

Krzysztof Rybiński



Minął rok od wejścia Polski do Unii Europejskiej, zatem można pokusić się o wstępną ocenę, jakie zmiany przyniósł ten rok. Postaram się zwrócić uwagę przede wszystkim na te zmiany, które są istotne z punktu prowadzenia polityki pieniężnej.

Wejściu Polski do UE towarzyszyło znaczne przyspieszenie inflacji. Część tego przyspieszenia wynikała ze znacznego wzrostu popytu na rynku krajowym na towary, których ceny miały wzrosnąć po wejściu do UE. Dotyczyło to przede wszystkim cukru oraz materiałów budowlanych, na które wraz z wejściem do UE wzrosła stawka podatku VAT z 7% do 22%. Znacznie wzrósł również popyt na polskie towary żywnościowe w krajach UE i nie tylko; w okresie styczeń–kwiecień 2005 r. nadwyżka handlowa Polski w obrocie tymi towarami wzrosła czterokrotnie w porównaniu z tym samym okresem poprzedniego roku. Wzrost inflacji okazał się przejściowy. Już w maju 2005 r. inflacja powróciła do celu inflacyjnego i oczekujemy, że przez najbliższe kilka kwartałów będzie poniżej celu Rady Polityki Pieniężnej – 2,5%. Inflacja bazowa netto (która nie uwzględnia zmian cen paliw i żywności) już w maju obniżyła się do poziomu dolnej granicy dopuszczalnych odchyleń od celu inflacyjnego. Wraz z obniżaniem się bieżącej inflacji szybko obniżają się również oczekiwania inflacyjne gospodarstw domowych, które tymczasowo wzrosły w 2004 r. Wejście do UE spowodowało czasowe zaburzenie w procesie formułowania oczekiwań inflacyjnych. Do tej pory podążały one za bieżącą inflacją, jednak w 2004 r. znaczny wzrost oczekiwań inflacyjnych wyprzedził wzrost bieżącej inflacji. Towarzyszyło temu pewne przyspieszenie wzrostu dynamiki wynagrodzeń. Jednak w 2005 r. dynamika wzrostu płac spowolniła, co wskazuje na małe prawdopodobieństwo wystąpienia efektów drugiej rundy, wynikających z przyspieszenia inflacji w 2004 r. Ponadto przedsiębiorstwa sygnalizują, że nie planują znacznych podwyżek wynagrodzeń w 2005 r. Wydaje się zatem, że okres przejściowy podwyższonej inflacji, który był konsekwencją wejścia Polski do UE, mamy już za sobą.

Wejście Polski do UE istotnie wpłynęło również na wzrost gospodarczy. Znacznie lepiej widać ten wpływ, jeżeli analizuje się dane o wzroście gospodarczym nie w ujęciu rok do roku, tylko porównując PKB wytworzony w danym kwartale z PKB z poprzedniego kwartału, z uwzględnieniem czynników sezonowych. W takim ujęciu po okresie powolnego wzrostu w latach 2001 i 2002 wzrost znacznie przyspieszył w drugim kwartale 2003 r. i utrzymał się w przedziale 1,3–2,5% (w kwartale, żeby otrzymać przybliżone dynamiki roczne, trzeba pomnożyć te liczby przez cztery) do pierwszego kwartału 2004 r. Począwszy od drugiego kwartału 2004 aż do pierwszego kwartału 2005 r. dynamika wzrostu ponownie spowolniła i w ujęciu kwartalnym była w przedziale 0,3–0,8%. Cztery kwartały poprzedzające członkostwo Polski w UE charakteryzowały się zatem wysokim lub bardzo wysokim tempem wzrostu, a cztery kwartały po wejściu do UE cechowało wolne tempo wzrostu.

Taki rozwój sytuacji gospodarczej niewątpliwie wymaga głębokiej diagnozy. Obecnie można jedynie wskazać na kilka czynników, które mogły przyczynić się do spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego w ostatnich kwartałach. Po pierwsze, nie nastąpił spodziewany wcześniej wzrost inwestycji związany w wykorzystaniem środków unijnych, co w znacznym stopniu wynika z bardzo skomplikowanego i obciążonego licznymi błędami formalnymi procesu zatwierdzania wniosków. Po drugie, pomimo znacznej poprawy nastrojów społecznych (szczególnie wśród rolników) dynamika spożycia prywatnego znacznie spowolniła, natomiast wzrosły oszczędności gospodarstw domowych, chociaż trudno ocenić, na ile trwała jest ta tendencja. Po trzecie, złoty znacznie się umocnił i przedsiębiorstwa ponownie sygnalizują, że kurs walutowy stał się największą barierą dalszego rozwoju. Skala umocnienia kursu walutowego była tak duża, że Narodowy Bank Polski pod koniec zeszłego roku dokonał rewizji szacunków kursu równowagi, gdyż nie można było wytłumaczyć skali umocnienia wyłącznie zmieniającymi się stopami procentowymi czy zmianami premii za ryzyko. Po czwarte, w 2004 r. przedsiębiorstwa znacznie zwiększyły zapasy, dostosowując je do obserwowanego w poprzednich kwartałach ożywienia gospodarczego; był to jednak jednorazowy czynnik wzrostu popytu krajowego.

Od 2003 r. utrzymuje się wzrost zatrudnienia według danych z Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności. Szczególnie silny wzrost nastąpił w drugiej połowie 2004 r., gdy średnio w kwartale zatrudnienie rosło o około 1% (w porównaniu z poprzednim kwartałem, po korekcie sezonowej). Wzrost ten obniżył się jednak do zera w pierwszym kwartale 2005 r., a analiza struktury zatrudnienia pokazuje, że ciągle tworzone są miejsca pracy poza rolnictwem i silnie spadło zatrudnienie w rolnictwie. Tematem dalszych analiz powinna być kwestia wpływu dopłat bezpośrednich z UE na spadek zatrudnienia w rolnictwie. Spowolnienie tworzenia liczby miejsc pracy poza rolnictwem może mieć charakter przejściowy, gdyż firmy sygnalizują zamiary zwiększania zatrudnienia. Niemniej jednak analiza tych tendencji pozwoli na lepszą ocenę, jaka będzie skala spodziewanego ożywienia gospodarczego w 2005 i 2006 r.

Po wejściu Polski do Unii Europejskiej znacznie zwiększył się napływ kapitału portfelowego do Polski; udział nierezydentów na rynku obligacji polskiego rządu rośnie stabilnie z miesiąca na miesiąc. Widać też poprawę struktury napływającego kapitału, w znacznym stopniu są to niebankowe podmioty zagraniczne, które często mają dłuższy horyzont inwestycyjny niż banki. Nie nastąpił natomiast duży wzrost inwestycji bezpośrednich w Polsce, chociaż można oczekiwać pewnej poprawy w tym zakresie w 2005 i 2006 r.

W sumie można ocenić, że polska gospodarka znacznie przyspieszyła, przygotowując się do członkostwa w Unii Europejskiej, natomiast pierwsze cztery kwartały po wejściu do UE cechowało raczej wolne tempo wzrostu gospodarczego. W świetle badań międzynarodowych widać pewną prawidłowość. Kraje, które szykują się do wejścia do UE lub do UGW, są w stanie przeprowadzać reformy strukturalne i ograniczać deficyt budżetowy, natomiast po wejściu do klubu dynamika reform znacznie spada. Byłoby wskazane, żeby Polska nie popełniła błędu, który stał się udziałem wielu innych krajów. Dalsze szybkie reformy strukturalne i ograniczanie deficytu budżetowego są niezbędne, aby szybko wejść do UGW i utrzymać szybkie tempo wzrostu gospodarczego przez wiele kolejnych lat.

Bank

Kredyt

Bank

Kredyt

Bank

Kredyt

BANK I KREDYT

maj
2005

- 4 **Jacek Orzeł** Rola metod heurystycznych, w tym grupowej oceny ekspertów, oraz prawdopodobieństwa subiektywnego w zarządzaniu ryzykiem operacyjnym
- 10 **Kamilla Marchewka-Bartkowiak** Strategie współpracy z inwestorami w ramach zarządzania długiem publicznym
- 20 **Przemysław Paprotny** Wycena należności kredytowych banku komercyjnego metodą zamortyzowanego kosztu według efektywnej stopy procentowej. Konsekwencje dla wyniku finansowego
- 28 **Carlos Lenczewski Martins, Paweł Niedziółka** Kwantyfikacja ryzyka operacyjnego w banku oraz jego wpływ na wymóg kapitałowy
- 42 **Tomasz Koźliński** Bankowość internetowa. Część I – determinanty rozwoju
- 54 **Wioletta Nawrot** Zmiany w procesie regulacyjnym Unii Europejskiej w zakresie rynków papierów wartościowych
- 62 **Katarzyna Dłubis** Plan Marshalla
- 73 **Tibor Palánkai: Economics of Enlarging European Union**
rec. Elżbieta Czarny, Katarzyna Czarny
- 77 **Summaries**

Polski System Bankowy – stan i perspektywy

Jan Szambelańczyk Bankowość spółdzielcza w Polsce

Wydawca
Narodowy Bank Polski,
00-919 Warszawa,
ulica Świętokrzyska 11/21,

telefony
653 21 37 (redaktor naczelny),
653 23 35
(zastępca redaktora naczelnego),
653 25 71 (sekretarz redakcji),
fax 653 13 21
<http://www.nbp.pl>

Kolegium Redakcyjne

Piotr Boguszewski
(p.o. redaktora naczelnego),
Elżbieta Czarny
Ryszard Czerniawski,
Dariusz Daniluk,
Ryszard Kokoszczyński,
Karol Lutkowski
Zofia Musiał (zastępca redaktora naczelnego),
Sławomir Niemierka
Danuta Stasiak-Lipowska
Iwona Stefaniak (sekretarz redakcji)

Projekt DOCTORAD

Skład i Druk Drukarnia NBP

Prenumerata

„RUCH” SA – wpłaty na prenumeratę przyjmują: jednostki kolportażowe właściwe dla miejsca zamieszkania lub siedziby prenumeratora

(dostawa w sposób uzgodniony). Wpłaty przyjmuje Oddział Krajowej Dystrybucji Prasy „RUCH” SA na konto: Pekao SA IV O/Warszawa 12401053-40060347-2700-401112-001 lub kasa Oddziału. Cena prenumeraty ze zleceniem dostawy za granicę jest o 100% wyższa od krajowej. Zlecenia na prenumeratę dewizową, przyjmowane od osób zamieszkałych za granicą, realizowane są od dowolnego numeru w danym roku kalendarzowym. Wpłaty są przyjmowane na okresy kwartalne w terminie:

do 5.12 – na I kw. następnego roku, do 5.03 – na II kw.br., do 5.06 na III kw. br., do 5.09 na IV kw. br. Informacje o warunkach prenumeraty w „RUCH” SA OKDP, 00-958 Warszawa, ul. Jana Kazimierza 31/33 można uzyskać pod tel. 532-87-31, 532-88-20. Prenumerata własna i zamawianie pojedynczych egzemplarzy: Narodowy Bank Polski – Departament Komunikacji Społecznej, 00-919 Warszawa, ulica Świętokrzyska 11/21,

nakład: 1300
konto:
Centrala NBP – Departament Operacyjno-Rachunkowy nr konta NBP DOR 871010-0000-0000-1323-9600-0000 2005 r. – 204,00 zł, 1 egz. – 17,00 zł
Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania i opracowywania redakcyjnego tekstów. Artykułów niezamówionych nie zwracamy.

Rola metod heurystycznych, w tym grupowej oceny ekspertów, oraz prawdopodobieństwa subiektywnego w zarządzaniu ryzykiem operacyjnym

Jacek Orzeł

Wprowadzenie

Heurystyka zajmuje się procesami twórczego myślenia, inwentyka zaś – opracowywaniem, kodyfikacją i strategią zastosowania metod twórczego myślenia. Rola metod heurystycznych w zarządzaniu przedsiębiorstwem, w tym w podejmowaniu decyzji, jest znaczna i mocno ugruntowana. Podejmowanie decyzji wiąże się najczęściej z wykorzystaniem metod heurystycznych, w tym metod grupowej oceny ekspertów. W związku z tym zarządzanie ryzykiem operacyjnym, będące jednym z elementów zarządzania przedsiębiorstwem – niezależnie od tego, czy realizowane w sposób sformalizowany, czy nie – opiera się także w pewnym (obecnie dość dużym) stopniu na wykorzystaniu metod heurystycznych. Z powodu braku ogólnie uznanej definicji ryzyka operacyjnego na potrzeby niniejszego artykułu przyjmuje się definicję zaproponowaną przez Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego w projekcie tzw. Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej. Ryzyko operacyjne zdefiniowano w niej jako „ryzyko straty wynikającej z niewłaściwych lub zawodnych procesów, ludzi i systemów lub też ze zdarzeń zewnętrznych”.

W związku ze znajdowaniem się rozwoju metod, technik i narzędzi wspierających zarządzanie ryzykiem operacyjnym w biznesie, w tym w sektorze finansowym, na dość wczesnym etapie rola metod heurystycznych jest niezwykle duża. Metody te stosuje się w szczególności do szacowania potencjalnych strat (skutków) związanych z wystąpieniem zagrożeń z zakresu ryzyka operacyjnego, do szacowania prawdopodobieństwa wystąpienia tych zagrożeń oraz do uzyskiwania danych w przypadku braku baz danych o zdarzeniach z zakresu ryzyka operacyjnego (Vose, 2000).

W miejsce prawdopodobieństwa subiektywnego pojawia się czasem pojęcie podatności na zagrożenia, np. w przypadku ryzyka bezpieczeństwa informacji.

Problemem nie jest stosowanie metod heurystycznych w tym procesie, lecz sposób ich stosowania. Stosuje się je mianowicie, niejednokrotnie nie zwracając uwagi na ich czystość metodologiczną. Przykładem może być powoływanie niekompetentnych lub przypadkowych osób jako ekspertów. Praktyka dostarcza nam aż nadto przykładów; nie trzeba się tutaj odwoływać do literatury przedmiotu.

Drugim problemem jest stosowanie niewłaściwych metod heurystycznych do zagadnień zarządzania ryzykiem operacyjnym (Antoszkiewicz, 1990). W literaturze każdej metodzie towarzyszy opis zastosowania metody, opis samej metody oraz procedury jej realizacji.

Kolejnym problemem jest wybór najwłaściwszej metody oceny grupowej. Propozycje rozwiązań w zakresie wyboru optymalnego algorytmu tworzenia ocen grupowych można znaleźć m.in. w pracy: Bury i in. (2002).

Podobnie w procesie zarządzania ryzykiem dość powszechnie wykorzystuje się bardziej lub mniej świadomie ideę prawdopodobieństwa subiektywnego (*personal probability; subjective probability*). Podobnie jednak jak w przypadku metod heurystycznych popełnia się przy okazji wiele błędów metodologicznych.

Techniki heurystyczne dobrze służą w sytuacjach typowych i powtarzalnych, gdy doświadczenie samo podpowiada rozwiązanie. Jednak obecnie w biznesie stosunkowo rzadko występują takie sytuacje. Mimo to techniki heurystyczne stosuje się obecnie w szerszym zakresie, także do rozwiązywania problemów, np. decyzyjnych, niepowtarzalnych. W takim przypadku na-

leżałoby raczej skorzystać z osiągnięć badań operacyjnych i wspomagać procesy decyzyjne poprzez konstruowanie i rozważanie różnych modeli (Banek, 2000).

Zarówno metody grupowej oceny ekspertów, jak i pojęcie prawdopodobieństwa subiektywnego znajdują nowe zastosowania w teorii i praktyce.

W dalszej części artykułu przedstawiono podstawowe informacje, które należy uwzględnić przy stosowaniu metod heurystycznych oraz prawdopodobieństwa subiektywnego. Wskazano też istotne problemy, o których należy pamiętać w przypadku wykorzystywania tych pojęć w praktyce.

Nowe zastosowania metod grupowej oceny ekspertów i prawdopodobieństwa subiektywnego

Jednym z nowych obszarów, na których stosuje się metody grupowej oceny ekspertów oraz prawdopodobieństwa subiektywnego, jest zagadnienie pomiaru ryzyka operacyjnego. Głównymi powodami wykorzystywania powyższych metod są: brak względnie prostych i jednocześnie na tyle zaawansowanych ilościowych metod pomiaru ryzyka operacyjnego, które umożliwiałyby otrzymywanie wiarygodnych, obiektywnych i dokładnych wyników, brak baz danych o częstościach występowania zdarzeń z tej dziedziny i stratach związanych z ich wystąpieniem oraz specyfiką ryzyka operacyjnego.

Można przyjąć, że proces zarządzania ryzykiem operacyjnym składa się zazwyczaj z następujących etapów:

- A. Identyfikacja
 - identyfikacja problemów, ich umiejscowienia, kontekstu występowania
- B. Szacowanie/pomiar
 - określenie głównych obszarów ryzyka
 - szacowanie zagrożeń i prawdopodobieństwa ich wystąpienia
- C. Reagowanie
 - otoczenie oczekiwanych rezultatów (mapa)
 - rozwój wybranych opcji (rozwój metody)
 - wybór strategii
 - wdrożenie strategii
- D. Monitoring
 - monitorowanie, ocena i optymalizacja

Bez wątpienia jednym z istotniejszych i zarazem trudniejszych etapów zarządzania ryzykiem operacyjnym jest jego szacowanie (pomiar).

Ze względu na brak efektywnych i względnie prostych kwantyfikacyjnych metod pomiaru ryzyka operacyjnego stosuje się metody kwalifikatywne oraz metody mieszane (zwane także quasi-kwantyfikacyjnymi). Zarówno metody grupowej oceny ekspertów, jak i prawdopodobieństwo subiektywne należą do ww. metod kwalifikacyjnych oraz mieszanych.

Specyfika ryzyka operacyjnego oraz fakt, że zarządzanie ryzykiem operacyjnym stosunkowo krótko cieszy się powszechnym zainteresowaniem, są dodatkowymi powodami posługiwania się prawdopodobieństwem subiektywnym zamiast prawdopodobieństwem obiektywnym.

Metody heurystyczne

Metody heurystyczne mają już długą i bogatą tradycję oraz solidne podstawy naukowe. Należy także zauważyć, że metody te często stosuje się w praktyce.

W metodach heurystycznych wykorzystuje się opinie i oceny różnych osób (ekspertów, profesjonalistów i nieprofesjonalistów) zaangażowanych w rozwiązywanie danego problemu, tj. znajdowanie faktów i związków między nimi oraz formułowanie własnych nieskrepowanych osądów i propozycji rozwiązań. Metody te wykorzystują osiągnięcia heurystyki, tj. dyscypliny zajmującej się badaniem procesów twórczego myślenia i formułującej zalecenia, których zastosowanie umożliwia efektywniejsze rozwiązywanie problemów. Podejście heurystyczne do problemu oznacza rozbudzenie fantazji, wyobraźni i intuicji oraz koncentrację na twórczych elementach rozwiązywanego problemu. Stosuje się co najmniej kilkadziesiąt metod (technik) heurystycznych. Można je podzielić na kilka zasadniczych grup, a mianowicie na:

- techniki analityczne,
- techniki oparte na skojarzeniach przymusowych,
- techniki oparte na skojarzeniach swobodnych,
- techniki polegające na odwróceniu punktu widzenia,
- techniki projektowania idealnego.

Największą popularność zdobyły techniki oparte na zbiorowym generowaniu skojarzeń swobodnych. Najbardziej znana z nich to „burza mózgów” (*brain storming*), zwana też techniką Osborna. Polega ona na swobodnej wymianie poglądów w niewielkim zespole (około dziesięciu osób) starannie dobranych pod względem znajomości przedmiotu dyskusji. Uczestnicy sesji mogą swobodnie snuć dowolne idee i pomysły, często fantastyczne, a nawet absurdalne. Pomysły te są przez grupę wnikliwie analizowane, rozwijane, modyfikowane. Na podstawie „burzy mózgów” opracowano wiele dalszych technik. Są to: brainstorming indywidualny, uwzględniający szczególne predyspozycje twórców oraz sytuacje, w których pracują, metoda szybkiego myślenia, polegająca na szybkim zgłaszaniu pomysłu rozwiązania problemu sformułowanego na piśmie, Philips 66 – polegający na intensywnym tworzeniu pomysłów w sześciuosobowych grupach pracujących przez sześć minut nad zadaniem problemem oraz Philips 635 (*brain writing*) polegający na wypisaniu przez każdego członka sześciuosobowego zespołu trzech pomysłów

i przekazaniu ich po upływie pięciu minut sąsiadowi, który w kolejnej turze dopisuje (na arkuszu) swoje trzy pomysły, niepokrywające się z zapisanymi.

Szczegółowy opis metod heurystycznych można znaleźć m.in. w Antoszkiewicz (1990).

Metody heurystyczne często wykorzystuje się do rozwiązywania problemów organizacyjnych. Najczęściej stosuje się tu indywidualną i grupową burzę mózgów oraz metodę delficką.

Innym obszarem stosowania tych metod jest prognozowanie heurystyczne, czyli przewidywanie nowych zdarzeń, niekoniecznie dających się opisać za pomocą analizy przeszłości. Prognozowanie to racjonalne, naukowe przewidywanie przyszłości. Prognoza jest sądem o następujących właściwościach:

- do jego sformułowania wykorzystano dorobek nauki,
- odnosi się do określonej przyszłości,
- można go zweryfikować empirycznie,
- jest niepewny, ale akceptowany.

Jednym z ważniejszych problemów spotykanych przy stosowaniu metod heurystycznych są kryteria doboru ekspertów i liczebność grupy. Powszechnie za podstawowe kryteria uważa się następujące:

- grupa ekspertów powinna być uniwersalna, złożona z osób wszechstronnych, zainteresowanych przyszłością, przedstawicieli teorii i praktyki,
- grupa powinna być liczna, aby reprezentować różne poglądy,
- wybrane osoby powinny niezależnie myśleć oraz mieć niezależną wizję przyszłości.

Liczebność grupy zależy głównie od metody.

Inną często stosowaną metodą heurystyczną jest metoda delficka.

Zalety metody delfickiej są następujące:

- niezależność opinii ekspertów (izolowanie ekspertów),
- anonimowość wypowiedzianych sądów (ankietowanie),
- wieloetapowość postępowania (zestaw ankiet przeplatany zbiorczymi opiniami ekspertów),
- uzgadnianie i sumowanie opinii osób kompetentnych.

Niestety, metoda ta nie jest wolna od wad, spośród których najczęściej wymienia się:

- zaangażowanie wielu osób do opracowania ankiet i odpowiedzi uczestników,
- długi czas trwania badania,
- brak możliwości wymiany poglądów między uczestnikami,
- małe zaangażowanie ekspertów, jeśli nie wprowadzi się ich w szczególne zagadnienia,
- trudność w zbudowaniu jednoznacznej ankiety dającej jednoznaczne odpowiedzi,
- trudność z doбором właściwych osób do grupy ekspertów,

– wykorzystywanie metody do prognoz długookresowych (opóźnienie ich weryfikacji).

W przypadku niektórych metod, jak np. metody ankietowej, uczestnikami badania nie są eksperci.

Prawdopodobieństwo obiektywne i subiektywne

Poniżej przedstawiono podstawowe informacje o prawdopodobieństwie obiektywnym oraz subiektywnym. Wskazanie literatury omawiającej szczegółowo te tematy jest trudne ze względu na jej obszerność, zwłaszcza w odniesieniu do prawdopodobieństwa obiektywnego.

Prawdopodobieństwo obiektywne

Prawdopodobieństwo obiektywne w ujęciu potocznym funkcjonuje w sposób naturalny; innymi słowy jest wrodzone naturze.

Poniżej przedstawiono podstawowe fakty związane z obiektywnym podejściem do prawdopodobieństwa.

- Pierre Simon de Laplace w 1795 r. zaproponował podejście klasyczne do zagadnienia prawdopodobieństwa obiektywnego, definiując je jako odwrotność liczby możliwych wyników eksperymentu.

1. Prawdopodobieństwo zdarzenia w danym losowym doświadczeniu jest liczbą równie prawdopodobnych wyników, które prowadzą do tego zdarzenia, podzieloną przez całkowitą liczbę równie prawdopodobnych wyników.

2. Problemy w klasycznym podejściu to głównie: znaczenie symetryczności, prawdopodobny brak addytywności oraz często sprzeczne z intuicją konsekwencje zasady niewystarczających (niedostatecznych) przyczyn.

- Następnie w 1931 r. Richard von Mises zdefiniował prawdopodobieństwo obiektywne jako względną częstość zdarzenia (wartość graniczna – jeśli zdarzenie zachodzi raz na pięć razy, to prawdopodobieństwo jest równe 1/5).

Ponieważ częstość dąży do określonej wartości, Mises zaproponował, żeby zdefiniować prawdopodobieństwo jako granicę ciągu częstości:

$$P(A) = \lim_{n \rightarrow \infty} \frac{k_n(A)}{n}$$

gdzie $k_n(A)$ to liczba rezultatów sprzyjających zdarzeniu A po n próbach.

Definicja ta nic jednak nie mówi o warunkach istnienia granicy i dlatego nie spełnia wymogów formalnych.

1. Podejście to spopularyzował m.in. Hans Reichenbach (1949).

2. Podejście to wiąże się z prawem wielkich liczb Jacoba Bernoulliego.

3. Problem z tym podejściem polega na stosowaniu go przy zdarzeniach pojedynczych, np. wyborach prezydenckich.

A. Według poglądu reprezentowanego przez *relative frequentists*, prawdopodobieństwo danego zdarzenia w danej próbie jest relatywną (względna) częstotliwością wystąpienia tego zdarzenia w nieskończonym ciągu podobnych prób. W pewnym sensie pogląd ten wiąże się z „prawem wielkich liczb” Jacoba Bernoulliego. Sprowadza się to do tego, że jeśli zdanie wystąpi w danym zbiorze przypadków (k) w n identycznych i niezależnych próbach, wówczas – jeśli liczba jest dowolnie duża – k/n powinno być dowolnie bliskie „obiektywnemu” prawdopodobieństwu tego zdarzenia. Zamiast stawiać na niezależność występowania „obiektywnego” prawdopodobieństwa dla zdarzeń, zwolennicy tego poglądu zdefiniowali prawdopodobieństwo dokładnie jako graniczny wynik takiego eksperymentu. Kwestia nieskończonej liczby powtórzeń jest problemem, np. ze względu na rzadkie (niepowtarzalne) zdarzenia, jak wybory prezydenckie w USA. W konsekwencji tego dyskomfortu część *frequentists* zaakceptowała ograniczenia rozumowania prawdopodobieństwa powodującego jedynie kontrolowane „mechaniczne” sytuacje i pozwalające rzadkim i niepowtarzalnym sytuacjom losowym pozostawać poza dziedziną (sferą) jej stosowalności.

- Nową definicję prawdopodobieństwa podał w 1933 r. Andrzej N. Kołmogorow, który korzystając z teorii miary zaksjomatyzował teorię prawdopodobieństwa. Jest to tzw. aksjomatyczna definicja prawdopodobieństwa.

1. Załóżmy, że Ω jest zbiorem zdarzeń elementarnych ω , M jest zaś σ -ciałem zbioru Ω .

2. Prawdopodobieństwem nazywamy funkcję $P : M \rightarrow \mathbb{R}$, spełniającą następujące warunki:

- a) $P(A) \geq 0$ dla każdego $A \in M$,
- b) $P(\Omega) = 1$,
- c) jeśli (A_n) jest dowolnym ciągiem podzbiorów M rozłącznych parami, to:

$$P\left(\bigcup_{n=1}^{\infty} A_n\right) = \sum_{n=1}^{\infty} P(A_n)$$

3. Układ aksjomatów podany przez Kołmogorowa powstał w języku teorii mnogości i teorii miary. Jest on podstawą nowoczesnej teorii prawdopodobieństwa.

4. Alternatywną aksjomatyzację pojęcia prawdopodobieństwa podał Richard Threlkeld Cox.

5. W związku z niezwykle dużym wkładem A.N. Kołmogorowa do teorii prawdopodobieństwa oraz biorąc pod uwagę wyniki jego prac, uważa się go powszechnie za twórcę teorii prawdopodobieństwa. Aksjomatyczne ujęcie teorii prawdopodobieństwa jest punktem wyjścia nowoczesnych wykładów matematycznej teorii prawdopodobieństwa.

6. Wkład Kołmogorowa do wielu dziedzin matematycznych ma charakter fundamentalny – np. w przypadku: rachunku prawdopodobieństwa, statystyki matematycznej, logiki matematycznej, deskryptywnej teo-

rii mnogości, topologii, teorii miary i całki, analizy funkcjonalnej, teorii systemów dynamicznych, teorii algorytmów, teorii informacji.

- Z kolei Charles S. Percie i Karl Popper w 1959 r. określili prawdopodobieństwo jako skłonność „natury” (jednorazowe oceny, np. prawdopodobieństwo danej choroby u zgłaszającego się pacjenta, powtarzalność jest tutaj niemożliwa, bo następnym razem pacjent się zmieni). Jest to wizja ontologiczna; losowość jest obiektywnym mierzalnym zjawiskiem.

Prawdopodobieństwo subiektywne

Poniżej przedstawimy podstawowe fakty związane z subiektywnym podejściem do prawdopodobieństwa.

