,71
DE	802 / 342*	0	0	5 583	0	553	216,34

ES	721 / 413*	0	0	13 541	0	270	301,30
FR	621 / 343*	160	0	4 958	0	840	151,63
IT	100 / 94*	0	0	1 583	0	0	300,63
MT	157 / 79*	134	0	350	0	320	108,02
SK	14 / 47*	0	0	223	0	0	400,00
EA	466 / 235*	0	0	13 541	0	435	253,96
D (w EUR)							
BE	71 962 / 54 688*	55 938	18 700	187 500	35 400	91 200	67,76
DE	148 036 / 61 516*	60 216	18 000	775 200	38 000	93 300	154,59
ES	81 485 / 49 626*	45 649	4 000	733 234	26 000	80 000	138,94
FR	87 815 / 53 391*	60 606	9 735	1 142 512	37 214	100 580	130,05
IT	71 871 / 34 511*	53 077	8 984	849 666	35 230	81 286	131,29
MT	45 403 / 25 327*	42 300	15 660	67 600	32 088	65 593	42,74
SK	19 705 / 12 998*	16 081	6 874	43 922	10 786	27 800	59,01
EA	79 446 / 46 616*	54 512	4 000	1 142 512	32 500	87 956	135,25
NZ (w EUR)							
BE	941 283 / 441 046*	689 421	149 700	4 118 500	365 923	1 109 378	94,73
DE	867 252 / 376 953*	291 665	30 620	4 460 000	97 575	726 250	159,96
ES	3 368 610 / 1 139 558*	982 719	32 129	39 105 575	77 327	2 638 980	208,55
FR	967 402 / 516 283*	499 491	7 857	12 842 799	231 112	1 195 163	162, 86
IT	983 646 / 281 280*	455 947	39 466	12 544 993	281 005	1 080 356	162,65
MT	630 518 / 344 506*	362 192	97 469	1 496 647	203 546	1 159 275	87,26
SK	174 405 / 69 669*	131 924	42 560	697 833	75 974	213 951	92,45

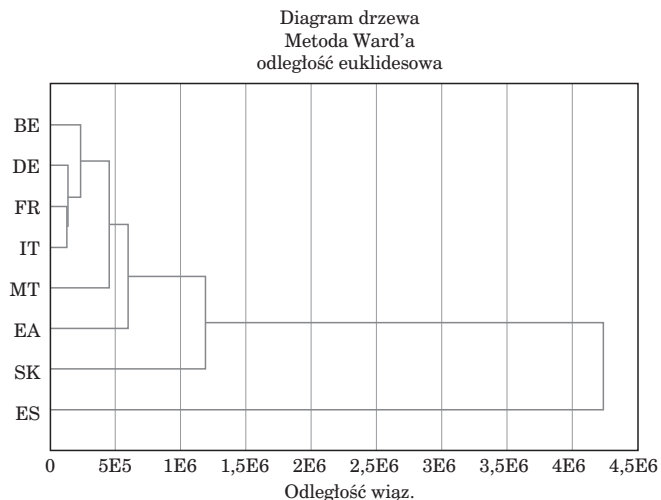
	Średnia arytmetyczna	Mediana	Minimum	Maksimum	Dolny kwartył	Górny kwartył	Współczynnik zmienności
EA	1 315 057 / 426 195*	552 707	2 400	39 105 575	242 499	1 201 728	249,03
W							
BE	64	65	34	85	56	72	22,05
DE	52	50	25	85	35	69	38,44
ES	63	64	35	85	54	73	20,80
FR	54	55	21	85	45	63	25,44
IT	58	59	32	85	48	70	23,29
MT	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
SK	45	46	20	58	42	52	22,69
EA	56	57	0	85	46	67	29,16
L							
BE	2 / 2*	2	1	7	2	3	59,18
DE	2 / 2*	2	1	5	2	3	48,19
ES	2 / 3*	2	1	5	2	3	48,83
FR	3 / 2*	2	1	8	2	4	50,25
IT	3 / 2*	2	1	6	2	4	46,81
MT	3 / 3*	3	2	6	2	4	43,73
SK	3 / 3*	3	2	5	3	4	28,64
EA	3 / 2*	2	1	8	2	4	48,83

L16+									
BE	2/2*	2	1	5	2	2	2	46,46	
DE	2/2*	2	1	3	2	2	30,15		
ES	2/2*	2	1	5	2	2	41,72		
FR	2/2*	2	1	5	2	2	37,42		
IT	2/2*	2	1	6	2	2	40,79		
MT	3/2*	3	2	6	2	3	43,64		
SK	3/2*	3	1	5	2	3	37,75		
EA	2/2*	2	1	6	2	2	40,79		
LZ									
BE	1/1*	1	0	2	0	2	110,85		
DE	1/1*	2	0	2	0	2	77,22		
ES	1/1*	1	0	3	0	2	103,34		
FR	1/1*	1	0	3	0	2	79,90		
IT	1/1*	1	0	4	0	2	85,67		
MT	2/1*	2	1	3	2	2	26,73		
SK	2/1*	2	0	3	1	2	47,00		
EA	1/1*	1	0	4	0	2	83,47		

* przeciętny poziom cechy dla całej grupy ankietowanych gospodarstw domowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych HFCS.

Rysunek 2. Grupowanie krajów metodą Ward’a ze względu na przeciętne poziomy wybranych cech gospodarstw domowych posiadających depozyty podlegające specjalistycznemu zarządzaniu



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych HFCS.

W celu identyfikacji statystycznie istotnych współzależności pomiędzy poziomami depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu a pozostałymi zmiennymi w podgrupach gospodarstw domowych deklarujących posiadanie owych depozytów, wykorzystano współczynnik korelacji liniowej Pearson’a. Otrzymane wyniki zaprezentowane zostały w tabeli 4. Liczba statystycznie istotnych związków w poszczególnych krajach nie była jednolita. Najwięcej zidentyfikowano ich w zbiorowości niemieckiej, bowiem na 38 rozważanych cech 17 było silnie dodatnio powiązanych z poziomem badanych depozytów. Były to zmienne z zestawów opisujących wartości: aktywów, zobowiązań, płatności i dochodów gospodarstwa domowego. Cechy demograficzno-społeczne okazały się statystycznie nieistotne. Spośród wszystkich krajów włącznie w Belgii dwie cechy z tej kategorii uznano za istotnie wyraźnie skorelowane z poziomem depozytów specjalistycznych ($|r| > 0,4$). Współzależności pomiędzy zmiennymi zidentyfikowane w całym obszarze geograficznym charakteryzowały się mniejszą wyrazistością niż powiązania wskazane na poziomie indywidualnych państw.

Za ważny należy uznać brak zjawiska substytucyjności (wyrażonego ujemnymi wartościami współczynnika korelacji) wartości badanych depozytów i innych aktywów finansowych w analizowanych krajach. W przypadku Niemiec można było wnioskować o komplementarności owych zaangażowań, bowiem wyższej wartości analizowanych depozytów towarzyszyła wyższa wartość pozostałych depozytów,

jednostek funduszy inwestycyjnych, akcji, jednostek dobrowolnych funduszy emerytalnych i polis ubezpieczeń na życie. Takie współzależności wystąpiły również w części pozostałych państw, jednak ich liczba była wyraźnie mniejsza. Uznano zatem, że w grupie gospodarstw domowych posiadających depozyty specjalistycznie zarządzane, większe zaangażowanie w tę kategorię aktywów nie odbywało się kosztem innych alternatywnych form lokowania nadwyżkowych środków pieniężnych na rynku finansowym. Podobną współzależność zaobserwowano pomiędzy wartością depozytów specjalistycznych a wartością aktywów rzeczowych, wskazując na ich wzajemne uzupełnianie się w zasobach majątkowych gospodarstw niemieckich, hiszpańskich i włoskich.

Współczynnik korelacji liniowej Pearson'a nie pozwolił jednak wytypować przynajmniej jednej cechy, której współzależność z analizowanymi depozytami byłaby statystycznie istotna we wszystkich krajach. Najczęściej, bo w pięciu spośród siedmiu państw, zmienną skorelowaną z DS był CAF.

Tabela 4. Wartości współczynnika korelacji Pearson'a dla depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu i pozostałych zmiennych

	BE	DE	ES	FR	IT	MT	SK	EA
DP	x	0,83	+	x	+	x	x	+
OB	x	-	x	0,43	x	0,84	x	x
FI	x	0,90	x	+	x	x	x	x
AG	x	0,89	x	x	x	0,94	x	x
EŻ	x	0,76	+	x	x	x	x	x
PO	x	x	+	x	+	x	x	+
US	x	x	+	+	x	x	x	+
IAF	x	x	x	0,43	x	x	x	x
CAF	x	0,98	0,45	x	0,77	0,80	0,83	0,40
GN	x	x	x	x	+	x	x	+
PGN	x	0,64	+	x	+	x	x	+
IN	x	0,76	x	x	0,65	x	x	+
ŚT	x	x	0,54	x	x	x	x	+
K	x	x	+	+	0,49	x	x	x
DGS	x	0,76	x	x	+	x	x	+
CAR	x	x	x	x	0,54	x	x	+
A	x	0,58	x	x	x	x	x	x
ZHG	x	x	x	x	x	x	x	x

	BE	DE	ES	FR	IT	MT	SK	EA
ZHI	x	0,90	x	x	x	x	x	x
ZHC	x	0,85	x	x	x	x	x	x
ZNH	x	x	x	x	+	x	x	+
Z	x	0,84	x	-	x	x	x	+
PHG	x	0,59	x	x	x	x	x	x
PHI	x	x	x	x	x	x	x	x
PHC	x	0,78	x	x	x	x	x	x
PNH	x	x	x	x	x	x	x	+
PZ	x	0,77	x	-	x	x	x	x
DZP	x	0,76	x	x	x	x	0,65	x
DSZ	x	x	x	x	+	0,99	x	+
DEM	x	x	x	x	+	x	x	+
D	x	0,42	x	x	x	x	x	+
NZ	x	x	x	x	0,63	x	x	+
W	0,43	x	x	+	+	x	x	+
L	x	x	+	x	x	x	x	x
L16+	x	x	+	x	x	x	x	x
LZ	x	x	x	-	-	x	+	x
P	0,47	x	x	x	x	x	x	x


„-” oznacza statystycznie istotną ujemną lecz słabą korelację pomiędzy zmiennymi; „+” oznacza statystycznie istotną dodatnią lecz słabą korelację pomiędzy zmiennymi; „x” oznacza brak statystycznie istotnej korelacji pomiędzy zmiennymi;

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych HFCS.

Wyniki analizy korelacji (brak wspólnych dla wszystkich krajów zmiennych istotnie skorelowanych z wartościami depozytów specjalistycznych; wyraźnie słabsze współzależności pomiędzy zmiennymi w całej grupie państw niż w pojedynczych krajach) oraz grupowania państw metodą Ward’a (brak jednorodności krajów pod względem poziomu wybranych cech) zasugerowały potrzebę zastosowania zindywidualizowanego podejścia do oceny skłonności gospodarstw domowych do lokowania owych depozytów w instytucjach kredytowych. Z tego względu druga część analizy została przeprowadzona oddzielnie dla każdego z krajów. Przyjęte podejście pozostawało w zgodzie z opinią EUNB, który upatrywał istotnego oddziaływania lokalnych zachowań deponentów na wpływy netto z instytucji kredytowych. Ta część analizy miała na celu identyfikację czynników warunkujących występowanie badanych depozytów i uzyskanie odpowiedzi na następujące pytania: Pod wpływem

jakich czynników kształtowała się skłonność gospodarstw domowych do posiadania depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu w krajach strefy euro? Czy czynnikom przesądzającym o występowaniu owych depozytów należy przypisać charakter ponadnarodowy czy lokalny?

Analiza skłonności gospodarstw domowych do posiadania depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu przeprowadzona została za pomocą modelu logitowego dla następujących krajów: Belgii, Francji, Hiszpanii i Włoch. W każdym z rozpatrywanych wariantów modelu zmienną objaśnianą był fakt występowania DS, przekształcony w zmienną zero-jedynkową, przyjmującą wartość 1, gdy gospodarstwo posiadało wyróżniony depozyt oraz 0 – w przeciwnym przypadku.

Przed przystąpieniem do określenia zestawów potencjalnych zmiennych objaśniających w poszczególnych wariantach modelu wykorzystano macierz korelacji, zawierającą wartości współczynników korelacji między zmienną objaśnianą a pozostałymi zmiennymi oraz pomiędzy poszczególnymi parami zmiennych objaśniających. W przypadku proponowanych zmiennych obrazujących sytuację majątkową i finansową gospodarstw domowych za celowe uznano, by warianty modelu logitowego pozwoliły pogłębić wiedzę na temat czynników odpowiedzialnych za kształtowanie się skłonności do posiadania specjalistycznych depozytów. Z tego powodu  w pierwszej kolejności zaproponowano model uwzględniający wpływ zamożności netto gospodarstw, wyrażony przez zmienne: NZ_W i NZ_N. Następnie uwagę skierowano na ogólne, współtworzące ją kategorie (CAF, CAR i Z), a także na D oraz PZ⁴⁶. W dalszej kolejności podejmowano próbę objaśniania skłonności gospodarstw domowych do posiadania specjalistycznych depozytów za pomocą wartości szczegółowych kategorii aktywów finansowych i rzeczowych. Równoległe do powyższych zbiorów zmiennych zaproponowano zestawy odnoszące się do cech demograficzno-społecznych gospodarstw domowych. Podjęto także próby utworzenia wariantów modelu, zawierających zarówno zmienne obrazujące sytuację majątkową i finansową, jak i cechy demograficzno-społeczne. Zestawy zaproponowanych zmiennych w poszczególnych wariantach dla pojedynczych krajów przedstawiono w tabeli 5.

O ostatecznym doborze zmiennych objaśniających zdecydowały kryteria formalno-statystyczne⁴⁷. Na podstawie przeprowadzonej próby oszacowania parametrów modelu logistycznego najwięcej jego wariantów zrealizowano w zbiorze gospodarstw domowych Włoch (7), a najmniej – Belgii (4). Na podstawie finalnych wersji modelu można stwierdzić, że do wyjaśniania skłonności gospodarstw do posiadania depozytów specjalistycznie zarządzanych w przeważającej liczbie przypadków służyły pojedyncze zmienne (były to: CAF_W, DP_N, NZ_W, CAF_N, DP_W, CD_N, W_W, K_W, CE). Ostateczne wyniki estymacji parametrów modelu logitowego zawarto w tabeli 6.

⁴⁶ Z wyróżnieniem: CAF_N, CAF_W, CAR_N, CAR_W, D_N, D_W, PZ_N, PZ_W.