- W 1763 r. Thomas Bayes oraz Pierre Simo de Laplace w 1795 r. (następnie także Knight w 1921 r.) określili prawdopodobieństwo subiektywne jako miarę braku wiedzy przy podejmowaniu decyzji. Jest to wizja epistemologiczna; losowość jest zjawiskiem „wiedzy” lub jej braku (można byłoby wszystko zmierzyć dokładnie, ale czasem się tego nie robi z różnych przyczyn, np. dla wygody, i przyjmuje się wtedy losowość zdarzenia ze wszystkimi konsekwencjami). Innymi słowy, prawdopodobieństwo subiektywne jest w rzeczywistości miarą „braku wiedzy” o warunkach, które wpływają na dane zdarzenie, i dlatego jedynie reprezentuje nasze przekonania o tym eksperymencie. Zwolennicy tego podejścia podzielili się na dwa obozy (mniej i bardziej radykalny):

1. *Logical relationists* – John Maynard Keynes (dzieło *Treatise on Probability* z 1921 r.), a później także Rudolf Carnap (1950). Keynes twierdził, że w tym epistemologicznym prawdopodobieństwie jest mniej „subiektywności”, niż się zakłada – w tym sensie, że istnieją „obiektywne” relacje pomiędzy wiedzą i prawdopodobieństwem, które są z nich wydedukowane. Keynes uważał, że wiedza jest bezcielesna (*disembodied*) i nieosobista (*not personal* – nieosobowa, niesubiektywna), czyli w sensie ważnym dla logiki prawdopodobieństwo nie jest subiektywne. Dodawał, że twierdzenie nie jest prawdopodobne, bo tak myślimy, tylko wtedy gdy zostaną podane nam fakty, które wyznaczają (określają) naszą wiedzę, co jest prawdopodobne, a co nie jest prawdopodobne w tych okolicznościach, i jest to ustalone obiektywnie – w tym sensie jest niezależne od naszej opinii (czyli niesubiektywne).

2. *„Subjectivists”* – Frank P. Ramsey (1926). Twierdził, że *„probability is subjective”* (zaprzeczył założeniom Keynesa – wg niego prawdopodobieństwem rządzi osobista wiara, a nie bezosobowa wiedza). Ramsey jako pierwszy podjął próbę unaukowania podejścia subiektywnego, tzn. próbę aksjomatyzacji wyboru w warunkach niepewności. Niezależnie od Ramsaya, Bruno de Finetti (1931, 1937) zasugerował podobne

wyprowadzenie prawdopodobieństwa subiektywnego. Jego zdaniem, prawdopodobieństwo subiektywne może być wywnioskowane z obserwacji działań ludzi (np. podejmowanych zakładów podczas wyścigów konnych). Pogląd Ramseya i de Finettiego został aksjomatyzowany przez Leonarda J. Savage (*Foundations of Statistics*, 1954 r.). Jest kilka grup teoretyków – zwolenników prawdopodobieństwa subiektywnego – którzy różnią się „stopniem intuicyjności” podejścia (m.in. B. O. Koopman, Irwing J. Good, Geore L. S. Shackle).

Frank Ramsey w swoim dziele z 1926 r. zasugerował sposób wyprowadzenia spójnej teorii wyboru w warunkach niepewności, która mogła oddzielić przekonania (*beliefs*) od preferencji, pozostając na terenie prawdopodobieństwa subiektywnego. Podjął też próbę aksjomatyzacji tej teorii w pracy, która ukazała się w 1931 r., czyli już po jego śmierci.

Niezależnie od niego Bruno de Finetti (1931, 1937) zasugerował podobne wyprowadzenie dla prawdopodobieństwa subiektywnego. Oparł swoje podejście na zdarzeniu wyścigów konnych, w których brakuje wiedzy o dżokejach, torze itd., czyli ta sama wiedza dzielona jest między graczy. Wg Bruno de Finettiego wyprowadzenie polegałoby na obserwacji zakładów ludzi, które odzwierciedlają ich osobiste przekonania co do wyników wyścigu.

Pojęcie prawdopodobieństwa subiektywnego stosuje się najczęściej w modelowaniu problemów decyzyjnych w warunkach niepewności.

Prawdopodobieństwo subiektywne, które nie ma interpretacji częstościowej, odzwierciedla subiektywne przekonanie, że pewne zdarzenie może zajść. Czasami, w mniej naukowych podejściach, nie jest nawet wymagane, aby suma prawdopodobieństw wszystkich możliwości była równa 1. Prawdopodobieństwo takie obrazuje niepewną wiedzę obserwatora o stanie rzeczy.

Według podejścia psychologicznego, ryzyko subiektywne odzwierciedla psychologiczną niepewność, wywołaną nastawieniem jednostki stwierdzającej obecność ryzyka obiektywnego. Ryzyko subiektywne jest indywidualną oceną szansy wystąpienia określonego rezultatu (straty) względnie niezależną od obiektywnego prawdopodobieństwa. Miara jego wielkości jest siła przekonania, że „coś” się wydarzy, a więc niejako poziom niepewności. Ryzyko subiektywne może być badane, a jego wielkość oceniamy za pomocą różnych testów psychologicznych. Subiektywne nastawienie do ryzyka, czy raczej jego podejmowanie, zależy od takich czynników, jak wiek, płeć, poziom wykształcenia i inteligencji.

Psychologowie wykazali ponadto, że prawdopodobieństwo subiektywne i obiektywne często mają różne wartości dla badanego zdarzenia, a mianowicie dochodzi do niedoszacowania lub przeszacowania wartości prawdopodobieństwa subiektywnego (S. James Press, 2003). Zazwyczaj dla dużych prawdopodobieństw war-

tość prawdopodobieństwa subiektywnego jest mniejsza (efekt zaniżania dużych prawdopodobieństw) od wartości prawdopodobieństwa obiektywnego, a w przypadku małych prawdopodobieństw zachodzi zależność odwrotna. Warto zatem uwzględnić ten fakt przy stosowaniu pojęcia prawdopodobieństwa subiektywnego w praktyce.

Podstawowe zasady stosowania metod i technik grupowej oceny ekspertów oraz prawdopodobieństwa subiektywnego przy pomiarze (szacowaniu) ryzyka operacyjnego

Analiza praktyk oraz przypadków opisywanych w literaturze przedmiotu pozwala na sformułowanie kilku poniższych wniosków.

A. Wykorzystywaniu osiągnięć nauki w praktyce gospodarczej powinna towarzyszyć solidna znajomość naukowych podstaw stosowanych metodyk, narzędzi i technik.

B. Dobór metod heurystycznych do specyfiki problemów, które chcemy rozwiązywać tymi metodami, nie może być przypadkowy, gdyż dodatkowo pojawia się wtedy stosunkowo wysokie ryzyko metody. Należy dobierać właściwe metody do analizowanego problemu.

C. Przy stosowaniu naukowych metodyk, narzędzi oraz technik należy uwzględniać główne założenia towarzyszące tym instrumentom, gdyż ich pomijanie może dowolnie zmieniać znaczenie, a nawet podważać użyteczność tych metod.

D. Stosowaniu jakichkolwiek naukowych osiągnięć, w tym związanych z analizowanymi w tym artykule pojęciami, powinna towarzyszyć głęboka wiedza pozwalająca na prawidłowe interpretowanie wyników osiąganych za ich pomocą.

E. Należy rozważyć stosowanie w praktyce najnowszych osiągnięć nauki z dziedziny metod grupowych (obecnie stosunkowo rzadko wykorzystuje się te osiągnięcia), w tym m. in. metody tworzenia oceny grupowej (m. in. Nurmi, Saari), techniki „odsuwania” eksperta, zaawansowanych technik analizy ocen otrzymanych za pomocą tych metod.

F. Do rozwiązania danego problemu z użyciem metod grupowej oceny ekspertów należy zebrać zespół o możliwie największej wiedzy z danej dziedziny.

G. Metody i techniki heurystyczne należy stosować głównie w przypadku sytuacji typowych i powtarzalnych. W sytuacjach niepowtarzalnych, gdzie doświadczenie i intuicja nie wystarczają, należy natomiast wykorzystywać modelowanie matematyczne i zaawansowane narzędzia (metody, procedury, teorie i algorytmy) oferowane np. przez badania operacyjne.

H. Przy stosowaniu prawdopodobieństwa subiektywnego należy uwzględnić osiągnięcia psychologów w zakresie niedoszacowywania i przeszacowywania wartości subiektywnych prawdopodobieństw w stosunku do wartości obiektywnych prawdopodobieństw zajścia badanych zdarzeń.

Podsumowanie

Podobnie jak metody heurystyczne, także idea prawdopodobieństwa subiektywnego ma już solidne podstawy naukowe.

Można z dużym prawdopodobieństwem spodziewać się zwiększenia roli metod heurystycznych w zarządzaniu ryzykiem operacyjnym w najbliższym czasie, aż do opracowania względnie prostych kwantyfikacyjnych metod pomiaru ryzyka operacyjnego.

Kwantyfikatywne (ilościowe) metody pomiaru ryzyka są rozwijane od kilku lat, jednak brak wymiernych efektów wskazuje na dużą trudność w tych badaniach.

Stosując w praktyce analizowane metody oraz prawdopodobieństwo subiektywne, powinno się uwzględniać towarzyszące im zalecenia metodologiczne, w tym m. in. brać pod uwagę ich ograniczenia. W przeciwnym razie otrzymywane wyniki będą fałszywe lub trudno interpretowalne, a korzystanie z nich może przynieść więcej szkód niż korzyści.

Literatura

1. J. Antoszkiewicz: *Metody heurystyczne. Twórcze rozwiązywanie problemów*. Warszawa 1990 PWE.
2. T. Banek: *Rachunek ryzyka*. Lublin 2000 CBS WSZiA w Zamościu.
3. T. Bedford, R. Cooke: *Probabilistic risk analysis: foundations and methods*. Rep. Cambridge University Press (CUP) 2003.
4. H. Bury, G. Petriczek, D. Wagner: *Determining of group opinion with Kemeny's median method*. W: *Preference Modelling and Risk'99*. Ed. T. Trzaskalik. Katowice 1999.
5. H. Bury, D. Wagner: *Wybór metody tworzenia oceny grupowej. Propozycje rozwiązań*. W: *Metody i techniki analizy informacji i wspomagania decyzji*. Praca pod red. Z. Bubnickiego, O. Hryniewiczza, R. Kulikowskiego. Akademicka Oficyna Wydawnicza EXIT Warszawa 2002.
6. H. Bury, D. Wagner: *Wybór metody tworzenia oceny grupowej. Propozycje rozwiązań*. W: *Metody i Techniki analizy informacji i wspomagania decyzji*. Praca pod red. Z. Bubnickiego, O. Hryniewiczza, R. Kulikowskiego. Warszawa 2004 Akademicka Oficyna Wydawnicza EXIT.
7. Carol Alexander i inni: *Operational Risk, Regulation, Analysis and Management*. Person Education Limited, Great Britain 2003.
8. W. Feler: *Wstęp do rachunku prawdopodobieństwa*. Warszawa 1969 PWN.
9. J. Mun: *Applied Risk Analysis, Moving Beyond Uncertainty in Business*. Hoboken, New Jersey 2004 John Wiley & Sons, Inc.
10. E. H. Kyburg, Jr, E. H. Smokler: *Studies in Subjective Probability*. John Wiley & Sons, Inc, 1964.
11. A. Pacut: *Prawdopodobieństwo. Teoria. Modelowanie probabilistyczne w technice*. Warszawa 1985 WNT.
12. P. Diaconis, S. L. Zabell: *Updating Subjective Probability*. „Journal of the American Statistical Association” grudzień 1982, Volume 77, Number 380.
13. C. F. Peter: *The Axioms of Subjective Probability*. Statistical Science, 1986, Vol. 1, No. 3, s. 335–338.
14. J. L. Savage: *The Foundations of Statistics*. New York 1954 Wiley.
15. J. Sokołowska: *Ryzyko: wyzwanie czy zagrożenie. Psychologiczne modele oceny i akceptacji ryzyka*. Warszawa 2000 Wydawnictwo IP PAN.
16. S. James Press: *Subjective and objective Bayesian Statistics, Principles, models, and Applications*. Hoboken, New Jersey 2003 John Wiley & Sons, Inc.
17. D. Vose: *Risk Analysis, A Quantitative Guide*. West Sussex, England 2000 John Wiley & Sons Ltd.
18. Zasoby sieci Proquest, baza ABI/INFORM Global.
19. Zasoby sieci Internet.

Strategie współpracy z inwestorami w ramach zarządzania długiem publicznym

Kamilla Marchewka-Bartkowiak

Wprowadzenie

Realizacja zadań zapewniających finansowanie bieżących, rocznych oraz długookresowych potrzeb pożyczkowych budżetu państwa jest od wielu lat częścią polityki rządów większości państw na świecie. Jednak współczesne już standardy – konieczność aktywnego, a więc rynkowego zarządzania płynnością i długiem publicznym zmuszają zajmujące się tym instytucje do wnikliwej analizy czynników warunkujących decyzje podmiotów generujących popyt na rządowe instrumenty rynkowe. Wysoka międzynarodowa konkurencja w segmencie rynku skarbowych (rządowych) papierów wartościowych i dodatkowo w relacji do emitentów komercyjnych jest głównym czynnikiem zmian na wielu obszarach polityki prowadzonej przez instytucje zarządzania długiem publicznym w stosunku do grupy (czy określonych grup) inwestorów rynkowych.

Celem każdej instytucji zarządzania długiem publicznym jest obecnie przede wszystkim realizacja strategii budżetowych rządu w zakresie pokrywania zaciągniętych zobowiązań zgodnie z regułami analizy portfelowej oraz rozwojem technologiczno-organizacyjnym rynku papierów rządowych. Dobór odpowiednich instrumentów oraz operacji, wybór technik emisyjnych czy wprowadzenie zasad elektronicznego obrotu i rozliczeń na rynku wtórnym to przykłady działań zapewniających inwestorom większą opłacalność, techniczną szybkość oraz efektywność transakcji w tym segmencie rynku. Tym działaniom podporządkowane są także wewnętrzne rozwiązania prawne i strukturalne w instytucjach zarządzania długiem publicznym.

Zmiany organizacyjne to dopiero wstęp do budowania długotrwałej wiarygodności państwa w zakresie polityki zadłużenia. Obecnie główną rolę odgrywają wprowadzane reguły gwarantujące „przejrzystość działalności zarządczej”. Termin ten jest współcześnie często używany w stosunku do zasad polityki pieniężnej banku centralnego oraz polityki budżetowej i gospodarczej rządu. W związku z tym cytując za Europejskim Bankiem Centralnym: „zasada przejrzystości oznacza, że (...) dana instytucja (...) udostępnia rynkom i opinii publicznej wszelkie istotne informacje na temat swej strategii, ocen i decyzji w sprawie prowadzonej polityki, a także na temat swych procedur, w sposób otwarty, jasny i w odpowiednim terminie”¹. „Kluczem do przejrzystości działań instytucji państwowej jest zatem odpowiednia polityka informacyjna. W dalszej bowiem kolejności polityka ta ma się przyczynić do poprawy efektywności realizacji wyznaczonych zadań w wyniku oczekiwanych reakcji uczestników rynku (inwestorów), czego konsekwencją w dłuższym okresie jest budowanie lub utrzymanie jej wiarygodności. Według Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Banku Światowego, przejrzystość w zarządzaniu długiem publicznym ma się opierać na dwóch założeniach: podawaniu do publicznej wiadomości przyjętych wiarygodnych celów i instrumentów służących ich osiągnięciu oraz wyraźnym podziale odpowiedzialności za realizację omawianej polityki pomiędzy wyznaczone instytucje”².

¹ www.ebc.int

² *Draft guidelines for public debt management*. IMF, World Bank 2000, s. 15.

Niniejszy artykuł poświęcony jest analizie podstawowych strategii współpracy instytucji zarządzania długiem publicznym z inwestorami, obejmujących zadania warunkujące przejrzystość polityki tych instytucji. Opracowanie to jest częścią szerszych badań prowadzonych przez autorkę i ma na celu zebranie oraz usystematyzowanie dotychczas stosowanych rozwiązań w tym zakresie. W ostatniej części artykułu autorka przedstawi przykłady działań w ramach strategii współpracy z inwestorami prowadzonych przez instytucję zarządzania długiem publicznym jednego z państw Unii Gospodarczej i Walutowej.

Znaczenie strategii współpracy z inwestorami w ramach zarządzania długiem publicznym

Strategie (programy) współpracy z inwestorami³ (ang. *Investor Relations Programs* – IRP) realizowane w ramach polityki zadłużenia rządowego przez różne instytucje państwowe są dla nich także podstawą weryfikacji własnych celów makroekonomicznych oraz forum do wyjaśnienia przyjętych zasad prowadzonej polityki⁴. Międzynarodowy Fundusz Walutowy ocenia, iż konstruktywne strategię w badanej dziedzinie mogą się przyczynić nawet do ustabilizowania przepływów kapitałowych w gospodarce oraz pomóc zapobiec kryzysom finansowym.

Przewidywalność oraz przejrzystość polityki zarządzania długiem publicznym można zatem uznać za jeden z głównych czynników wpływających na makroekonomiczną równowagę rynku i gospodarki danego kraju. Decyzje inwestorów (krajowych i zagranicznych) na rynku rządowych papierów wartościowych mogą bowiem oddziaływać na bieżące, a także długoterminowe zmiany wielu wskaźników gospodarczych kraju (między innymi stóp procentowych, kursu walutowego, bilansu płatniczego).

Nie bez przyczyny zatem większość pierwszych strategii współpracy z inwestorami⁵ stworzyły państwa z grupy rynków wschodzących po dotkliwych kryzysach finansowych (jak Meksyk, Argentyna, Brazylia), a także kraje Europy Środkowej i Wschodniej (Węgry, Czechy). Odbudowanie stabilności i wiarygodności gospodarek tych państw stało się priorytetem dla ich rządów.

Obecnie istotnym czynnikiem determinującym wzrost znaczenia kontaktów instytucji zarządzania dłu-

giem publicznym z inwestorami jest także wysoka konkurencja wśród emitentów rządowych na rynku papierów wartościowych. Szczególnym przypadkiem są tutaj państwa należące do Unii Gospodarczej i Walutowej. Od 1999 r. widać tendencję do zwiększania bazy inwestorów instytucjonalnych o podmioty spoza macierzystego kraju oraz poszerzanie działalności pośredników (dealerów) papierów skarbowych o instytucje działające za granicą (w krajach UE oraz spoza Unii)⁶. Są to rezultaty przyjętych w poszczególnych państwach członkowskich indywidualnych strategii zarządzania długiem publicznym, które łączy się z rozwiązaniami w zakresie współpracy z inwestorami.

3. Instytucje realizujące strategię współpracy z inwestorami w zakresie zarządzania długiem publicznym

Do spełniania wymogów przejrzystości polityki finansowej państwa konieczne jest sformułowanie szczegółowych zasad strategii współpracy z inwestorami w ramach zarządzania długiem publicznym. Ogólnie obejmują one nie tylko przekazywanie informacji rynkowej, ale także możliwość uzyskania informacji od inwestorów (schemat 1). Współpraca ma na celu osiągnięcie obustronnych korzyści zarówno przez inwestorów, jak i instytucję państwową w celu racjonalnego podejmowania decyzji i planowania kolejnych działań.

Zadania w ramach współpracy państwa z inwestorami rynkowymi w zakresie polityki długu publicznego mogą realizować takie podmioty, jak:

- instytucje zarządzania długiem publicznym (departament długu publicznego odpowiedniego ministerstwa, specjalnie powołana do tego agencja zarządzania długiem publicznym (ang. *Autonomous Debt Management Office* – ADMO) lub departament banku centralnego specjalizujący się w tym zakresie),
- specjalnie utworzony departament ministerstwa finansów lub gospodarki,
- wydzielony departament banku centralnego,
- specjalnie powołana krajowa instytucja państwowa, zajmująca się polityką informacyjną dotyczącą wszystkich kategorii inwestycji,
- instytucje międzynarodowe.

Należy także podkreślić, że informacje przekazywane w ramach strategii współpracy muszą obejmować nie tylko dane dotyczące długu publicznego i zarządzania nim, ale także wielkości określające całość przyjętych i realizowanych celów centralnych instytucji państwowych. Niezależnie zatem od przedstawionych wyżej rozwiązań instytucjonalnych dla przejrzystości informacji konieczna jest również koordynacja przekazu instytucji zarządzania długiem pu-

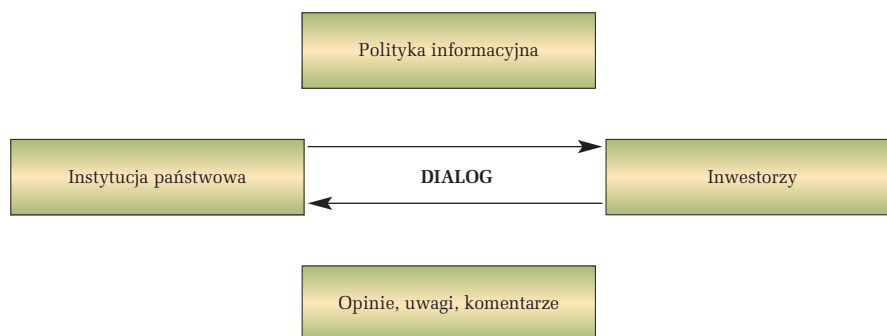
³ Autorka przyjęła tłumaczenie zwrotu anglojęzycznego *investor relations* jako „współpraca z inwestorami”. Choć nie jest to tłumaczenie dosłowne, autorka uważa, że jest bardziej adekwatne w stosunku do omawianego zagadnienia aniżeli często używany w terminologii polskiej zwrot „relacje z inwestorami” lub „komunikacja z inwestorami”.

⁴ *Investor Relations Programs: Report of the Capital Market Consultative Group*. IMF, 2.02.2001, s. 1.

⁵ W opracowaniu używany będzie zamiennie skrót – „strategie współpracy z inwestorami” w miejsce „strategie współpracy z inwestorami w zakresie zarządzania długiem publicznym”.

⁶ Na podstawie wcześniej publikowanych analiz autorki.

Schemat 1 *Ogólny schemat strategii współpracy instytucji państwowych z inwestorami w ramach zarządzania długiem publicznym*



Źródło: opracowanie własne.

blicznym (agencji), ministerstwa finansów, banku centralnego, statystycznych urzędów państwowych oraz innych instytucji.

Jednostki zajmujące się strategią współpracy powinny przestrzegać określonych zasad, do których należą przede wszystkim: terminowe udostępnianie kompleksowych i wiarygodnych informacji dotyczących finansów państwa, w tym zwłaszcza polityki zadłużeniowej, możliwość udzielania bardziej szczegółowych wyjaśnień, konsekwencja w podawaniu dobrych i złych wiadomości, czyli unikanie ukrywania niekorzystnych danych i nagłych zwrotów decyzyjnych, monitorowanie informacji upublicznianych przez różne instytucje państwowe.

Podstawowym podmiotem realizującym strategię współpracy powinna być sama **instytucja zarządzania długiem publicznym**. Najlepszym rozwiązaniem jest autonomiczna agencja⁷, mająca zdecydowanie większe możliwości wykonywania różnych zadań w zakresie komunikacji z inwestorami. W tym przypadku liczą się przede wszystkim bezpośrednie i jednolite źródło informacji, brak biurokratycznych barier rozwoju polityki informacyjnej wewnątrz organizacji, możliwość zatrudnienia specjalistów w tym zakresie czy lepszy kontakt

⁷ Więcej na ten temat między innymi w: G. Gołębiowski, K. Marchewka-Bartkowiak: *Audyt i kontrola zarządzania długiem publicznym*. Materiały i Studia, zeszyt nr 181/2004.

Ramka 1 *Investor Relations Office* – przykład Argentyny

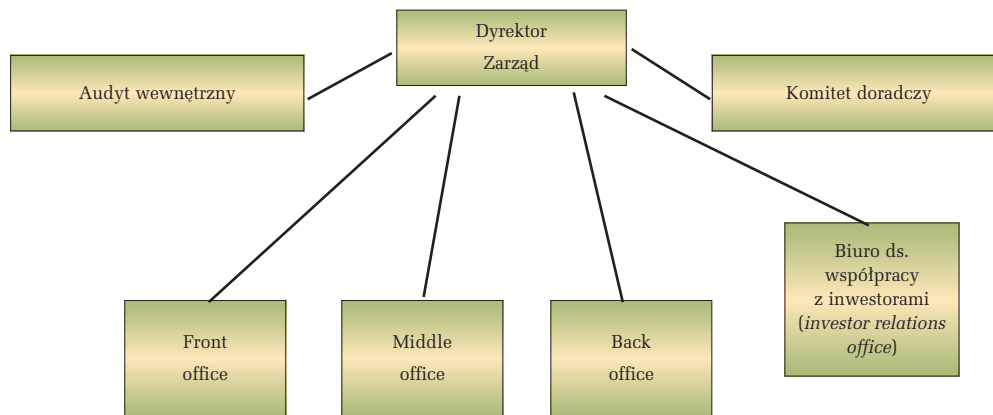
Zagraniczne Biura Przedstawicielstw Finansowych (ang. *Financial Representative Offices* – FROs) Argentyny zostały utworzone już w latach 60. przez Ministerstwo Gospodarki. Mają one siedziby w Waszyngtonie oraz Londynie. Oddział w Waszyngtonie odpowiada za komunikację z inwestorami w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie i Japonii, natomiast oddział w Londynie współpracuje z inwestorami europejskimi.

W latach 80. i początku lat 90. XX w. powyższe biura aktywnie uczestniczyły w negocjacjach i wprowadzaniu zasad refinansowania zadłużenia argentyńskiego (publicznego i komercyjnego).

Od momentu ustabilizowania się sytuacji w Argentynie FROs realizują strategię współpracy z inwestorami, wykorzystując większość dostępnych instrumentów w tym zakresie. Ich zadaniem jest m.in. wspomaganie departamentu Ministerstwa Gospodarki odpowiedzialnego za realizację programów finansowania potrzeb pożyczkowych rządu na rynkach światowych (ang. *Public Credit Office*).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Creating an Investor Relations Office: Step toward implementing a proactive strategy of investor relations*. Institute of International Finance Inc., August 1999 oraz Argentina's Ministry of Economy - www.mecon.gov.ar

Schemat 2 *Wewnętrzna organizacja agencji zarządzania długiem publicznym – proponowane rozwiązanie*



Agencja zarządzania długiem publicznym

Źródło: opracowanie własne.

z inwestorami poprzez umiejscowienie agencji (lub jej przedstawicielstw) w centrach finansowych. Mimo że większość agencji zarządzania długiem publicznym wprowadza wewnętrzną strukturę w podziale na *front*, *middle* oraz *back office*, wydzielenie jednostki prowadzącej rozbudowane działania w zakresie współpracy z inwestorami wydaje się obecnie konieczne i na pewno zwiększa zaufanie inwestorów i profesjonalizm podejmowanych zadań (schemat 2). Pracownicy tej komórki byłoby odpowiedzialni przede wszystkim za współpracę z inwestorami, ale także za stały kontakt z innymi instytucjami rządowymi czy agencjami ratingowymi.

Zadania z zakresu współpracy z inwestorami w ramach modeli stosowanych przez instytucje zarządzania długiem publicznym są obecnie wykonywane przez różne jednostki⁸. Wydaje się jednak, że oddzielne powołanie komórki ds. współpracy z inwestorami jest wyraźnie uzasadnione, zwłaszcza w krajach, gdzie rząd ma duże potrzeby pożyczkowe, a dostęp do kapitału pożyczkowego jest różnie ograniczany (np. poprzez brak możliwości zaciągnięcia kredytu w banku central-

⁸ Rezultaty szczegółowych badań w tym zakresie stanowią dalszą część prowadzonych przez autorkę analiz.

Ramka 2 *Investor Relations Office – przykład Meksyku*

Po kryzysie walutowym w 1994 r. rząd meksykański zdecydował się na utworzenie biura ds. współpracy z inwestorami. Instytucja ta powstała w lipcu 1995 r. w ramach Ministerstwa Finansów Publicznych (*Secretaria de Hacienda y Crédito Público*).

Głównym zadaniem biura jest aktywny i regularny kontakt z inwestorami, analitykami finansowymi oraz agencjami ratingowymi w celu przedstawienia informacji dotyczących zadłużenia oraz planów finansowania potrzeb pożyczkowych rządu.

Instytucja ta ma siedziby w kraju oraz za granicą. Z założenia jest to apolityczne i wysoce wiarygodne źródło informacji dla uczestników rynku.

Obecny kształt realizowanej strategii współpracy wynika z kilku zmian, które pracownicy biura wprowadzili dzięki zdobytym doświadczeniom, w tym między innymi:

- zbieranie, koordynowanie oraz tłumaczenie informacji przekazywanych przez różne instytucje, w tym przede wszystkim bank centralny oraz państwową agencję statystyczną,
- utworzenie baz danych ułatwiających dostęp do informacji,
- umożliwienie przekazywania oficjalnych komentarzy oraz uzyskiwania opinii uczestników rynku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Creating an Investor Relations Office...*, op.cit. oraz *Mexico's Investor Relations Office*, www.shcp.gob.mx

nym, wzrost konkurencji na rynku papierów wartościowych, konieczność odbudowania lub zwiększenia wiarygodności emisji rządowych i stabilności polityki zadłużeniowej kraju).