⁴⁷ Dobór zmiennych objaśniających przeprowadzony został w każdym wariantcie metodą regresji krokowej.

Tabela 5. Zestawy proponowanych zmiennych objaśniających skłonność gospodarstw domowych do posiadania depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu w wybranych krajach strefy euro

Kraj	Zestawy proponowanych zmiennych
BE	<ul style="list-style-type: none"> ❖ CAF_W, CAF_N, D_N; ❖ CW, W_W, S_M, R_E; ❖ CW, W_W, S_M, R_E, CAF_N, CAF_W; ❖ CW, W_W, S_M, R_E, DP_N, D_N;
ES	<ul style="list-style-type: none"> ❖ NZ_W, NZ_N; ❖ CAF_W; CAF_N; CAR_W; CAR_N; ❖ CE, CG, CI, CB, CF, CW, CD, CS, CP, CT; ❖ CE, P_M, S_M, L16+, D_W; ❖ DP_W; DP_N; EŻ, GN_W, GN_N, ŚT; ❖ CE, P_M, CD_W, NZ_W.
FR	<ul style="list-style-type: none"> ❖ NZ_W, NZ_N, D_W, D_N; ❖ D_W, D_N, DP_W, DP_N, FI, AG, EŻ, OB, PO, US, IAF; ❖ CAF_W, CAF_N, CAR_W, CAR_N, D_W, D_N; ❖ DP_W, DP_N; ❖ CAF_W, CAF_N.
IT	<ul style="list-style-type: none"> ❖ NZ_W; ❖ CAF_W, CAF_N, CAR_W, CAR_N, Z; ❖ DP_W, DP_N, FI, AG, EŻ, OB, PO, US, IAF; ❖ GN, IN, ŚT, DGS, K_W; ❖ D_W, D_N, L, L16+, LZ; ❖ D_N, K_W, DP_N; ❖ CAF_W, CD_W, K_W.

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku Belgii zmienne najlepiej opisujące zamożność netto – NZ_W i NZ_N – nie miały statystycznie istotnego wpływu na kształtowanie się skłonności gospodarstw domowych do posiadania depozytów specjalistycznych. Najistotniejszą ze zmiennych opisujących sytuację majątkową i finansową była zmienna CAF_W (wariant I). Aktywa finansowe o łącznej wartości zaklasyfikowanej jako wysoka, dwunastokrotnie zwiększały skłonność do posiadania depozytów specjalistycznie zarządzanych w porównaniu ze stanowiącymi podstawę porównania – CAF_N i CAF_Ś. Próby zestawienia CAF_W z innymi zmiennymi z tej grupy skutkowały usunięciem ich z modelu. Wariant II wykazał, że wśród gospodarstw domowych, mających osobę odniesienia w wieku powyżej 55 lat, skłonność do posiadania badanych depozytów była 11-krotnie wyższa niż w pozostałych. W wariacie III wskazano na statystyczną istotność obu zmiennych objaśniających z poprzednich wariantów. Oznacza to szczególne zainteresowanie analizowanymi depozytami w grupie

gospodarstw domowych posiadających aktywa finansowe o wysokiej wartości, reprezentowanych przez osoby w wieku powyżej 55 lat. W tym przypadku iloraz szans wynosił 74,1. Poprawność wskazań gospodarstw posiadających badaną cechę na podstawie wariantu III kształtowała się na poziomie 95,5%. Najlepiej spośród wszystkich modeli opisał on skłonność gospodarstw do posiadania depozytów specjalistycznie zarządzanych. Wariant IV wykazał, że relatywnie niski łączny poziom depozytów *a vista*, terminowych i za wypowiedzeniem nie sprzyjał posiadaniu depozytów specjalistycznych. Gospodarstwa mające taką cechę charakteryzowały się, *ceteris paribus*, 25-krotnie mniejszą skłonnością do lokowania środków pieniężnych w formie analizowanych depozytów (iloraz szans wynosił 0,0400). Na podstawie tego wariantu odsetek poprawnych wskazań na nieposiadanie analizowanego depozytu wynosił 95,5%.

Także w Hiszpanii wysoka zamożność netto wyrażona zmienną NZ_W przyczynia się do zwiększonego zainteresowania gospodarstw domowych posiadaniem specjalistycznych depozytów (wariant I). Szansa ich wystąpienia była 5-krotnie wyższa niż w pozostałych grupach gospodarstw. Korzystając z tego modelu, można było 83,3% poprawnie wskazać przypadki niedeklarujące posiadania takich depozytów. W wariantcie II jedyną zmienną opisującą badaną skłonność gospodarstw był CAF_N , wskazujący na negatywne oddziaływanie niskiej wartości posiadanych aktywów finansowych. W jego przypadku poprawność wskazań wystąpienia depozytu specjalistycznie zarządzanego wynosiła 90,9%. Kolejny wariant modelu potwierdził ujemny wpływ niskiego statusu materialnego gospodarstwa, wyrażonego wartością depozytów standardowych, na jego skłonność do posiadania tych specjalistycznych. Tu odsetek poprawnych wskazań posiadania przedmiotowego depozytu kształtował się na poziomie 81,8%. Ujemny wpływ odnotowano także dla jednego z celów oszczędzania – na edukację oraz finansowanie potrzeb dzieci i wnuków (wariant IV). Relatywnie większa liczba zmiennych objaśniających badane zjawisko wskazana została w wariantcie V. Należały do nich: wysoki poziom rocznego dochodu brutto (D_W), płeć osoby odniesienia identyfikująca mężczyznę (P_M) oraz cel oszczędzania na edukację i finansowanie potrzeb dzieci i wnuków (CE). Jedynie wysoki poziom dochodów sprzyjał występowaniu depozytów specjalistycznie zarządzanych. Szansa ich pojawienia się w gospodarstwach reprezentowanych przez kobietę, o wysokim poziomie dochodów i nieoszczędzających na wskazany cel, charakteryzował iloraz szans równy 4,3, zaś odsetek poprawnych wskazań wynosił 71,2%. Podobne wnioski sformułowano na podstawie wyników ostatniego wariantu modelu, w którym zmienną D_W zastąpiono NZ_W . Taka operacja przyczyniła się do poprawy jakości modelu, wyrażonej zarówno kryteriami statystycznymi (błędami ocen szacowanych parametrów, dobrocią dopasowania do danych empirycznych), jak i użytecznością (ilorazem szans i odsetkiem poprawnych wskazań). W przypadku zmiennej NZ_W iloraz szans dwukrotnie przewyższał wartość wskazaną dla D_W w poprzednim modelu.

Model logistyczny dla Francji oparto na próbie 332-elementowej. Pięć jego wariantów dowiodło, że większa zamożność gospodarstw, mierzona zamożnością netto, całkowitym dochodem, całkowitymi aktywami finansowymi oraz standardowymi depozytami, zwiększała prawdopodobieństwo (szansę) wystąpienia depozytów specjalistycznych. Pozostawały one zatem poza wyraźnym zainteresowaniem tych uboższych. Wszystkie warianty zawierały wyłącznie zmienne odnoszące się do sytuacji majątkowej i finansowej gospodarstw, bowiem zmienne opisujące cechy demograficzno-społeczne okazały się statystycznie nieistotne. W przypadku CAF_W (wariant V) lub DP_W (wariant IV) szansa posiadania depozytu specjalistycznie zarządzanego zwiększała się prawie 3-krotnie w porównaniu do gospodarstw domowych nieposiadających takiej cechy. Z kolei CAF_N (wariant II) i DP_N (wariant III) ujemnie oddziaływały na wystąpienie analizowanego depozytu, zmniejszając ową szansę odpowiednio: 7-krotnie i 6-krotnie. W ich przypadku przeciętny odsetek poprawnych wskazań wynosił prawie 70%. Wariant I wskazał na istotność oddziaływania zmiennej D_W i NZ_N na kształtowanie się badanego zjawiska. Należy zauważyć, że pierwsza z nich zwiększała szansę wystąpienia depozytu w gospodarstwie domowym ponad 2,5-krotnie, podczas gdy druga – zmniejszała ją 2,3-krotnie. Wartości ocen szacowanych parametrów wskazały, że dla gospodarstw domowych charakteryzujących się niskim poziomem zamożności netto, ale wysokim dochodem, szansa zaistnienia badanego zjawiska była 3,4-krotnie wyższa niż w gospodarstwach nieposiadających tych cech.

W przypadku włoskich gospodarstw domowych model logistyczny zaprezentowany został w siedmiu wariantach. Wszystkie z nich objaśniały skłonność do posiadania specjalistycznych depozytów wyłącznie za pomocą zmiennych identyfikujących sytuację majątkową i finansową. Ujawniły one, że ten rodzaj aktywów pozostawał w centrum zainteresowania gospodarstw zamożnych. W wariacie I gospodarstwa domowe o wysokim poziomie bogactwa netto miały ponad 10-krotnie większą skłonność do posiadania analizowanych depozytów niż pozostałe. W wariacie II do modelu zakwalifikowane zostały: CAF_N i CAF_W, dowodząc wyższego prawdopodobieństwa wystąpienia depozytu, przy większym zaangażowaniu w aktywa finansowe. Uwagę zwrócił wysoki odsetek poprawnych wskazań posiadania depozytów, który wynosił w przypadku tego wariantu 97,7%. Kolejny wariant modelu dowiódł, że gospodarstwa o niskim poziomie standardowych depozytów charakteryzowały się ponad 9-krotnie niższym ilorazem szans posiadania depozytu specjalistycznie zarządzanego niż pozostałe. Model ten charakteryzował się wskaźnikiem poprawnych wskazań pojawienia się depozytu w gospodarstwie, wynoszącym 88,5%. W wariacie IV ujawniony został dodatni wpływ wysokiej wartości jednego ze składników aktywów rzeczowych – kosztowności, na które składały się m.in. dzieła sztuki, antyki i biżuteria. Dowodziło to większej (4,5-krotnie) skłonności gospodarstw deklarujących znaczne zaangażowanie w takie dobra do posiadania depozytów specjalistycznie zarządzanych. W wariacie V uwzględniona

została jedna zmienna objaśniająca, wskazująca na niski poziom dochodu (D_N). Jej wystąpienie zmniejszyło 9,5-krotnie szansę posiadania depozytu specjalistycznie zarządzanego w porównaniu do gospodarstw jej nieposiadających. Na podstawie tego modelu można było uzyskać 88,5% poprawnych wskazań wystąpienia depozytu. W przypadku wariantu VI niski poziom dochodów i standardowych depozytów bankowych negatywnie wpływał na występowanie depozytów specjalistycznie zarządzanych, przy przeciętnym poziomie poprawnych wskazań faktu wystąpienia bądź niewystąpienia takiego depozytu 74,7%. Nieco inną sytuację przedstawił wariant VII, w którym do zbioru zmiennych objaśniających zakwalifikowała się oprócz D_N także CAF_W. Pierwsza ze zmiennych obniżała 4,8-krotnie prawdopodobieństwo wystąpienia badanego depozytu, natomiast druga – zwiększała je 6,6-krotnie. Zatem w grupie gospodarstw osiągających niskie dochody, ale zorientowanych na akumulację majątku w postaci aktywów finansowych, szansa wystąpienia depozytu specjalistycznie zarządzanego wynosiła 11,7, przy przeciętnej poprawności wskazań równej 73,6%.

Tabela 6. Oceny parametrów modelu logitowego dla zdarzenia, że gospodarstwo domowe posiada depozyt podlegający specjalistycznemu zarządzaniu

Wyszczególnienie	Ocena	Błąd standardowy	Statystyka <i>t</i>	Poziom <i>p</i>	Iloraz szans
BE (wariant I)					
Wyraz wolny	-0,6931	0,3873	-1,7897	0,0807	0,5000
CAF_W	2,4849	0,8564	2,9016	0,0059	12,0000
Il. szans dla modelu=12,0; poprawnie sklasyfikowanych 72,73%; <i>chi</i> -kwadrat (1)=11,32; <i>p</i> <0,0008					
BE (wariant II)					
Wyraz wolny	-0,8650	0,4215	-2,0523	0,0464	0,4211
W_W	2,4054	0,7632	3,1518	0,0030	11,0833
Il. szans=11,1; poprawnie sklasyfikowanych 75,00%; <i>chi</i> -kwadrat (1)=12,34; <i>p</i> <0,0004					
BE (wariant III)					
Wyraz wolny	-2,8614	1,0280	-2,7836	0,0081	0,0572
W_W	3,9718	1,2145	3,2702	0,0022	53,0789
CAF_W	4,1312	1,2887	3,2058	0,0026	62,2525
Il. szans=71,4; poprawnie sklasyfikowanych 86,36%; <i>chi</i> -kwadrat (2)=12,34; <i>p</i> <0,0000					

Wyszczególnienie	Ocena	Błąd standardowy	Statystyka t	Poziom p	Iloraz szans
BE (wariant IV)					
Wyraz wolny	-0,1934	0,4777	-0,4049	0,6877	0,8242
W_W	3,0893	1,1223	2,7526	0,0088	21,9624
DP_N	-3,2181	1,2162	-2,6460	0,0115	0,0400
II. szans=25,2; poprawnie sklasyfikowanych 75,00%; <i>chi</i> -kwadrat (2)=23,98; $p < 0,0000$					
ES (wariant I)					
Wyraz wolny	-0,5108	0,2202	-2,3199	0,0219	0,6000
NZ_W	1,6094	0,4120	3,9069	0,0001	5,0000
II. szans=5,0; poprawnie sklasyfikowanych 66,67%; <i>chi</i> -kwadrat (1)=17,07; $p < 0,0000$					
ES (wariant II)					
Wyraz wolny	0,7270	0,2262	3,2147	0,0016	2,0690
CAF_N	-2,5462	0,4948	-5,1455	0,0000	0,0784
II. szans=12,8; poprawnie sklasyfikowanych 73,48%; <i>chi</i> -kwadrat (1)=35,88; $p < 0,0000$					
ES (wariant III)					
Wyraz wolny	0,3781	0,2134	1,7715	0,0788	1,4595
DP_N	-1,2605	0,4042	-3,1185	0,0022	0,2835
II. szans=3,5; poprawnie sklasyfikowanych 62,88%; <i>chi</i> -kwadrat (1)=10,46; $p < 0,0012$					
ES (wariant IV)					
Wyraz wolny	0,9163	0,3416	2,6826	0,0083	2,5000
CE	-1,3218	0,4037	-3,2741	0,0014	0,2667
II. szans=3,8; poprawnie sklasyfikowanych 63,64%; <i>chi</i> -kwadrat (1)=11,59; $p < 0,0007$					
ES (wariant V)					
Wyraz wolny	1,4742	0,4962	2,9709	0,0035	4,3675
CE	-1,4847	0,4355	-3,4094	0,0009	0,2266
P_M	-1,2750	0,4304	-2,9620	0,0036	0,2794
D_W	1,3071	0,4280	3,0536	0,0028	3,6954
II. szans=4,3; poprawnie sklasyfikowanych 67,42%; <i>chi</i> -kwadrat (3)=31,84; $p < 0,0000$					