Rozwiązaniem spotykanym w kilku krajach (np. w Argentynie, Meksyku, Chile, Brazylii) jest także formalne wydzielenie biura zajmującego się przekazywaniem informacji z zakresu polityki zadłużenia i finansów kraju (Investor Relations Office – IRO) w ramach odpowiedniego ministerstwa czy banku centralnego.

Do jednych z najstarszych instytucji tego typu należy biuro współpracy z inwestorami w Argentynie. Jego krótką charakterystykę zawiera ramka 1.

Przykładem takiego działania jest także Meksyk, gdzie opracowane strategie współpracy z inwestorami przyniosły, jak się ocenia, bardzo duże korzyści ogólnogospodarcze i rynkowe (ramka 2).

W większości państw działania w ramach szeroko obecnie pojmowanej strategii współpracy z inwestorami dotyczącej zarządzania długiem publicznym, prowadzone są w ramach ogólnej polityki informacyjnej rządu czy władz monetarnych.

Świadomość konieczności opracowania i rozwoju strategii współpracy z inwestorami oraz wprowadzenia pewnych reguł w tym zakresie spowodowała budowę kanałów komunikacji i koordynacji informacji także w instytucjach międzynarodowych. Przykładem jest Międzynarodowy Fundusz Walutowy, który wprowadził określone standardy informacyjne (SDDS – Special Data Dissemination Standard, czy GDDS – General Data Dissemination System). Ważnym źródłem informacji dotyczącej polityki zadłużeniowej na forum ponadnarodowym są też międzynarodowe konferencje, spotkania, seminaria przedstawicieli wielu środowisk finansowych, w tym rządowych, oraz wydawane w tym zakresie publikacje.

Cele strategii współpracy instytucji zarządzania długiem publicznym z inwestorami

Na strategię współpracy z inwestorami instytucji zarządzania długiem publicznym najczęściej wpływa kilka czynników, w tym przede wszystkim: poziom pożyczek zaciąganych przez państwo na rynku, realizacja nadrzędnej strategii instytucji zarządczej, zmniejszenie się dostępności krajowych funduszy pożyczkowych, konieczność zaistnienia na rynku międzynarodowym czy spełnienia istniejących w tej dziedzinie standardów światowych. Wiele rozwiązań w tym zakresie zapożyczono z instytucji komercyjnych realizujących tego typu programy już od dłuższego czasu w celu przyciągnięcia kapitału na różne segmenty rynku krajowego⁹.

Kierunki działań w ramach strategii współpracy z inwestorami dotyczącej zarządzania długiem publicznym są więc podobne, jak w przypadku podmiotów komercyjnych. MFW¹⁰ oraz OECD¹¹ przeprowadziły odrębne badania w kilkudziesięciu krajach na świecie. Respondenci (instytucje państwowe) przedstawiali cele programów współpracy z inwestorami w ich krajach (jeśli są one w ogóle opracowywane). Można je podzielić na cele polityki informacyjnej i operacyjnej zarządzania długiem publicznym. Cele polityki informacyjnej obejmują przede wszystkim:

- sprawne i szybkie dostarczanie wiarygodnej informacji finansowej i gospodarczej, w tym przede wszystkim dotyczącej polityki zadłużenia państwa,
- możliwość wyjaśniania błędnych informacji, które poznali już inwestorzy,
- stworzenie kanałów dialogu z inwestorami,
- informowanie przedstawicieli organów decyzyjnych o poglądach uczestników rynku,
- promocję rządowych papierów wartościowych.

Cele te mają przyczynić się do utrzymania zaufania i wiarygodności prowadzonej polityki. Powyższe zadania są podstawą do wyznaczania konkretnych działań, czy instrumentów zarówno dla instytucji zarządczej, jak i inwestorów.

W dalszej kolejności należy omówić cele, które mają umożliwić realizację zadań w zakresie zarządzania długiem publicznym. Do deklarowanych operacyjnych celów polityki można zaliczyć:

- minimalizację kosztów obsługi długu przy akceptowanym poziomie ryzyka,
- stworzenie oraz rozwój szerokiej i zróżnicowanej bazy inwestorów,
- dostosowanie instrumentów i operacji zarządzania długiem do potrzeb inwestorów rynkowych,
- dostosowanie organizacyjne rynku rządowych instrumentów do wymogów inwestorów.

Przyjęte cele strategii współpracy z inwestorami są zatem odzwierciedleniem kształtu i poziomu rozwoju polityki zarządzania długiem publicznym, kondycji rynku rządowych papierów wartościowych oraz całej gospodarki, a także stosunku uczestników rynku do prowadzonej polityki rządu i innych instytucji państwowych.

Środki realizacji strategii współpracy z inwestorami w ramach zarządzania długiem publicznym

Programy współpracy z inwestorami mogą obejmować różnorodne działania, które powinny zapewnić wyko-

⁹ Więcej na ten temat między innymi w: B. W. Marcus, S. L. Wallace: *New Dimensions in Investor Relations, Competing for Capital in the 21st Century*. New York 1997 John Wiley & Sons, Inc.

¹⁰ *Investor Relations Programs – Recent Developments and Issues*. International Capital Markets Department IMF, October 26 października 2004 r., s. 7.

¹¹ *Debt management and government securities markets in the 21st century*. OECD 2002, s. 152–153.

nanie celów przez daną instytucję. Zakres zaproponowanych środków musi jednak uwzględniać ewentualne ograniczenia, często pojawiające się w dziedzinie: organizacyjnej, finansowej, technologicznej czy politycznej.

Narzędzia stosowane obecnie w strategii współpracy z inwestorami w ramach polityki zadłużenia są połączeniem tradycyjnych kanałów informacyjnych instytucji rządowych oraz nowoczesnych metod z wykorzystaniem technik informatycznych.

Pierwszą grupą narzędzi strategii współpracy z inwestorami są te o charakterze ogólnym skierowane do masowego inwestora (oddziałujące pośrednio). Umożliwiają one jednostronną komunikację instytucji z inwestorami. Drugą natomiast grupę stanowią środki o charakterze indywidualnym (bezpośrednim), skierowane do pojedynczego inwestora lub niewielkiej grupy uczestników rynku. Te rozwiązania stwarzają pole do wymiany poglądów oraz przedstawiania szerszych wyjaśnień.

Pierwszy rodzaj narzędzi przekazu obejmuje:

- regularne publikacje w formie papierowej i (lub) elektronicznej dostępne w kilku językach: raporty, biuletyny, przewodniki itp.,
- strony internetowe między innymi z bieżącymi informacjami, programami (kalendarzami) emisji, ogłoszeniami o przetargach zorganizowanych, charakterystyką papierów skarbowych, operacji i metod emisji, a także opisem statusu danej instytucji, danymi historycznymi i prognozami dotyczącymi potrzeb pożyczkowych rządu,
- kampanie reklamowe w mediach dotyczące przede wszystkim akcji informacyjno-promocyjnych związanych z emisją papierów oszczędnościowych,
- artykuły, wywiady, oświadczenia inicjowane przez instytucję zarządzania długiem publicznym w mediach publicznych.

Do drugiego zestawu instrumentów można zaliczyć:

- przysyłanie bezpośrednie i indywidualne bieżących informacji poprzez pocztę elektroniczną lub faks,
- wymianę informacji poprzez e-mail czy telefon,
- telekonferencje, spotkania (prezentacje), tzw. *road shows*,
- uczestnictwo w konferencjach i seminariach organizowanych przez różne instytucje.

Aby wykorzystywać powyższe rozwiązania, konieczne jest zbudowanie i ciągle uaktualnianie bazy danych o inwestorach, a także prowadzenie analiz rynku.

Według Międzynarodowego Funduszu Walutowego¹², najważniejsze zasady formułowania strategii współpracy z inwestorami obejmują:

- zdefiniowanie warunków oraz częstotliwości podawania danych, obszarów informacji,
- stały dostęp do informacji niezależnie od zmian politycznych,

– konieczność zatrudnienia pracowników z wiedzą w danym obszarze i zdolnościami komunikacji interpersonalnej,

– udostępnienie stron internetowych z bieżącymi i regularnymi informacjami wszystkim grupom inwestorów, agencjom ratingowym, analitykom,

– okresowe telekonferencje lub spotkania poprzez Internet z możliwością zadawania pytań i udzielania odpowiedzi,

– *road shows* organizowane nie tylko przed nową emisją papierów rządowych, ale także jako możliwość nawiązania dialogu z inwestorami oraz poszerzania ich bazy,

– wysoki poziom organizowanych spotkań bezpośrednich, zapraszanie przedstawicieli rządu lub wyższych rangą pracowników instytucji zarządzania długiem publicznym, możliwość komunikacji w języku uczestników spotkania,

– upewnienie się, że te same informacje są przekazywane wszystkim inwestorów.

Przykład współpracy z inwestorami stosowany przez agencję zarządzania długiem publicznym w Belgii

Jak już wspomniano, szczególne zmiany w zarządzaniu długiem publicznym oraz wykorzystaniu różnych form współpracy z inwestorami nastąpiły w ostatnich kilku latach w krajach, które od 1999 r. zaspokajają wszystkie swoje potrzeby pożyczkowe rządu w jednej, wspólnej walucie.

Początkowo większe starania w kierunku powiększenia bazy inwestorów na rynku międzynarodowym podjęły mniejsze i słabsze gospodarczo kraje, zwłaszcza o wysokich wskaźnikach budżetowych (długu publicznego i (lub) deficytu budżetowego), między innymi Belgia, Portugalia czy Hiszpania. Dla tych państw jednym z priorytetowych zadań stało się przekonanie inwestorów zagranicznych o atrakcyjności ich oferty oraz stworzenie możliwości zakupu rządowych papierów wartościowych dzięki zastosowaniu metody konsorcyjnej. Dlatego kluczem do realizacji założonych celów zarządzania długiem publicznym było ułatwienie współpracy z inwestorami poprzez wykorzystanie różnorodnych środków, zwłaszcza dotyczących bezpośredniego kontaktu z uczestnikami rynku.

Obecnie większość państw Unii Gospodarczej i Walutowej wprowadziła jednolite, aczkolwiek niepisane, zasady polityki informacyjnej oraz dialogu z uczestnikami rynku¹³. Przekazywanie regularnych

¹² *Investor Relations Programs: Report ...*, op.cit., s. 7–8.

¹³ Więcej szczegółów na temat polityki informacyjnej państw UE w zakresie zarządzania długiem publicznym w: K. Marchewka-Bartkowiak: *Zarządzanie długiem publicznym w krajach Unii Europejskiej i w Polsce*. Warszawa 2003 Biblioteka Menedżera i Bankowca, s. 57–60.

Tabela 1 *Obowiązki grup pośredników na rynku rządowych papierów wartościowych w Belgii*

Nazwa grupy	Zakres obowiązków
<i>Primary Dealers</i>	• Regularne uczestnictwo w aukcjach obligacji i bonów skarbowych • Aktywny udział na rynku rządowym i zapewnienie jego płynności • Kwotowanie dwustronne cen na rynku wtórnym • Udział w promowaniu papierów rządowych w kraju i za granicą • Przekazywanie Skarbowi Państwa regularnych raportów na temat aktywności na rynku papierów rządowych
<i>Recognized Dealers</i>	• Promocja belgijskich papierów rządowych • Zwiększanie płynności rynku wtórnego poprzez kwotowania stałych cen i dochodowości na prośbę klienta • Przekazywanie informacji na temat swojej aktywności rynkowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z belgijskiej agencji zarządzania długiem publicznym.

i wiarygodnych informacji oraz danych na temat polityki budżetowej jest już nie tylko istotną kwestią dla przejrzystości polityki krajowej, ale także wymogiem prawa unijnego, np. poprzez konieczność publikacji corocznych Programów Stabilności oraz zawieranie w nich danych i prognoz wielkości deficytu budżetowego i długu publicznego.

Dodatkowo ważnymi rozwiązaniami organizacyjnymi, które z pewnością wspomagają programy współpracy z inwestorami, są – standardowe już w krajach strefy euro – powoływanie agencji zarządzania długiem publicznym oraz powiększanie liczby międzynarodowych dealerów rynku pieniężnego¹⁴.

Pośrednicy na rynku rządowych papierów wartościowych, ogólnie określani mianem *primary dealers*, w większości państw UGW są zobowiązani do prowadzenia polityki informacyjnej oraz promocji papierów danego rządu na rynku finansowym, zwłaszcza międzynarodowym. Od 1999 r. liczba dealerów, zazwyczaj banków komercyjnych, w większości państw strefy euro stopniowo się powiększa. Jedną z podstawowych przyczyn tego zjawiska jest zwiększenie udziału zagranicznych instytucji finansowych, wypełniających całość lub część obowiązków dealerskich, jednak z wyraźnym określeniem przez instytucję zarządzania długiem ich obowiązków w zakresie komunikacji z inwestorami. W 2003 r. liczba pośredników na rynku papierów rządowych wynosiła od 8 instytucji w Irlandii do 24 w Austrii¹⁵. Średnio w krajach strefy euro działa obecnie kilkanaście instytucji finansowych wypełniających funkcje dealerskie.

Przykładem państwa współpracującego z inwestorami w ramach zarządzania długiem publicznym jest Belgia.

Jeszcze przed wprowadzeniem euro rząd belgijski rozpoczął działania mające na celu zwiększenie liczby inwestorów zagranicznych finansujących dług publiczny znacznie wówczas przekraczający 100% PKB. Położono nacisk na wzrost przejrzystości i dostępności rynku rządowych papierów wartościowych oraz prowadzonych działań zarządczych. Do najważniejszych zmian w tym zakresie można zaliczyć:

- powołanie (w 1998 r.) agencji zarządzania długiem publicznym,
- zwiększanie liczby pośredników rynku i ich celowy podział,
- standaryzację konstrukcji rządowych papierów wartościowych,
- wprowadzenie jasnych i prostych metod przetargowych,
- wprowadzenie (od 1999 r.) bezpośredniej sprzedaży konsorcyjnej,
- wykorzystanie narzędzi strategii współpracy z inwestorami i tzw. aktywnego marketingu, a zwłaszcza prezentacji zagranicznych *road shows*.

Dealerzy odpowiedzialni za pośrednictwo w sprzedaży belgijskich papierów rządowych zostali podzieleni na dwie grupy: tzw. *primary* i *recognized dealers*. Zgodnie z podanymi przez agencję belgijską ogólnymi celami utworzenia dwóch różnych grup pośredników, pierwsza ma za zadanie promocję emisji obligacji i bonów skarbowych na rynku pierwotnym oraz zapewnienie płynności na rynku wtórnym. Drugą grupę, którą tworzą wyłącznie instytucje zagraniczne, powołano do promocji papierów rządowych, szczególnie wśród inwestorów zagranicznych i w poszczególnych segmentach rynku. Szczegółowy zestaw obowiązków grup pośredników przedstawia tabela 1.

Dla efektywnej komunikacji z inwestorami istotne są także ustalone procedury i regularne spotkania z dealerami. Oprócz kwestii finansowych (opłaty za pośrednictwo) bardzo ważnym warunkiem powodzenia

¹⁴ Ibidem, odpowiednie strony

¹⁵ W Niemczech nie występuje typowa grupa dealerów rynku pieniężnego. W zamian za to agencja niemiecka powołuje instytucje finansowe specjalizujące się w przetargach na instrumenty rządowe (niem. *Bietergruppe Bundesemissionene*, ang. *BIAG – Bond Issues Auction Group*). Jest to ponad 40 instytucji.

strategii współpracy z inwestorami są więc: dobór pośredników, ich zasięg działania, pozycja na rynku, aktywność w promocji papierów danego rządu oraz jakość i częstotliwość komunikacji z uczestnikami rynku.

Działania w zakresie *investor relations* oraz powołanie pośredników belgijskich obligacji rządowych to od 1999 r. także podstawowy warunek wykorzystywania emisji konsorcyjnej. Agencja belgijska stosuje obecnie tę metodę do plasowania na rynku 10-letnich obligacji benchmarkowych. Argumentami za wprowadzeniem tej metody były¹⁶:

- uzyskanie w krótkim okresie wysokiego poziomu płynności tego segmentu,
- zróżnicowanie i globalizacja emisji,
- przyciągnięcie nowych inwestorów,
- utrzymanie kontroli nad różnicą dochodowości papierów belgijskich w porównaniu z innymi emisjami rządowymi strefy euro,
- włączenie wszystkich pośredników powołanych przez agencję w realizację wspólnego planu emisyjnego.

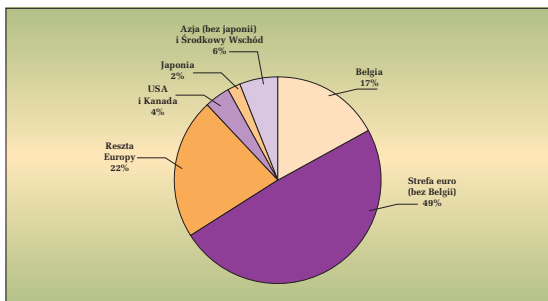
W tym przypadku agencja belgijska bardzo racjonalnie oceniła własną pozycję oraz konieczność sprośnięcia konkurencji na rynku instrumentów denominowanych w jednej walucie.

Cele przedstawione powyżej zostały osiągnięte już przy pierwszej emisji obligacji 10-letnich w 1999 r. W sprzedaży konsorcyjnej uczestniczyło wówczas około 400 inwestorów z następujących państw i obszarów¹⁷:

- 24% z Belgii,
- 51% z pozostałych państw strefy euro,
- 16% z Europy poza strefą euro,
- 8% z Azji i Japonii,
- 1% z USA.

Dywersyfikacja inwestorów z poszczególnych państw i obszarów uczestniczących w zakupie obligacji

Wykres 1 Łączny udział inwestorów z poszczególnych państw i regionów na rynku belgijskich obligacji skarbowych emitowanych poprzez konsorcjum w latach 1999–2003



Źródło: *Annual Report 2003. Debt Agency, Treasury of Kingdom of Belgium*, s. 22.

belgijskich poprzez bezpośrednie plasowanie na rynku wyraźnie się zwiększała w następnych latach. Przykładowo już w 2001 r. dołączyli inwestorzy z Kanady; udział inwestorów ze strefy euro, pozostałej części Europy, USA i Kanady wzrósł, odpowiednio, o 2,3 oraz 2 pkt proc. Łączny udział poszczególnych kategorii inwestorów w latach 1999–2003 przedstawia wykres 1.

Pierwsze sukcesy emisji konsorcyjnej belgijskich obligacji wpłynęły na decyzję o rozwinięciu współpracy z inwestorami. Agencja belgijska korzystała z klasycznych środków komunikacji ogólnej, jak: regularne publikacje (raporty, biuletyny, inne opracowania analityczne), rozbudowana strona internetowa, publikacje w mediach. Szczęólnego znaczenia nabrały też instrumenty współpracy bezpośredniej, przede wszystkim zagraniczne prezentacje przedstawicieli agencji i rządu belgijskiego, tzw. *road shows*.

Road shows mogą mieć różny charakter:

- prezentacji dla jednego inwestora lub grupy inwestorów, np. z jednego kraju,
- ogólny – przedstawiający strategię rządu wobec zadłużenia i wybrane zagadnienia strategii zarządzania długiem publicznym – bądź szczegółowy – przedstawiający techniczno-organizacyjne aspekty emisji i rynku,
- prezentacji połączonej z zawarciem transakcji (*deal*) lub niezwiązanej z transakcją (*non-deal*),
- oficjalny – prezentowane często przez przedstawicieli rządu lub – robocze – organizowane przez przedstawicieli agencji lub (i) dealerów.

Road shows muszą mieć określony plan. Jest to jeden z kosztowniejszych środków współpracy z inwestorami, dlatego duże znaczenie ma tutaj organizacja, wiarygodność i przygotowanie osób prezentujących poszczególne zagadnienia i mogących odpowiedzieć na szczegółowe pytania. Przykładowa prezentacja przedstawiciela agencji belgijskiej skierowana do grupy inwestorów z Francji obejmowała następujące zagadnienia¹⁸:

- najważniejsze wskaźniki ekonomiczne Belgii w ujęciu dynamicznym i prognostycznym,
- poziom i struktura długu publicznego Belgii w ujęciu dynamicznym i prognostycznym,
- organizacja rynku rządowych papierów wartościowych (standaryzacja instrumentów, czynniki warunkujące przejrzystość, płynność rynku, rozwój i organizacja platformy elektronicznej MTS Belgium, instytucje rynku belgijskiego),
- papiery wartościowe rynku pieniężnego i kapitałowego (konstrukcja, dotychczasowe emisje, rynek *repo* – dane ilościowe, system rozliczeń, opodatkowanie, dywersyfikacja emisji, inwestorzy itp.),

¹⁶ *Public debt, Annual Report 1999*. Ministry of Finance, Kingdom of Belgium, s. 31.

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ Na podstawie prezentacji udostępnionej przez belgijską agencję zarządzania długiem publicznym.

Tabela 2 *Road shows przeprowadzone przez belgijską instytucję zarządzania długiem publicznym w latach 2000–2002*

Lata	Kraje	Łączna liczba inwestorów	Przykładowy udział ofert inwestorów objętych road shows w łącznej wielkości ofert z danego kraju
2000	Finlandia	ponad 20 inwestorów	
	Wielka Brytania		Finlandia – 87%
	Włochy		Francja – 66%
	Francja		Włochy – 27%
2001	Norwegia	91 inwestorów	
	Włochy		
	Azja Południowo-Wschodnia		Azja z wyłączeniem Japonii – 60%
	Kraje Środkowego Wschodu		Hiszpania – 39%
	Niemcy		
	Austria		
	Japonia		
	Hiszpania		
	Wielka Brytania		
2002	Skandynawia	128 inwestorów	
	Irlandia		
	Azja Środkowa i Wschodnia		Niemcy – 47%
	Kanada		Skandynawia – 84%
	Japonia		Włochy – 62%
	USA		Hiszpania – 69%
	Niemcy		USA – 67%
	Austria		Francja – 78%
	Francja		
	Włochy		
	Wielka Brytania		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Debt Agency, Treasury of Kingdom of Belgium.

– charakterystyka emisji (procedury emisyjne, kalendarze emisji, rezultaty aukcji, procedury i plany operacji wymiany, ujęcie historyczne i planowane działania).

Z przeprowadzanych od 2000 r. prezentacji zagranicznych *road shows* można wyciągnąć kilka znaczących wniosków. Jak wynika z tabeli 2, co roku zwiększa się liczba odwiedzanych inwestorów z poszczególnych krajów czy obszarów. W 2002 r. w stosunku do 2000 r. liczba ta wzrosła sześciokrotnie. W 2003 r. zorganizowano prezentacje w 25 krajach dla 146 inwestorów instytucjonalnych.

Tak szeroka kampania *road shows* wynika z rezultatów, które osiągnięto przy kolejnych emisjach konsorcyjnych.

Mimo że trudno bezpośrednio wyliczyć efektywność prezentacji, to dane w tabeli 2 pokazują, że działalność ta przynosi wymierne korzyści.

W ostatniej kolumnie tabeli 2 pokazano na przykładach (publikowane przez agencję), jaki udział w całości oferty inwestorów zagranicznych na zakup kolejnych emisji 10-letnich obligacji belgijskich plasowanych bezpośrednio na rynku w styczniu danego roku, miały oferty inwestorów objętych rok wcześniej pre-

zentacjami *road shows*. Zwraca uwagę fakt, że w większości udziały te przekraczają 60%, a nawet przekraczają 80%. Oczywiście brak tutaj porównania, jakie mogłyby być rezultaty sprzedaży papierów belgijskich bez tych prezentacji, co ogranicza możliwości ilościowej analizy powyższych informacji. Opierając się jednak na tych przykładowych danych, prezentowanych wyżej zrealizowanych celach stosowania sprzedaży konsorcyjnej oraz stale rosnącym wykorzystaniu tej działalności przez agencję belgijską, można uznać te działania za wysoce skuteczne.

W ostatnim czasie agencja belgijska rozpoczęła dodatkowo prezentacje wśród inwestorów krajowych. W 2003 r. zorganizowano dwa *road shows* skierowane do instytucji publicznych i inwestorów instytucjonalnych na terenie Belgii¹⁹.

Podsumowanie

Strategie współpracy z inwestorami w zakresie zarządzania długiem publicznym powinny wytyczać ramy

¹⁹ *Annual Report 2003*, op.cit., s. 22.

działania instytucji zarządzających, czyli możliwości realizacji ich celów operacyjnych, oraz przyczyniać się do wzrostu efektywności działań zarządczych. Współpraca z inwestorami na rynku rządowych papierów wartościowych jest równie ważna jak programy współpracy z inwestorami skierowane do inwestorów giełdowych czy bezpośrednich.

Ważnym zatem zagadnieniem jest sposób przekazywanych informacji, co – jak przedstawiono – przybiera obecnie postać określonych standardów.

Współpraca z inwestorami w zakresie polityki zadłużenia państwa to konieczność nie tylko dla krajów

rozwijających się, mało stabilnych, o słabo rozwiniętym rynku. Obecnie warunkiem rozwoju tej dziedziny jest wzrastająca konkurencja na rynku finansowym o zasięgu globalnym.

Przedstawiony w artykule przykład belgijski miał za zadanie szczegółowe zaprezentowanie rozwiązań i ich skuteczności w omawianej strategii współpracy z inwestorami. Obecnie *road shows* w strefie euro przeprowadzane są nie tylko w krajach o wysokich potrzebach pożyczkowych i słabszej pozycji rynkowej, ale także w państwach, które rozpoczęły specjalizację swojej oferty na rynkach niszowych, jak w przypadku Francji.

Literatura

1. *Annual Report 2000, 2001, 2002, 2003*. Debt Agency, Treasury of Kingdom of Belgium.
2. *Creating an Investor Relations Office: Step toward implementing a proactive strategy of investor relations*. Institute of International Finance Inc., sierpień 1999 r.
3. *Debt management and government securities markets in the 21st century*. OECD 2002.
4. *Draft guidelines for public debt management*. IMF and the World Bank 2000.
5. G. Gołębiowski, K. Marchewka-Bartkowiak: *Audyt i kontrola zarządzania długiem publicznym*. „Materiały i Studia”, zeszyt nr 181/2004.
6. *Investor Relations Programs: Report of the Capital Market Consultative Group*. IMF, 2.02.2001.
7. *Investor Relations Programs – Recent Developments and Issues*. International Capital Markets Department IMF, 26.10.2004.
8. B. W. Marcus, S. L. Wallace: *New Dimensions in Investor Relations, Competing for Capital in the 21st Century*. New York 1997 John Wiley & Sons, Inc.
9. K. Marchewka-Bartkowiak: *Zarządzanie długiem publicznym w krajach Unii Europejskiej i w Polsce*. Warszawa 2003 Biblioteka Menedżera i Bankowca.
10. *Public debt, Annual Report 1999*. Ministry of Finance, Kingdom of Belgium.

Wycena należności kredytowych banku komercyjnego metodą amortyzowanego kosztu według efektywnej stopy procentowej.

Konsekwencje dla wyniku finansowego

Przemysław Paprotny

Zbliżający się termin wejścia w życie obowiązku stosowania przez spółki giełdowe Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) do sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych¹ coraz częściej wywołuje pytania o sposób wyceny podstawowych pozycji bilansowych w bankach. Zarówno MSSF, jak i polskie przepisy o rachunkowości² wprowadzają zasadnicze zmiany w wycenie pozycji bilansowych. Istnieje obawa, że może to przynieść negatywne skutki dla wyników finansowych, a co za tym idzie kapitałów własnych banków. Do istotnych przekształceń dojdzie w zakresie wyceny należności z tytułu kredytów, pożyczek oraz emisji dłużnych papierów wartościowych, które są dominującą częścią aktywów polskiego sektora bankowego.

Artykuł ma na celu pokazanie zarysu zmian, jakie zaczną obowiązywać w zakresie wyceny kredytów bankowych w nadchodzącym roku bilansowym. Na przy-

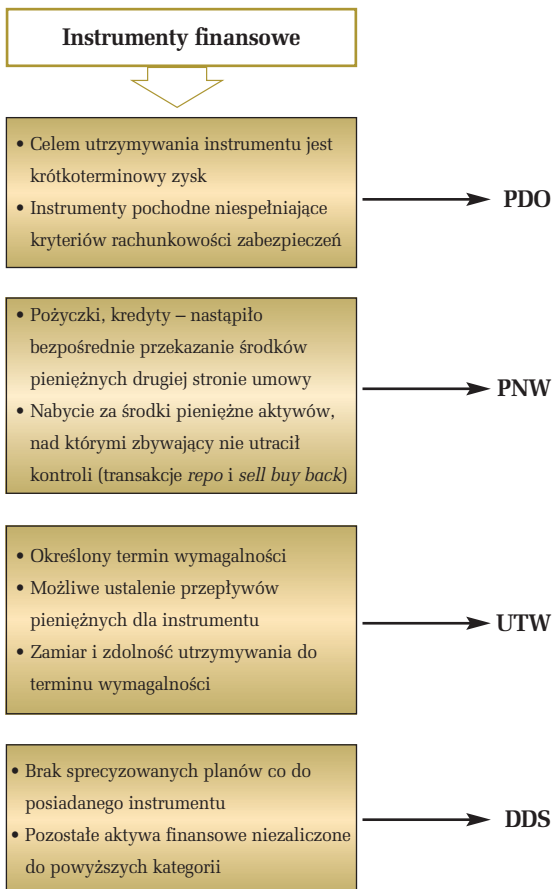
kładzie przedstawiono różnice między wyceną kredytu metodą obecnie obowiązującego kosztu historycznego oraz metodą amortyzowanego kosztu według efektywnej stopy procentowej. Uzupełnieniem przykładu jest księgowa ewidencja operacji związanych z kredytem, zarówno od strony banku, jak i kredytobiorcy. We wnioskach pokazano potencjalny wpływ wprowadzonych zmian na wyniki finansowe i kapitały banków oraz konsekwencje dla kredytobiorców, akcjonariuszy i podmiotów sprawujących nadzór nad bankami.