Wyszczególnienie	Ocena	Błąd standardowy	Statystyka t	Poziom p	Iloraz szans
ES (wariant VI)					
Wyraz wolny	1,5076	0,5066	2,9763	0,0035	4,5161
NZ_W	2,0044	0,4700	4,2649	0,0000	7,4218
CE	-1,8398	0,4704	-3,9113	0,0001	0,1589
P_M	-1,3164	0,4549	-2,8939	0,0045	0,2681
II. szans=6,9; poprawnie sklasyfikowanych 71,97%; chi -kwadrat (3)=43,18; $p < 0,0000$					
FR (wariant I)					
Wyraz wolny	-0,0455	0,1782	-0,2554	0,7986	0,9555
NZ_N	-0,8229	0,2657	-3,0964	0,0021	0,4392
D_W	0,9415	0,2646	3,5579	0,0004	2,5639
II. szans=3,4; poprawnie sklasyfikowanych 63,25%; chi -kwadrat (2)=36,41; $p < 0,0000$					
FR (wariant II)					
Wyraz wolny	0,6004	0,1400	4,2880	0,0000	1,8228
CAF_N	-1,9752	0,2767	-7,1388	0,0000	0,1387
II. szans=7,2; poprawnie sklasyfikowanych 69,58%; chi -kwadrat (1)=60,69; $p < 0,0000$					
FR (wariant III)					
Wyraz wolny	0,5614	0,1392	4,0317	0,0001	1,7531
DP_N	-1,8260	0,2699	-6,7664	0,0000	0,1611
II. szans=6,2; poprawnie sklasyfikowanych 68,37%; chi -kwadrat (1)=53,09; $p < 0,0000$					
FR (wersja IV)					
Wyraz wolny	-0,3116	0,1365	-2,2830	0,0231	0,7323
DP_W	0,9385	0,2408	3,8979	0,0001	2,5561
II. szans=2,6; poprawnie sklasyfikowanych 60,24%; chi -kwadrat (1)=15,76; $p < 0,0001$					
FR (wersja V)					
Wyraz wolny	-0,3490	0,1369	-2,5489	0,0113	0,7054
CAF_W	1,0555	0,2431	4,3416	0,0000	2,8735
II. szans=2,9; poprawnie sklasyfikowanych 61,45%; chi -kwadrat (1)=19,75; $p < 0,0000$					

Wyszczególnienie	Ocena	Błąd standardowy	Statystyka t	Poziom p	Iloraz szans
IT (wersja I)					
Wyraz wolny	-0,7062	0,1983	-3,5622	0,0005	0,4935
NZ_W	2,2955	0,3997	5,7435	0,0000	9,9289
Il. szans=9,9; poprawnie sklasyfikowanych 72,41%; chi -kwadrat (1)=41,58; $p < 0,0000$					
IT (wersja II)					
Wyraz wolny	0,4199	0,2684	1,5642	0,1196	1,5217
CAF_N	-3,7340	0,7683	-4,8599	0,0000	0,0239
CAF_W	1,2949	0,4507	2,8729	0,0046	3,6508
Il. szans=73,0; poprawnie sklasyfikowanych 80,46%; chi -kwadrat (2)=95,59; $p < 0,0000$					
IT (wersja III)					
Wyraz wolny	0,6549	0,1949	3,3602	0,0010	1,9250
DP_N	-2,2025	0,3991	-5,5187	0,0000	0,1105
Il. szans=9,0; poprawnie sklasyfikowanych 71,26%; chi -kwadrat (1)=37,98; $p < 0,0000$					
IT (wersja IV)					
Wyraz wolny	-0,4700	0,1900	-2,4733	0,0143	0,6250
K_W	1,4996	0,3558	4,2148	0,0000	4,4800
Il. szans=4,5; poprawnie sklasyfikowanych 65,52%; chi -kwadrat (1)=19,60; $p < 0,0000$					
IT (wersja V)					
Wyraz wolny	0,6802	0,1965	3,4611	0,0007	1,9744
D_N	-2,2489	0,3993	-5,6314	0,0000	0,1055
Il. szans=9,5; poprawnie sklasyfikowanych 71,84%; chi -kwadrat (1)=39,76; $p < 0,0000$					
IT (wersja VI)					
Wyraz wolny	1,0801	0,2307	4,6830	0,0000	2,9451
D_N	-1,8544	0,4239	-4,3745	0,0000	0,1565
DP_N	-1,7916	0,4259	-4,2063	0,0000	0,1667
Il. szans=8,9; poprawnie sklasyfikowanych 74,71%; chi -kwadrat (2)=59,35; $p < 0,0000$					

Wyszczególnienie	Ocena	Błąd standardowy	Statystyka t	Poziom p	Iloraz szans
IT (wersja VII)					
Wyraz wolny	-0,0942	0,2570	-0,3667	0,7143	0,9101
CAF_W	1,8906	0,4391	4,3052	0,0000	6,6232
D_N	-1,5734	0,4296	-3,6625	0,0003	0,2073
Il. szans=11,7; poprawnie sklasyfikowanych 73,56%; chi -kwadrat (2)=61,16; $p < 0,0000$					

Źródło: obliczenia własne.

PODSUMOWANIE

Pierwsza część analizy pozwoliła dokonać oceny depozytów specjalistycznie zarządzanych w zakresie częstości ich występowania w poszczególnych krajach i w całej grupie, a także istotności dla zbiorowości gospodarstw domowych, które deklarowały ich posiadanie. Jak wykazano, gospodarstwa lokujące środki pieniężne w postaci depozytów specjalistycznie zarządzanych stanowiły niewielkie frakcje krajowych prób badawczych. Spośród jedenastu państw, zaledwie cztery – Francja, Hiszpania, Słowenia i Włochy – wyróżniły się ponad 1%-owym ich udziałem. W całym obszarze geograficznym były to gospodarstwa cechujące się ponadprzeciętną zamożnością, a w jego części – także ponadprzeciętnym zadłużeniem z tytułu kredytów bankowych. W dziesięciu krajach (Belgii, Hiszpanii, Holandii, Luksemburgu, Malcie, Niemczech, Portugalii, Słowacji, Słowenii i Włoszech) oraz w całej grupie, preferowały one depozyty specjalistycznie zarządzane nad tymi standardowymi, kumulując wyższe ich wartości. Dla pięciu państw (Francji, Hiszpanii, Malty, Niemiec, Włoch) wyniki analizy wskazały na komplementarność depozytów specjalistycznie zarządzanych i wybranych kategorii aktywów finansowych. Podobne wnioski sformułowano o współzależności depozytów i aktywów rzeczowych, lecz tylko dla gospodarstw domowych Hiszpanii, Niemiec i Włoch.

Pierwsza część analizy dostarczyła także informacji na temat depozytów specjalistycznie zarządzanych w całym obszarze geograficznym. Na ich podstawie stwierdzono dominujące znaczenie opisywanych depozytów nad depozytami pozostałymi (standardowymi). Stanowiły one własność gospodarstw domowych wyróżniających się na tle próby badawczej wyższą zamożnością oraz zadłużeniem z tytułu kredytów. Lokowanie depozytów specjalistycznie zarządzanych nie odbywało się kosztem innych aktywów finansowych, bowiem szczególna sytuacja finansowo-majątkowa gospodarstw sprzyjała posiadaniu zdywersyfikowanych portfeli. Otrzymane wyniki były jednak mniej wyraziste niż te uzyskane dla pojedynczych krajów. Analiza

korelacji wykazała bowiem słabszą współzależność pomiędzy wartościami opisujących depozytów a pozostałymi zmiennymi, zaś klasyfikacja państw metodą Ward'a pozwoliła zidentyfikować podobieństwo wyłącznie w ramach wyodrębnionej ich podgrupy.

Na podstawie modelu regresji logistycznej dowiedziono, że znaczenie poszczególnych cech gospodarstw domowych dla kształtowania się ich skłonności do posiadania charakteryzowanych depozytów było niejednolite w grupie badanych krajów. W przypadku Belgii i Hiszpanii skłonność ta pozostawała pod statystycznie istotnym wpływem zmiennych obrazujących poziom zamożności oraz cechy demograficzno-społeczne, podczas gdy we Francji i Włoszech – wyłącznie tych pierwszych.

Znaczenie poszczególnych zmiennych objaśniających, odnoszących się do sytuacji finansowo-majątkowej gospodarstw, pozostawało zróżnicowane w grupie analizowanych krajów. Należy zwrócić uwagę, że zbiór ten ograniczony został do tych opisujących: zamożność netto, wartość całkowitych aktywów finansowych i ich wybranych komponentów. Żaden z wariantów modelu nie potwierdził istotności wpływu poziomu zobowiązań na skłonność do posiadania depozytów specjalistycznie zarządzanych, zaś w przypadku aktywów rzeczowych za ważną uznano jedynie wartość kosztowności. Warianty modelu regresji logistycznej wykazały, że we wszystkich krajach poziomy cech finansowo-majątkowych, określone jako wysoki pozytywnie oddziaływały na prawdopodobieństwo wystąpienia analizowanego depozytu w gospodarstwie. W Belgii wpływ wysokiej zamożności na badane zjawisko ujęty został w modelu w postaci zmiennej reprezentującej wartość całkowitych aktywów finansowych, a w Hiszpanii – zamożności netto. We Francji zidentyfikowano wpływ wysokiej wartości całkowitych aktywów finansowych i współtworzącą ją wysoką wartość depozytów podstawowych. W przypadku Włoch model ukazał istotne oddziaływanie wysokiej zamożności netto i wartości całkowitych aktywów finansowych. Niska zamożność stanowiła natomiast w badanych krajach destymulantę zainteresowania tym składnikiem aktywów finansowych. W przypadku Belgii model regresji logistycznej wskazał na ujemny wpływ niskiej wartości depozytów pozostałych (standardowych), zaś w przypadku Hiszpanii – całkowitych aktywów finansowych oraz depozytów pozostałych. We Francji za istotne dla opisywania badanego zjawiska uznano niskie poziomy: zamożności netto, całkowitych aktywów finansowych i depozytów pozostałych. Z kolei model dla Włoch – całkowitych aktywów finansowych i depozytów pozostałych.

Udzielając zatem odpowiedzi na postawione we wstępie pracy pytania, należy podkreślić, że w dziesięciu krajach spośród jedenastu ujętych w badaniu, gospodarstwa domowe posiadające depozyty specjalistycznie zarządzane przypisywały im dominujące znaczenie nad tymi standardowymi. Stanowiły one jednak niewielkie frakcje krajowych prób badawczych, jak i próby obejmującej cały obszar geograficzny. Na podstawie wyników analizy regresji logistycznej wykazano, że w poszczególnych krajach skłonność do lokowania środków w opisywanej postaci zdetermi-

nowana była przede wszystkim wysokim poziomem zamożności ankietowanych, wyrażonym jednak za pomocą zróżnicowanych zestawów zmiennych (od opisujących ją w sposób ogólny po szczegółowy). Ponadto w niektórych z nich za ważne uznano cechy demograficzno-społeczne gospodarstw domowych. Nie potwierdzono zatem wspólnego, statystycznie istotnego ich zestawu dla całej grupy państw. Dlatego czynnikiem przesądającym o występowaniu owych depozytów nie można było przypisać charakteru ponadnarodowego stwierdzając, że ich popularność w istotnym stopniu kształtowała się pod wpływem lokalnych uwarunkowań. W związku z powyższym, postawioną we wstępie pracy hipotezę badawczą uznano za prawdziwą.

Streszczenie

Praca przedstawia problem kształtowania się skłonności gospodarstw domowych do posiadania depozytów podlegających specjalistycznemu zarządzaniu w wybranych krajach strefy euro. Podstawą przeprowadzenia badania było przyjęcie pokryzysowego, jednolitego stanowiska regulacyjnego w zakresie wysokiej wrażliwości owych depozytów na sytuacje szokowe i w długim okresie, a tym samym ich ograniczonej przydatności dla zapewnienia stabilnego finansowania instytucjom kredytowym.

Otrzymane wyniki pokazały wyraźne zróżnicowanie grupy państw strefy euro pod względem popularności depozytów specjalistycznie zarządzanych wśród gospodarstw domowych. Badanie pozwoliło zidentyfikować czynniki przesądające o ich występowaniu, odnoszące się do sytuacji materialno-finansowej oraz wybranych cech demograficzno-społecznych ich posiadaczy. Zróżnicowanie zestawów zmiennych objaśniających analizowane zjawisko w pojedynczych krajach dowiodło heterogeniczności badanego obszaru, podając w wątpliwość istotność znaczenia jednolitych uregulowań.

Słowa kluczowe: rachunki specjalistycznie zarządzane, finanse gospodarstw domowych, pokryzysowe regulacje, instytucje kredytowe

Abstrac

The paper presents the differences in household propensity to possess managed accounts in the Eurozone countries. The reason to analyse this problem was the adoption of the EU post-crisis regulation about limited use of these deposits for providing high-quality, stable funding for credit institutions in periods of stress and in long-term.

The results prove unequal popularity of managed accounts among households from individual countries of the euro area. The research allows to identify factors determining their occurrence, which refer to wealth and socio-demographic features of the respective owners. Heterogeneity of statistically significant sets of covariates for individual countries leads to the conclusion about the limited significance of the single regulation.