1. Aktualny stan prawny

Od 1 stycznia 2002 r. zaczęły obowiązywać przepisy znowelizowanej ustawy o rachunkowości oraz rozporządzenia dotyczące instrumentów finansowych. Wzorowane na zasadach MSR 32 i 39 wprowadziły nowe zasady w odniesieniu do klasyfikacji, wyceny i księgowania pozycji bilansowych. Rewolucją w wycenie księgowej było wprowadzenie obowiązku podziału instrumentów finansowych na kategorie w zależności od celu ich utrzymywania w portfelu (schemat 1).

¹ Rozporządzenie Nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady UE z 19 lipca 2002 r. o zastosowaniu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Począwszy od 1 stycznia 2005 r. rozporządzenie wprowadza obowiązek sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych przez podmioty dominujące, których kapitałowe papiery wartościowe są dopuszczone do publicznego obrotu na rynku regulowanym któregośkolwiek z państw członkowskich, według MSR/MSSF.

Schemat 1 Klasyfikacja instrumentów finansowych



Wyjaśnienie symboli:

PDO – przeznaczone do obrotu,

PNW – pożyczki i należności własne,

UTW – utrzymywane do terminu wymagalności,

DDS – dostępne do sprzedaży

Uwaga: powyższa klasyfikacja wynika z Rozporządzenia Ministra Finansów z 12 grudnia 2001 r., a zmieniony standard MSR 39 obowiązujący od 1 stycznia 2005 r. wprowadza inne kryteria klasyfikacyjne.

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie nowej klasyfikacji instrumentów do czterech kategorii wybiera się metodę wyceny (schemat 2). Instrumenty, które służą osiągnięciu krótkoterminowego zysku lub są używane do spekulacji, wycenia się wg wartości godziwej. Z kolei te instrumenty, które podmiot zamierza trzymać do terminu wymagalności wycenia się metodą zamortyzowanego kosztu według efektywnej stopy procentowej. Wartość godziwa odpowiada cenie, jaką moglibyśmy uzyskać na doskonale efektywnym rynku. Zamortyzowany koszt to cena instrumentu uwzględniająca dokonane spłaty oraz wartość dyskonta wyliczoną przy użyciu tzw. efektywnej stopy procentowej (odzwierciedlającej zmiany rentowności instrumentu oraz uwzględniającej poniesione koszty i otrzymane prowizje).

Według polskich przepisów o rachunkowości, stosowanie metody zamortyzowanego kosztu powinno było nastąpić już 1 stycznia 2002 r., jednak zbyt krótkie *vacatio legis* oraz brak precyzyjnych wytycznych stanowiły dużą przeszkodę w terminowym wywiązaniu się z tego obowiązku. Skłoniło to Ministerstwo Finansów do przesunięcia terminu o kolejne 2 lata.

Wprowadzenie metody zamortyzowanego kosztu wiąże się z wieloma trudnościami. Początkowo nie było jasnych wytycznych, jak efektywna stopa procentowa powinna być wyznaczana. Konieczne były dodatkowe nakłady na dostosowanie systemów rachunkowości. Przeszkodą może być także obowiązek przeliczenia wartości bilansowej wszystkich istniejących instrumentów wg nowej metody. Trudno jest bowiem wyznaczyć efektywną stopę procentową dla instrumentów, które znajdują się już w bilansie banku np. od 20 lat, a wynikające z nich przyszłe przepływy pieniężne są nie do oszacowania. Dodatkowo, zmiana sposobu wyliczania należności z tytułu odsetek i prowizji może przyczynić się do zmiany struktury przychodów banków.

2. Teoretyczne podstawy wyceny

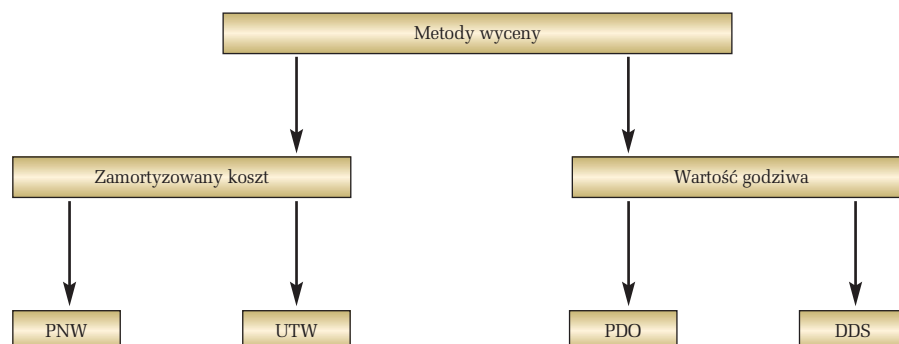
W artykule przeanalizowano instrumenty wyceniane metodą zamortyzowanego kosztu z uwzględnieniem efektywnej stopy procentowej (w skrócie – skorygowanej ceny nabycia). Przyjęto założenie, że bank udziela kredytu i zamierza utrzymywać go w swoim portfelu przez cały okres trwania umowy kredytowej. Według obecnie obowiązujących zasad, kredyt ten jest wyceniany według kosztu historycznego. Oznacza to, że w bilansie jest zaksięgowany w wartości nominalnej, którą pomniejsza się o dokonywane spłaty. Odsetki od kredytu naliczane są według stopy procentowej określonej w umowie. Prowizje i inne opłaty są zazwyczaj pobierane jednorazowo³ w momencie przyznania kredytu i stanowią wyodrębnioną część przychodów banku.

Według nowych zasad, kredyt ten będzie wyceniony metodą zamortyzowanego kosztu. Początkowo będzie ujęty w księgach w wartości nominalnej, a dalej będzie korygowany o skumulowaną kwotę dyskonta, wyznaczonego za pomocą efektywnej stopy procentowej. Stopa ta uwzględnia oprocentowanie kredytu określone w umowie oraz z jednej strony otrzymane prowizje, a z drugiej strony koszty poniesione przez bank. Należności z tytułu odsetek i prowizji w momencie spłaty stanowią łącznie przychód odsetkowy banku; wylicza się je za pomocą efektywnej stopy procentowej.

² Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych z dnia 12 grudnia 2001 r. (Dz.U. z dnia 22 grudnia 2001 r. nr 149, poz. 1674).

³ Banki zazwyczaj ustalają górną granicę kwotową, przy której prowizje przestają być zaliczane jednorazowo do przychodów, a zostają rozliczone w czasie.

Schemat 2 Wybór metody wyceny instrumentów finansowych



Wyjaśnienie symboli:

PDO – przeznaczone do obrotu,

PNW – pożyczki i należności własne,

UTW – utrzymywane do terminu wymagalności,

DDS – dostępne do sprzedaży.

Źródło: opracowanie własne.

Efektywna stopa procentowa oprócz elementu odsetkowego uwzględnia wszelkie pozostałe koszty ponoszone w związku z udzielanym kredytem i dlatego jest uznawana za właściwą miarę ceny kredytu. Kredytobiorcom ułatwia podejmowanie decyzji w zarządzaniu finansami, bo pozwala oszacować rzeczywisty koszt kapitału ze źródeł zewnętrznych. Z punktu widzenia banku jest natomiast złożonym narzędziem, uwzględniającym wartość pieniądza w czasie, służącym do bardziej aktualnego i wiarygodnego odzwierciedlenia wartości bilansowej kredytu oraz przychodu, jaki w związku z tym powstanie.

3. Analiza wartości kredytu wycenianego różnymi metodami

Na opisanym poniżej przykładzie przeanalizowano różnice między wyceną kredytu według kosztu historycznego a metodą zamortyzowanego kosztu według efektywnej stopy procentowej.

Przykład. Bank udzielił 1 stycznia 2004 r. kredytu w wysokości 100.000 złotych na okres 12 miesięcy. Ustalono stałą stopę procentową w wysokości 12% w skali rocznej. Bank pobiera prowizję przy przyznaniu kredytu w wysokości 2%. Spłata kredytu będzie następowała w równych ratach, w ostatnim dniu każ-

Tabela 1 Wycena kredytu o równych ratach kapitałowo-odsetkowych metodą kosztu historycznego

Miesiące 2004 r.	Podstawa naliczania odsetek	Odsetki (IPMT)	Rata kapitałowa	Rata kredytu (PMT)
	100.000,00			
Styczeń	92.115,12	1.000,00	7.884,88	8.884,88
Luty	84.151,39	921,15	7.963,73	8.884,88
Marzec	76.108,03	841,51	8.043,36	8.884,88
Kwiecień	67.984,23	761,08	8.123,80	8.884,88
Maj	59.779,19	679,84	8.205,04	8.884,88
Czerwiec	51.492,11	597,79	8.287,09	8.884,88
Lipiec	43.122,15	514,92	8.369,96	8.884,88
Sierpień	34.668,49	431,22	8.453,66	8.884,88
Wrzesień	26.130,30	346,68	8.538,19	8.884,88
Październik	17.506,72	261,30	8.623,58	8.884,88
Listopad	8.796,91	175,07	8.709,81	8.884,88
Grudzień	0,00	87,97	8.796,91	8.884,88
Razem		6.618,55	100.000,00	106.618,55

Źródło: obliczenia własne.

Schemat 3 Ewidencja kredytu w księgach banku

Należności		Rachunek bieżący		Należności odsetkowe	
(2) 100 000		(1) 2 000		(3) 1 000	
	7 885 (5)	(4) 1 000	100 000 (2)		1 000 (4)
		(5) 7 885			
Prowizje pobrane		Przychody odsetkowe			
	2 000 (1)		1 000 (3)		

Operacje:

- 1) zapłacenie prowizji za udzielenie kredytu,
- 2) otrzymanie środków z tytułu przyznanego kredytu,
- 3) naliczenie odsetek bieżącego okresu,
- 4) przelew środków z tytułu zobowiązania z tytułu odsetek,
- 5) spłata pierwszej raty kapitałowej kredytu.

dego miesiąca. Zakładamy, że bank będzie utrzymywał ten kredyt w swoim portfelu do terminu zapadalności.

3.1. Wycena kredytu przy założeniu, że spłata następuje według rat stałych

3.1.1. Wycena kredytu metodą kosztu historycznego

Zestawienie wartości kredytu wycenianego według kosztu historycznego dla poszczególnych okresów przedstawia tabela 1.

Wartość początkowa kredytu odpowiada jego wartości nominalnej i jest pomniejszana o spłaty wynikają-

ce z ustalonych w harmonogramie wielkości rat. Wysokość stałych rat kapitałowo-odsetkowych wyznaczono za pomocą funkcji PMT. Kwotę płatności odsetkowych przypadających na pojedynczy okres za pomocą funkcji IPMT. Spłata rat kapitałowych i odsetkowych następuje zgodnie na koniec każdego okresu kapitalizacji. Ewidencję operacji w księgach banku i kredytobiorcy przedstawiono na schemacie 3 i 4.

Przebieg zdarzeń gospodarczych związanych z udzielonym kredytem obejmuje zatem w pierwszej kolejności uregulowanie należnej prowizji za udzielenie

Schemat 4 Ewidencja kredytu w księgach kredytobiorcy

Zobowiązania		Rachunek bieżący		Zobowiązania z tytułu odsetek	
	100 000 (2)	(2) 100 000	(1) 2 000		1 000 (3)
(5) 7 885			(4) 1 000	(4) 1 000	
			(5) 7 885		
Prowizje zapłacone		Koszty odsetkowe			
(1) 2 000		(3) 1 000			

Operacje:

- 1) pobranie prowizji za udzielenie kredytu,
- 2) przelew środków z tytułu udzielonego kredytu,
- 3) naliczenie odsetek bieżącego okresu,
- 4) otrzymanie środków z tytułu odsetek,
- 5) otrzymanie spłaty pierwszej raty kredytu.

Tabela 2 Wycena kredytu o równych ratach odsetkowo-kapitałowych metodą zamortyzowanego kosztu według efektywnej stopy procentowej

Miesiące 2004 r.	Podstawa naliczania odsetek	Odsetki	Rata kapitałowa	Rata kredytu (PMT)	Δ odsetek*
	98.000,00				
Styczeń	90.409,91	1.294,79	7.590,09	8.884,88	294,79
Luty	82.719,53	1.194,50	7.690,37	8.884,88	273,35
Marzec	74.927,55	1.092,90	7.791,98	8.884,88	251,38
Kwiecień	67.032,62	989,95	7.894,93	8.884,88	228,87
Maj	59.033,39	885,64	7.999,24	8.884,88	205,80
Czerwiec	50.928,46	779,96	8.104,92	8.884,88	182,16
Lipiec	42.716,46	672,87	8.212,01	8.884,88	157,95
Sierpień	34.395,95	564,37	8.320,50	8.884,88	133,15
Wrzesień	25.965,52	454,44	8.430,44	8.884,88	107,76
Październik	17.423,70	343,06	8.541,82	8.884,88	81,76
Listopad	8.769,02	230,20	8.654,68	8.884,88	55,14
Grudzień	0,00	115,86	8.769,02	8.884,88	27,89
Razem		8.618,55	98.000,00	106.618,55	2 000,00

Uwaga: podobnie jak w przypadku kredytu wycenionego metodą kosztu historycznego spłata rat kapitałowych i odsetkowych następuje zgodnie na koniec każdego okresu kapitalizacji. Do wyznaczenia wysokości stałej raty kapitałowo-odsetkowej kredytu użyto funkcji PMT, natomiast raty odsetkowej – funkcji IPMT.

*Zmiana w wysokości odsetek przy wycenie kredytu metodą kosztu historycznego a metodą zamortyzowanego kosztu.

Źródło: obliczenia własne.

kredytu (lub innych dodatkowych kosztów ponoszonych przez bank przy tej okazji). Następnie bank stawia do dyspozycji kredytobiorcy środki z przyznanego kredytu. Po upływie pierwszego okresu rozliczeniowego bank nalicza odsetki (następuje równoległe zaksięgowanie należności z tytułu odsetek i przychodu odsetkowego). Wyksięgowanie należności odsetkowej następuje w momencie dokonania spłaty przez dłużnika (otrzymania środków przez bank). Równoległe ze spłatą odsetek spłacana jest część kapitałowa kredytu odpowiadającej danemu okresowi.

3.1.2. Wyznaczenie efektywnej stopy procentowej i wycena kredytu metodą zamortyzowanego kosztu

Na podstawie przepływów pieniężnych obliczonych powyższą metodą wyznacza się efektywną stopę procentową. Kalkulacja efektywnej stopy procentowej następuje według poniższego wzoru:

$$\sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1 + IRR)^{t_i}} = 0$$

gdzie:

P_i – przepływy pieniężne w i -tym okresie,

IRR – wewnętrzna stopa zwrotu,

t_i – liczba dni w i -tym okresie.

Przepływy pieniężne potrzebne do obliczenia efektywnej stopy procentowej obejmują sumę stałych rat kapitałowo-odsetkowych (ze znakiem dodatnim) oraz kwotę kredytu wypłaconego dłużnikowi, pomniejszoną o wielkość prowizji pobranej przy uznawaniu kredytu (ze znakiem ujemnym). Dla przyjętych w przykładzie założeń efektywna stopa procentowa wynosi

$IRR = 0,15854523$, czyli 15,8% w skali roku⁴. Na tej podstawie (tzn. wykorzystując $IRR = 15,8\%$) dokonuje się wyceny kredytu metodą zamortyzowanego kosztu (por. tabela 2).

Ewidencjonowanie operacji związanych z udzieleniem kredytu w księgach banku przedstawia schemat 5.

Ewidencję podstawowych operacji w księgach kredytobiorcy przedstawia schemat 6.

Ewidencjonowanie operacji związanych z kredytem wycenianym metodą zamortyzowanego kosztu rozpoczyna się od ujęcia kwoty należności. Następnie przyznane środki, pomniejszone o kwotę prowizji, są stawiane do dyspozycji kredytobiorcy. Prowizję rozlicza się w czasie według efektywnej stopy procentowej. Rozliczenie prowizji metodą liniową będzie miało miejsce jedynie w przypadku, gdy nie ustalono z góry sposobu zmian wysokości oprocentowania lub termin płatności rat kredytu, np. może to dotyczyć kredytów z tytułu kart kredytowych. Część rozliczanej w czasie prowizji, wraz z odsetkami przypadającymi na dany okres, będzie przychodem odsetkowym banku. Różnica w porównaniu z tradycyjną metodą polega na tym, że prowizja nie będzie odrębnym składnikiem przychodu, a będzie zaliczana do przychodów odsetkowych. Wyznaczenie wartości bilansowej kredytu w przypadku kredytu wycenionego metodą zamortyzowanego kosztu następuje poprzez wzięcie pod uwagę sald dwóch kont księgowych: Należności oraz Rozliczenie prowizji.

⁴ W przypadku przyjęcia jako bazowej jednostki czasu dni zamiast miesięcy wyznaczenie wewnętrznej stopy zwrotu będzie precyzyjniejsze i można do tego użyć funkcji XIRR.

Schemat 5 Ewidencja kredytu wycenionego metodą zamortyzowanego kosztu w księgach banku

Należności		Rachunek bieżący		Przychody odsetkowe	
(1) 100 000			98 000 (1a)		1 295 (2)
	7 885 (4)	(3) 1 000			
		(4) 7 885			
Należności odsetkowe		Rozliczanie prowizji			
(2a) 1 000			2 000 (1b)		
	1 000 (3)	(2b) 295			

Operacje:

- 1) udzielenie kredytu,
- 1a) przelew środków na konto kredytobiorcy,
- 1b) ujęcie prowizji od udzielenia kredytu jako przychodu rozliczanego w czasie,
- 2) ujęcie przychodu odsetkowego za bieżący okres,
- 2a) część odsetkowa,
- 2b) część przychodu z tytułu prowizji pobranego z góry,
- 3) otrzymanie środków z tytułu naliczonych odsetek okresowych,
- 4) otrzymanie spłaty pierwszej raty kapitałowej kredytu.

3.2. Wycena kredytu przy założeniu rat malejących

3.2.1. Wycena metodą kosztu historycznego

Wycena kredytu o malejących ratach kapitałowo-odsetkowych metodą zamortyzowanego kosztu przebiega według tego samego schematu, co w przypadku kredy-

tu o ratach stałych. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że przepływy pieniężne są różne dla tych dwóch rodzajów kredytu. Obliczenie rat malejących polega na wyznaczeniu rat kapitałowych o jednakowej wysokości dla każdego okresu, a następnie wyznaczeniu należnych bankowi odsetek. Zasady księgowania operacji związanych z kredytem pozostają niezmienione.

Schemat 6 Ewidencja kredytu wycenionego metodą zamortyzowanego kosztu w księgach kredytobiorcy

Zobowiązania		Rachunek bieżący		Zobowiązania z tytułu odsetek	
	(1) 100 000	(1a) 98 000		(3) 1 000	1 000 (2a)
7 885 (4)			(3) 1 000		
			(4) 7 885		
Prowizje do rozliczenia		Koszty odsetkowe			
(1b) 2 000		(2) 1 295			
	295 (2b)				

Operacje:

- 1) postawienie kredytu do dyspozycji,
- 1a) wpływ środków z banku,
- 1b) ujęcie prowizji od przyznanego kredytu jako prowizja do rozliczenia,
- 2) ujęcie kosztu odsetkowego za bieżący okres,
- 2a) część odsetkowa,
- 2b) część prowizji rozliczanej w czasie,
- 3) przelew środków z tytułu odsetek danego okresu,
- 4) spłata pierwszej raty kapitałowej kredytu.

Tabela 3 Wycena kredytu o malejących ratach kapitałowo-odsetkowych metodą kosztu historycznego

Miesiące 2004 r.	Podstawa naliczania odsetek	Odsetki	Rata kapitałowa	Rata kredytu (PMT)
	100.000,00			
Styczeń	91.666,67	1.000,00	8.333,33	9.333,33
Luty	83.333,33	916,67	8.333,33	9.250,00
Marzec	75.000,00	833,33	8.333,33	9.166,67
Kwiecień	66.666,67	750,00	8.333,33	9.083,33
Maj	58.333,33	666,67	8.333,33	9.000,00
Czerwiec	50.000,00	583,33	8.333,33	8.916,67
Lipiec	41.666,67	500,00	8.333,33	8.833,33
Sierpień	33.333,33	416,67	8.333,33	8.750,00
Wrzesień	25.000,00	333,33	8.333,33	8.666,67
Październik	16.666,67	250,00	8.333,33	8.583,33
Listopad	8.333,33	166,67	8.333,33	8.500,00
Grudzień	0,00	83,33	8.333,33	8.416,67
Razem		6.500,00	100.000,00	106.500,00

Uwaga: odsetki wyznacza się poprzez kapitalizację prostą z dołu, wyrażoną jako iloczyn stopy procentowej odpowiadającej pojedynczemu okresowi spłaty oraz pozostałego do spłaty kwoty kapitału kredytu na koniec okresu kapitalizacji.

Źródło: obliczenia własne.

3.2.2. Ustalenie efektywnej stopy procentowej i wycena kredytu metodą zamortyzowanego kosztu

Do wyceny kredytu metodą zamortyzowanego kosztu, którego spłata następuje według malejących rat kapitałowo-odsetkowych należy wyznaczyć efektywną stopę procentową. Sposób jej obliczenia pozostaje niezmienny. Ponieważ w przypadku kredytu o malejących ratach odsetki są wyznaczane od innej podstawy, ich wysokość jest różna. Powoduje to, że struktura przepływów pieniężnych służących do wyznaczenia efektywnej stopy procentowej także się różni. W rezultacie efektywna stopa procentowa wynosi $IRR = 0,15923688$ (czyli 15,9%).

W analizowanym przypadku sposób wyliczenia odsetek od kredytu jest inny, bo podstawą obliczania odsetek są stałe raty kapitałowe (por. tabela 3). W konsekwencji odmienna jest struktura przepływów pieniężnych, a zatem różni się także wysokość efektywnej stopy procentowej. Podobnie jak w poprzednim przykładzie różnica między sumą spłacanych rat kapitałowo-odsetkowych w przypadku kredytu o ratach stałych i kredytu spłacanego według rat malejących odpowiada kwocie naliczonej przez bank prowizji od udzielenia kredytu.

Tabela 4 Wycena kredytu o malejących ratach kapitałowo-odsetkowych metodą zamortyzowanego kosztu według efektywnej stopy procentowej

Miesiące 2004 r.	Podstawa naliczania odsetek	Odsetki	Rata kapitałowa	Rata kredytu (PMT)	Δ odsetek*
	98000,00				
Styczeń	89.967,10	1.300,43	8.032,90	9.333,33	300,43
Luty	81.910,94	1.193,84	8.056,16	9.250,00	277,17
Marzec	73.831,21	1.086,94	8.079,73	9.166,67	253,60
Kwiecień	65.727,60	979,72	8.103,61	9.083,33	229,72
Maj	57.599,79	872,19	8.127,81	9.000,00	205,52
Czerwiec	49.447,45	764,33	8.152,33	8.916,67	181,00
Lipiec	41.270,28	656,15	8.177,18	8.833,33	156,15
Sierpień	33.067,92	547,65	8.202,35	8.750,00	130,98
Wrzesień	24.840,06	438,80	8.227,86	8.666,67	105,47
Październik	16.586,35	329,62	8.253,71	8.583,33	79,62
Listopad	8.306,44	220,10	8.279,90	8.500,00	53,43
Grudzień	0,00	110,22	8.306,44	8.416,67	26,89
Razem		8.500,00	98.000,00	106.500,00	2.000,00

* Zmiana w wysokości odsetek przy wycenie kredytu metodą kosztu historycznego a metodą zamortyzowanego kosztu.

Źródło: obliczenia własne.

4. Podsumowanie

Konsekwencje wprowadzenia obowiązku wyceny kredytów według zamortyzowanego kosztu będą mało znaczące dla wysokości wyników finansowych i kapitałów własnych banków. Jak pokazano na przykładach liczbowych, pomimo że nastąpiła zmiana sposobu księgowania prowizji od kredytu, wielkość przychodów pozostaje niezmienną. Czynnikiem mogącym negatywnie wpłynąć na wynik banku może być koszt wprowadzenia modyfikacji w systemach informatycznych.

Należy jeszcze zwrócić uwagę na inne konsekwencje. Przede wszystkim zmieni się struktura przychodów. Powiększą się przychody odsetkowe, kosztem zmniejszenia przychodów z tytułu prowizji. Wpływ pojedynczego kredytu na wynik finansowy banku będzie niewielki, ponieważ prowizje od udzielenia kredytu zazwyczaj nie przekraczają poziomu 2–3% wartości zaangażowania. Jednak w całym sektorze może dojść do znacznych przesunięć w pozycjach rachunku wyników. Do rozliczania prowizji w czasie będzie wykorzystywana efektywna stopa procentowa. Stosowana dotąd metoda liniowa zostanie ograniczona do minimum (porównaj punkt 3.1.2). Odbiorcom sprawozdań finansowych trudno będzie zatem oszacować przychody prowizyjne banków, zwłaszcza w przypadku kredytów o zmiennych stopach procentowych.

Poważnym problemem dla banków będzie wycena według nowych zasad posiadanego już w księgach portfela kredytów, ze względu na brak danych potrzebnych do ustalenia efektywnej stopy procentowej.

Dla analityków finansowych kwestią godną uwagi będzie nieco inny sposób odczytywania wartości bilanso-

wej kredytów. Wartość ta będzie wypadkową sald kont bilansowych: Należności z tytułu udzielonych kredytów, Rozliczenie prowizji oraz innych odpisów z aktualizacji wartości aktywów finansowych (rezerw celowych).

Przedstawione w niniejszym artykule przypadki wyceny kredytu bazują na uproszczonych założeniach. Pominęto kwestie zmiany kursu, występujące przy kredytach walutowych, oraz zmiany stóp procentowych w okresie do zapadalności instrumentu.

Analizując kwestie wyceny od strony uczestników rynku, klientów i instytucji sprawujących nadzór nad bankami, należy podkreślić, że pojawi się dodatkowy obszar wymagający monitorowania i kontroli. Konieczna będzie weryfikacja modeli stosowanych przez banki do wyznaczania efektywnej stopy procentowej. Akcjonariusze i analitycy będą mieli utrudnione zadanie przy ocenie portfela kredytowego, ponieważ ciągłość szeregów czasowych może zostać zakłócona. Będzie to spowodowane uwzględnieniem nowych parametrów przy wyznaczaniu wartości bilansowej kredytu wycenionego metodą zamortyzowanego kosztu.

Podsumowując, należy uznać, że zastosowanie metody zamortyzowanego kosztu do wyceny należności lepiej odzwierciedli rzeczywiste wartości wybranych kategorii bilansu i rachunku wyników. Dotychczasowe problemy organizacyjne banków związane z wprowadzeniem nowych metod wyceny instrumentów finansowych wskazują jednak, że w początkowym okresie korzyść tę mogą przesłonić koszty przestrojenia systemów informatycznych banków, zakłócenie ciągłości szeregów czasowych i konieczność zmiany sposobu interpretacji wielkości sprawozdawczych.

Literatura

1. Z. Adamkiewicz: *Wartość godziwa i jej ustalanie*. „Rachunkowość” nr 9/2001.
2. T. Bakalarski: *Wycena za pomocą skorygowanej ceny nabycia*. „Rachunkowość” nr 1/2003.
3. J. Bieniowski: *Instrumenty finansowe i efektywna stopa procentowa*, „Bank” nr 10/2002.
4. R. A. Brealey, S. C. Myers: *Principles of Corporate finance*. McGraw-Hill Boston 2000.
5. M. Dobija, E. Smaga: *Podstawy matematyki finansowej i ubezpieczeniowej*. Warszawa – Kraków 1996 PWN.
6. B. Graczyk, T. Bakalarski: *Wycena według efektywnej stopy procentowej*. „Bank” nr 10/2003.
7. M. J. Grego, R. A. Zollo: *Auditing Fair Value Measurements and Disclosures*. „Commercial Lending Review” listopad 2003.
8. E. A. Hendriksen, M. F. van Breda: *Teoria rachunkowości*. Warszawa 2002 PWN.
9. A. M. King: *Fair value accounting. Its Time Has Come and Gone*. „Strategic Finance” wrzesień 2003.
10. M. Marcinkowska: *Skorygowana cena nabycia – nowa kategoria ceny*. „Rachunkowość” nr 10/2002.
11. P. D. McCarthy: *Unnecessary Complexity In Accounting Principles*. „The CPA Journal” marzec 2004.
12. B. Nalepa: *Podstawy matematyki finansowej*. „Skrypty uczelniane Akademii Ekonomicznej w Katowicach”, Katowice 1997.
13. J. Sawicka, T. Sawicki: *Efektywna stopa procentowa kryterium decyzyjnym*. „Rachunkowość” nr 7/2004.
14. Rozporządzenie ministra finansów w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych z dnia 12.12.2001 (Dz. U. z dnia 22 grudnia 2001 r. nr 149, poz. 1674).

Kwantyfikacja ryzyka operacyjnego w banku oraz jego wpływ na wymóg kapitałowy

Carlos Lenczewski Martins, Paweł Niedziółka

Pod wpływem rosnącej konkurencji banki coraz częściej są skłonne angażować się w ryzykowne przedsięwzięcia, oczekując wyższej stopy zwrotu z kapitału, czego z kolei wymagają ich właściciele. Alternatywą dla zwiększenia przychodów na drodze do poprawy efektywności jest redukcja kosztów. Istotną pozycją determinującą wynik netto może okazać się strata nadzwyczajna powodowana zdarzeniami, które zazwyczaj występują wprawdzie rzadko, lecz są istotne z punktu widzenia wysokości nakładów na ich pokrycie. Zdarzenia te są przypisywane występowaniu ryzyka operacyjnego. Jednak ryzyko operacyjne to nie tylko kradzieże, pożary czy oszustwa. To także wadliwe procedury kontrolne – ich efektem może być łatwe przekroczenie kompetencji, które jeśli nie zostanie w porę zauważone, często prowadzi do poważnych strat lub nawet bankructw (np. Bank Barings w połowie lat 90.)¹.

W praktyce bankowej ryzyko występuje w czterech podstawowych formach:

- ryzyko płynności – ryzyko utraty zdolności do terminowego regulowania zobowiązań²,
- ryzyko kredytowe – ryzyko niespłacenia, opóźnienia w spłacie należności lub pogorszenia się kondycji ekonomiczno-finansowej klienta,

– ryzyko rynkowe – ryzyko związane z wpływem na wynik i wartość banku takich parametrów, jak: stopa procentowa, kurs walutowy, ceny papierów wartościowych i poziom indeksów giełdowych,

– ryzyko operacyjne – ryzyko wystąpienia straty na skutek niewłaściwego lub wadliwego funkcjonowania procesów wewnętrznych, ludzi i systemów lub z powodu czynników zewnętrznych³.

Z przeprowadzonych badań wynika, że około 25–30% łącznego ryzyka ponoszonego przez banki przypada na ryzyko operacyjne (65–70% to ryzyko kredytowe, a 10% to ryzyko rynkowe). Tak wysoki udział ryzyka operacyjnego spowodowany jest m.in. prowadzeniem nowych i bardziej złożonych produktów bankowych, konsolidacją w sektorze bankowym, funkcjonowaniem wysokokwotowych rozliczeń pomiędzy bankami, stosowaniem coraz częściej *outsourcingu* oraz uzależnieniem od systemów informatycznych i telekomunikacyjnych (*home-banking*, *e-banking*)⁴.

Dotychczas powszechnie uważano, że pomiar ryzyka operacyjnego nie jest możliwy. Z tego względu zwykło się mówić raczej o niepewności operacyjnej niż

¹ Przykładami wysokich strat (w setkach mln USD) w sektorze bankowym powodowanych zdarzeniami ryzyka operacyjnego są ponadto: AIB, Daiwa Bank oraz Deutsche Morgan Grenfell.

² B. Gruska: *Ryzyko płynności*. W: W.L. Jaworski, Z. Zawadzka: *Bankowość*. Podręcznik akademicki. Warszawa 2004 Poltext, s. 751.

³ G. Sz wajkowska: *Ryzyko operacyjne w pracach Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru bankowego*.

www.bezpieczenstwoit.pl/Artykuly/Audyty_bezpieczenstwa/G.sz wajkowska,Ryzyko_operacyjne_w_pracach_BIS/ – dane zaczerpnięte w dniu 15.09.2004 r.

⁴ D. Lewandowski: *Ryzyko operacyjne w bankach – zarządzanie i audyt w świetle wymagań Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego*. „Bank i Kredyt” nr 4/2004, s. 48.

Tabela 1 Przykłady metod top-down

Metoda	Charakterystyka
Podejście wskaźnikowe (<i>Indicator Approach</i>)	Metoda zakłada, że dochód brutto może być traktowany jako podstawa wyliczenia kwoty ryzyka operacyjnego. Kwota narażona na ryzyko to określony procent dochodu brutto (wyniku na działalności bankowej).
CAPM* (<i>CAPM Approach</i>)	Metoda opiera się na założeniu, że do mierzenia wszystkich rodzajów ryzyka (łącznie ryzyka bankowego) wykorzystuje się metodę CAPM. Następnie wartości CAPM dla ryzyka kredytowego i rynkowego są odejmowane od wartości globalnej.
Metoda zmienności (<i>Volatility Approach</i>)	Jako ryzyko operacyjne traktowana jest zmienność przychodu nieodsetkowego

* CAPM (ang. Capital Asset Pricing Model) – model wyceny aktywów kapitałowych, którego celem jest określenie stopy zwrotu z aktywów finansowych na rynku efektywnym, por. R. Machała: *Praktyczne zarządzanie finansami firmy*. Warszawa 2001 PWN, s. 300.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Capital market news. Federal Reserve Bank of Chicago, wrzesień 2002 r.*, s. 2 – www.chicagofed.org/publications/capitalmarketnews/2002/cmn200209.pdf – dane z dnia 12.09.2004 r.

o ryzyku operacyjnym⁵. Identyfikacja „niepewności operacyjnej” polegała przy tym niemal wyłącznie na analizie wewnętrznych procesów oraz procedur zapobiegania stratom wywoływanym przez awarie systemów oraz zewnętrzne i wewnętrzne defraudacje. Znaczenie ryzyka operacyjnego w działalności bankowej podkreśliły starania o jego uregulowanie (zarówno w ujęciu kwalitatywnym, jak i kwantytatywnym) podjęte przez Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego. Przykładem norm jakościowych jest dokument zatytułowany *Sound practices for the management and supervision of operational risk* z 2003 r., a propozycję wyznaczania kapitału na pokrycie ryzyka operacyjnego zawiera przyjęta w 2004 r. Nowa Umowa Kapitałowa (Basel II, NUK)⁶.

Celem niniejszego artykułu jest z jednej strony przedstawienie modelowego systemu zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz barier jego wprowadzania w praktyce, z drugiej zaś strony ukazanie uwarunkowań wdrażania

metod zarządzania ryzykiem operacyjnym w polskich bankach. Autorzy podjęli także próbę oceny wpływu ewentualnego wprowadzenia wymogu kapitałowego na pokrycie ryzyka operacyjnego na wartość współczynnika wypłacalności polskiego sektora banków komercyjnych.

Zasady zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach – top-down oraz bottom-up

Istnieją dwie grupy metod zarządzania ryzykiem operacyjnym:

- *top-down* (analiza makroekonomicznych przyczyn ryzyka),
- *bottom-up* (analiza mikroekonomicznych przyczyn ryzyka).

Top-down ma na celu analizę wpływu zjawisk makroekonomicznych na prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia generującego ryzyko operacyjne⁷. Celem

⁵ Zgodnie z klasyczną teorią ryzyka, jedną z jego immanentnych cech jest możliwość pomiaru – por. np. F.H. Knight: *Uncertainty and Profit*. Boston 1921 University of Boston Press.

⁶ *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework*. Bank of International Settlements, czerwiec 2004 r. – dokument dostępny na stronie internetowej www.bis.org, dane zaczerpnięte w dniu 05.01.2005 r.

⁷ Przykładami zjawisk makroekonomicznych, które wpływają na prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzeń ryzyka operacyjnego są: polityka fiskalna promująca rozwiązania techniczne i technologiczne, redukujące prawdopodobieństwo zaistnienia zdarzenia ryzyka operacyjnego oraz wpływ tempa wzrostu PKB na wyniki banków, a tym samym na poziom wymaganego kapitału na pokrycie ryzyka operacyjnego.

Tabela 2 Przykłady metod bottom-up

Metoda	Charakterystyka
Metoda miary statystycznej (<i>Statistical measurement approach</i>)	Wartość maksymalna dla ryzyka operacyjnego jest obliczana na podstawie przypadków z przeszłości, przy użyciu symulacji Monte Carlo albo innej metody analitycznej.
Analiza scenariusza (<i>Scenario analysis</i>)	Dla przypadków o małej częstotliwości, ale dużych szkodach straty mają być oceniane na podstawie scenariuszy z powoływaniem się na dane zewnętrzne i zdarzenia, które miały miejsce w danym banku.
Metoda analizy czynników (<i>Factor analysis approach</i>)	Metoda polega na identyfikacji czynników ryzyka operacyjnego oraz związków między nimi.
Model sieci Bayesowskich (<i>Bayesian Network Model</i>)	Model opiera się na analizie przyczyn i skutków ryzyka operacyjnego. Model stosuje się w kwantyfikacji również innych składników ryzyka bankowego (np. ryzyka kredytowego).

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Capital market news. Federal Reserve Bank of Chicago, wrzesień 2002 r.*, s. 2 – www.chicagofed.org/publications/capitalmarketnews/2002/cmn200209.pdf – dane z dnia 14.09. 2004 r.

zastosowania analizy top-down jest określenie prawdopodobieństwa i wielkości potencjalnych strat. *Top-down* opiera się na założeniu, że ryzyko operacyjne jest tym większe, im więcej na danym obszarze aktywów narażonych na ryzyko⁸.

Bottom-up z kolei mierzy ryzyko na podstawie konkretnych przypadków, aby rozpoznać jego źródła i skutki. W celu analizy ryzyka operacyjnego zgodnie z podejściem *bottom-up* instytucja zostaje podzielona na obszary (linie biznesowe). W każdym z nich jest identyfikowane i mierzone ryzyko operacyjne, a suma wielkości stanowi o ryzyku operacyjnym podmiotu. Modele *bottom-up* dzielą się na dwie główne grupy⁹:

- metody wskaźnikowe (metoda wskaźnika podstawowego, metoda standardowa, alternatywna metoda standardowa, metoda pomiaru zaawansowanego),
- modele statystyczne (analiza rozkładu strat).

Międzynarodowe banki często stosują obydwie metody, na początku decydując się na metodę *top-down*, aby alokować stosowny kapitał do zarządzania ryzykiem. Następnie stopniowo przechodzą do metod z drugiej grupy. Zarządzanie ryzykiem operacyjnym odbywa się również poprzez zastosowanie kombinacji różnych metod z grupy *bottom-up*. Ważne jest, aby każdy przypadek analizować nie tylko pod kątem danych historycznych, ale (z powodu szybkich zmian w środowisku otaczającym rynek bankowy) uwzględniać również możliwe przyszłe scenariusze. Metody należące do grup *top-down* i *bottom-up* przedstawiono w tabelach 1 i 2.

Proces zarządzania ryzykiem operacyjnym w banku – od identyfikacji do oceny efektywności narzędzi ograniczania

Ryzyko operacyjne w praktyce zarządzania ryzykiem w banku jest zjawiskiem stosunkowo nowym. Podobnie jak w przypadku każdego innego rodzaju ryzyka bankowego, również w odniesieniu ryzyka operacyjnego niezbędne są 2 typy działań:

– konstrukcja i wprowadzenie systemu zarządzania ryzykiem,

– identyfikacja związku systemu zarządzania ryzykiem operacyjnym z systemami zarządzania innymi komponentami ryzyka bankowego.

System zarządzania ryzykiem operacyjnym powinien mieć charakter cykliczny i powtarzalny. W jego skład wchodzi:

- zdefiniowanie ryzyka operacyjnego,
- wybór metod pomiaru, ograniczania i kontroli ryzyka operacyjnego,
- sformułowanie procedur zabezpieczających przed zidentyfikowanymi przejawami ryzyka operacyjnego,
- prognozowanie i uwzględnianie w budżetach rocznych i planach strategicznych potencjalnych skutków ryzyka operacyjnego,
- rozpoznanie ryzyka operacyjnego w poszczególnych systemach, procesach i jednostkach oraz jego pomiar,
- podjęcie działań w celu redukcji rozpoznanego i zmierzonego ryzyka operacyjnego,
- kontrola skuteczności instrumentów ograniczania ryzyka operacyjnego oraz ewentualna weryfikacja procedur.

Podstawowymi kwestiami, które powinny być rozstrzygnięte przed podjęciem decyzji o docelowym kształcie systemu zarządzania ryzykiem operacyjnym, są:

- wskazanie głównych form ryzyka operacyjnego, na które narażony jest bank,
- ustalenie, czy kontrola zidentyfikowanych przejawów ryzyka operacyjnego jest wpisana w strategię banku,
- odpowiedź na pytanie o skuteczność dotychczas stosowanych metod ograniczania ryzyka operacyjnego,
- wskazanie możliwości transferu ryzyka operacyjnego do podmiotów zewnętrznych.

Pierwszym etapem w procesie zarządzania ryzykiem operacyjnym jest identyfikacja, która sprowadza się do wskazania następujących obszarów jego występowania:

- zdarzeń zewnętrznych (napady, włamania, kradzieże, fałszerstwa, brak energii elektrycznej, pożar, powódź i inne),
- wadliwego funkcjonowania systemów (rozliczanie, księgowanie, awaria systemu informatycznego),

⁸A. Wojtasiak: *Wybrane metody pomiaru ryzyka operacyjnego dla instytucji finansowych działających na rynku instrumentów pochodnych*. „Bank i Kredyt” nr 1/2004, s. 27.

⁹Ibidem, s. 27.

Tabela 3 Narzędzia identyfikacji ryzyka operacyjnego – częstotliwość zastosowania w bankach

Metoda	Częstotliwość zastosowania (w %)
<i>Self-assessment</i> *	65,0
Metody wskaźnikowe	32,5
Mapowanie ryzyka	37,5
Scorecard	10,0

* Głównie z wykorzystaniem podejścia *bottom-up*.

Źródło: K. Ramadurai: *Operational Risk Management & Basel II Implementation Survey Results*. ORLAG, April 2004, s. 2 – dane dostępne w dniu 15.12.2004 r. na stronie internetowej www.orrfor.org.

– niewłaściwej specyfikacji wewnętrznych procesów i (lub) ich nieprawidłowego stosowania,
 – błędów i (lub) oszustw personelu.

Ryzyko operacyjne zawiera w sobie komponent prawny, nie obejmuje natomiast ryzyka¹⁰

- strategicznego,
- reputacji
- systemowego.

Specyfika ryzyka operacyjnego polega na tym, że¹¹:

- trudno je zidentyfikować oraz określić jego maksymalny poziom,
- nie podejmuje się go w celu osiągnięcia korzyści (ryzyko operacyjne jest na trwałe wpisane w funkcjonowanie każdej instytucji finansowej),
- jego całkowita eliminacja nie jest możliwa.

Ryzyko operacyjne mierzy się zazwyczaj zgodnie z podejściem zaproponowanym przez Komitet Bazylejski w Nowej Umowie Kapitałowej. Identyfikacji i pomiarowi ryzyka operacyjnego mogą służyć następujące działania¹²:

- budowa własnych baz danych, mapowanie ryzyka oraz wyznaczenie częstotliwości (prawdopodobieństwa) strat,
- wykorzystanie wskaźników wynikających z wewnętrznych baz danych,
- transformacja obserwacji o charakterze jakościowym w dane mierzalne (ang. *scorecards*),
- zastosowanie metod bazujących na ankietowaniu pracowników nt. przejawów ryzyka operacyjnego (ang. *self-assessment*).

Kolejnym (po identyfikacji i kwantyfikacji) etapem procesu zarządzania ryzykiem operacyjnym jest wybór narzędzi jego ograniczania. Wyżej wymienione metody można przyporządkować do 4 zasadniczych obszarów:

- outsourcing,
- transfer ryzyka operacyjnego (między innymi poprzez ubezpieczenia),
- plany ciągłości działania,
- wewnętrzną kontrolę procesową.

Wprowadzenie w każdej jednostce banku niezbędne jest wprowadzenie procedur ograniczania ryzyka operacyjnego, lecz szczególną rolę w tym zakresie odgrywa pion biznesowy.

Ryzyko operacyjne – nowe podejście nadzorcze

W ostatnich latach przeprowadzono liczne badania na temat ryzyka operacyjnego. Badano m.in. metody estymacji ryzyka operacyjnego oraz techniki efektywnego zarządzania nim. Z badania przeprowadzonego przez International Securities and Derivatives Association (ISDA) wynika, że na pokrycie ryzyka operacyjnego banki przeznaczają od 15% do 25% swojego kapitału ekonomicznego¹³.

Niewątpliwą trudnością w regulowaniu ryzyka operacyjnego jest brak powszechnie akceptowanej terminologii. W tym celu podejmowane są działania zmierzające do jej ujednolicenia. Jednym z ich rezultatów jest powstanie słownika pojęć związanych z ryzykiem operacyjnym, opracowanego w grudniu 2001 r. w ramach prac Forum for European Discussions on Operational Risk (FEDOR)¹⁴.

W raporcie *Sound practices for the management and supervision of operational risk* na podstawie doświadczeń licznych instytucji bankowych na świecie określono dziesięć ogólnych zasad zarządzania ryzykiem operacyjnym¹⁵. Podzielono je na 4 grupy:

- uwarunkowanie środowiskowe w zarządzaniu ryzykiem operacyjnym,
- zarządzanie ryzykiem: identyfikacja, pomiar, monitorowanie, kontrola,
- rola inspektorów nadzoru bankowego,
- rola ujawnienia informacji.

W pierwszej grupie określono kompetencje zarządu banku w zakresie zarządzania ryzykiem bankowym (między innymi ryzykiem operacyjnym). Podkreślono w szczególności fakt, że zarząd powinien stale mieć na uwadze znaczenie tego ryzyka i odpowiadać za jego procesy kontrole.

W drugiej grupie zwrócono uwagę na istnienie procesów identyfikacji, monitorowania i pomiaru ryzyka operacyjnego, jak również na potrzebę okresowego sprawdzania bieżących procesów i strategii w celu ich ulepszenia.

Do zadań inspektorów należy sprawdzenie istnienia i efektywności wcześniej omawianych procesów.

Ostatnia grupa zasad zawiera zalecenie, aby banki udostępniały uczestnikom rynku informacje dotyczące strategii działania wobec ryzyka operacyjnego.

Nowe rozwiązania dotyczące zarządzania ryzykiem, w tym ryzykiem operacyjnym, zostały wprowadzone w Nowej Umowie Kapitałowej, znanej pod na-

¹⁰ Por. np. D. Lewandowski, op.cit., s. 49. Jeśli chodzi o wyłączenie ryzyka reputacji, to występują liczne rozbieżności – np. w raporcie Fitch Ratings ze stycznia 2004 r. przeważa pogląd, że pominięcie w pomiarze ryzyka reputacji, mającego dalekosiężne skutki dla funkcjonowania instytucji finansowej, może odwieść banki od monitorowania ww. ryzyka. Jedynym uzasadnieniem eliminacji ryzyka strategicznego, reputacji i systemowego jest trudność ich identyfikacji i kwantyfikacji. Definicję sformułowaną na potrzeby Basel II uznaje się wprowadzenie za wąską, lecz przejrzystą (w celu ułatwienia odróżnienia ryzyka operacyjnego od innych rodzajów ryzyka bankowego). Por. K. Ramadurai: *The Oldest Tale but the Newest Story: Operational Risk and the Revolution of its Measurement under Basel II*. Fitch Ratings, styczeń 2004 r. s. 2.

¹¹ D. Lewandowski, op.cit., s. 49.

¹² K. Ramadurai: *The Oldest Tale ...*, op.cit., s. 2.

¹³ Por. A. Reich: *Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa – Ryzyko Operacyjne*. NBP – GINB, www.isaca.org.pl/PIR/POLCACS2001?Reich.pdf – dokument dostępny w dniu 15.09.2004 r.

¹⁴ Por. *Glossary of Operational Risk Terms*. Berlin 2003 Zentraler Kreditausschuss.

¹⁵ *Sound practices for the management and supervision of operational risk*. Bank of International Settlements, luty 2003, s. 4–5 – dokument dostępny w dniu 12.09.2004 na stronie internetowej www.bis.org.

zwą Basel II. Od czasu pierwszego projektu w styczniu 2001 r., miały miejsce liczne dyskusje, których efektem były 4 zmiany projektu. Ostatecznie w maju 2004 r. ustalono termin wprowadzenia Umowy na 2007 r.

Mimo licznych niepewności związanych z Basel II banki już od kilku lat starają się przygotować do jej wdrożenia, uznając skalę potrzebnych zmian strukturalnych, także na poziomie procesów i systemów organizacyjnych. Istotne jest teraz, aby banki musiały nie tylko dokładnie szacować kapitał na pokrycie poszczególnych rodzajów ryzyka, ale również wykazać współdziałanie z bieżącymi decyzjami strategicznymi i taktycznymi.

Basel II opiera się na 3 filarach:

- Filar I – Wymogi Kapitałowe,
- Filar II – Zasady Dobrej Praktyki oraz Nadzór nad Alokacją Kapitału Ekonomicznego,
- Filar III – Dyscyplina Rynkowa i Nadzór Publiczny.

W pierwszym filarze nowością jest osobne obliczanie kapitału na poszczególne rodzaje ryzyka oraz dostosowywanie wymogów kapitałowych do rodzaju działalności tzn., stopnia złożoności podejmowanej działalności operacyjnej.

Drugi filar jest uważany za istotny ze względu na sprawdzanie stopnia zaangażowania banków z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka.

Trzeci filar dzięki upublicznieniu informacji ma na celu zmotywowanie banków do ostrożnego zarządzania ryzykiem, jak również wynagradzanie tych, które nim efektywnie zarządzają.

Aby stworzyć regulacje pozwalające na uwzględnienie ryzyka operacyjnego w obliczaniu minimum kapitałowego, należy zdefiniować metodologię pomiaru ryzyka operacyjnego. Tego, że taki model jest niezbędny, dowodzą co najmniej 3 argumenty¹⁶:

- pomiar ryzyka operacyjnego jest warunkiem koniecznym do stworzenia zintegrowanego i scentralizowanego systemu pomiaru ryzyka w banku,
- kwantyfikacja ryzyka operacyjnego stanie się bodźcem do poszukiwania metod jego ograniczania,
- pomiar ryzyka operacyjnego jest konieczny, aby przedsięwziąć kroki zmierzające do obniżenia kosztów operacyjnych.

Do obliczenia wymogu kapitałowego (Filar I) na pokrycie ryzyka operacyjnego Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego ustalił trzy metody¹⁷:

- Metodę Podstawowego Wskaźnika (*Basic Indicator Approach*),
- Metodę Standardową (*The Standardised Approach*),
- Alternatywną Metodę Standardową (*Alternative Standard Approach*),
- Metodę Pomiaru Wewnętrzznego, określaną również jako Metoda Zaawansowanego Pomiaru (*Advanced Measurement Approach*).

Banki mają stosować wybraną metodę w zależności od specyfiki instytucji oraz możliwości pomiaru, które z kolei wynikają z zasobów danych, stanowiących podstawę modelowania.

Banki, które wykorzystują Metodę Podstawowego Wskaźnika, muszą utrzymywać dla ryzyka operacyjnego kapitał równy przeciętnemu rocznemu (z ostatnich 3 lat) wynikowi na działalności bankowej¹⁸ (pod uwagę brane są wyłącznie przypadki, gdy był on dodatni), pomnożonemu przez stały wskaźnik na poziomie 15%. Formuła metody jest następująca: gdzie:

$$K_{BIA} = \left[\sum_{i=1}^n (GI_n \cdot \alpha) \right] / n$$

K_{BIA} – wymóg kapitałowy na pokrycie ryzyka operacyjnego,

GI_n – roczny wynik na działalności bankowej (tylko wartości dodatnie),

n – liczba przypadków, dla których roczny dochód był dodatni w ostatnich 3 latach,

α – udział procentowy (15%).

Roczny wynik na działalności bankowej jest definiowany jako suma wyniku odsetkowego i nieodsetkowego¹⁹, z tym że wszystkie dochody z prowizji i wszystkie koszty powinny występować w postaci brutto. Komitet zdecydował o wyłączeniu z kalkulacji wyniku ze sprzedaży niektórych papierów wartościowych²⁰ oraz dochód pochodzący z ubezpieczeń. Metoda Podstawowego Wskaźnika przeznaczona jest głównie dla małych banków, o niezbyt rozbudowanych możliwościach wprowadzania własnych modeli wewnętrznych. Ze względu na konserwatyzm tej metody ma ona być też bodźcem do poprawy adekwatności pomiaru ryzyka operacyjnego. Krytycy Metody Podstawowego Wskaźnika twierdzą, że czasem wynik na działalności bankowej jest skutkiem konkurencji rynkowej oraz systemu podatkowego, stąd jego poziom może okazać się nieadekwatny do ryzyka operacyjnego ponoszonego przez bank²¹.

Zagadnieniem dyskusyjnym okazał się mnożnik, który z pierwotnego poziomu 30% został obniżony do 15%. Komitet był zdania, że wyższy wskaźnik stanowił bodziec do stosowania przez banki innych metod obliczeniowych²².

W Metodzie Standardowej działalność bankową dzieli się na 8 obszarów biznesowych (ang. *business lines*):

- finansowanie korporacyjne (*corporate finance*),
- finansowanie handlu (*trading & sales*),

¹⁸ Nowa Umowa Kapitałowa wskazuje na dochód brutto, rozumiany jako suma dochodu odsetkowego i pozaodsetkowego, co przez większość banków w Polsce zostało przybliżone przez wynik na działalności bankowej.

¹⁹ *International convergence ...*, op.cit., s. 138.

²⁰ *Ibidem*, s. 138.

²¹ K. Ramadurai: *The Oldest ...*, op.cit., s. 4.

²² *Consultative document – operational risk, Bank of International Settlements*. Maj 2001 – dokument dostępny na stronie internetowej www.bis.org. w dniu 22.09.2004 r.

¹⁶ A. Wojtasiak, op.cit., s. 25.

¹⁷ *International convergence ...*, op.cit., s. 137.

Tabela 4 Współczynnik Beta w zależności od obszaru biznesowego

Obszary operacyjne	Beta %
Finansowanie korporacyjne β_1	18
Finansowanie handlu β_2	18
Bankowość detaliczna β_3	12
Bankowość korporacyjna β_4	15
Płatności i rozliczenia β_5	18
Usługi agencji zewnętrznych β_6	15
Zarządzanie aktywami β_7	12
Detaliczne usługi maklerskie β_8	12

Źródło: opracowanie własne na podstawie „International ...”, op.cit., s. 140.

- bankowość detaliczna (*retail banking*),
- bankowość korporacyjna (*commercial banking*),
- płatności i rozliczenia (*payment & settlement*),
- usługi pośrednictwa (*agency services*),
- zarządzanie aktywami (*asset management*),
- detaliczne usługi maklerskie (*retail brokerage*).

Dla każdego obszaru wynik na działalności bankowej wskazuje na prawdopodobną ekspozycję na ryzyko operacyjne. Wymóg kapitałowy dla tych obszarów jest wyrażony iloczynem wyniku na działalności bankowej i określonego dla każdego obszaru wskaźnika (β_i). Wskaźnik ten odzwierciedla prognozowane prawdopodobieństwo strat powodowanych ryzykiem operacyjnym i ich korelację z wynikiem dla tych obszarów. Globalne ryzyko operacyjne w metodzie standardowej jest obliczane jako trzyletnia średnia sum rocznych wymogów kapitałowych dla poszczególnych obszarów.

W każdym roku ujemne wymogi (jako konsekwencja strat) na danym obszarze operacyjnym mogą wyrównać dodatni wymóg kapitałowy na innych obszarach bez ograniczeń. Tam natomiast, gdzie łączny wymóg kapitałowy ze wszystkich obszarów jest ujemny, wartość w liczniku dla tego określonego roku wynosi zero:

$$K_{TSA} = \frac{\sum_{i=1}^3 \max \left(\left(\sum_{p=1}^8 GI_p \cdot \beta_p \right); 0 \right)}{3}$$

gdzie:

K_{TSA} – wymóg kapitałowy w Metodzie Standardowej,

GI_p – wynik na działalności bankowej dla każdego z 8 obszarów,

β_p – stała waga procentowa dla każdego z obszarów, zgodnie z tabelą 4.

Wadą Metody Standardowej jest przyjęcie założenia, że w ramach danej linii wszystkie banki mają ten sam profil ryzyka (standaryzacja poziomu beta). Ponadto wskazane współczynniki mają na razie charakterindykatywny (muszą zostać zweryfikowane przez praktykę).

Istnieje również możliwość obliczenia ryzyka operacyjnego według innej metody niż podstawowa i standardowa. Jest nią Alternatywna Metoda Standardowa –

ASA (ang. *Alternative Standard Approach*), której zastosowanie uniemożliwia powrót do Metody Standardowej bez odpowiedniej zgody nadzoru bankowego.