Key words: managed accounts, household finance, post-crisis regulations, credit institutions

Bibliografia

- Agnew J., *Do Behavioral Biases Vary Across Individuals? Evidence from Individual Level 401(k) Data*, „Journal of Financial and Quantitative Analysis” 2006a, 41(04),.
- Agnew J., *Personalized retirement advice and manager accounts: Who uses them and how does advice affect behavior?* Center for Retirement Research at Boston College, 2006b, <http://hdl.handle.net/2345/4175> (dostęp: 1.04.2016).
- Ameriks J., *The Response of TIAA-CREF Participants to Software-driven Asset Allocation Guidance*, TIAA-CREF Working Paper 2001, 3-080101.
- Ameriks J., Zeldes S.P., *How do household portfolio shares vary with age?*, 2004, https://www0.gsb.columbia.edu/mygsb/faculty/research/pubfiles/16/Ameriks_Zeldes_age_Sept_2004d.pdf (dostęp: 1.04.2016).
- Benartzi S., *Excessive Extrapolation and the Allocation of 401(k) Accounts to Company-Stock*, „The Journal of Finance” 2001, 56 (5).
- Bernheim B.D., Garrett D.M., *The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Households*, „Journal of Public Economics” 2003, 87.
- BIS, *Capital*. BIS, Basel, 2011, <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf> (dostęp: 1.04.2016).
- BIS, *Liquidity Coverage Ratio*. BIS, Basel, 2013, <http://www.bis.org/publ/bcbs238.pdf> (dostęp: 1.04.2016).
- BIS, *Net Stable Funding Ratio*, BIS, Basel, 2014, <http://www.bis.org/bcbs/publ/d295.pdf> (dostęp: 1.04.2016).
- Choi J.J., Laibson D., Madrian B.C., Metrick A., *Saving for Retirement on the Path of Least Resistance*, Univeristy of Chicago Press, 2004.
- Clark R.L., d’Ambrosio M.B., *Financial Education and Retirement Savings*. Conference Proceedings from the Retirement Implications of Demographic and Family Change Symposium, 2002.
- Clark R.L., d’Ambrosio M.B., *Ignorance is Not Bliss: The Importance of Financial Education*, TIAA-CREF Research Dialogue 2003, 78.

- Cogan J.F., Mitchell O.S., *Perspectives from the President's Commission on Social Security Reform*, „Journal of Economic Perspectives” 2003, 17 (2).
- 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.U. L 176 z 27.06.2013.
- EBA, *Discussion Paper On Retail Deposits Subject to Higher Outflows for the Purposes of Liquidity Reporting under the Draft Capital Requirements Regulation (CRR)*. EBA, London 2013.
- EBA, *Draft Guidelines on retail deposits subject to different outflows for purposes of liquidity reporting under CRR Public Hearing*. EBA, London 2013.
- EBA, *Report on Net Stable Funding Requirements under Article 510 of the CRR*. EBA, London 2015.
- EUNB, *Wytyczne w sprawie depozytów detalicznych podlegających innym odpływom dla celów sprawozdawczości w zakresie płynności na podstawie rozporządzenia (UE) nr 575/2013 w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniającego rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (rozporządzenie w sprawie wymogów kapitałowych – CRR)*. EUNB, Londyn 2013.
- Guiso L., Haliassos M., Jappelli T., *Household portfolios*. Cambridge, MA: MIT Press, 2002.
- Haliassos M., Carol B., *Why Do So Few Hold Stocks?* „Economic Journal” 1995, 105.
- Ioannides Y., *Dynamics of the Composition of Household Asset Portfolios and the Life Cycle*, Applied Financial Economics 1992, 2.
- Lusardi A., *Household saving behavior: the role of financial literacy, information, and financial education programs*, NBER Working Paper 2008, 13824.
- Maddala G.S., *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Madrian B.C., Shea D.F., *The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior*, „The Quarterly Journal of Economics” 2001, CXVI (4).
- Mitchell O.S., Utkus S.P., Yang T.S., *Turning Workers into Savers? Incentives, Liquidity, and Choice in 401(k) Plan Design*, NBER Working Paper 2005, No.11726.
- Podolec B., Ulman P., Wałęga A., *Aktywność ekonomiczna a sytuacja materialna gospodarstw domowych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012, Dz.U. L 176 z 27.06.2013.
- Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2015/61 z dnia 10 października 2014r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i (UE) nr 575/2013 w odniesieniu do wymogu pokrycia wpływów netto dla instytucji kredytowych, Dz.U. L 11 z 17.01.2015.

Chyba powinno być
Haliassos M., BEIJUT C.,
a nie Haliassos M., Carol B.?

Rozporządzenie PEiR nr 1093/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego), zmiany decyzji nr 716/2009/WE oraz uchylecia decyzji Komisji 2009/78/WE, Dz.U. L 331 z 15.12.2010.

Sethi-Iyengar S., Huberman G., Jiang W., *How Much Choice is Too Much? Contributions to 401(k) Retirement Plans*, [w:] *Pension Design and Structure: New Lessons From Behavioral Finance* (red. O.S. Mitchell i S.P. Utkus), Oxford University Press, Oxford 2004.

Thaler R.H., Benartzi S., *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*, „Journal of Political Economy” 2004, 112 (1).

Van Rooij M., Lusardi A., Alessie R., *Financial Literacy and Stock Market Participation*, DNB Working Paper No. 146, September 2007.


Miscellanea

*Mariusz Tomasz Kłoda**

NARUSZENIE DÓBR OSOBISTYCH KREDYTOBIORCY JAKO SKUTEK UCHYBIENIA PRZEZ BANK ZASADOM PRZETWARZANIA DANYCH OSOBOWYCH

Teza wyroku SN z 11.02.2015 r. (I CSK 868/14)¹:

Uchybienie przepisom o ochronie danych osobowych nie w każdym wypadku musi prowadzić do naruszenia dóbr osobistych, konieczne jest więc zawsze poddanie ocenie przedmiotu, charakteru i skutków tego uchybienia. Jeżeli w wyniku nienależytej dbałości o interesy osoby, której dane osobowe są gromadzone i przetwarzane, nastąpiło wkroczenie w sferę wartości o charakterze niemajątkowym, wiążących się z osobowością człowieka, uznanych powszechnie w społeczeństwie, to poza środkami administracyjnymi przewidzianymi w ustawie o ochronie danych osobowych pokrzywdzony może sięgnąć również po możliwości obrony przewidziane w art. 24 KC. Walory jednostki jako potencjalnego kredytobiorcy wywołują wprawdzie skutki na płaszczyźnie majątkowej, ale skutki te są wynikiem oceny cech i właściwości podmiotowych należących do sfery osobowości człowieka, takich jak jego rzetelność i odpowiedzialność, budująca obraz wiarygodności jako kontrahenta.

* Mariusz Tomasz Kłoda jest doktorantem w Katedrze Prawa Cywilnego i Bankowego Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu oraz aplikantem radcowskim przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Toruniu. 

¹ Tezę i uzasadnienie wyroku opublikowano w „Monitorze Prawa Bankowego” 2015, nr 10, s. 8–13.

Glosa do wyroku SN z 24.07.2014 r.
(I CSK 868/14)

I. Polski system wymiany informacji kredytowej jest wysoko oceniany przez Bank Światowy². Dochodzi w nim jednak do nieprawidłowości, co zostało zauważone przez Rzecznika Praw Obywatelskich³. W tym kontekście warto poświęcić uwagę wyrokowi SN z 11.02.2015 r. (I CSK 868/14), szeroko komentowanemu w publicystyce⁴. Odpowiedziano w nim twierdząco na pytanie, analizowane do tej pory w ujęciu biur informacji gospodarczej⁵ oraz Biura Informacji Kredytowej S.A.⁶, czy w razie naruszenia przez bank reguł wykonywania operacji na danych osobowych (określonych w ustawie z 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych⁷) może dojść do naruszenia dóbr osobistych osoby, której dane te dotyczą?

Z uwagi na precedensowy charakter komentowanego judykatu i jego znaczenie dla praktyki obrotu, w niniejszej glosie zostaną poddane bliższej analizie kwestie braku niezwłocznej aktualizacji przez instytucję bankową danych osobowych kredytobiorcy (zgrupowanych w BIK S.A.) jako przykładu naruszenia zasad ich przetwarzania oraz będącego następstwem tego zdarzenia naruszenia dóbr osobistych klienta banku.

II. Wyrok zapadł na tle następującego stanu faktycznego. Powód zawarł z pozwany bankiem umowę kredytu konsumpcyjnego odnawialnego z kartą płatniczą. Uprawniała ona bank m.in. do przekazywania instytucjom finansowym informacji (za pośrednictwem Biura Informacji Kredytowej S.A.) o powstałych na jej podstawie zobowiązaniach. Kredytobiorca wypowiedział umowę, oświadczając jednocześnie, że jest świadomy powstałego na jej podstawie zadłużenia wobec pozwanego. Pomimo zapłaty długu, bank przekazał do BIK S.A. informację o wygaśnięciu zobowiązań powoda dopiero po jego interwencji. Przez kilka miesięcy figurował

² Zob. *Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency. Economy profile 2016. Poland*, The World Bank, Washington D.C. 2016, s. 60–64, <http://www.doingbusiness.org/> (dostęp: 10.05.2016 r.).

³ Por. Pismo Rzecznika Praw Obywatelskich do Prezesa Związku Banków Polskich z 23.02.2015 r., (V7220.52.2015.EG), <https://www.rpo.gov.pl> (dostęp: 10.05.2016 r.).

⁴ Zob. np. M. T. Kłoda, *Naruszenie dóbr osobistych klienta banku*, „Rzeczpospolita” 2015, nr 246, s. F4; E. M. Radlińska, *Szybkie wykreślenie spłaconych długów*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2015, nr 102, s. F3.

⁵ Zob. np.: wyrok SN z 18.09.2014 r. (V CSK 649/13), OSG 2015, nr 7, poz. 52; wyrok SN z 26.10.2011 r. (III CSK 16/11), <http://sn.pl> (dostęp: 10.05.2016 r.); wyrok SA w Krakowie z 21.05.2010 r. (I ACa 430/10), OSA 2011, nr 4, poz. 12; por. też M. Bączyk, *Przegląd orzecznictwa SN w sprawach bankowych za okres od lipca do grudnia 2011 r.*, „Monitor Prawa Bankowego” 2012, nr 10, s. 49–50.

⁶ Por. m.in. wyrok SN z 15.02.2008 r. (I CSK 358/07), OSNC 2009, nr 4, poz. 63; zob. też K. Zacharzewski, *Naruszenie dóbr osobistych przez instytucję finansową*, „Głosa” 2009, nr 2, s. 66–75.

⁷ Dz.U. z 2015 r. poz. 2135 ze zm., dalej: „u.o.d.o”.

on zatem w BIK S.A. jako dłużnik pozwanego, co było przyczyną odmowy udzielenia mu kredytów w innych bankach. Powód wniósł powództwo o ochronę dóbr osobistych, zadośćuczynienie i odszkodowanie. SO uwzględnił powództwo w części dotyczącej odszkodowania, natomiast SA oddalił apelację powoda. SN uwzględnił skargę kasacyjną wniesioną przez Rzecznika Praw Obywatelskich.

III. W glosowanym orzeczeniu przyjęto, że zaniedbanie przez pozwanego bank niezwłocznego podjęcia czynności prowadzących do aktualizacji w BIK S.A. zapisów o niespłaconym, niewielkim zadłużeniu powoda naruszyło zasady przetwarzania danych osobowych określone w u.o.d.o.

Niektóre informacje zawarte np. w umowie kredytowej (objęte tajemnicą bankową) mają charakter danych osobowych⁸. Bank-administrator danych osobowych, wykonujący jakiegokolwiek operacje na danych osobowych kredytobiorcy, jest zatem zobowiązany zapewnić, aby były one m.in. zgodne z rzeczywistym stanem rzeczy⁹ (merytorycznie poprawne w rozumieniu art. 26 ust. 1 pkt 3 *in principio* u.o.d.o.). Obowiązek ten musi być przestrzegany na każdym etapie przetwarzania danych osobowych klienta banku, czyli w fazie przedkontraktowej (np. w zakresie objętym wnioskiem o udzielenie kredytu), w trakcie trwania umowy kredytowej oraz po jej wygaśnięciu (np. w przypadku przewidzianym w art. 105a ust. 2 ustawy z 29.08.1997 r. Prawo bankowe¹⁰). *De lege lata* brak bowiem podstaw, by czynić w tym zakresie dystynkcje i faworyzować którykolwiek z wymienionych etapów przetwarzania danych osobowych. Za taką interpretacją przemawia również interes osoby, której dane dotyczą.

Do naruszenia art. 26 ust. 1 pkt 3 *in principio* u.o.d.o. może dojść np. w wyniku braku niezwłocznego przekazania przez bank do BIK S.A. zawiadomienia o spłaceniu przez byłego kredytobiorcę długu względem niego i dopuszczenie do funkcjonowania w systemie wymiany informacji kredytowej (przez nieproporcjonalnie długi czas wobec możliwości współczesnych i powszechnie dostępnych środków przesyłu danych) nieaktualnych wiadomości na jego temat. Dla oceny bezprawności tego zachowania nie ma natomiast znaczenia to, jakiej kwoty dotyczą nieaktualne dane o zadłużeniu. Za merytorycznie niepoprawne w ujęciu art. 26 ust. 1 pkt 3 *in principio* u.o.d.o. należy bowiem uznać informacje o obiektywnie wysokim i niskim, lecz nieistniejącym długu (*lege non distinguente*). Tę *prima facie* rygorystyczną wykładnię wydaje się wspierać art. 26 ust. 1 *in principio* u.o.d.o., nakładający na administratora danych


⁸ Zob. R.W. Kaszubski, A. Tupaj-Cholewa, *Dopuszczalność przetwarzania informacji stanowiących tajemnicę bankową dla celów statystycznych*, „Przeгляд Prawa Handlowego” 2008, nr 10, s. 22; zob. też wyrok NSA w Warszawie z 04.04.2003 r. (II SA 2935/02), „Palestra” 2004, nr 7–8, s. 251–254.

⁹ P. Barta, P. Litwiński, *Ustawa o ochronie danych osobowych. Komentarz*, C.H.Beck, Warszawa 2015, s. 299–300.

¹⁰ Dz.U. z 2015 r. poz. 128 ze zm.

osobowych obowiązków dołożenia szczególnej staranności w celu ochrony interesów (majątkowych oraz niemajątkowych¹¹) osób, których dane te dotyczą. Ma to być zatem staranność większa od należytej (art. 355 k.c.¹²), a więc podobna do tej, jaką wymaga się np. od dziennikarzy przy zbieraniu i wykorzystywaniu materiałów prasowych (art. 12 ust. 1 pkt 1 ustawy z 26.01.1984 r. Prawo prasowe¹³)¹⁴. Szczególnej staranności nie dochowuje bank, który nie dokonuje niezwłocznie korekty informacji w BIK S.A. o jakimkolwiek nieaktualnym zadłużeniu kredytobiorcy względem niego. Trudno także wyobrazić sobie skuteczność obrony banku przed zarzutem dopuszczenia do funkcjonowania w obrocie danych osobowych niezgodnych, w jakimkolwiek zakresie, z rzeczywistym stanem rzeczy w ujęciu misji jaką pełni on w gospodarce wolnorynkowej (podmiot zaufania publicznego¹⁵).