Sposób obliczenia wymogu kapitałowego w metodzie ASA jest bardzo podobny do Metody Standardowej, ale wyłącznie w zakresie: bankowości korporacyjnej i bankowości detalicznej. Dla tych obszarów suma kredytów i zaliczek pomnożona przez wskaźnik „m” ma zastąpić wynik na działalności bankowej. Beta dla bankowości korporacyjnej i detalicznej pozostanie taka sama jak w przypadku Metody Standardowej. Ostateczny wzór na wymagany kapitał dla bankowości detalicznej (analogiczna formuła obowiązuje dla bankowości korporacyjnej) jest następujący:

$$K_{RB} = \beta_{RB} \times m \times LA_{RB}$$

gdzie:

K_{RB} – wymóg kapitałowy dla bankowości detalicznej,

β_{RB} – beta dla bankowości detalicznej,

LA_{RB} – suma kredytów i zaliczek brutto (średnia z ostatnich trzech lat),

$m = 0,035$

W ramach ASA banki mogą połączyć bankowość detaliczną z bankowością korporacyjną, używając współczynnika beta równego 15%. Banki, które nie mogą odzielić wyniku działalności bankowej w poszczególnych obszarach biznesowych, mają możliwość obliczenia łącznego wyniku według współczynnika beta równego 18%. Wadą metody ASA jest ryzyko nierównego traktowania banków globalnych przez nadzory krajowe, co może skutkować koniecznością powrotu w niektórych krajach do Metody Standardowej (wówczas bank musiałby korzystać z 2 metod pomiaru ryzyka operacyjnego).

Podczas okresu konsultacyjnego (przed sformułowaniem ostatecznej wersji NUK) kwestia wskaźnika – (dla metody standardowej) i wskaźnika – (dla metody podstawowego wskaźnika) wzbudzała szczególne zainteresowanie Komisji Nadzoru Bankowego, która była zdania, że takie wartości wskaźników nie dają bankom dostatecznej motywacji do stosowania bardziej zaawansowanej metody²³.

W Metodzie Pomiaru (Zaawansowanego) Wewnętrznego (ang. *Advanced Measurement Approach – AMA*) wymóg kapitałowy dla ryzyka operacyjnego jest obliczany na podstawie systemu pomiaru wewnętrznego banku przy zastosowaniu jakościowych i ilościowych kryteriów opisanych poniżej.

- Kryteria jakościowe (między innymi):

- bank musi mieć odrębną jednostkę zarządzania ryzykiem operacyjnym, która będzie odpowiedzialna za projektowanie i wprowadzanie bankowych systemów zarządzania ryzykiem operacyjnym;

²³ Uwagi do trzeciego dokumentu konsultacyjnego – Nowa Umowa Kapitałowa wydanego przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego, Komisja Nadzoru Bankowego, www.nbp.pl/Publikacje/nadzor_bankowy/pdf/uwagi_3_pl.pdf, s. 2 – dane z dnia 16.09.2004 r.

– wewnętrzne metody pomiaru ryzyka operacyjnego muszą być zintegrowane z codziennymi procesami zarządzania ryzykiem; bank musi mieć metody alokacji kapitału w poszczególnych obszarów działalności;

– muszą być opracowywane raporty dotyczące ekspozycji na ryzyko operacyjne i historii strat (będą one podstawą tworzenia baz danych na temat strat powodowanych ryzykiem operacyjnym).

• Kryteria ilościowe (między innymi):

– Mimo że nie zostały zdefiniowane specyficzne założenia lub sposoby obliczania wymogu kapitałowego, bank musi udowodnić, że jego metody obejmują nieprzewidywalne poważne straty. Jakąkolwiek metodę obliczeniową bank wybierze, musi również wykazać, że spełnia ona podobne kryteria metodologii wewnętrznych ratingów ryzyka kredytowego (okres przetrzymania i poziom ufności). Instytucje nadzorcze będą oczekiwać, że bank obliczy wymóg kapitałowy jako sumę strat oczekiwanych (EL), związanych z powtarzalnymi zdarzeniami o dużej częstotliwości i małych stratach jednostkowych, oraz strat nieoczekiwanych (UL), które przypisane są do tzw. grubego ogona rozkładu, oznaczającego zdarzenia rzadkie o znacznym jednostkowym wpływie na wynik instytucji²⁴.

Zgodnie z założeniami NUK, Metoda Pomiaru Wewnętrznego, opierająca się na wewnętrznym modelu ryzyka operacyjnego, obejmuje następującą sekwencję działań²⁵:

- czynności przypisywane są do poszczególnych linii biznesowych,
- zdefiniowaniu podlegają typy ryzyka operacyjnego dla poszczególnych linii,
- dla każdego typu ryzyka określana jest wrażliwość zaangażowania na ww. typ,
- na podstawie informacji z bazy danych (wewnętrznej lub zewnętrznej) o zdarzeniach ryzyka operacyjnego wyznacza się prawdopodobieństwo wystąpienia straty oraz przewidywaną wysokość straty,
- przewidywana strata dla danej linii biznesowej to iloczyn wartości przewidywanej straty, prawdopodobieństwa jej wystąpienia oraz współczynnika wrażliwości.

Wielkość minimum kapitałowego na pokrycie ryzyka operacyjnego wyznacza się wówczas zgodnie z formułą²⁶:

$$C = \sum_{i=1}^7 \sum_{j=1}^n (a_{Bi,Rj} \cdot EI_{Bi,Rj} \cdot LGE_{Bi,Rj} \cdot PE_{Bi,Rj})$$

gdzie:

C – kapitał na pokrycie ryzyka operacyjnego,

$a_{Bi,Rj}$ – wskaźnik procentowy dla wymaganego kapitału na pokrycie ryzyka operacyjnego linii biznesowej,

$EI_{Bi,Rj}$ – wrażliwość zaangażowania na określony typ ryzyka,

$PE_{Bi,Rj}$ – prawdopodobieństwo wystąpienia straty w linii B wskutek działania ryzyka typu R ,

R – typ ryzyka,

$LGE_{Bi,Rj}$ – wartość straty dla linii B na skutek działania czynnika R .

Ogólną zasadą, zgodną z wymogami Basel II, jest brak możliwości stosowania metod mniej zaawansowanych po okresie wykorzystywania modeli zaawansowanych bez uprzedniej zgody krajowego nadzoru bankowego²⁷.

Dla ocen poszczególnych obszarów operacyjnych powinny zostać wyznaczone różne miary ryzyka, natomiast dodatkowo każdy bank może wyznaczyć wewnętrzne korelacje strat ryzyka operacyjnego dla każdego rodzaju ryzyka operacyjnego.

Zgodnie z NUK, bank ma prawo stosowania AMA w odniesieniu do wybranych obszarów działalności (w pozostałych przypadkach korzysta z metod mniej wyrefinowanych) pod warunkiem przedstawienia harmonogramu wprowadzenia AMA jako jedynej metody pomiaru ryzyka operacyjnego.

Do analizy danych wewnętrznych Komitet Bazylejski wyznaczył okres historyczny 5 lat (na podstawie takich danych można budować miary ryzyka, wykorzystywane w pomiarze kapitału na pokrycie ryzyka operacyjnego). Okres ten może jednak zostać skrócony do 3 lat, jeżeli bank od początku decyduje się na zastosowanie metody AMA. Do analizy wewnętrznej niezbędne jest, aby były brane pod uwagę wszystkie rodzaje działalności i związana z nimi ekspozycja w poszczególnych regionach geograficznych. Wszystkie wyjątki muszą być uzasadnione i nie mogą wpływać na ogólną ocenę ryzyka. Do metody pomiaru wewnętrznego bank musi skorzystać z analizy scenariusza łącznie z analizą zewnętrzną w celu oceny szczególnych ważnych przypadków.

Stosując metodę AMA, banki mogą wykorzystywać wewnętrzne (własne) bazy danych i (lub) bazy zewnętrzne (wspólne). Przykładem wspólnej bazy danych zdarzeń ryzyka operacyjnego jest Opvantage, zarządzana przez FitchRisk, a obejmująca 20 instytucji finansowych (między innymi Deutsche Bank, ING, Société Générale, Bank of America). Produkt przygotowany przez FitchRisk obejmuje 3 moduły: bazę danych, do której banki wprowadzają informacje, aplikację do przetwarzania danych (np. ich sortowania, wyznaczania statystyk) oraz narzędzia modelowania ryzyka operacyjnego (pomiar wymogu kapitałowego na podstawie danych historycznych oraz prognozowanie przyszłych obciążeń).

²⁴ Jeśli nadzór krajowy uzna, że zasady zarządzania ryzykiem operacyjnym stosowane w banku umożliwiają adekwatny pomiar strat oczekiwanych i zarządzanie nimi, bank może zostać zwolniony z obowiązku utrzymywania kapitału na pokrycie ryzyka strat oczekiwanych.

²⁵ A. Wojtasiak, op.cit., s. 27.

²⁶ Ibidem, s. 27.

²⁷ Art. 648 International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, op.cit., s. 137.

Z propozycją budowy zintegrowanej bazy danych o zdarzeniach ryzyka operacyjnego wystąpił w 2002 r. Deutsche Bank AG²⁸. Wspólna baza danych jest o tyle istotna, że może stanowić benchmark dla poszczególnych instytucji zarządzających ryzykiem operacyjnym. Deutsche Bank AG zaproponował powołanie organizacji *non-profit*, będącej własnością jej członków, która zarządzałaby zcentralizowaną bazą (Platforma o nazwie ORX). Dodatkowo platforma byłaby miejscem:

- wymiany poglądów członków na temat systemu zarządzania ryzykiem operacyjnym,
- zbierania (na podstawie kwartalnej aktualizacji), przetwarzania, oceny i redystrybucji danych nt. zdarzeń ryzyka operacyjnego.

Wspólna baza danych funkcjonowałaby zgodnie z zaleceniami Komitetu Bazylejskiego (dane byłyby zbierane w podziale na 8 linii biznesowych i przypisane zdarzenia zgodnie z 3-poziomową charakterystyką). Oprócz charakterystyki zdarzenia do bazy należy wprowadzić status zdarzenia (między innymi datę wystąpienia i zakończenia), jednostkę organizacyjną, w której wystąpiło zdarzenie, oraz kwotę straty.

Porównanie metod pomiaru ryzyka operacyjnego zawiera tabela 5.

Badanie przeprowadzone przez Fitch Ratings na początku 2004 r. wśród 50 największych banków świata (odpowiedź przysłały 42 banki) wskazuje, że pomimo wysokich nakładów oraz wysokiego stopnia skomplikowania, wynikającego z intencji precyzyjnego dostosowania modelu do specyfiki instytucji Metoda Pomiaru Wewnętrzznego w niektórych przypadkach nie wiąże się z koniecznością utrzymywania niższego kapitału w stosunku do pomiaru metodami mniej zaawansowanymi. Wyniki te zostały osiągnięte bez uwzględnienia efektu dywersyfikacji ryzyka. Mimo to (w oczekiwaniu na ewentualne zmiany regulacyjne, promujące stosowanie dokładniejszych metod pomiaru ryzyka operacyjnego) około 75% największych banków globalnych deklaruje wprowadzenie metody AMA do 2007 r.²⁹

1 lipca 2004 r. ukazał się raport, sporządzony przez Accenture, Mercer Oliver Wyman oraz SAP, w

którym przedstawiono stopień przygotowania banków do wprowadzenia Nowej Umowy Kapitałowej. Z raportu wynika, że najlepiej przygotowane są banki europejskie, wyprzedzając w tym zakresie instytucje amerykańskie i azjatyckie. W przeciwieństwie do wyników uzyskanych przez Fitch Ratings, jedynie 40% banków wybranych do badania przez Accenture, Mercer Oliver Wyman i SAP przewiduje wdrożenie metody standardowej lub AMA w 2007 r., a 70% wskazuje, że nastąpi to nie później niż do końca 2010 r.³⁰ Według 41% banków, korzyści z obniżonych strat związanych z ryzykiem operacyjnym będą znaczne. Część jest zdania, że korzyści będą wynikać raczej z raportowania, jakości danych oraz modelowania kapitału niż ze złagodzenia ryzyka (ang. *risk mitigation*). Więcej niż 50% banków zamierza zbudować własne systemy zarządzania ryzykiem operacyjnym, 18% planuje zakup takich systemów, a 11% banków zakup systemów złożonych. Na zmianach zyskują najczęściej duże banki detaliczne, które według badań Forrester Research uwolnią około 20% kapitału. Aby jednak to uczynić, niezbędne są duże wydatki na systemy informatyczne służące docelowo do obsługi wewnętrznych modeli ryzyka kredytowego oraz modeli ryzyka operacyjnego. W przypadku banków o sumach bilansowych do 10 mld euro ww. koszty wyniosą przeciętnie 45 mln euro, z czego około 15% zostanie wydane w związku z wprowadzeniem wymogu na pokrycie ryzyka operacyjnego³¹.

Największe banki (w zależności od liczby obszarów działalności) w związku z wprowadzeniem instrumentarium pomiaru ryzyka operacyjnego spodziewają się wydatków rzędu 50–100 mln euro. Szacują one, że w 40–80% będą to koszty związane z technologią informatyczną.

Ryzyko operacyjne w polskich bankach – zakres oraz stan prac nad wprowadzeniem kompleksowego modelu zarządzania

Regulacje nadzorcze w Polsce w zakresie ryzyka operacyjnego obejmują na razie wyłącznie sferę jakościową –

²⁸ Por. F. Peemöller: *Operational Risk Data Pooling*. CFSforum – Operational Risk, Frankfurt/Main, luty 2002 r.

²⁹ K. Ramadurai: *Operational Risk Management & Basel II Implementation: Survey Results*. Fitch Ratings, kwiecień 2004 r., s. 1.

³⁰ *Reality check*, lipiec 2004 r., s. 154 – dane zaczerpnięte w dniu 06.09.2004 z www.thebanker.com/news/fullstory.php/aid/1691/Reality_check_on_Basel_II.html

³¹ W. Kuryłek: *Cisza przed burzą*. „Rzeczpospolita” z dnia 24.03.2004 r.

Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach. Komisja Nadzoru Bankowego,

Tabela 5 Porównanie metody pomiaru ryzyka operacyjnego

Kryterium	Metoda Podstawowego Wskaźnika (BIA)	Metoda Standardowa (TSA)	Metoda Zaawansowanego Wskaźnika (AMA)
Kryteria jakościowe	Nie	Tak	Tak
Kryteria ilościowe	Nie	Tak	Tak
		(w ograniczonym zakresie)	
Kryteria weryfikacyjne	Nie	Tak	Tak
Wymóg kapitałowy	Wysoki	Średni	Niski (docelowo)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Implementation of the Capital Accord for Operational Risk*. ORLAG Working Paper, January 2003, dokument dostępny na www.fsa.gov.uk/international/ORLAG-wp-jan03.pdf w dniu 17.12.2004 r.

taki charakter ma Rekomendacja M³², nawiązująca wprost do dokumentu Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego pt. *Sound practices for the management and supervision of operational risk*.

Nadzór bankowy zidentyfikował następujące czynniki ryzyka operacyjnego:

- **Ludzie** – zmiany kadrowe, zdolność do adaptacji, absencja, kultura pracy, przemęczenie pracowników, wpływ wynagrodzeń na efektywność, stosowanie mechanizmów zapewnienia ciągłości działania, precyzyjne zdefiniowanie obowiązków i nadzór nad ich wypełnianiem, odpowiednie wyposażenie, przejrzystość polityki kadrowej, odpowiednia dystrybucja i system szkoleń w zakresie obowiązujących procedur, stopień wdrożenia stosowanych w banku procedur w jednostkach zależnych i podmiotach świadczących usługi outsourcingowe).

- **Procesy i systemy** – stopień unifikacji systemów, kontrole zapobiegające awariom, sposób i jakość raportowania, adekwatność procedur nabywania i wdrażania systemów teleinformatycznych i tradycyjnych, spójność systemów teleinformatycznych z ogólną strategią banku, jakość dokumentacji wewnętrznej oraz stopień jej wykorzystania, jakość wdrażania dokumentacji zewnętrznej, jej zgodność z obowiązującym prawem oraz akceptacja ze strony klientów, zachowanie poufności i integralności danych, weryfikacja przed opublikowaniem, a także dostępność danych i sposób uwierzytelniania, lokalizacja, w tym sytuacja, gdy jednostki banku umiejscowione są w różnych krajach (środowisko biznesowe, możliwość transferu informacji, zakres w jakim lokalne wymogi nadzorcze mogą ograniczać zdolność banku do wypełniania wymogów regulacyjnych w kraju macierzystym).

- **Zdarzenia zewnętrzne** – zmiany w środowisku biznesowym: działania przedsiębiorstw (fuzje, przejęcia), restrukturyzacja, zmiany w systemie regulacyjnym i prawnym; możliwość dostosowania stosowanych systemów do rejestracji zmian; awaria zasobów zewnętrznych (np. dostaw energii elektrycznej), akty terroryzmu, stopień przygotowania się banku na zdarzenia zewnętrzne (plany awaryjne, dublowanie procesów, kopie zapasowe, alternatywni dostawcy, zakres ubezpieczeń).

- **Outsourcing** – system raportowania, zgodność umów ze strategią banku, monitoring ryzyka operacyjnego związanego ze zlecaniem czynności na zewnątrz, ocena ryzyka kredytowego kontrahenta, ocena ryzyka koncentracji, ocena wpływu outsourcingu na stabilność zarządzania bankiem, skuteczność systemu kontroli wewnętrznej, możliwość przeprowadzenia audytu.

W zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach szczególne miejsce przynależy jest radzie nadzorczej, która akceptuje opracowaną przez zarząd strategię i następnie dba o jej realizację. Strategia powinna uwzględniać wpływ na wynik banku następujących klas strat operacyjnych:

- strat o niewielkiej wartości jednostkowej, powstałe w wyniku zdarzeń o wysokiej częstotliwości,
- straty o znaczącej wartości jednostkowej, powstałe w wyniku zdarzeń o niskiej częstotliwości.

Strategia opracowana przez zarząd powinna obejmować w szczególności:

- definicję ryzyka operacyjnego,
- profil ryzyka banku (w tym skalę i strukturę ryzyka operacyjnego),
- zasady zarządzania ryzykiem operacyjnym, w tym: identyfikację, ocenę, monitoring, zabezpieczanie.

Kontrola i ocena systemu zarządzania ryzykiem operacyjnym powinny być dokonywane przez komórkę audytu wewnętrznego. Istotną kwestią jest przy tym precyzyjne sformułowanie obowiązków oraz podległości na poszczególnych szczeblach organizacyjnych banku. Istotne jest, aby audyt wewnętrzny nie zajmował się zarządzaniem ryzykiem operacyjnym, co ma służyć obiektywnej ocenie efektywności systemu. Kontrola powinna dotyczyć szczególnie nowych sfer działalności banku (np. rozpoczęcia działalności na nowych rynkach), nowych produktów oraz skutków zmian organizacyjnych.

W banku powinien być udokumentowany opis systemu zarządzania ryzykiem operacyjnym, zawierający w szczególności sposób identyfikacji i ograniczania ryzyka operacyjnego związanego z produktami, procesami i systemami funkcjonującymi w banku (dotyczy to zwłaszcza nowych produktów, procesów i systemów). Bank powinien dodatkowo dysponować oceną wrażliwości zidentyfikowanych przejawów ryzyka operacyjnego na wynik.

System zarządzania ryzykiem operacyjnym powinien obejmować:

- identyfikację (nie tylko w poszczególnych jednostkach, procesach, systemach i produktach, ale również przez pryzmat wzajemnych związków ww. elementów – tzw. mapowanie ryzyka); identyfikacja polega na ustaleniu zewnętrznych i wewnętrznych czynników ryzyka operacyjnego;
- ocenę (np. poprzez zastosowanie aplikacji *scorecard*, umożliwiających konwersję ocen jakościowych na ilościowe i przypisanie ratingów);
- zastosowanie narzędzi redukcji ryzyka operacyjnego (plany awaryjne, ubezpieczenia, outsourcing³³);
- monitoring efektywności redukcji ryzyka, dostosowany do specyfiki banku;
- raportowanie

³² Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach. Komisja Nadzoru Bankowego, czerwiec 2004, dokument dostępny na www.nbp.pl

³³ Należy stwierdzić, że outsourcing nie zwalnia banku z kontroli ryzyka operacyjnego (bank odpowiada za zleczone czynności, tak, jakby sam je wykonywał), a przy wyborze niekompetentnego kontrahenta może stać się źródłem dodatkowego ryzyka operacyjnego.

Tabela 6 Systematyka zdarzeń ryzyka operacyjnego

Kategoria zdarzenia (Poziom 1)	Rodzaj zdarzenia (Poziom 2)	Przykład zdarzenia (Poziom 3)
Oszustwo wewnętrzne (zamierzone)	Działania nieuprawnione	Działania nierejestrowane Nieautoryzowane transakcje Błędna wycena transakcji
	Kradzież i oszustwo	Oszustwo kredytowe, bezwartościowy depozyt Kradzież, wymuszenie, defraudacja, rabunek Sprzeniewierzenie aktywów Zamierzone zniszczenie aktywów Falszerstwo Oszustwo czekowe Przemyt Przejęcie rachunku, mistyfikacja Unikanie podatków Przekupstwo, łapówkarstwo Działalność na korzyść własną
Oszustwo zewnętrzne (zamierzone przez osobę spoza banku)	Kradzież i oszustwo	Kradzież, rabunek Falszerstwo Oszustwo czekowe
	Bezpieczeństwo systemów	Hakerstwo Kradzież informacji
Praktyka kadrowa i bezpieczeństwo pracy	Stosunki pracownicze	Odszkodowania związane z wypłatą wynagrodzeń, rozwiązaniem umów o pracę, nieprzestrzeganiem przepisów BHP Zorganizowane działania związków zawodowych Ujawnienie danych osobowych pracowników Nieobecność kluczowych pracowników w pracy
	Bezpieczeństwo środowiska pracy	Wypadki na terenie administrowanym przez bank Wypadki przy pracy Inne wypadki
	Podziały i dyskryminacja	Ze względu na wiek, płeć, przynależność do partii politycznych, itp.
	Obsługa klientów, ujawnianie informacji o klientach, zobowiązania względem klientów	Naruszenie zaufania i (lub) wytycznych w zakresie obsługi klientów Pozyskiwanie informacji Naruszenie prywatności Ujawnianie informacji Agresywna sprzedaż Agresywny handel na rachunek klienta (w celu maksymalizacji prowizji) Nieuprawnione użycie informacji poufnej Odpowiedzialność kredytodawcy
Klienci, produkty i praktyka biznesowa	Niewłaściwe praktyki biznesowe lub rynkowe	Próby monopolizacji rynku Manipulacje rynkiem finansowym Handel na podstawie poufnych informacji Działanie poza zezwoleniem Pranie pieniędzy
	Wady produktów	Wadliwe produkty bankowe (błędy w umowach, regulaminach, itp.) Błędy modeli (np. wyceny)
	Klasyfikacja klienta i ekspozycje	Ocena profilu klienta niezgodnie z wytycznymi Przekraczanie limitów zaangażowania Błąd oceny profilu klienta
	Usługi doradcze	Spory o jakość działalności doradczej
	Kłęski żywiołowe i inne zdarzenia	Kłęski żywiołowe Wandalizm i działalność terrorystyczna
Uszkodzenia aktywów	Systemy	Nieprawidłowości w funkcjonowaniu sprzętu Nieprawidłowości w funkcjonowaniu oprogramowania Nieprawidłowości w funkcjonowaniu sieci telekomunikacyjnych Przerwy w dopływie energii oraz wadliwe funkcjonowanie urządzeń podtrzymujących zasilanie
		Błędy: – w czasie komunikacji – podczas wprowadzania, utrzymania i ładowania danych – działania modelu lub systemu – księgowe – w czasie wykonywania innych zadań – w procesie zarządzania zabezpieczeniami Niewykonanie dostawy Przeoczenie terminu Utrzymywanie danych referencyjnych
Dokonywanie transakcji, dostawa i zarządzanie procesami	Monitorowanie i sprawozdawczość	Niedopełnienie obowiązku sprawozdawczego Sporządzenie niedokładnego sprawozdania
	Dokumentacja dotycząca klienta	Zagubienie dokumentacji Błędy informacyjne
	Zarządzanie rachunkami klientów	Udzielanie dostępu osobom nieuprawnionym Wprowadzanie błędnych danych na rachunku Wyrządzenie szkody lub straty w aktywach klienta
	Uczestnicy procesu nie będący klientami banku	Błąd kontrahenta Spory z kontrahentami
	Sprzedawcy i dostawcy	Wadliwe umowy outsourcingowe Spory

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Implementation of the Capital Accord for Operational Risk. ORIAG Working Paper, January 2003*, dokument dostępny na www.fsa.gov.uk/international/ORIAG_wp_jan03.pdf w dniu 17.12.2004 r.

Ryzyko operacyjne w większości banków na świecie (w tym w bankach w Polsce) rozumiane jest zgodnie z definicją zaproponowaną w NUK³⁴.

System zarządzania ryzykiem powinien być dostosowany do skali i specyfiki działalności banku. W sensie organizacyjnym preferowany jest model trzystopniowy:

- jednostki zarządzające ryzykiem w swej codziennej działalności (poziom I – podstawowy);
- osoby zajmujące stanowiska kierownicze, pełniące kontrolę funkcjonalną (poziom II);
- osoby pełniące główną funkcję zarządzania ryzykiem (poziom III – nadrzędny); zarządzanie ryzykiem operacyjnym na poziomie III może się odbywać w formie zcentralizowanej (poprzez wybraną komórkę lub komitet) lub zdecentralizowanej (poprzez zespół wybranych departamentów, co z kolei wymaga większego zaangażowania zarządu banku).

Zadaniem banku jest stworzenie planów awaryjnych, zapewniających ciągłość działania. Plany te powinny uwzględniać zidentyfikowane czynniki ryzyka operacyjnego. Banki powinny tworzyć również bazy danych o zdarzeniach ryzyka operacyjnego wewnątrz banku i w miarę możliwości o stratach zewnętrznych (poniesionych w otoczeniu banku). Należy przy tym zwrócić uwagę, że stosunkowo niskim stratom mogą towarzyszyć relatywnie wysokie koszty kontroli i identyfikacji, a następnie monitoringu.

W polskich bankach procesy tworzenia baz danych nie zostały zainicjowane równocześnie, co wynika między innymi z tego, kiedy ww. działania zostały podjęte w ich bankach-matkach. Wg wiedzy autorów w niektórych instytucjach bazy zaczęto wypełniać danymi już pod koniec lat 90. XX wieku, w innych dopiero przed rokiem. Zdarzenia grupowane są zgodnie z systematyką kodów stosowaną w danym banku (zazwyczaj nieco uproszczoną w stosunku do zalecanych przez nadzór bankowy, ale za to ściśle dostosowaną do funkcjonujących w tych bankach systemów informatycznych) lub typologią zaproponowaną przez Komisję Nadzoru Bankowego w Rekomendacji M: podział na 7 głównych kategorii (tzw. Poziom 1), z których każda dzieli się na rodzaje zdarzeń (tzw. Poziom 2), do których z kolei przypisane są przykłady (tzw. Poziom 3).

Okres budowy wiarygodnych baz danych, o odpowiedniej liczbie informacji, jest długotrwały ze względu na to, że ryzyko operacyjne w podobny sposób przejawia się w bankach o zbliżonych profilach, zaleca się wspólną międzybankową konstrukcję bazy (zachęcają do tego również Rekomendacja M oraz inne liczne dokumenty krajowych i międzynarodowych ośrodków regulacyjnych). Powody tworzenia międzybankowych

baz danych mają źródło w mankamentach ograniczenia się wyłącznie do własnych doświadczeń³⁵:

- wewnętrzne (własne) bazy danych przynoszą jedynie informacje o zdarzeniach, które miały miejsce – nie zawierają pełnego spektrum możliwych przejawów ryzyka operacyjnego,
- własne bazy danych zazwyczaj obejmują relatywnie mało zdarzeń (od niedawna są bowiem budowane), a początkowy okres ich zbierania wiąże się z ryzykiem niewłaściwej identyfikacji (np. odróżnienia od ryzyka kredytowego i rynkowego),
- wewnętrzne bazy danych są narzędziem niewystarczającym z punktu widzenia potrzeby zabezpieczenia się przed wprawdzie sporadycznymi, lecz dotkliwymi formami ryzyka operacyjnego.

Obecnie zewnętrzne bazy danych stosowane są w następujących celach³⁶:

- jako rozszerzenie własnych baz danych, zwłaszcza o zdarzenia, które dotychczas w danej instytucji nie wystąpiłyby,
- jako narzędzie weryfikacji własnych modeli,
- jako instrument budowy analizy scenariuszy.

Problemem związanym z wykorzystaniem baz zewnętrznych jest to, że tworzą je podmioty, których wielkość i charakter działalności oraz percepcja ryzyka operacyjnego są odmienne.

O tym, że bazy nie obejmują rozległych szeregów czasowych, świadczą wyniki badania przeprowadzonego w I kwartale 2004 r. przez Fitch Ratings (por. tabela 7).

W Polsce inicjatywa tworzenia wspólnej (międzybankowej) bazy danych zdarzeń ryzyka operacyjnego podnoszona jest przez Związek Banków Polskich, jednak na razie banki nie chcą dzielić się wzajemnie zebranymi danymi, stąd nie podjęto żadnych działań, które by tę ideę urzeczywistniły.

Zaletami wspólnej bazy są między innymi: przejrzystość zastosowanej metodologii i łatwość jej implementacji. Korzyścią z budowy baz danych jest możliwość zastosowania podejścia *bottom-up* zamiast *top-down* (wykorzystującego statystyczne modele VaR – podejście LDA (ang. *loss data-based measurement approach*)).

³⁵ K. Ramadurai: *The Oldest ...*, op.cit., s. 3.

³⁶ K. Ramadurai: *Operational Risk Management ...*, op.cit., s. 6.

Tabela 7 Bazy danych o zdarzeniach ryzyka operacyjnego

Okres zbierania danych do bazy	Procent banków
0 – 1 rok	13
1 – 2 lata	43
2 – 3 lata	20
3 – 5 lat	20
Powyżej 5 lat	4

Źródło: K. Ramadurai: *Operational Risk Management & Basel II Implementation Survey Results*, kwiecień 2004 r., s. 2 – dokument dostępny na stronie www.orr.org w dniu 19.12.2004 r.

³⁴ Tzn. zgodnie z definicją przedstawioną w art. 644 International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, op.cit., s. 137. Por. np. K. Ramadurai: *Operational Risk Management ...*, op.cit., s. 2.

Zasady konstrukcji bazy zdarzeń ryzyka operacyjnego, które polskie banki w praktyce wykorzystują, są następujące³⁷:

- wpisywane są tylko te zdarzenia, które generują koszty księgowe (dlatego impulsem do wprowadzenia zdarzenia do bazy jest otrzymanie faktury związanej z zaistnieniem ryzyka operacyjnego – faktura musi uprzednio zostać zaakceptowana),

- zdarzenia wprowadzane są zgodnie z kodami, związanymi ze stosowanym przez bank systemem informatycznym,

- oprócz kodu i kwoty do bazy należy wprowadzić datę, miejsce i opis zdarzenia ryzyka operacyjnego,

- baza winna być powiązana z wszystkimi systemami informatycznymi w banku (dotyczy to szczególnie systemu podstawowego, służącego do wyznaczania wyniku banku).

Ryzyko operacyjne jest również analizowane w kontekście outsourcingu. Ze względu na konieczność dostosowania się do regulacji związanych z outsourcingiem banki muszą podpisywać nowe umowy z dostawcami usług i towarów. Problemem jest natomiast kwalifikacja usług jako outsourcing. Dotychczas panowało przeświadczenie, że dostęp do tajemnicy bankowej jest wystarczającym kryterium. Na początku października 2004 r. pojawiły się jednak sygnały ze strony nadzoru bankowego, że dodatkowym wyznacznikiem powinno być ryzyko operacyjne, co powoduje, że właściwie wszystkie umowy podpisywane między bankami a przedsiębiorstwami mogą być kwalifikowane jako outsourcing³⁸. Wykorzystanie outsourcingu w polskich bankach wiąże się z następującymi problemami³⁹:

- W umowie z bankiem nie można ograniczyć ani wyłączyć odpowiedzialności firmy zewnętrznej, świadczącej usługi (sprawia to, że firmy informatyczne mogą mieć problem z ubezpieczeniem swojej działalności). Znamienne przy tym jest stanowisko Dyrektora Generalnego IBM Polska D. Fabiszewskiego, że „... dokonywana przez GINB interpretacja pewnych regulacji prawnych jest niełatwa do zaakceptowania. Trudno bowiem, żeby jakkolwiek firma zgodziła się na nieograniczoną odpowiedzialność biznesową za cokolwiek, co wydarzy się w bankowym systemie. Tego nie zaakceptuje żadna firma na świecie ...”⁴⁰.

- Nie można wyłączyć odpowiedzialności banku wobec klienta za szkody spowodowane przez firmę świadczącą usługi outsourcingowe.

- Niejasny jest zakres przedmiotowy regulacji, tzn. nie wiadomo jednoznacznie, które czynności podlegają reżimowi ustawowemu (dotyczy to zwłaszcza czynności

faktycznych, takich jak usługi informatyczne). Pismo GINB NB-BPN-I-022-70/04/401/ z 21 grudnia 2004 r. ustosunkowuje się do ww. wątpliwości, stwierdzając, że usługi informatyczne związane z obsługą systemów informatycznych służące bezpośrednio prowadzeniu działalności bankowej uznaje się za czynności faktyczne, pozostające w funkcjonalnym związku z wykonywaniem czynności bankowych i tym samym podlegające reżimowi ustawowemu. Tak samo traktowane są czynności związane z obsługą rachunków bankowych i kart płatniczych, a także windykacja prowadzona przez firmy zewnętrzne. Nie są natomiast czynnościami faktycznymi usługi reklamowe, obsługa techniczna bankomatów oraz usługi świadczone przez adwokatów, radców prawnych (również w zakresie windykacji) i rzeczoznawców majątkowych.

- Zgodnie z art. 6c ust. 7 Prawa bankowego, przedsiębiorcę lub przedsiębiorcę zagranicznego, który stale albo okresowo wykonuje czynności, uznaje się za mającego bliskie powiązania z bankiem. Dlatego bank ma obowiązek przekazywania KNB sprawozdań finansowych takiego przedsiębiorcy.

- Trudność dla banków stanowi przepis zakazujący podzlecenia usług outsourcingowych, który nie występuje w innych krajach europejskich.

Ryzyko operacyjne w dużej mierze wiąże się ze sprawnym funkcjonowaniem systemów informatycznych oraz systemów kontroli wewnętrznej. O znaczeniu kontroli wewnętrznej przekonał się BRE Bank S.A., który został oszukany przez swego pracownika na kontraktach terminowych na około 17,5 mln zł. Ze względu na lewarowanie pozycji strata mogła nastąpić nawet w ciągu kilkunastu minut, co potwierdza trudności w monitorowaniu ryzyka operacyjnego. O dobrym funkcjonowaniu procedur świadczy to, że służby wewnętrzne BRE Bank S.A. same wychwyciły nieprawidłowość i poinformowały o tym nadzór bankowy⁴¹.

Kalkulacja przeprowadzona dla sektora banków komercyjnych w Polsce na podstawie danych na koniec czerwca 2004 r. wskazuje, że⁴²:

⁴¹ P. Utrata: *Czarna owca w dealingu*. „Parkiet” z dnia 7.04.2004 r.

⁴² W celu określenia wpływu wprowadzenia wymogu kapitałowego na pokrycie ryzyka operacyjnego przyjęto następujące założenia:

- Pod uwagę wzięto sektor banków komercyjnych, których liczba na koniec czerwca 2004 r. wyniosła 56.

- Całkowity wymóg kapitałowy dla badanej grupy banków wyniósł na koniec czerwca 2004 r. 20,6 mld zł (zgodnie z Załącznikiem 51 Sytuacji finansowej banków w I półroczu 2004, s. 61), czemu odpowiadał współczynnik wypłacalności na poziomie 15,7%.

- Przewidywany wymóg na pokrycie ryzyka operacyjnego oszacowano zgodnie z Metodą Podstawowego Wskaźnika (uznaną za najbardziej konserwatywną) jako średni wynik na działalności bankowej sektora banków komercyjnych z lat 2001 – 2003, pomnożony przez 15%.

- Do całkowitego wymogu kapitałowego, wyznaczonego zgodnie z obowiązującymi na dzień 30 czerwca 2004 r. regulacjami dodano antycypowany wymóg na pokrycie ryzyka operacyjnego. Wyznaczona powyżej suma została uznana za nowy wymóg kapitałowy i na zasadzie proporcjonalności odniesiona do funduszy własnych sektora banków komercyjnych (40,2 mld zł zgodnie z Załącznikiem 49 Sytuacji finansowej banków w I półroczu 2004, s. 60).

³⁷ Zasady, które są stosowane w 3 analizowanych bankach, należących do pierwszej „dziesiątki” banków w Polsce.

³⁸ M. Krześniak: *Problemy z outsourcingiem*. „Rzeczpospolita” z dnia 4 października 2004 r.

³⁹ Por. H. Fedorowicz: *Outsourcing trudny w praktyce*. „Rzeczpospolita” z dnia 21.01.2005; K. Maciejewski: *IT na żądanie*. „Gazeta Bankowa” nr 1 (845) z 3 stycznia 2005 r., s. 35 oraz Pismo GINB do banków z dnia 21.12.2004 r.

⁴⁰ K. Maciejewski, op.cit., s. 35.

– przyjmując jako podstawę wyliczeń Metodę Podstawowego Wskaźnika (jako najbardziej konserwatywną) łączny wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka operacyjnego dla banków komercyjnych w Polsce wyniósłby 3.933 mln zł, co stanowi 19,13% całkowitego wymogu kapitałowego na koniec czerwca 2004 r. (tzn. całkowity wymóg kapitałowy wzrósłby o 19,13%),

– średni współczynnik wypłacalności dla banku komercyjnego w Polsce (Metoda Podstawowego Wskaźnika) obniżyłby się z 15,7% do 13,13%.

Wnioski końcowe

Według raportu opublikowanego w maju 2004 r. przez PricewaterhouseCoopers, przygotowanego na zlecenie Komisji Europejskiej, w związku z planowanymi na 2007 r. zmianami wymóg kapitałowy na pokrycie ryzyka kredytowego powinien się obniżyć – „oszczędność” kapitałowa będzie jednak skonsumowana przez ryzyko operacyjne⁴³. Analizując kwestie związane z włączeniem ryzyka operacyjnego do kalkulacji kapitału na pokrycie ryzyka bankowego oraz stan przygotowań polskich banków do wprowadzenia zintegrowanego systemu zarządzania ryzykiem operacyjnym, można wyciągnąć następujące wnioski:

- Problemem (głównie dla banków globalnych, z których kilkanaście działa na polskim rynku⁴⁴) może być niespójne traktowanie w poszczególnych krajach (w różnych krajach wg różnych zasad i kryteriów) modeli wypracowanych przez ww. banki – banki te będą wówczas zmuszone do stosowania kilku podejść równocześnie lub przyjęcia mniej wyrafinowanych metod pomiaru ryzyka operacyjnego⁴⁵.

Zaprezentowane powyżej podejście charakteryzuje się następującymi ograniczeniami:

- Pod uwagę wzięto średni współczynnik wypłacalności, co nie daje odpowiedzi na pytanie, ile banków może mieć problemy z utrzymaniem wymaganego współczynnika wypłacalności, jeśli wprowadzony zostanie wymóg na pokrycie ryzyka operacyjnego. Analizę wpływu wprowadzenia wymogu na pokrycie ryzyka operacyjnego należy uzupełnić symulacją mikro, która wydaje się szczególnie ważna dla banków o relatywnie niskich współczynnikach wypłacalności i wysokim poziomie średniego wyniku na działalności bankowej.
- Analizując sektor bankowy (a nie pojedynczy bank) w celu wyliczenia średniego wyniku na działalności bankowej, przyjęto dane z lat 2001–2003, kwota wymogu dotyczyłaby zaś połowy 2004 r. Ze względu na zmieniającą się liczbę banków komercyjnych średni wynik na działalności bankowej nie jest wypadkową wyników takiej samej liczby banków, co liczba instytucji, dla których wyznacza się wymóg.

Zbliżone wyniki uzyskano w badaniu QIS 3 dla Polski. Zastosowanie metody standardowej skutkowałoby zwiększeniem całkowitego wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka operacyjnego o 16,5%. Wyniki badania QIS 3 dla Polski przedstawiono między innymi w: P. Zawadzki: *Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa – wpływ na polski sektor bankowy*. Materiały z konferencji „Basel II Challenge in Credit Risk Management”, Warszawa, 12–14.05.2003 oraz P. Dziekoński: *Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa – konsekwencje dla rynku kredytowego*. Warszawa 2003 NBP „Materiały i Studia” zeszyt 164.

⁴³ P. Rochowicz: *Ocena ryzyka po bazylejsku*. „Rzeczpospolita” z dnia 12.05.2004 r.

⁴⁴ Autorzy zidentyfikowali 15 banków mających polską licencję, należących do grup kapitałowych o zasięgu globalnym.

⁴⁵ Dotyczy to głównie założeń co do związków korelacyjnych między poszczególnymi zdarzeniami ryzyka operacyjnego.

- Trudności może sprawiać odpowiednia identyfikacja zdarzeń ryzyka operacyjnego. W badaniu przeprowadzonym przez Fitch Ratings aż 69% banków wskazało, że prawidłowa identyfikacja może napotkać problemy trojakiiego rodzaju: podwójne uwzględnianie zdarzeń (np. jako zdarzenie ryzyka operacyjnego oraz zdarzenie ryzyka rynkowego), niewłaściwy monitoring oraz trudność w rozbiciu skutków danego zdarzenia na składowe, odpowiadające danym rodzajom ryzyka⁴⁶.

- Banki muszą zdecydować o minimalnym poziomie straty z tytułu ryzyka operacyjnego (ang. *threshold limit*), która ma zostać zarejestrowana i będzie monitorowana (w przypadku około 70% największych banków świata minimalna wartość straty sięga najwyżej 20.000 USD, jedynie około 11% instytucji wskazuje na kwotę nie mniejszą niż 100.000 USD). Poziom minimalnej rejestrowanej straty powinien uwzględniać koszt monitoringu oraz specyfikę (w tym skalę działalności) instytucji, choć nie obowiązuje w tym przypadku zasada, że im większy bank, tym wyższy poziom minimalnej rejestrowanej straty. Banki, które decydują się na wprowadzenie wyższych minimalnych strat rejestrowanych, argumentują to przypisywaniem mniejszych strat do kategorii „koszty działalności operacyjnej” (ang. *cost of doing business*)⁴⁷.

- W kalkulacji kapitału na pokrycie ryzyka operacyjnego nie są uwzględniane korelacje pomiędzy zdarzeniami, natomiast aż 83% banków deklaruje wykorzystanie ubezpieczeń jako narzędzi redukcji wymogu kapitałowego (niewielka część z nich zdecyduje się wykorzystać cały dostępny w tym zakresie plafon, tzn. 20% wymogu kapitałowego. Aby bank mógł uwzględnić ubezpieczenie jako czynnik redukujący minimum kapitałowe na pokrycie ryzyka operacyjnego, zgodnie z paragrafem 678 Nowej Umowy Kapitałowej powinny być spełnione następujące warunki:

- Zakład ubezpieczeń powinien mieć rating A lub jego ekwiwalent.

- Pod uwagę mogą być brane wyłącznie polisy wystawione na okres nie krótszy niż 1 rok (wraz z upływem czasu do terminu wygaśnięcia polisy pomniejszenie z tytułu stosowania ubezpieczenia powinno być redukowane – dotyczy wyłącznie polis o okresie rezydualnym krótszym niż 1 rok.

- Minimalny okres wypowiedzenia umowy polisy wynosi 90 dni.

- Polisy ubezpieczeniowe nie mogą zawierać żadnych ograniczeń w zakresie wypłaty odszkodowania, które wiązałyby się z działaniem władz nadzorczych.

- Polisy muszą być wystawione lub reasekurowane przez podmiot trzeci (spoza grupy kapitałowej banku, który szacuje kapitał na pokrycie ryzyka operacyjnego). Istotną zaletą ubezpieczenia jest stabilizacja *cash flow* instytucji kupującej zabezpieczenie (*cash*

⁴⁶ K. Ramadurai: *Operational Risk Management...*, op.cit., s. 4.

⁴⁷ Ibidem, s. 4.

flow nie podlega dużym zmianom pod wpływem istotnych zdarzeń z zakresu ryzyka operacyjnego). Ubezpieczenie może być drugim obok kapitału sposobem finansowania ryzyka (amortyzacji ponoszonego ryzyka). Przeszkodą w rozwinięciu współpracy pomiędzy bankami a zakładami ubezpieczeń są trudności z konstruowaniem przez zakłady ubezpieczeń zindywidualizowanych produktów (ang. *tailor-made*) oraz rozbieżności w kwestii identyfikacji poszczególnych przejawów ryzyka operacyjnego⁴⁸.

Jeśli zarysowane powyżej kwestie zostaną uregulowane, a banki dostrzegą zalety stosowania precyzyjnych, ale kosztownych metod pomiaru ryzyka operacyjnego i wykorzystania instrumentów redukcji zidentyfikowanego ryzyka, korzyści osiągną wszystkie zainteresowane strony:

- klienci – bezpieczeństwo placówek bankowych i środków w nich zdeponowanych,
- banki – mniejsze narażenie na ryzyko operacyjne oraz zmniejszony wymóg kapitałowy,
- właściciele banków – większą stopę zwrotu z kapitału, poprawę wizerunku rynkowego oraz zmniejszone ryzyko nieoczekiwanych strat.

⁴⁸ B. Young, S. Ashby: *Insuring Operational Risk*. Operational Risk Research Forum, 2001, s. 4–11.

Bibliografia

1. *Consultative document – operational risk*, Bank of International Settlements. Maj 2001.
2. P. Dziekoński: *Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa – konsekwencje dla rynku kredytowego*. Warszawa NBP 2003 „Materiały i Studia” zeszyt 164.
3. *Glossary of Operational Risk Terms*. Zentraler Kreditausschuss. Berlin 2003.
4. B. Gruszka: *Ryzyko płynności*. W: W.L. Jaworski, Z. Zawadzka: *Bankowość. Podręcznik akademicki*. Warszawa 2004 Poltext.
5. *Guidelines for Foreign Exchange Reserve Management: Accompanying Document – Appendix II*. IMF 2003.
6. *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework*. Bank of International Settlements, czerwiec 2004.
7. F.H. Knight: *Uncertainty and Profit*. Boston 1921 University of Boston Press.
8. M. Krześniak: *Problemy z outsourcingiem*. „Rzeczpospolita” z dnia 4.10.2004.
9. W. Kuryłek: *Cisza przed burzą*. „Rzeczpospolita” z dnia 24.03.2004.
10. D. Lewandowski: *Ryzyko operacyjne w bankach – zarządzanie i audyt w świetle wymagań Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego*. „Bank i Kredyt” nr 4/2004.
11. R. Machała: *Praktyczne zarządzanie finansami firmy*. Warszawa 2001 PWN.
12. K. Maciejewski: *IT na żądanie*. „Gazeta Bankowa” nr 1 (845) z 3.01.2005.
13. F. Peemöller: *Operational Risk Data Pooling*. CFSforum – Operational Risk, Frankfurt/Main, luty 2002.
14. Pismo GINB do banków z dnia 21.12.2004.
15. R. Ramadurai: *Operational Risk Management & Basel II Implementation: Survey Results*. Fitch Ratings, kwiecień 2004.
16. K. Ramadurai: *The Oldest Tale but the Newest Story: Operational Risk and the Revolution of its Measurement under Basel II*. Fitch Ratings, styczeń 2004.
17. *Reality check*, lipiec 2004. www.thebanker.com/news/fullstory.php/aid/1691/Reality_check_on_Basel_II.html
18. A. Reich: *Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa – Ryzyko Operacyjne*. NBP – GINB, www.isaca.org.pl/PIR/PO-LCACS2001?Reich.pdf
19. *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*. Komisja Nadzoru Bankowego, czerwiec 2004 r., dokument dostępny na www.nbp.pl
20. P. Rochowicz: *Ocena ryzyka po bazylejsku*. „Rzeczpospolita” z dnia 12.05.2004.
21. *Sound practices for the management and supervision of operational risk*. Bank of International Settlements, luty 2003.
22. G. Szwałkowska: *Ryzyko operacyjne w pracach Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru bankowego*, www.bezpieczenstwoit.pl/Artykuly/Audyty_bezpieczenstwa/G.szwalowska,Ryzyko_operacyjne_w_pracach_BIS/
23. P. Utrata: *Czarna owca w dealingu*. „Parkiet” z dnia 7.04.2004.
24. Uwagi do trzeciego dokumentu konsultacyjnego – *Nowa Umowa Kapitałowa* wydane przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego. Komisja Nadzoru Bankowego, www.nbp.pl/Publikacje/nadzor_bankowy/pdf/uwagi_3_pl.pdf
25. A. Wojtasiak: *Wybrane metody pomiaru ryzyka operacyjnego dla instytucji finansowych działających na rynku instrumentów pochodnych*. „Bank i Kredyt” nr 1/2004.
26. B. Young, S. Ashby: *Insuring Operational Risk*. Operational Risk Research Forum, 2001.
27. P. Zawadzki: *Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa – wpływ na polski sektor bankowy*. Materiały z konferencji „Basel II Challenge in Credit Risk Management”, Warszawa, 12–14.05.2003.

Bankowość internetowa

Część I – determinanty rozwoju*

Tomasz Koźliński

Wstęp

Postęp techniczny, którego przejawem jest bankowość elektroniczna, istotnie wpływa na system ekonomiczny każdego kraju. Popularność bankowości internetowej spowodowała silny spadek zatrudnienia i liczby oddziałów bankowych w większości krajów. Na pewnych nielicznych obszarach działalności finansowej w najbardziej rozwiniętych państwach na świecie usługi elektroniczne osiągnęły prawie poziom nasycenia. Ciągłe jednak istnieją ogromne obszary bankowości i usług finansowych, które nie zostały w znacznym stopniu z informatyzowane. Poza tym niezbyt popularne obecnie usługi bankowości przenośnej prawdopodobnie mogą w przyszłości jeszcze bardziej wpłynąć na sektor bankowy. Nieuchronne stają się zatem dalsza redukcja zatrudnienia w sektorze bankowym, jeszcze większe nasycenie nowymi technologiami w świecie finansów oraz powstanie nowych bankowości w szerokim tego słowa znaczeniu. Bankowość internetowa jest również szansą dla polskich banków i nic nie stoi na przeszkodzie, aby – działając na obszarze Unii Europejskiej – czerpać korzyści ze swobody przepływu kapitałów i usług. Szeroko rozumiana bankowość elektroniczna silnie wpływa na jakość gospodarki w Polsce oraz relacje zachodzące w niej pomiędzy podmiotami gospodarczymi. Obecnie usługi bankowości internetowej są standardem.

Pojęcia bankowości internetowej

Bank internetowy to taki bank, w którym jednym z głównych kanałów przeprowadzania operacji bankowych jest Internet. Ogólnie można również powiedzieć, że bank internetowy to taka organizacja, która umożliwia klientom aktywny dostęp do usług finansowych za pomocą przeglądarki internetowej. Jedną z definicji

określa bankowość internetową jako pozwalającą przeprowadzać poprzez sieć internetową operacje bankowe wszelkiego typu – depozytowe, kredytowe i rozliczeniowe¹. Inną definicję proponuje Rada Bankowości Elektronicznej przy Związku Banków Polskich. Według niej bankowość internetowa umożliwia dostęp do rachunku bankowego przy wykorzystaniu przeglądarek internetowych². Pojęcie bankowości elektronicznej jest pojęciem szerszym. Rada definiuje ją jako formę usług oferowanych przez niektóre banki, polegającą na umożliwieniu klientowi dostępu do jego rachunku bankowego za pośrednictwem komputera (bądź innego urządzenia elektronicznego, np. bankomatu, POS, czy telefonu) i łącza telekomunikacyjnego, np. linii telefonicznej³. „W zależności od banku i wykorzystywanego oprogramowania, może ona pozwalać jedynie na bierny wgląd w stan konta i ewentualne uzyskanie ogólnych informacji na temat usług bankowych, np. oprocentowanie lokat, bądź również na aktywne dokonywanie operacji na rachunkach, takich jak przelewy, zakładanie lokat, czy zamawianie czeków”⁴. Zgodnie z ustawą o elektronicznych instrumentach płatniczych w umowie o świadczeniu usług bankowości elektronicznej bank zobowiązuje się do zapewnienia dostępu do środków pieniężnych zgromadzonych na rachunku za pośrednictwem urządzeń łączności przewodowej lub bezprzewodowej wykorzystywanej przez posiadacza, a także do wykonywania operacji lub innych czynności zleconych przez posiadacza⁵. Definicja banku internetowego jest zatem niejednoznaczna. Na świecie powszechnie używa się takich pojęć, jak: *internet bank*, *virtual bank*, *electronic bank (e-bank)*, *bank on-line*, *bank24*, *net bank* oraz *mobile bank*

¹ B. Kosiński: *Tendencje rozwojowe na rynku usług bankowych. Bankowość na świecie i w Polsce. Stan obecny i tendencje rozwojowe*. Praca zbiorowa pod redakcją naukową L. Oręziak i B. Pietrzaka. Warszawa 2000–2001 Olympus, s. 151.

² http://www.rbe.pl/bankowosc/bankowosc_cotojest.html

³ Ibidem.

⁴ Ibidem.

⁵ Ustawa z dnia 12 września 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatniczych, art. 29 pkt 1. (Dz.U. z 2002 r. nr 169, poz. 1385).

* Drugą część artykułu opublikujemy w nr. 6/2005 „Banku i Kredytu” (red.)

(*m-bank*). W Polsce natomiast występują nazwy takie, jak: *bank elektroniczny*, *bank internetowy*, *bank bezoddziałowy* oraz *bank wirtualny*.

Przez **bank wirtualny** rozumie się bank, w którym właściciel konta wykonuje określone operacje bankowe głównie za pomocą sieci Internet. Klient nie ma fizycznego kontaktu z pracownikami banku; jedyne możliwe kanały komunikacji z bankiem to poczta internetowa, *chat room*, bezpieczny kanał do rozmów w ramach serwisu internetowego, poczta tradycyjna, połączenia telefoniczne z *call centre* oraz wszelkiego rodzaju bankowości mobilnej⁶. Pojęcie **banku internetowego** jest szersze, ponieważ obejmuje wszystkie funkcje banku wirtualnego połączone z tradycyjnie rozumianym bankiem mającym sieć oddziałów. W tym przypadku internetowy kontakt z klientem i wykonywanie przez niego operacji bankowych można traktować jako kolejny kanał dystrybucji. Bank internetowy w wąskim tego słowa znaczeniu można utożsamiać z bankiem wirtualnym. Pierwsze operacje bankowe klientów indywidualnych za pomocą przeglądarek internetowych i protokołów http/https przeprowadziły w 1995 r. banki amerykańskie (*Security First Network Bank*), skandynawskie (*Sparbanken Finn*) i niemieckie (*Hypo Bank*)⁷. Pierwsze operacje elektroniczne na odległość w ramach usługi *home banking* były już wykonywane na początku lat 80. XX w., niestety w systemie *off-line*. Zdalny dostęp do konta bankowego w systemie Minitel był natomiast możliwy w siedmiu największych bankach francuskich już w 1973 r.⁸ Podobne systemy jednak znacznie póź-

niej, w 1984 r., wprowadziły Nordea Bank oraz Citi-bank i Bank of America⁹.

Przez **bank on-line** należy rozumieć bank, w którym w czasie rzeczywistym można wykonywać operacje bankowe w oddziałach, za pomocą specjalnych programów finansowych, przy użyciu przeglądarek internetowych, bankomatów wielofunkcyjnych, specjalnych przystawek telewizyjnych bądź telefonów komórkowych lub stacjonarnych. Saldo rachunku klienta w czasie rzeczywistym odzwierciedla jego środki finansowe lub ich niedobór. Nazwa ta oznacza również, że klient może mieć rzeczywisty kontakt z bankiem za pomocą wszelkich urządzeń elektronicznych umożliwiających bezpośrednie połączenie z bankiem. Przez **bank24** należy rozumieć bank, który jest dostępny dla klienta przez całą dobę poprzez *call centre*, automatyczną linię telefoniczną, Internet, WAP, SMS-y, telewizję satelitarną oraz bankomaty¹⁰.

W dobie rozwoju telefonii komórkowej wykształciło się pojęcie **bankowości przenośnej** (*mobile banking*), które jest starsze niż bankowość internetowa, bo powstało w 1992 r. **Bankowość przenośną** należy tutaj rozumieć jako dostęp do rachunku bankowego klienta tak jak to jest w banku internetowym, ze szczególnym uwzględnieniem kontaktów za pomocą telefonu komórkowego przy użyciu protokołu WAP, krótkich wiadomości tekstowych SMS, a także stacjonarnych telefonów domowych i publicznych. **Mobile bank** należy traktować jako bank internetowy wzbogacony o możliwość wykorzystywania wszelkich standardów telefonii komórkowej. Bank taki obsługuje również protokoły internetowe http i bezpieczny https¹¹.

Jednym z najnowszych osiągnięć w dziedzinie komunikacji klienta z bankiem jest użycie telewizji satelitarnej, kablowej i telegazety. Jest to tak zwany *TV banking*, który umożliwia pasywny lub aktywny wgląd do

⁶ *Chat room* to wirtualne miejsce do rozmów w Internecie w ogólnodostępnych kanałach lub specjalnych bezpiecznych połączeniach. W przyszłości *chat room* będzie powszechnie umożliwiał przesyłanie dźwięku i obrazu zamiast tekstu.

⁷ Niektóre źródła jako pioniera wskazują La Jolla Bank FSB z Kalifornii, który wprowadził usługi bankowości internetowej w 1994 r. Za: D.T. Dziuba: *Systemy informatyczne w obsłudze banków detalicznych*. Warszawa 2002 Uniwersytet Warszawski.