Analizowane zaniechanie instytucji bankowej wydaje się naruszać także inne niż art. 26 ust. 1 pkt 3 *in principio* u.o.d.o. przepisy tej ustawy, w tym prawo każdego do ochrony dotyczących go danych osobowych (art. 1 ust. 1) oraz obowiązek ich przetwarzania zgodnie z prawem (art. 26 ust. 1 pkt 1). W szerszym kontekście, lecz pozostającym w funkcjonalnym związku z przepisami u.o.d.o., uchybia ono natomiast normom (implementowanej przez u.o.d.o. i mającej znaczenie dla jej wykładni¹⁶) dyrektywy 95/46/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 24.10.1995 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w zakresie przetwarzania danych osobowych i swobodnego przepływu tych danych¹⁷, a także, gwarantowanej konstytucyjnie oraz realizowanej przez przepisy u.o.d.o., autonomii informacyjnej¹⁸ (art. 51 Konstytucji RP¹⁹) oraz pozostającemu z nią w związku prawu do prywatności (art. 47 Konstytucji RP).

IV. W ocenie SN  naruszenie przez bank zasad przetwarzania danych osobowych, określonych w u.o.d.o., doprowadziło do naruszenia dóbr osobistych powoda.

Zarówno z punktu widzenia potencjalnych kredytobiorców, jak i całego sektora bankowego, niezmiernie ważne jest to, aby wiadomości zgromadzone w BIK S.A.

¹¹ Związanych np. z poszanowaniem prywatności, intymności, samodzielnym kształtowaniem wizerunku wobec innych ludzi oraz instytucji lub prawem do dobrej sławy. Zob. wyrok WSA w Warszawie z 05.11.2010 r. (II SA/Wa 964/10), <http://orzeczenia.nsa.gov.pl/> (dostęp: 10.05.2016 r.).

¹² Dz.U. z 2016 r. poz. 380 ze zm.

¹³ Dz.U. z 1984 r. Nr 5, poz. 24 ze zm.

¹⁴ Tak wyrok WSA w Warszawie z 05.11.2010 r. (II SA/Wa 964/10), <http://orzeczenia.nsa.gov.pl/> (dostęp: 10.05.2016 r.).

¹⁵ Por. np. M. Bączyk [w:] *Prawo bankowe. Komentarz*, M. Bączyk, E. Fojcik-Mastalska, L. Góral, J. Pisiuliński, W. Pyziół, LexisNexis, Warszawa 2007, s. 539.


¹⁶ Tak m.in. wyrok SN z 15.02.2008 r. (I CSK 358/07), OSNC 2009 nr 4, poz. 63.

¹⁷ Dz.Urz.UE.L z 1995 r. Nr 281, s. 31 i n. ze zm.

¹⁸ Bliżej o konstytucyjnych gwarancjach autonomii informacyjnej np.: wyrok TK z 19.02.2002 r. (U 3/01), OTK-A 2002, nr 1, poz. 3; wyrok TK z 20.11.2002 r. (K 41/02), OTK-A 2002, nr 6, poz. 83.

¹⁹ Dz.U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 ze zm.

były wiarygodne. Dane te tworzą *sui generis* obraz (wizerunek) uczestnika obrotu kredytowego, z którym mogą zapoznać się instytucje finansowe poprzez sporządzany przez BIK S.A. raport o kredytobiorcy (stanowiący podstawę oceny jego wiarygodności, czyli tzw. *scoringu*²⁰). Jeśli transfer informacji pomiędzy bankiem a BIK S.A. przebiega zgodnie z prawem, to jest on kształtowany głównie przez historię kredytową potencjalnego kontrahenta instytucji finansowej (przedstawiającą sposób dotychczasowego wykonywania zaciągniętych przez niego zobowiązań kredytowych, a przez to ukazującą część cech i właściwości podmiotowych należących do sfery jego osobowości). Gdy bank uchybia zasadom przetwarzania danych osobowych, określonym w u.o.d.o., to obraz klienta banku ulega zniekształceniu. Kredytobiorcy przypisywane są lepsze lub gorsze niż w rzeczywistości cechy i właściwości podmiotowe, co zasadniczo pozostaje poza jego wiedzą, gdyż nie uczestniczy on aktywnie w procesie wymiany informacji kredytowej. W większości takich przypadków nie dochodzi do naruszenia dóbr osobistych zainteresowanego. Dotyczy to szczególnie sytuacji bezprawnego sanowania wizerunku uczestnika obrotu kredytowego. Jeżeli jednak zniekształcony wizerunek, rzetelnego w rzeczywistości uczestnika obrotu kredytowego, okazuje się niekorzystny (np. prezentuje go jako osobę niedającą gwarancji prawidłowego wywiązywania się z zobowiązań kredytowych) i w wyniku zapoznania się z nim przez instytucje finansowe dochodzi do wydania tyłu (niezrozumiałych dla niego) negatywnych decyzji kredytowych, że w zasadzie utrudnia albo uniemożliwia mu się dostęp do rynku usług kredytowych, to należy przyjąć, iż uchybienie przez bank przepisom u.o.d.o. prowadzi do naruszenia jego godności lub „rzetelności w spłacaniu długów”²¹. Solidny kredytobiorca, tkwiący w uzasadnionym przekonaniu o własnej wartości, ma bowiem prawo oczekiwać szacunku ze strony m.in. instytucji finansowych oraz być rozczarowany i zdezorientowany wówczas, gdy odmawia się mu udzielania kredytu z uwagi na jego rzekomą niewiarygodność.

Stanowisko przyjęte przez SN w glosowanym orzeczeniu spełnia, jak się wydaje, kryterium obiektywne istoty dóbr osobistych²². Obecnie rzystanie z kredytów jest zjawiskiem powszechnym. O jego skali świadczą chociażby dane statystyczne, w tym ogólna wysokość zadłużenia²³, oraz liczba osób, których dane zgromadzone

²⁰ Zob. M. Bączyk [w:] *Prawo...*, *op. cit.*, s. 559–561.

²¹ O możliwość wyodrębnienia tego dobra osobistego wskazano w wyroku SA w Warszawie z 19.11.2013 r. (I A Ca 832/13), niepubl.

²² Por. M. Pazdan [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz do art. 1–449¹⁰*, t. I, K. Pietrzykowski (red.), C.H.Beck, Warszawa 2015, s. 109–110.

²³ Zadłużenie „osób prywatnych” w sektorze bankowym (łącznie ze SKOK) na koniec 2015 r. wyniosło 547,9 mld złotych (wzrost o 71,7 mld zł wobec końca 2012 r.). Por. Raport Kwartalny Biura Informacji Kredytowej *Kredyt Trendy 2016*, nr 1, s. 4, <https://www.bik.pl> (dostęp: 10.05.2016 r.).

zostały w BIK S.A.²⁴ Fakty te mogą przemawiać za trafnością poglądu, zgodnie z którym członkowie współczesnego tzw. społeczeństwa konsumpcyjnego postrzegają dostęp do rynku usług kredytowych jako „prawo rzetelnego kredytobiorcy”²⁵, a bezprawne ograniczenie albo zamknięcie tego dostępu jako zachowanie skutkujące dolegliwościami dużej wagi.


Streszczenie

Sąd Najwyższy trafnie wskazał w glosowanym judykacie, że zaniedbanie przez bank niezwłocznego podjęcia czynności prowadzących do aktualizacji w Biurze Informacji Kredytowej (BIK) danych o niespłaconym (niewielkim) zadłużeniu kredytobiorcy narusza zasady przetwarzania danych osobowych określone w ustawie z 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2015 r. poz. 2135 ze zm.; dalej: u.o.d.o.).

Uchybienie (przez bank) zasadom przetwarzania danych osobowych, określonym w u.o.d.o., może prowadzić do naruszenia godności kredytobiorcy. Członkowie współczesnego społeczeństwa konsumpcyjnego postrzegają bowiem dostęp do rynku usług kredytowych jako „prawo rzetelnego kredytobiorcy”, a bezprawne ograniczenie albo zamknięcie tego dostępu jako działanie skutkujące dolegliwościami dużej wagi.

Słowa kluczowe: bank, kredytobiorca, Biuro Informacji Kredytowej (BIK), dobra osobiste, ustawa o ochronie danych osobowych

Abstract

The Supreme Court rightly pointed out in judgement, that dereliction by the bank immediate action leading to update in the Credit Information Bureau (BIK) data concerning the borrower's unpaid (low) debt ntrary the principles for personal data processing set out in the Personal Data Protection Act of 29 August 1997 (consolidated text Official Journal of the Republic of Poland of 2015 pos. 2135, as amended, hereinafter referred to as u.o.d.o.).

The infringement (by bank) of the principles for personal data processing, set out in the u.o.d.o., may lead to violations of a borrower's dignity. This is because,

²⁴ W bazach BIK S.A. znajdują się informacje o 135 mln rachunków (łącznie z rachunkami zamkniętymi, gromadzonymi dla celów stosowania metod statystycznych) oraz o 23,2 mln osób. Zob. oficjalną stronę internetową BIK S.A., <https://www.bik.pl/> (dostęp: 10.05.2016 r.).

²⁵ M.T. Kłoda, *Naruszenie dóbr...*, *op. cit.*, s. F4.

members of modern consumer society perceive the access to the market of loan services as “the right of the prudent borrower” and illegal limitation or exclusion to this access as a matter of great importance.

Key words: bank, borrower, Credit Information Bureau (BIK), personal rights, Personal Data Protection Act

Bibliografia

Wydawnictwa zwarte

Barta P., Litwiński P., *Ustawa o ochronie danych osobowych. Komentarz*, C.H.Beck, Warszawa 2015.

Bączyk M. [w:] *Prawo bankowe. Komentarz*, M. Bączyk, E. Fojcik-Mastalska, L. Góral, J. Pisiuliński, W. Pyziół, LexisNexis, Warszawa 2007.

Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency. Economy profile 2016. Poland, The World Bank, Washington D.C. 2016, s. 60–64, <http://www.doing-business.org/> (dostęp 10.05.2016 r.).

Pazdan M. [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz do art. 1–449¹⁰*, t. I, K. Pietrzykowski (red.), C.H.Beck, Warszawa 2015.

Artykuły

Bączyk M., *Przegląd orzecznictwa SN w sprawach bankowych za okres od lipca do grudnia 2011 r.*, „Monitor Prawa Bankowego” 2012, nr 10.

Kaszubski R.W., Tupaj-Cholewa A., *Dopuszczalność przetwarzania informacji stanowiących tajemnicę bankową dla celów statystycznych*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2008, nr 10.

Kłoda M.T., *Naruszenie dóbr osobistych klienta banku*, „Rzeczpospolita” 2015, nr 246.

Radlińska E.M., *Szybkie wykreślenie spłaconych długów*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2015, nr 102.

Zacharzewski K., *Naruszenie dóbr osobistych przez instytucję finansową*, „Głosa” 2009, nr 2.

Materiały internetowe

Pismo Rzecznika Praw Obywatelskich do Prezesa Związku Banków Polskich z 23.02.2015 r., (V.7220.52.2015.EG), <https://www.rpo.gov.pl> (dostęp: 09.05.2016 r.).

Raport Kwartalny Biura Informacji Kredytowej Kredyt Trendy 2016, nr 1, s. 4, <https://www.bik.pl> (dostęp: 10.05.2016 r.).

Dokumenty prawne

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 02.04.1997 r. (Dz.U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 ze zm.).

Ustawa z 23.04.1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 2016 r. poz. 380 ze zm.).

Ustawa z 26.01.1984 r. Prawo prasowe (Dz.U. z 1984 r. Nr 5, poz. 24 ze zm.).

Ustawa z 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. z 2015 r. poz. 2135 ze zm.).

Ustawa z 29.08.1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. z 2015 r. poz. 128 ze zm.).

Dyrektywa 95/46/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 24.10.1995 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w zakresie przetwarzania danych osobowych i swobodnego przepływu tych danych (Dz.Urz.UE.L z 1995 r. Nr 281, s. 31 i n. ze zm.).

Recenzje

*Dorota Wiśniewska**

**Magdalena Szyszko,
*Oczekiwania inflacyjne w polityce pieniężnej.
Zarządzanie z wykorzystaniem prognoz inflacji,*
Wydawnictwo Difin, wyd. 1, Warszawa 2016**

Współcześnie duże znaczenie przypisuje się roli oczekiwań inflacyjnych jednostek (podmiotów gospodarczych i osób fizycznych) w procesach cenotwórczych (choć zdania na temat racjonalności oczekiwań mogą być podzielone). W sytuacji, gdy banki centralne (BC) realizują strategię bezpośredniego celu inflacyjnego, pomiar i analizę oczekiwań, jak również możliwość oddziaływania na nich, należy traktować jako kluczowe dla prowadzenia skutecznej (wiarygodnej) polityki pieniężnej. Można śmiało stwierdzić, że właśnie tym ważnym zagadnieniom poświęcona jest recenzowana publikacja.

W monografii oczekiwania inflacyjne (przede wszystkim konsumentów, ale również przedsiębiorstw i rynków finansowych) są traktowane w sposób swoisty: są one analizowane w zestawieniu z prognozami inflacji publikowanymi przez banki centralne 7 krajów: Czech, Polski, Rumunii, Węgier, Norwegii, Szwecji i Wielkiej Brytanii od momentu, gdy banki rozpoczęły publikację prognoz inflacji (czyli najwcześniej od 1998 roku w Anglii, a najpóźniej od sierpnia 2005 roku w przypadku Rumunii) do końca 2014 roku. Autorka zakłada, zgodnie ze współczesnymi koncepcjami polityki monetarnej, że prognoza inflacji jest podstawowym narzędziem banku centralnego, dzięki któremu może on wpływać na oczekiwania uczestników życia gospodarczego, czy (jak się określa) może „zarządzać oczekiwaniami inflacyjnymi” (stąd tytuł monografii). Przeprowadzone badanie empiryczne ma na celu

* Dr Dorota Wiśniewska jest adiunktem w Katedrze Ekonometrii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

ustalenie, czy (a właściwiej: w jak dużym stopniu) prognozy publikowane przez banki centralne mają w rzeczywistości wpływ na kształtowanie się oczekiwań inflacyjnych.

Oczywiste jest, że nie tylko publikowane prognozy inflacji powinny mieć wpływ na oczekiwania inflacyjne. Już wobec faktu, że banki centralne przyjmują strategię bezpośredniego celu inflacyjnego, ważne jest samo określenie tego celu, mające stanowić kotwicę dla oczekiwań inflacyjnych. Zakładając natomiast podstawowe zrozumienie mechanizmów oddziaływania instrumentów polityki pieniężnej, nie bez znaczenia powinny pozostawać również decyzje komitetu monetarnego w zakresie poziomu stóp procentowych. Z tego względu w pracy spróbowano również zweryfikować, czy istnieje zależność między ścieżką stóp procentowych, publikowaną przez BC, a oczekiwaniami konsumentów.

Co więcej, oprócz pomiaru siły zależności, Autorka stara się zweryfikować hipotezę, że różną w poszczególnych krajach siłę współzależności między kierunkami zmian oczekiwań inflacyjnych i kierunkami zmian centralnych prognoz inflacji można uzasadnić. Po pierwsze, siła zależności powinna być tym wyższa, im wyższe są uzyskane przez BC oceny wiarygodności prowadzonej przez nie polityki pieniężnej. Po drugie, siła zależności powinna być powiązana z kwestiami związanymi z opracowywaniem, upublicznianiem i stopniem wykorzystania przez komitety monetarne prognoz inflacji, w tym częstotliwość i zakres projekcji BC. Innymi słowy, oprócz podniesienia znaczenia wiarygodności BC, w monografii wyraźnie sformułowano hipotezę, że siła zależności oczekiwań inflacyjnych od centralnych prognoz inflacji zależy pozytywnie od stopnia konsekwencji banku centralnego w stosowaniu celowania w prognozę inflacji (*inflation forecast targeting*, IFT)¹.

Nie bez powodu recenzję tej książki zaczynam od opisu celu badań empirycznych i hipotez badawczych. Uważam bowiem, że właśnie w części empirycznej można wskazać najwięcej atutów monografii, w tym zakres i pracowitość podjętych prac oraz oryginalność przyjętych rozwiązań metodologicznych. Część empiryczna stanowi również element odróżniający tę monografię od innych opracowań związanych z koncepcjami współczesnej polityki pieniężnej. Zanim przedstawię szczegóły dotyczące zakresu i metody badania, wypada jednak, chociaż krótko, przedstawić strukturę monografii. Po prezentacji treści poszczególnych rozdziałów łatwiej będzie sformułować ewentualne uwagi, co w gruncie rzeczy jest obowiązkiem recenzenta.

¹ Celowanie w prognozę jest jedną z koncepcji strategii BCI, sformułowaną przez L.E.O. Svensona w 1996 roku. Zgodnie z tą koncepcją, najogólniej, komitety monetarne powinny wykorzystywać prognozy inflacji ustalone dla określonego horyzontu czasowego przy podejmowaniu decyzji dotyczących stóp procentowych. Ewolucję tej idei przedstawiono w K. Tura, *Projekcja inflacji banku centralnego*, Diffin, Warszawa 2015.

Pierwszy rozdział to syntetyczny opis genezy współczesnej teorii monetarnej. Znajdziemy tu krótki przegląd poglądów na skuteczność polityki pieniężnej i możliwości realizacji celów ogólnogospodarczych, poczynając od szkoły keynesowskiej i monetarnej, poprzez nową szkołę klasyczną, szkołę realnego cyklu koniunkturalnego, nową szkołę keynesowską, a kończąc na nowej syntezie neoklasycznej, zgodnie z którą stabilizowanie inflacji powinno być celem priorytetowym polityki pieniężnej. Przedstawiono również krytykę i ścieżki rozwoju nowej syntezy neoklasycznej, wskazując jednocześnie przykładowe badania empiryczne poświęcone tej koncepcji. Niestety, zwykle tak jest, że próba bardzo syntetycznego przedstawienia skomplikowanych koncepcji teoretycznych odbija się negatywnie na jasności wywodów i braku zdefiniowania pewnych kluczowych pojęć.

Rozdział drugi poświęcony jest koncepcjom teoretycznym na temat sposobu formułowania oczekiwań inflacyjnych, w tym teorii epidemiologicznych oczekiwań, która uzasadnia podjętą w badaniach próbę ustalenia możliwych opóźnień. Co ważne, w rozdziale tym dokonano przeglądu metod pomiaru oczekiwań inflacyjnych, w sposób szczegółowy traktując metodę bezpośrednią, to jest badania ankietowe. Autorka pokazuje, jak oczekiwania poszczególnych respondentów, zagregowane w postaci procentowej struktury odpowiedzi na pytanie o kierunek i zakres możliwych w określonym horyzoncie czasu zmian cen, mogą zostać skwantyfikowane, aby uzyskać jeden miernik, będący szacunkiem oczekiwań inflacyjnych w badanej zbiorowości². W sposób klarowny przedstawia zastosowaną w dalszej części pracy skorygowaną metodę Carlsona-Parkina, która umożliwia ustalenie, jaka jest oczekiwana roczna procentowa zmiana poziomu cen. Z obowiązku zauważę tylko błędy w oznaczeniach: na str. 53 powinno być: „jeżeli oczekiwana zmiana cen zawiera się w przedziale $(-l, l)$ ”, a na str. 55 powinno być: „ s i l – parametry opisujące przedziały wrażliwości”.

Rozdział trzeci rozwija wątek możliwości zarządzania oczekiwaniami inflacyjnymi w powszechnie stosowanej przez BC strategii bezpośredniego celu inflacyjnego. Przedstawiono w nim główne elementy strategii i ich związek z możliwością oddziaływania na oczekiwania. Podkreślono znaczenie komunikacji BC z otoczeniem, sposobu sygnalizowania intencji banku w procesie oddziaływania na oczekiwania. Opisano znane definicje przejrzystości banku oraz wady i zalety wysokiego stopnia otwartości BC, na podstawie szerokiego przeglądu literatury. Na koniec dowiadujemy się, od kiedy 7 banków, wybranych do analizy, wprowadziło strategię BC, w jaki sposób określają one cel inflacyjny oraz poznamy inne elementy ich strategii, w tym te, które mogły nie sprzyjać oddziaływaniu na oczekiwania.

² Jako ekonometryk muszę zauważyć, że uzyskaną ocenę oczekiwanej inflacji w monografii określa się jako oczekiwaną inflację, co oczywiście nie jest tym samym. Ale rozumiem, że takie nazewnictwo stosuje się również w praktyce dla uproszczenia.

Rozdział kolejny, czwarty, przedstawia rodzaje prognoz inflacji, jakie mogą być publikowane przez banki centralne, a także najważniejsze argumenty w dyskusji naukowej nad optymalnym zakresem ogłaszanych informacji (i otwartością w kwestii systemu prognostycznego w BC), w tym potencjalne korzyści i zagrożenia związane z publikowaniem ścieżki stóp procentowych, która jest spójna z prognozą inflacji. Bliżej przedstawiono również koncepcję celowania w prognozę, zgodnie z którą (najogólniej) komitet monetarny powinien podejmować decyzje zgodne z prognozą inflacji. Na koniec M. Szyszko przedstawia bardzo krótki opis systemów prognozowania inflacji w badanych krajach – niestety, podobnie jak w rozdziale pierwszym, próba streszczenia skomplikowanego tematu kończy się tym, że czytelnik ma więcej pytań niż odpowiedzi. Z drugiej strony, szczegółowy opis systemów prognostycznych nie był celem Autorki, więc pozostaje mi co najwyżej polecić spośród polskojęzycznych szersze opracowania tego tematu³.

Rozdział piąty monografii ma bardzo dużą wagę, bowiem Autorka przedstawia w nim i stosuje autorską propozycję pomiaru stopnia realizacji przez bank centralny koncepcji celowania w prognozę, co zasługuje na docenienie i uwagę. Zaproponowany miernik IFT ma, pod względem technicznym, podobną konstrukcję jak indeks Eijffingera-Geraats transparentności banku centralnego. Jest *de facto* modyfikacją innego miernika, również zaproponowanego przez Autorkę (w innej publikacji⁴) – miernika przejrzystości systemu prognozowania inflacji. W przypadku ustalania wartości wskaźnika IFT bank centralny zostaje oceniony w kilku płaszczyznach, w tym w płaszczyźnie wykorzystania prognoz inflacji (czy decyzja jest zgodna z projekcją inflacji, kiedy została podjęta i czy powołano się na prognozę w momencie ogłoszenia decyzji). W każdej płaszczyźnie bank otrzymuje ocenę cząstkową (liczbę punktów), które to oceny służą do ustalenia wartości miernika IFT. Nie chcąc pomniejszać wagi i oryginalności tego autorskiego pomysłu, sugeruję jednak, by Autorka dla jasności wskazała (w kolejnych edycjach), że miernik powstaje poprzez skumulowanie wyników cząstkowych, a nie uśrednienie (jak to bywa z kolei przy często stosowanych miernikach syntetycznych). Sugeruję również, by zmienić tytuły schematów 9 i 10 ze „Zgodność decyzji z prognozą warunkową/bezwarunkową” na „Pomiar zgodności...”.

W rozdziale piątym Autorka przedstawia również uzyskane w badaniu empirycznym wartości wskaźnika IFT, wskaźnika przejrzystości systemu prognostycznego w badanych bankach oraz miernika zgodności decyzji z prognozą. Doceniając nakład potrzebnej pracy (analizą objęto, w zależności od banku, od 33 do 82 momentów opublikowanych prognoz i zachowań komitetów monetarnych), muszę

³ Przykładowo: K. Tura, *Projekcja inflacji...*, *op. cit.*

⁴ M. Szyszko, *Przejrzystość systemów prognozowania inflacji*, [w:] *Polityka pieniężna wobec wyzwań współczesnych gospodarek*, (red.) M. Szyszko, tom 56, nr 5, Wydawnictwo Naukowe WSB w Poznaniu, Poznań 2014.

zwrócić uwagę, że sposób i zakres prezentacji wyników pozostawiać może niedosyt. Przede wszystkim Autorka przedstawia tylko średnią wartość wskaźnika IFT uzyskanego w okresie badawczym (i innych mierników)⁵. Tymczasem zagadnienie jest na tyle ciekawe, że powstają pytania o zmienność wskaźnika i tendencję rozwojową w poszczególnych bankach. Podobna uwaga nasuwa się również podczas lektury kolejnego, ostatniego rozdziału, a dotyczy sposobu i zakresu prezentacji wyników pomiaru wiarygodności banków. W części metodycznej Autorka opisuje zastosowane mierniki wiarygodności analizowanych banków; niestety, prezentacja wyników sprowadza się tylko do podania ich średnich wartości dla poszczególnych banków. Jeśli ze względu na zmienność wyników szczegółowych zdecydowano się na uśrednianie, to może warto rozważyć średnią kroczącą, by zidentyfikować ewentualne tendencje.

Pozostając jeszcze przy kwestii prezentowanych i ustalanych wskaźników wiarygodności, pozwolę sobie na uwagę, że wskaźniki te mogły być prezentowane razem z innymi wskaźnikami w rozdziale piątym, a nie w rozdziale szóstym, który skupia się już na pomiarze i analizie siły zależności między prognozami inflacji a oczekiwaniami. Ponadto muszę się nieco krytycznie odnieść do poczynionych w monografii interpretacji dotyczących wskaźnika W3 (str. 137). Jego wartość zależy od bezwzględnej różnicy między zrealizowanym poziomem inflacji a celem inflacyjnym banku centralnego, a zależność tę opisuje funkcja wykładnicza z ujemną stopą wzrostu (moduł wspomnianej różnicy jest argumentem funkcji). Autorka pisze, że przy wysokich wartościach argumentu funkcji wartość tego miernika wiarygodności spada szybciej niż przy niskich wartościach argumentu – jest jednak dokładnie na odwrót: jeżeli różnica między rzeczywistą inflacją a poziomem zakładanym przez bank centralny powiększa się z poziomu 1 p.p. do poziomu 2 p.p., to ma to ogromny wpływ na wartość miernika wiarygodności: spada on z poziomu 60,7 do 36,8. Tymczasem, czysto teoretycznie, w przypadku nieefektywnie prowadzonej polityki pieniężnej, gdy różnica między CPI a zakładanym celem jest duża i zwiększa się z 5 p.p. do 6 p.p., to miernik wiarygodności przyjmuje niską wartość i spada z poziomu 8,2 do około 5.

Autorka wyraźnie stwierdza, że bank centralny można uznać za wiarygodny „gdy wartość wskaźnika mieści się w przedziale od 0 do 1”. Tymczasem łatwo sprawdzić, że zastosowany miernik nie może przyjąć wartości spoza tego przedziału – czy zatem każdy bank zawsze można uznać za wiarygodny? Jestem przekonana, że doszło tu do niezamierzonej nieścisłości rozważań – Autorka pisząc o wskaźniku W3, nie próbuje ustalić, jaki powinien osiągać poziom ten wskaźnik, lecz jakiego poziomu nie powinna przekraczać różnica między celem inflacyjnym a osiągniętym poziomem CPI.

⁵ Dodatkowo warto krótko wyjaśnić, jak ustala się procentową wartość mierników, ponieważ nie musi to być oczywiste dla czytelnika.

Autorka pisze, że zastosowany miernik wiarygodności jest modyfikacją wskaźnika przejrzystości polityki pieniężnej zaproponowanego pierwotnie przez Kia i Patróna, nie precyzując jednakże, kto jest autorem tej modyfikacji.

Rozdział szósty, podobnie jak rozdział piąty, ma charakter metodyczno-empiryczny. Przedstawiono w nim metodę badania siły współzależności między oczekiwaniami inflacyjnymi a prognozami inflacji oraz przeprowadzono dodatkową analizę uzyskanych wyników w celu ustalenia, czy siłę zależności można merytorycznie wyjaśnić na tle uzyskiwanych przez banki mierników: miernika IFT, miernika zgodności decyzji komitetu monetarnego z prognozą oraz miernika wiarygodności.

Należy wyraźnie podkreślić i docenić fakt, że przeprowadzenie badań empirycznych wymagało od Autorki żmudnej pracy z materiałami źródłowymi – publikacjami o, niestety, różnej częstotliwości, co wiązało się z opracowaniem kompromisowych rozwiązań. Praca ta była konieczna, by stworzyć szeregi czasowe danych, które mogą być poddane analizie ilościowej. W zakresie prognoz inflacji informacje pobrano z *Raportów o inflacji*, a że sposób publikacji prognoz inflacji nie jest jednokowy w czasie i w poszczególnych bankach, Autorka słusznie wprowadza jednolity sposób kwantyfikacji (kodowania) tych prognoz (w zależności od położenia ścieżki centralnej względem celu inflacyjnego). Kodowaniu poddano również ścieżkę stóp procentowych zgodną z prognozą inflacji.

Informacje dotyczące oczekiwań inflacyjnych uzyskano z różnych źródeł, bowiem badano oczekiwania w podziale na konsumentów, przedsiębiorstwa i rynki finansowe. Cechą wyróżniającą tę monografię jest skupienie się na konsumentach. Dane o oczekiwaniach tej grupy w przypadku większości krajów pozyskano z regularnych, comiesięcznych sondaży *European Business and Consumers Survey*, zleczanych przez Komisję Europejską. Co ważne, wyniki sondaży zostały również skwantyfikowane – posłużono się wspomnianą już skorygowaną obiektywizowaną metodą probabilistyczną Carlsona-Parkina. Warto ten fakt podkreślić, gdyż jest to spory wkład własny Autorki. Osobiście uważam, że uzyskane szacunki oczekiwań inflacyjnych konsumentów śmiało można by udostępnić w formie tabelarycznej w załączniku do wykorzystania przez innych badaczy.

Do badania zależności między szeregami skwantyfikowanych oczekiwań inflacyjnych a prognozami BC zastosowano proste, ale niebanalne mierniki nieparametryczne: współczynnik korelacji rang Spearmana, współczynnik *tau* Kendalla i współczynnik *gamma*, z których dwa ostatnie wyrażają różnicę między częstością przypadków, gdy dwie zmienne układają się w tym samym porządku (np. obie rosną), a częstością przypadków, gdy ich uporządkowanie się różni. Choć ekonometryk odczuwa niedosyt, bowiem współczynniki te nie mierzą ilościowych relacji między zmiennymi, to jednak takie podejście ma zaletę – mierniki są intuicyjne i znajdują zrozumienie u szerokiego grona czytelników. W przypadku każdego miernika zastosowano oczywiście odpowiedni test statystyczny w celu oceny jego istotności.

Osoby zainteresowane tematem na pewno stawiają sobie pytanie o wyniki analiz. Nie opiszę ich jednak, aby zachęcić do osobistego zapoznania się z recenzowaną monografią. Zdradzę tylko, że są ciekawe i miejscami zaskakujące. Niestety, po zapoznaniu się z nimi ponownie odczułam niedosyt. Autorka słusznie wskazuje w rozdziałach teoretycznych na dwukierunkową zależność między oczekiwaniami inflacyjnymi a prognozami inflacji. Ta dwukierunkowość wynika z dwóch faktów, z jednej strony oczekiwania inflacyjne stanowią zmienną objaśniającą w modelach stosowanych do prognozowania inflacji, ale z drugiej strony poprzez publikowanie prognoz inflacji BC ma oddziaływać na oczekiwania. W badaniach empirycznych skoncentrowano się jednak na zależności jednokierunkowej: zbadano, czy istnieje zgodność między kierunkiem zmian prognoz inflacji w okresie t a kierunkami zmian oczekiwań inflacyjnych zaobserwowanych w okresie t i kolejnych miesiącach ($t+1, t+2, \dots$), tj. aż do momentu kolejnej projekcji banku centralnego. Nie zbadano natomiast, czy kierunek zmian prognoz inflacji z okresu t jest zgodny z kierunkiem zmian oczekiwań inflacyjnych zaobserwowanych w okresach poprzednich.

Ponadto, bardzo wiele wyników zamieszczono w załączniku, a w rozdziale ograniczono się do przedstawienia uzyskanych wartości współczynnika *gamma* dla wybranego opóźnienia. Wydaje się, że Autorka zdecydowała się na zbytnią skromność tej prezentacji, ale ja znalazłam przyjemność w analizie tych „porzuconych” na dalszy plan wyników szczegółowych. Przy okazji muszę również nadmienić, że dostrzegam uzasadnienie dla ograniczenia prezentacji do wyników uzyskanych tylko dla opóźnienia $t+2$ (w tabeli 21) oraz zauważyłam kilka błędów w oznaczaniu opóźnień (w tabeli 22 przedstawione wyniki uzyskano dla opóźnienia „ $t+3$ ”, a nie „ $t+2$ ”, dane liczbowe w tabeli 23 też wymagają korekty).

Jeśli chodzi o podjętą próbę oceny, czy siłę zależności da się wyjaśnić, pozytywnie oceniam jeden fakt: Autorka nie stara się na siłę udowodnić swoich hipotez. Przejawem tego jest pominięcie na wykresie 8 punktu reprezentującego wyniki otrzymane dla Narodowego Banku Rumunii. Gdyby ten punkt się pojawił, widoczna byłaby pozytywna relacja między wartościami współczynników *gamma* a miernikami celowania w prognozę (IFT), i stosując bezkrytycznie metody regresji można by pokazać jej istotność. Autorka jednak uznaje wyniki otrzymane dla Rumunii za nietypowe i odrzuca je z dalszej analizy, wyjaśniając to merytorycznym opisem uwarunkowań polityki pieniężnej w badanym okresie.

Podsumowując recenzowaną monografię, warto podkreślić jej najważniejsze zalety i wady. Wśród walorów wskażę:

- ❖ bardzo interesujący i ważny problem badawczy,
- ❖ ujęcie oczekiwań konsumentów (nie ograniczenie się tylko do profesjonalistów),
- ❖ przedstawienie autorskiej propozycji miernika stopnia wdrożenia przez bank centralny koncepcji celowania w prognozę (IFT),
- ❖ przedstawienie (zestawienie) ram polityki pieniężnej w analizowanych bankach,
- ❖ szeroki zakres przedmiotowy i czasowy badań empirycznych,

- ❖ poniesiony nakład pracy związanej z samodzielnym zebraniem i skwantyfikowaniem danych zawartych w materiałach źródłowych,
- ❖ nacisk na merytoryczne uzasadnienie otrzymanych wyników, a nie na eksponowanie ilości wyników szczegółowych, co na pierwszy rzut oka mogłoby dawać lepszy efekt wizerunkowy.

Wśród zalet wskażę również dużą liczbę schematów, które mają ułatwić zrozumienie przedstawianych koncepcji i procedury badawczej – choć np. tytuły niektórych z nich można by nieco zmienić⁶.

Podsumowując słabe strony, powrócę do kwestii prezentacji wyników analiz. Wydaje się, że ograniczenie się do prezentacji tylko wyników uśrednionych, bez analizy zmian wyników w czasie, ogranicza walory poznawcze monografii. Interesujące są bowiem tendencje rozwojowe, jak i kształtowanie się wyników w różnych uwarunkowaniach polityki pieniężnej, w tym w podokresie niskiej inflacji czy nawet deflacji.

Z pewnością w opracowanej przez Autorkę bazie skwantyfikowanych obserwacji tkwi jeszcze duży potencjał poznawczy. Namawiałabym do zastosowania metod ekonometrycznych⁷, w zakresie, na jaki pozwala struktura danych. Nie pominęłabym również w badaniu kwestii dwukierunkowych zależności.

Atrakcyjność podjętego problemu badawczego oraz wyraźny potencjał badawczy sprawiają, że monografia powinna być polecana przez osoby prowadzące seminaria naukowe. Znaleźć tu można szeroki przegląd literatury anglojęzycznej, na której oparto teoretyczne rozdziały monografii. Można również odnaleźć inspirację do dalszych badań.

⁶ Najwięcej zastrzeżeń mam do schematu 14, który niewiele wnosi: w przypadku każdego miernika współzależności układ hipotez jest taki sam, więc nie potrzeba dokonywać ich rozróżnienia – różne są natomiast statystyki służące do wnioskowania o istotności, których to statystyk nie zaprezentowano.

⁷ Przykładowo rozważyć można modelowanie VAR, analizę przyczynowości Grangera.

*Paweł Marszałek**

**Zbyszek Grocholski,
Banki i rynki finansowe. Od zaufania publicznego do kasyna?
Poltext, Warszawa 2016, ss. 407**

Jeszcze na początku XXI wieku ekonomiści uznawali, że udało się wypracować konsensus co do spójnych podstaw teoretycznych (a także metodologicznych) funkcjonowania współczesnej gospodarki, związanych z tzw. nową syntezą neoklasyczną. Podzielano przy tym – przynajmniej w tzw. głównym nurcie ekonomii – poglądy odnośnie do tego, w jaki sposób powinno się realizować politykę gospodarczą. Powszechna była również wiara w efektywność rynków, w tym zwłaszcza rynków finansowych. Uważano, że obserwowany dynamiczny rozwój sfery finansowej jest korzystny, powalając na lepszą alokację zasobów i większą efektywność zarówno w skali makro, jak i mikroekonomicznej.

Charakterystyczne jest przy tym, że co najmniej od lat 90. ubiegłego wieku rynki finansowe oraz systemy finansowe poszczególnych krajów zaczęły odgrywać dominującą rolę w gospodarce. Wskutek takich zjawisk, jak m.in. globalizacja, internacjonalizacja, deregulacja i liberalizacja działalności gospodarczej, pojawianie się nowych instrumentów finansowych czy postęp technologiczny, instytucje finansowe odgrywały coraz ważniejszą rolę w gospodarce, dominując z czasem dziedziny aktywności gospodarczej, utożsamiane z tzw. sferą realną. Zjawisko to, będące częścią szerszego procesu tzw. finansyzacji (*financialisation*), przyniosło również wzrost znaczenia banków centralnych i wzrost skali inwestycji w aktywa finansowe.

* Paweł Marszałek jest doktorem habilitowanym, profesorem w Katedrze Pieniądza i Bankowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Wybuch Globalnego Kryzysu Finansowego, zapoczątkowanego kryzysem *subprime* na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych, zmienił jednak diametralnie tę sytuację. Przyniósł on głębokie przeobrażenia systemów finansowych i sfery realnej w wielu państwach, spadek zaufania do banków i innych instytucji finansowych, a także rzucił nowe światło na warunki konieczne do zapewnienia stabilności funkcjonowania gospodarki. Kryzys znacząco podważył też wiarę w skuteczność mechanizmów rynkowych, a także istniejących rozwiązań praktycznych w prowadzenia polityki gospodarczej i regulowania działalności finansowej. W jeszcze szerszym ujęciu, pojawiły się wątpliwości co do stabilności nie tyle systemu pieniężnego czy finansowego, ale i współczesnego modelu gospodarki kapitalistycznej.

W tej sytuacji pojawiła się potrzeba szukania nowych rozwiązań i koncepcji. Pierwszym krokiem była tu próba precyzyjnej identyfikacji problemów oraz wad tkwiących w konstrukcji oraz funkcjonowaniu współczesnych rynków i instytucji finansowych. W tych bowiem czynnikach (jak również w słabości ekonomii jako nauki) upatrywano przede wszystkim źródeł kryzysu i przyczyn tak dramatycznych jego następstw.

W tym właśnie nurcie rozważań mieści się nagrodzona w konkursie „Economicus 2016” w kategorii „najlepsza książka szerząca wiedzę ekonomiczną” (III miejsce) praca Z. Grocholskiego. Jak deklaruje sam Autor, jego książka poświęcona jest „zagadnieniom funkcjonowania banków oraz innych uczestników rynków finansowych w kontekście ich pozytywnego i zbyt często destrukcyjnego wpływu na realną gospodarkę oraz w konsekwencji na losy poszczególnych społeczeństw i całych narodów”.


Jako punkt wyjścia rozważań Autor przytacza pogląd L. Summersa, według którego bańka spekulacyjna leżąca u podstaw wybuchu kryzysu *subprime* (a także na giełdzie) była nieuchronnym skutkiem przyjętego modelu wzrostu gospodarczego. Patrząc na problem szerzej, nieodłączną cechą współczesnej gospodarki rynkowej (i modelu kapitalizmu) jest jej niestabilność, wymagająca skoordynowanej interwencji rządów i banków centralnych. W praktyce jednak współpraca decydentów szwankuje – rządy tradycyjnie unikają niepopularnych decyzji. Interwencja samych banków centralnych wywołuje zaś tylko kumulację negatywnych następstw i, prędzej czy później, wybuch kolejnej bańki. Niestabilność jest zatem zjawiskiem nieuchronnym, podobnie jak rosnące prawdopodobieństwo wystąpienia stagnacji sekularnej.

Na tym tle Autor, w dziewięciu rozdziałach, opisuje poszczególne aspekty funkcjonowania współczesnych rynków i systemów finansowych.

W rozdziale pierwszym zarysowano makroekonomiczne ramy funkcjonowania współczesnych systemów finansowych. Szczególną uwagę Autor poświęcił wzajemnym relacjom między „polityką gospodarczą, pieniężną i finansową”, uwypuklając potrzebę ich koordynacji. Dyskusji poddał także dylematy rozwoju rynków finansowych, w tym zwłaszcza kwestie regulacji.


Rozdział drugi dotyczy natomiast pieniądza i banków centralnych. Autor rozważa w nim koncepcję PKB, cele polityki gospodarczej (w tym problem tzw. niemożliwego trójkąta), problemy z właściwym określeniem podaży pieniądza, a także zadania oraz instrumentarium banków centralnych. W rozdziale tym poddano też pod dyskusję problem tzw. luzowania ilościowego (*quantitative easing*). Oceniając wysoko treść obu rozdziałów, można by zastanowić się, czy dla większej przejrzystości nie byłoby celowe przeniesienie rozważań dotyczących złota z rozdziału pierwszego do rozdziału drugiego. Zamiast bowiem traktować je jako makroekonomiczny aspekt funkcjonowania rynków finansowych, lepiej byłoby ująć problematykę złota jako część dyskusji nad pieniądzem. Z kolei w odwrotną stronę można by przenieść rozważania dotyczące PKB, otwierające rozdział drugi.


W rozdziale trzecim Autor przedstawił rolę i mechanizmy funkcjonowania współczesnych banków w gospodarce, rozpoczynając od prezentacji historycznych fundamentów systemów bankowych. Szczególną uwagę, co jest uzasadnione ze względu na tematykę książki, zwrócono na kwestie bezpieczeństwa banków komercyjnych oraz bankowości inwestycyjnej. W kontekście Globalnego Kryzysu Finansowego trochę dziwi, że tak mało miejsca Autor poświęcił zagadnieniu tzw. bankowości równoległej (*shadow banking*). Zmienia ona bowiem znacząco sposób działania tradycyjnych instytucji bankowych i sytuację na rynku finansowym.

Treścią rozdziału czwartego są mechanizmy cyklicznego funkcjonowania rynków finansowych. Autor przedstawia w nim podstawowe wskaźniki rynków finansowych, charakteryzuje syntetycznie teorie i modele kryzysów finansowych, a także omawia – w praktycznym ujęciu – kwestie stóp procentowych, inflacji i deflacji oraz polityki kursu walutowego. Dość skrótowo potraktował, niestety, kwestie bilansu płatniczego, handlowego oraz budżetowego. Dziwi też fakt, że przy omawianiu mechanizmu bańki spekulacyjnej Autor nie przywołał prac H. Minsky’ego, odwołując się tylko do ekonomistów współczesnych. Osobną część rozdziału stanowią rozważania dotyczące motywów działania menedżerów, spekulacji pokusy nadużycia, psychologii tłumu, działalności agencji ratingowych, wielkości firmy oraz mechanizmów demokracji. Te nadzwyczaj ciekawe rozważania mogłyby, ze względu na swoją wagę i nieco inny charakter  z omawiane wcześniej kwestie, stanowić nawet treść osobnego rozdziału.


Rozdział piąty zawiera opis najważniejszych, według Autora, kryzysów „spekulacyjnych”, jakie wystąpiły przed 1929 rokiem, począwszy od „gorączki tulipanowej”, a skończywszy na Wielkim Kryzysie, podczas gdy rozdział szósty – opis kryzysów tego typu, które wystąpiły po 1929 roku. Wysoko oceniając treść obu rozdziałów, należy zaznaczyć, że wątpliwości budzi potraktowanie jako kryzysu spekulacyjnego kryzysów naftowych z lat 70. ubiegłego wieku, a także ujęcie akurat w tej części książki rozważań dotyczących organizacji i funkcjonowania systemu z Bretton Woods (tym bardziej, że ujęte zostały dość skrótowo).

Zagadnień o charakterze ponadnarodowym dotyczy rozdział siódmy, którego treść stanowią kwestie globalizacji, funkcjonowania strefy euro oraz tzw. Konsensusu Waszyngtońskiego. Należy zaznaczyć, że dyskusja nad tymi zagadnieniami stanowi ważny problem z uwagi na bardzo dużą dynamikę i ciężar ideologiczny tych kwestii. Tym samym próby kompleksowego ich przedstawienia oraz sformułowania jednoznacznych wartościujących ocen są dość trudne. I o ile Autor wszechstronnie rozważa zagadnienie globalizacji oraz strefy euro (choć w wielu miejscach raczej wykazuje się nadmiernym optymizmem), to już charakterystyka Konsensusu Waszyngtońskiego wydaje się dość powierzchowna. Ponadto, pamiętając o wielu wartościowych i cennych uwagach i wnioskach Autora, należy chyba uznać, że w niewystarczającym stopniu uwzględnia on w tym rozdziale kwestie natury politycznej.

Bardzo ciekawy jest rozdział ósmy, w którym scharakteryzowano szeroką gamę instrumentów spekulacyjnych, stanowiących przedmiot obrotu na współczesnych rynkach finansowych. Autor wykazuje się tu dogłębną znajomością omawianej problematyki. W wielu przypadkach  prosiłoby się o jeszcze bardziej szczegółową analizę funkcjonowania poszczególnych instrumentów i mechanizmów. Warto jedynie zasygnalizować, że omawiane w tym rozdziale „wirtualne waluty” (jak np. bitcoin) niekoniecznie muszą zawierać tylko aspekt spekulacji – jako tzw. pieniądź lokalny mogą przynosić również konkretne korzyści

Ostatni, dziewiąty rozdział zawiera omówienie Globalnego Kryzysu Finansowego. Autor charakteryzuje tu sytuację gospodarczą przed kryzysem, podkreślając nasilenie działań o charakterze spekulacyjnym, a także przebieg samego kryzysu. Opisuując te zagadnienia, wykorzystuje  elementy i treści wprowadzone w poprzednich rozdziałach, co nadaje spójność całości rozważań. Autor przedstawia również rozwiązania instytucjonalne mające złagodzić ciężar kryzysu oraz zapobiec wybuchowi kolejnych kryzysów.

Rozważania prowadzone w poszczególnych rozdziałach pozwoliły Autorowi na sformułowanie kilku grup wniosków. Pierwsza dotyczy ogólnej oceny funkcjonowania banków, druga ograniczeń, przed jakimi stoją współczesne banki centralne, trzecia natomiast – sposobu funkcjonowania nadzoru finansowego.

W odniesieniu do pierwszego zagadnienia Autor stawia pytanie, czy rynki finansowe (w tym zwłaszcza banki) odgrywają rolę pozytywną, czy może poprzez eskalację ryzyka i nadmierną „chciwość” stanowią raczej zagrożenie dla gospodarki. Według niego, nawet gdy uwzględni się faktyczne i potencjalne problemy, pozytywny wpływ banków jest niepodważalny. Przyznaje  jednak, że niewątpliwym minusem działania banków jest ich „spekulacyjny” charakter. Mogą one bowiem niejako wykorzystać chciwość (czy po prostu naiwność) swoich klientów i „sprzedać” im nadmiernie ryzykowne lub po prostu wadliwe produkty. Według Autora istnieją trzy przyczyny tego, że współczesne banki są raczej „kasynem” niż instytucjami zaufania publicznego. Po pierwsze, zatraciły one swój status przedsię-

biorstwa innego niż pozostałe. Systemy bankowe przy tym dość mocno zderegulowano, a jednocześnie pojawiły się czynniki sprzyjające wzrostowi pokusy nadużycia wśród banków. Po drugie, banki coraz częściej stawały się spółkami akcyjnymi. To zaś znacząco skróciło horyzont decyzyjny w tych instytucjach oraz sprawiło, że menedżerowie, rozliczani przede wszystkim z osiągniętej stopy zwrotu, w coraz większym stopniu szukali ryzykownych rozwiązań i projektów. Po trzecie, i kluczowe według Autora, wskutek procesu globalizacji banki (zwłaszcza te uczestniczące w procesie internacjonalizacji) stały się podmiotami niezmiernie trudnymi w zarządzaniu, w dużym stopniu wręcz niesterowalnymi. Splot tych trzech problemów sprawił, że wiarygodność banków i ich status instytucji zaufania publicznego uległy dalece idące erozji. Niewątpliwie trzeba zgodzić się z Autorem, że zmiana takiego stanu rzeczy wydaje się być, póki co, wątpliwa.

Próbując natomiast skonkludować swoje rozważania odnośnie do banków centralnych, Autor wskazuje na dwa główne problemy. Pierwszym z nich jest zacieśniająca się różnica między pieniądzem a pozostałymi aktywami finansowymi, czy, ujmując rzecz nieco inaczej, trudność w określeniu, co właściwie współcześnie jest pieniądzem. Drugim ograniczeniem polityki banków centralnych jest pozostawienie tych instytucji w obliczu kryzysu niejako samym sobie. Zasadniczo zgadzając się z tymi wnioskami, należy dodać, że rozwiązania pierwszego problemu upatrywano już w dostosowaniu strategii i instrumentarium polityki pieniężnej do zasad tzw. Nowego Konsensusu. Okazało się to jednak niewystarczające. Jeżeli zaś chodzi o znikome pole manewru polityki fiskalnej jako instrumentu polityki stabilizacyjnej, na które Autor zwraca uwagę w kontekście ostatniego kryzysu zadłużenia państw europejskich, to trzeba przypomnieć, że nie jest to bynajmniej zjawisko nowe. Oprócz problemów z deficytem i długiem publicznym w wielu krajach, na ograniczoną użyteczność polityki fiskalnej wpłynęło również upowszechnienie kursów płynnych po 1973 roku.

W kontekście natomiast warunków, jakie powinien spełniać nadzór finansowy aby skutecznie działać w obecnych uwarunkowaniach instytucjonalnych, Autor stwierdza, że kluczowe jest tu rozumienie wszystkich aspektów działania rynków finansowych (ze szczególnym uwzględnieniem największych instytucji), skuteczne egzekwowanie już istniejących regulacji, a nie wprowadzanie coraz to nowych, jak również koordynacja nadzoru w skali ponadnarodowej, a nawet globalnej. Niewątpliwie, spośród tych trzech postulatów Autora, drugi wydaje się najbardziej realny. Trudno jednak uznać, że nadzorcy – zwykle pozostający co najmniej o krok za instytucjami finansowymi – byliby w stanie ogarnąć *wszystkie* aspekty działania coraz bardziej złożonych rynków finansowych. Skupienie uwagi na największych graczach mogłoby jednak ułatwić stabilizowanie sektora. Można uznać, że takie właśnie cele przyświecają w pewnym stopniu unii bankowej. Jeżeli chodzi natomiast o nadzór globalny, to już problemy w tworzeniu tej unii wskazują, jak bardzo trudnym, by nie powiedzieć utopijnym (co jednak autor sam przyznaje), zadaniem

byłoby stworzenie takiego nadzoru, zważywszy choćby na odmienne systemy podatkowe, specyfikę *corporate governance* w poszczególnych krajach, czynniki kulturowe i historyczne, czy wreszcie, po prostu, konflikty interesów poszczególnych państw.

Książkę kończy interesująca próba nakreślenia przez Autora zjawisk, jakie mogą wystąpić w najbliższych latach we współczesnych systemach finansowych. Jego zdaniem, po pierwsze, zarysuje się przewaga systemu finansowego typu anglosaskiego. Po drugie, pogłębi się integracja państw w ramach Unii Europejskiej, głównie tych z obszaru euro. Po trzecie, należy oczekiwać w najbliższych latach konkretnych wyroków sądowych odnoszących się do cech oferowanych klientom produktów finansowych oraz zasad, na jakich miało to miejsce. Wyroki takie będą następnie stanowić swoistą wykładnię w odniesieniu do kolejnych spraw o podobnym charakterze. Po czwarte, pod presją opinii społecznej, nadzorcy i instytucje odpowiedzialne za ochronę konsumentów egzekwując poszczególne normy będą kierować się w coraz większym stopniu nie literą, ale także duchem prawa. Po piąte, trzeba liczyć się z mocnym lobbieniem ze strony instytucji finansowych, mającym na celu zneutralizowanie potencjalnej reakcji decydentów, nadzorców i sądów.

W konfrontacji z tymi tezami nasuwają się pewne uwagi polemiczne. Przede wszystkim jest nadal aktualna, czy też – w obliczu zamazywania się różnic między obu typami – należałoby raczej zastosować nowe kryteria ich podziału. Również pogłębienie integracji jest sprawą dyskusyjną, zwłaszcza że po globalnym kryzysie finansowym pojawiły się w UE wyraźne tendencje odśrodkowe. Nawet gdyby uwzględnić tylko kraje strefy euro, co eliminuje kwestię Brexitu (choć konsekwencje tegoż oczywiście będą wpływały na całą Wspólnotę), coraz bardziej uwidaczniają się też różnice między poszczególnymi krajami członkowskimi, a także różnice między administracją (biurokracją) unijną a społeczeństwami państw członkowskich.

Nie sposób natomiast nie zgodzić się z finalną konkluzją Autora, że w sytuacji narastających problemów i wyzwań, przed jakimi będą stały instytucje nadzorcze i banki centralne (zwłaszcza w kontekście wspomnianych działań lobbingsowych instytucji finansowych), niezbędna jest edukacja ekonomiczna (głównie finansowa) i „jak najszersze zrozumienie mechanizmów rządzących rynkami finansowymi”. Tylko wtedy indywidualni klienci będą mogli odróżnić ryzykowne instytucje i działania od takich, które nie stanowią zagrożenia dla bezpieczeństwa zarówno indywidualnych podmiotów, jak i całego systemu. Trzeba jednak zaznaczyć, że wzrost wiedzy ekonomicznej nie wyeliminuje skłonności pewnych klientów do nadmiernie ryzykownych zachowań oraz wybierania wątpliwych i ryzykownych ofert.

Całość rozważań tworzy bardzo ciekawą, a przy tym napisaną przystępnym, barwnym językiem i wzbogaconą dużą liczbą szczegółów panoramę współczesnych rynków finansowych i systemów bankowych. Oczywiście brak w książce poglądów i stanowisk, z którymi można by polemizować – choćby tego o braku al-

ternatywy dla istniejących rozwiązań w sferze finansowej. Przykładowo, przynajmniej na poziomie koncepcyjnym taką alternatywę stanowi tzw. wolna bankowość (*free banking*), system bankowy z 0-procentowej rezerwy lub powrót do pieniądza opartego na standardzie towarowym. Na coraz szerszą skalę pojawiają się także (i zyskują na popularności) systemy pieniądza prywatnego oraz platformy *social lending*. Można je w pewnym stopniu postrzegać jako alternatywę dla tradycyjnych pośredników finansowych.

Pewnym problemem są czasem zbyt daleko idące uproszczenia poczynione przez Autora. Przykładowo, dość swobodnie potraktowano w książce możliwość funkcjonowania różnych odmian systemów kursowych i ich odmiennego wpływu na badane kategorie. Trudno także zgodzić się z twierdzeniem, że dla posiadania atrybutu pieniądza wystarczy pełnienie funkcji środka płatniczego (s. 60) – konieczne jest bowiem także pełnienie funkcji miernika wartości. Wątpliwe jest również uznanie, że „najważniejszą przesłanką powołania banków centralnych było (i jest nadal) wygładzanie okresowych wahań rynku” oraz, że „zadanie NBP to utrzymanie wartości pieniądza” (s. 63). Dość odważnym skrótem myślowym jest też stwierdzenie, że to kryzys z roku 1929 i drogi wyjścia z niego, przyjęte przez poszczególne kraje, stanowiły przyczynę wybuchu II Wojny Światowej (s. 190), jak również potraktowanie decyzji prezydenta Nixona z 1971 r. o zawieszeniu wymiennalności dolara na złoto jako „całkowite odejście od złota” (s. 193). To bowiem nastąpiło dopiero 1 kwietnia 1978 r. wraz z formalną demonetyzacją złota. Podziwu godny jest też optymizm Autora, że „nic tak nie chroni od konfliktów zbrojnych, jak globalizacja” (s. 240).

Zastanawia również, dlaczego Autor, pisząc o pewnych zjawiskach i procesach, a także opisując ich mechanizm i źródła, nie używa wprost ich nazw. Chodzi tu przede wszystkim o finansyzację i demutualizację – odgrywające bardzo znaczącą rolę w przemianach współczesnych systemów finansowych. Z tym wiąże się nieco inny problem, mianowicie pewne wymieszanie elementów teorii i praktyki. Jak się wydaje, precyzyjniejsze rozdzielenie tych obszarów, a także umieszczenie choćby w pewnych przypadkach odwołań do prac przywoływanych autorów, sprawiłoby, że sformułowane przez Autora tezy i wnioski wybrzmiałyby jeszcze mocniej.

Te swoiste mankamenty nie są jednak tak istotne, jeżeli pamięta się, że Autor podkreśla, że książka: „nie pretenduje do roli opracowania naukowego [...] lecz koncentruje się raczej na przedstawieniu podstawowych mechanizmów (w tym wzajemnych uwarunkowań) funkcjonowania rynków finansowych, ze szczególnym położeniem nacisku na sektor bankowy” (s. 12). Tak ujęty cel, jak się wydaje, w pełni zrealizowano. Książka natomiast może być – szczególnie dla czytelników nie znających kulisów i mechanizmów działania współczesnych instytucji i rynków finansowych – bardzo ciekawą podróżą intelektualną.