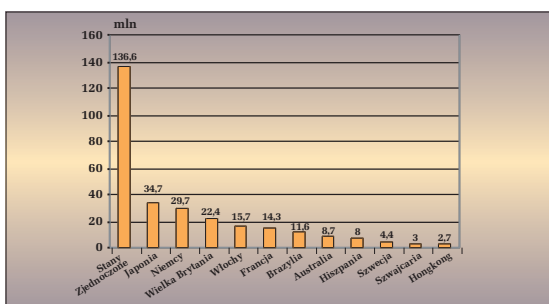
⁸ T. Kulisiwicz: *Stan dzisiejszy, najbliższe perspektywy, potencjalni nowi gracze*. VII Forum Bankowości Elektronicznej „Elektroniczny pieniądz i inne elektroniczne instrumenty płatnicze”, Warszawa 2004, s. 9.

⁹ D.T. Dziuba: *Systemy ...op.cit.*, s. 182 oraz <http://www.nordea.com>.

¹⁰ WAP – Wireless Application Protocol, SMS – Short Message Service.

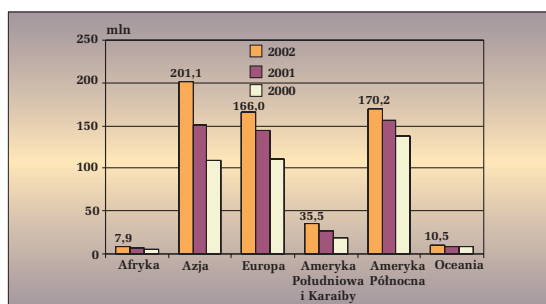
¹¹ Połączenia z bankiem poprzez telefon komórkowy są bezpiecznie szyfrowane, np. za pomocą protokołu WTLS.

Wykres 1 Liczba aktywnych użytkowników Internetu w wybranych krajach w lipcu 2004 r. (dostęp z domu)



Źródło: http://www.clickz.com/stats/big_picture/geographics/article.php/3397231 za Nielsen, NetRatings.

Wykres 2 Liczba użytkowników Internetu na świecie w latach 2000-2002



Źródło: *E-commerce and Development Report 2003*. United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, New York, Geneva 2003, s. 2.

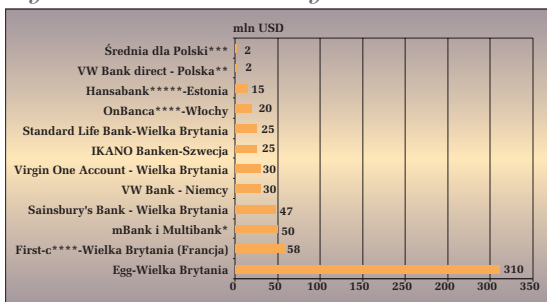
rachunku bankowego klienta, często przy jednoczesnym połączeniu telefonicznym z bankiem. Jest to zatem rozwiązanie stosunkowo kosztowne dla klienta, porównywalne z połączeniem modemowym lub telefonicznym. Potencjalnym źródłem nowych sposobów komunikacji jest kodowana telewizja satelitarna. Rozwiązanie to ma jednak wiele wad, mimo że telewizor statystycznie posiada każde gospodarstwo domowe. Po pierwsze, technika ta jest dostępna przede wszystkim dla abonentów telewizji satelitarnej, po uprzednim zainstalowaniu przystawki kodującej. Po drugie, jest to kosztowna metoda, gdyż klient oprócz abonamentu telewizyjnego musi pokryć koszty połączenia telefonicznego. Bezpieczeństwo w *TV banking* jest zagwarantowane, pod warunkiem że transmisja jest szyfrowana tak jak w połączeniu internetowym¹².

Prekursorem bankowości internetowej była **bankowość domowa (home banking)**, przeznaczona głównie dla podmiotów gospodarczych oraz zamożnych klientów indywidualnych. Pierwsze oprogramowanie *home banking* wprowadzono na świat w latach 70. XX w., natomiast w Polsce dopiero w 1993 r.¹³ *Home banking*

¹² Bank Egg w Wielkiej Brytanii współpracuje z telewizją cyfrową Sky i stosuje, podobnie jak w połączeniu internetowym, 128-bitowe szyfrowanie, identyfikator i hasło. Przystawka jest połączona z telewizorem i gniazdkiem telefonicznym. Połączenia w sieci kablowej lub transmisja satelitarna mogą być rozkodowane, jeśli nie będą odbywać się za pomocą wystarczających zabezpieczeń.

¹³ BRESOK BRE Banku został uruchomiony w 1993 r. Rok wcześniej usługi te zaoferowały filie banków zagranicznych: ING, IBP, Citibanku. Za: J. Grzywacz: *Bankowość elektroniczna w działalności przedsiębiorstwa*. Warszawa 2004 Szkoła Główna Handlowa, s. 23.

Wykres 3 Przeciętne koszty powstania nowych banków internetowych na świecie



* Przyszedł czas na zyski. „Ekonomia i Rynek”. „Rzeczpospolita” nr 202 z 28.08.2004.

** P. Młynik: *Javatech, Systemy bankowości internetowej, internet banking, mobile banking*, s. 4, <http://www.javatech.com.pl>, za: M. Macierzyński: *Przyszłość bankowości internetowej*. <http://www.bankier.pl> z dnia 22.11.2002.

*** Średnia ważona na podstawie: M. Polasik: *Bankowość internetowa*. Warszawa 2002 Fundacja Edukacji i Badań Bankowych, Związek Banków Polskich, s. 77.

**** Podwyższenie kapitałów.

***** T. Kulisiewicz: *Stan dzisiejszy, najbliższe perspektywy, potencjalni nowi gracze*. VII Forum Bankowości Elektronicznej – Elektroniczny pieniądz i inne elektroniczne instrumenty płatnicze. Warszawa 2004, s. 9.

W większości przypadków właścicielami tych przedsięwzięć biznesowych są nie-bankowe instytucje finansowe. Virgin One Account nie ma licencji bankowej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie D. Lascelles: *Europe's new banks. The non-bank phenomenon*. London 2000 CSFI Centre for the Study of Financial Innovation, s. 32.

polega na wykonywaniu operacji bankowych przez klienta za pomocą wcześniej zainstalowanego specjalistycznego oprogramowania. Rozwój sieci Internet, korzyści skali oraz wprowadzenie masowej obsługi klienta przyczyniły się do upowszechnienia bankowości internetowej.

Przez **bankowość elektroniczną (electronic banking)** należy rozumieć każdą działalność bankową, która odbywa się za pomocą zapisu informacji w postaci bitów, czyli elektronicznie zapisanych informacji w postaci ciągu logicznych znaków zer i jedynek. Tak zdefiniowane pojęcie bankowości elektronicznej używane jest w literaturze zachodniej. W tym znaczeniu *e-banking* obejmuje wszystkie możliwe transakcje finansowe mające postać strumieni informacji przekazywanych przez połączenia telekomunikacyjne. Zawiera ona w sobie bankowość internetową, bankowość *on-line*, *mobile banking*, *TV banking*, bankowość wirtualną i *home banking*. W Polsce bankowość elektroniczna ma również węższe znaczenie i oznacza głównie **bankowość domową (home banking)**, gdzie użytkownik za pomocą oprogramowania dostarczonego przez bank łączy się z serwerem banku i samodzielnie wykonuje dozwolone operacje finansowe. Bankowość elektroniczną czasami utożsamia się z bankowością internetową i bankowością przenośną.

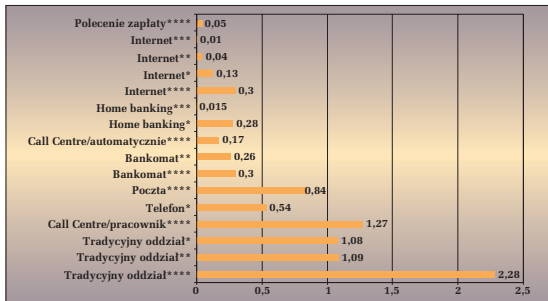
Statystyki dotyczące użytkowników internetu

Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi przez Forrester Research, w 2003 r. z bankowości internetowej korzystało około 60 milionów Europejczyków. Optymistyczne prognozy przewidują, że w 2005 r. w Europie będzie 110 milionów klientów bankowości internetowej. Jednocześnie z badań tej samej firmy wynika, że 73% banków nie wierzy w sieć jako drogę dystrybucji swoich usług i sposób na rozszerzenie zasięgu swojej działalności¹⁴. Badania przeprowadzone przez „Wall Street Journal” wskazują, że 62% inwestorów korzysta z bankowości internetowej. Według innych, wykonanych przez firmę Frederick Schneiders Reseach, 80% konsumentów woli korzystać z bankowości internetowej niż bankowości tradycyjnej¹⁵. Optymistyczne prognozy są konsekwencją dynamicznego wzrostu liczby użytkowników bankowości internetowej na świecie. Ze względu na uwarunkowania rozwojowe najczęściej użytkowników Internetu i zarazem bankowości internetowej jest w Stanach Zjednoczonych. Najszybciej przybywa nowych użytkowników bankowości internetowej w krajach Azji, szczególnie Chinach i Indiach. Kraje Europy Środkowej i Wschodniej również charakteryzują się dużą dynamiką przyrostu liczby internautów.

¹⁴ http://www.rzeczpospolita.pl/dodatki/komputer_020502/index.html

¹⁵ P. Johansson: *Web-banking Outlook*. London 2001, s. 2, <http://www.sampo.fi>

Wykres 4 Przeciętne koszty wykonania pojedynczej operacji bankowej w zależności od kanału dystrybucji (w USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie:

* Booz Allen's Internet Banking Survey Revealed a Huge Perception Gap. Booz Allen Hamilton, 1998, <http://www.boozallen.com>

** Diverse distribution brings ICICI success. „The Banker”, sierpień 2003, s. 80.

*** J. Grzechnik: Bankowość internetowa. Gdańsk 2000 Internetowe Centrum Promocji, s. 33.

**** T. Koźliński: Bankowość internetowa. Warszawa 2004 CeDeWu, s. 32, za <http://www.sampo.fi>, w euro

W Korei Południowej jest natomiast największy odsetek osób mających szerokopasmowe łącze będące wyznacznikiem jakości usług¹⁶.

Na podstawie analizy profilu użytkownika bankowości internetowej oraz jego zachowań można stwierdzić, że najbardziej aktywną i finansowo najbardziej atrakcyjną grupą są dla banków osoby w wieku od 25 do 44 lat¹⁷. Poza tym operacje w serwisach bankowości internetowej statystycznie częściej wykonują mężczyźni niż kobiety. Podobnie mieszkańcy dużych aglomeracji oraz dobrze wykształceni i lepiej niż przeciętnie zarabiający są aktywniejszymi użytkownikami, niż wynikałoby to ze struktury społeczeństwa. Osoby korzystające z bankowości internetowej statystycznie chętniej kupują kolejne produkty i usługi inwestycyjne, ale też przeciętnie prawie dwukrotnie bardziej się zadłużają niż ogół klientów. Konsumenci bankowości internetowej również często korzystają z personalnej oraz automatycznej obsługi telefonicznej w *call centre*. Klienci *WAP banking* charakteryzują się tymi samymi cechami co użytkownicy bankowości internetowej, jednak natężenie cech w poszczególnych kategoriach jest jeszcze większe¹⁸. Badania przeprowadzone przez firmę Jupiter Research w 2003 r. wskazują, że w Stanach Zjednoczonych najszybciej zwiększała się liczba klientów bankowości internetowej wśród osób o dochodach poniżej 75 tys. dolarów rocznie¹⁹.

¹⁶ Szerokopasmowe łącza umożliwiają przesyłanie danych z bardzo dużą prędkością, dlatego są niezbędne do wizualnego wykorzystania nowoczesnych usług finansowych.

¹⁷ Teza sformułowana na podstawie statystyk Sampo Bank. Za M. J. Ylilammi: *Re-shaping Financial markets. The Sampo view*. Sampo, 9.10.2001, s. 29–46.

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ C. C. Haley: *Interest in Online Banking Grows*. grudzień 2003.

<http://www.clickz.com/stats/markets/finance/article.php/3292041>, za Jupiter Research.

Kosztowe uwarunkowania bankowości internetowej

Celem upowszechniania elektronicznych kanałów dystrybucji przez banki była przede wszystkim większa wygoda korzystania z całodobowego serwisu dla klientów oraz obniżenie kosztów transakcyjnych zarówno dla klientów, jak i banków. W większości przypadków szacunkowe dane potwierdzają, że koszty zmienne pojedynczej transakcji za pomocą internetowego kanału dystrybucji są zdecydowanie mniejsze niż te wykonane w tradycyjnym oddziale. Koszty transakcji internetowych, w tym nakłady na zakup technologii i infrastruktury, wprowadzenie oraz modernizowanie systemów bankowości elektronicznej zdecydowanie jednak zmniejszają przewagę bankowości internetowej. Dodatkowo w szacunkowych danych należy uwzględnić tak zwane koszty utopione, które są konsekwencją zakupu i wprowadzenia niepotrzebnych technologii albo rozwiązań, które nie spotkały się z powszechnym zainteresowaniem klientów. Przykładem są astronomiczne nakłady na serwisy *mobile banking* oparte na protokole WAP, które okazały się największym niepowodzeniem bankowości elektronicznej. Postęp techniczny oraz narastająca konkurencja na rynku firm teleinformatycznych powodują jednak, że nowe rozwiązania bankowości internetowej są coraz tańsze. Ta obniżka kosztów wynika z tego, że zakup i eksploatacja nowych technologii, które obsługują daną liczbą klientów przy podobnym poziomie satysfakcji, są z każdym rokiem tańsze. W bankowości internetowej można zauważyć również efekt uczenia się. Polega on na tym, że w ramach grupy bankowej wprowadzanie rozwiązań elektronicznych w kolejnych krajach jest relatywnie tańsze. Sytuacja taka wystąpiła w Volkswagen Bank direct i ING DIRECT.

Na koszt bankowości internetowej mają wpływ również takie zjawiska, jak moda i trendy, przyzwyczajenia klientów, regulacje prawne oraz bezpieczeństwo związane głównie z weryfikacją tożsamości klienta²⁰. Potrzeba kontaktu klienta z przedstawicielem banku spowodowała, że Security First Network Bank otworzył tradycyjne oddziały bankowe. Niektóre produkty bankowe oraz bezpieczeństwo obrotu wymusiły na wirtualnych bankach stworzenie sieci doradców kredytowych lub hipotecznych, np. w mBanku. Czynniki te wpływają na wzrost co najmniej kosztów zmiennych tego kanału dystrybucji. Jednak mimo takich uwarunkowań rynkowych bankowość internetowa wciąż jest konkurencyjna w stosunku do tradycyjnych oddziałów bankowych. Według wstępnych szacunków Volkswagen Bank direct dotyczących rynku Wielkiej Brytanii,

²⁰ Powszechnie wykorzystywanie bezpiecznego podpisu elektronicznego może spowodować spadek jednostkowych kosztów zmiennych. Dodatkowo za jego powszechnym wykorzystaniem, przede wszystkim w bankowości korporacyjnej, małych i średnich przedsiębiorstw oraz usługach *private banking*, przemawia spadek kosztów z tym związanych (oprogramowanie do składania podpisu, bezpieczne urządzenie do składania podpisu oraz kwalifikowany certyfikat).

stopa zwrotu z aktywów pozyskanych przez bank internetowy wynosi 4%, natomiast stopa zwrotu z aktywów pozyskanych w tradycyjnym banku – 1%²¹. Bank Egg szacuje, że prowadzenie konta internetowego kosztuje około 5 funtów rocznie²².

W bankowości internetowej występuje efekt skali działania, który polega na tym, że wraz ze wzrostem liczby klientów maleją koszty zakupu i eksploatacji systemu. Dlatego największe międzynarodowe banki internetowe czerpią najwięcej korzyści z globalnego działania, tak jak w przypadku banku ING Direct, działającego we Francji, Niemczech, USA, Kanadzie, Hiszpanii, Włoszech, Wielkiej Brytanii i Australii.

Różne uwarunkowania rozwoju bankowości internetowej powodują, że przeciętne koszty jednostkowej transakcji są bardzo różne dla poszczególnych banków w zależności od kraju oraz kanału dystrybucji. W jednym z pierwszych badań przeprowadzonych przez Booz Allen & Hamilton w 1998 r. określono koszt wyspecjalizowanego serwisu bankowości internetowej na 1–2 mln dolarów²³. Poza tym oszacowano, że wskaźnik kosztów prowadzenia bankowości internetowej powinien stanowić około 15–20% przychodów; w przypadku tradycyjnych banków – 50–60%²⁴. W rzeczywistości bardzo trudno określić te proporcje. Prawie wszystkie banki tradycyjne zaczęły oferować usługi bankowości internetowej, a pracownicy tych oddziałów w niektórych przypadkach zajmują się głównie doradztwem i prezentowaniem tej usługi²⁵. Komplikuje to znacznie kalkulację kosztów. Otóż Booz Allen szacuje koszt jednostkowej operacji w oddziale bankowym na 1,08 USD, za pomocą telefonu na 0,54 USD, w aplikacji *home banking* (PC) na 0,28 USD, a za pomocą Internetu na 0,13 USD. Oczywiście te koszty są dziś inne. Przykładowo, u indyjskiego lidera bankowości internetowej ICICI Bank przedstawiają się następująco: 1,09 USD (50 rupii) za transakcje wykonane w oddziale, 0,26 USD (12 rupii) za operacje wykonane w bankomacie i 0,04 USD (2 rupie) za operacje w Internecie²⁶. Zdziwiałoby, że indyjski bank ma podobne koszty pojedynczej transakcji jak banki amerykańskie i europejskie. Skąd zatem bierze się taka silna presja wśród banków amerykańskich i brytyjskich na outsourcing usług finansowych tłumaczony przewagą kosztową? Być może początkowe koszty usług internetowych są wysokie ze względu na amortyzację systemów transakcyjnych. Grzechnik przedstawia przybliżone szacunki, opierając się na po-

dobnych źródłach, mianowicie: oddział tradycyjny 1,07 USD, telefon 0,54 USD, bankomat 0,27 USD, *home banking* 0,015 USD, Internet 0,01 USD²⁷. Sampo Bank dokonał wyliczeń, opierając się na rzeczywistych kosztach poniesionych w 2000 r., obejmujących wprowadzenie, eksploatację i modernizację systemów bankowości internetowej. Okazało się, że przeciętny koszt transakcji w tradycyjnym oddziale wynosi aż 2,28 euro, poprzez pracownika *call centre* 1,27 euro, pocztę tradycyjną 0,84 euro, system bankowości internetowej i bankomat po 0,3 euro, automatyczną obsługę w *call centre* – 0,17 euro i najtaniej za pomocą polecenia zapłaty 0,05²⁸. W polskich bankach struktura kosztu wykonania jednorazowego przelewu jest zbliżona do kalkulacji fińskiego banku Sampo. Polecenie przelewu wykonane za pomocą systemu internetowego przez klienta jest przeciętnie dziesięć razy tańsze dla banku, niż gdyby było zrealizowane w tradycyjnym oddziale. Systemy *home banking* (lub *office banking*) charakteryzują się różnym kosztem przeciętnym wykonania pojedynczej operacji bankowej, który zależy od wielkości przedsiębiorstwa oraz wybranej technologii bezpieczeństwa²⁹.

Kanały dystrybucji

Z każdym rokiem wzrasta znaczenie elektronicznych kanałów dystrybucji. Jest to spowodowane nie tylko uwarunkowaniami kosztowymi, ale również zmianą preferencji i przyzwyczajzeń klientów. W większości przypadków eksperci przewidują znaczny wzrost liczby transakcji poprzez elektroniczne kanały komunikacji, czyli w serwisach bankowości internetowej i automatycznie w *call centre* – IVR (*Interactive Voice Response*). Sam kierunek wzrostu jest łatwy do przewidzenia, znacznie trudniej jest oszacować siłę tego działania. W tego typu klasyfikacjach najbardziej dynamicznym wzrostem, sięgającym kilkudziesięciu, a nawet kilkuset procent, charakteryzują się internetowe kanały komunikacji i dystrybucji.

Podobne zmiany w znaczeniu kanałów komunikacji są prognozowane na świecie. W niektórych krajach pewne usługi zostały już całkowicie zautomatyzowane. Z tego względu poprawa ma charakter jakościowy, a nie ilościowy. W krajach skandynawskich w latach 1999–2002 dynamicznie wzrósł udział operacji elektronicznych. Przykładowo, bank Sampo w 2001 r. sprzedał ponad 30% jednostek funduszy inwestycyjnych za pomocą WebBanku, 15% za pomocą TeleBanku i około 55% w tradycyjnych oddziałach. W ciągu 15 miesięcy

²¹ Ibidem.

²² D. Lascelles: *Europe's new banks. The non-bank phenomenon*. London 2000 CSFI Centre for the Study of Financial Innovation, s. 32.

²³ Booz Allen's Internet Banking Survey Revealed a Huge Perception Gap. Booz Allen Hamilton, 1998, <http://www.boozallen.com>

²⁴ Ibidem.

²⁵ Dotyczy to np. usługi przyjęcia wniosku o korzystanie z systemów bankowości internetowej, wyjaśnienia podstawowych zasad funkcjonowania systemu, odbioru karty kodów lub przyjęcia reklamacji.

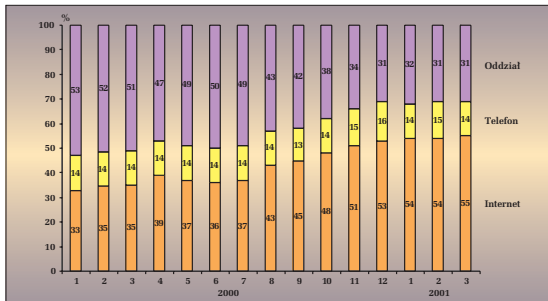
²⁶ Diverse distribution brings ICICI success. „The Banker”, sierpień 2003, s. 80.

²⁷ J. Grzechnik: *Bankowość internetowa*. Gdańsk 2000 Internetowe Centrum Promocji, s. 33.

²⁸ T. Koźliński: *Bankowość internetowa*. Warszawa 2004 CeDeWu, s. 32, za <http://www.sampo.fi>.

²⁹ W zależności od tego, czy są to przelewy masowe, okresowe, potwierdzane bezpiecznym podpisem elektronicznym itd.

Wykres 5 Struktura miesięcznych kontaktów klientów Sampo za pomocą różnych kanałów komunikacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie P. Johansson: *Web-banking Outlook*, London 2001, s. 9, <http://www.sampo.fi>

udział internetowych kanałów komunikacji wzrósł z 33% do 55%. Współcześnie prawie wszystkie operacje bankowe klient może wykonać poprzez dowolny, korzystny dla niego elektroniczny kanał komunikacji, czyli za pomocą przeglądarki internetowej, przeglądarki WAP w telefonie komórkowym, serwisu SMS, *call centre* lub specjalnej przystawki telewizyjnej.

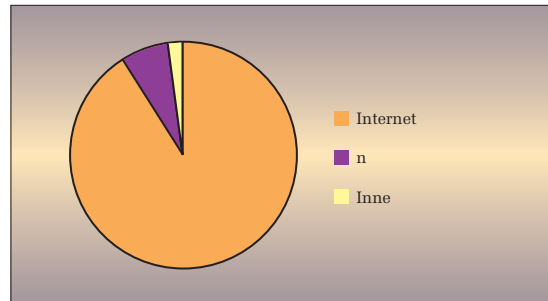
Okazuje się również, że Internet nie jest najlepszym kanałem komunikacji klienta z bankiem, ponieważ według niektórych badań banki odpowiadają tylko na 15% e-maili³⁰. Outsourcing tej usługi do krajów o niższych płacach przeciętnych znacznie zwiększył jakość usług oraz odsetek odpowiedzi czołowych banków na świecie.

W OP Bank (dawny OKO Bank), będącym pionierem i obecnie światowym liderem usług bankowości elektronicznej, ponad 90% podstawowych operacji bankowych wykonuje się za pomocą internetowych serwisów. Tylko połowę rachunków Finowie płacą w ramach usług EBPP (*Electronic Bill Payment and Presentment*). Bardzo dużo płatności dokonywanych jest w ramach usługi *direct debit* (ponad 3,2 miliony umów), która według niektórych wyliczeń okazała się najtańszym sposobem regulowania należności³¹. OP Bank jest również pionierem we wprowadzeniu TV

³⁰ Ch. Skinner: *Something to talk*. „The Banker”, sierpień 2004, s. 79.

³¹ Niektórzy eksperci uważają polecenie zapłaty za szansę dla masowych usług detalicznych. K. Freliszek: *Masowe rozliczenia detaliczne – czy i kiedy nadejdzie czas polecenia zapłaty?* „Bank i Kredyt” nr 2/2003, s. 63–68.

Wykres 6 Kanały komunikacji klientów w fińskim OP Banku w 2003 r.



Uwaga: dotyczy podstawowych operacji bankowych. OP Bank to dawny OKO Bank. Źródło: *OP Bank Group Annual Report*. Helsinki 2003, s. 26–28.

MTV3 uruchomił tę usługę w 2002 r., jednak kanał ten nie cieszy się obecnie wielką popularnością³². Bank wprowadził też system pieniądza elektronicznego, który należy traktować jako jeden ze sposobów regulowania małych należności. Dotychczas korzystanie różnych form z pieniądza elektronicznego kończyło się na ogół niepowodzeniami³³.

Najnowsze statystyki dotyczące innowatora bankowego z Azji ICICI Bank przedstawiają inną niż w Europie strukturę komunikacji klientów z bankiem. Należy podkreślić, że w ICICI Bank transakcje wykonane za pomocą Internetu stanowiły niewielki odsetek ogółu, bo zaledwie 6%³⁴. Sytuację tę można wiązać ze stosunkowo niewielką, ale bardzo szybko zwiększającą się liczbą użytkowników Internetu w Indiach. Udział usług bankowości internetowej jest w tym banku bardzo wysoki. W 2003 r. wynosił on około 50%, czyli z elektronicznych serwisów korzystało ponad 2,5 mln klientów spośród 5,5 mln ogółem³⁵. Wzrost liczby wykonywanych operacji o 400% w latach 2002–2003 został zrównoważony marginalnym wzrostem liczby per-

³² *OP Bank Group Annual Report*. Helsinki 2003, s. 27.

³³ Patrz: R. Janowicz, R. Klepac: *Pieniądz elektroniczny na świecie. Istota i zastosowanie elektronicznej portmonetki*. Warszawa 2002 Biblioteka Menedżera i Bankowca oraz *Payment and settlement systems in selected countries*. Bank for International Settlements, Basel 2003. Singapur jest przykładem udanego wprowadzenia pieniądza elektronicznego do powszechnego użytku.

³⁴ *Diverse distribution brings ICICI success ...*

³⁵ *Ibidem*.

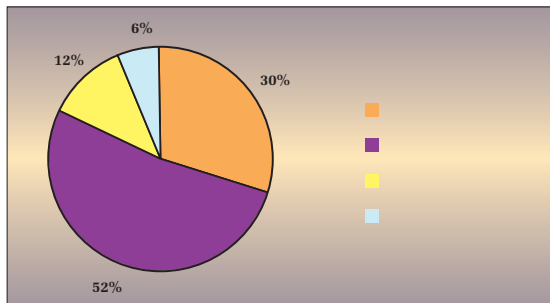
Tabela 1 Przewidywana ewolucja znaczenia kanałów dystrybucji w Polsce

Kanał dystrybucji	Zarządzanie aktywami	Finansowanie przedsiębiorstw	Finansowanie handlu	Zarządzanie gotówką	Treasury	Bankowość detaliczna
Oddział	↔	↔	↑	↓	↓	↔
Doradcy bankowi	↑	↑	↑	↔	↓	↑
Call centre	↑	↔	↔	↑	↑	↑
Call centre	↔	↔	↔	↑	↑	↑
Internet	↑	↑	↔	↑	↑	↑

Uwaga: Bankowość detaliczna to doradcy bankowi, wzrost głównie usług typu *private banking*.

Źródło: I. Sulek: *Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na konkurencyjność polskiego sektora bankowego*, s. 11. *Zeszyty BRE Bank – CASE nr 71*; *Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej*. Warszawa 2004.

Wykres 7 Liczba transakcji według kanałów dystrybucji w indyjskim ICICI Bank w 2003 r.



Źródło: Diverse distribution brings ICICI success. „The Banker”, sierpień 2003, s. 80.

sła niewymierne korzyści. Takie rezultaty można oczywiście osiągnąć dzięki zaplanowaniu rozwoju technologii informatycznych w banku oraz kontroli kosztów. Struktura operacji w danym banku wpływa oczywiście na wysokość kosztów ogółem.

Electronic private banking

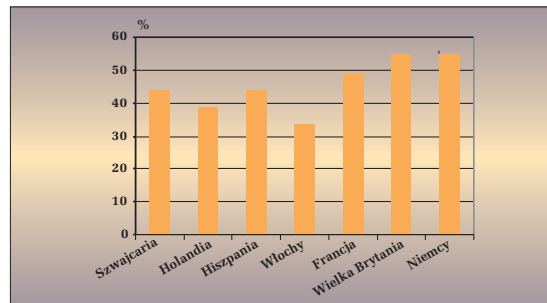
Bardzo interesującą grupą klientów bankowości internetowej stanowią bogaci klienci indywidualni obsługiwani w ramach usługi *private banking*. Z połączenia tych dwóch usług powstała nowa dziedzina bankowości: *electronic private banking* lub *internet private banking*. Są to wysublimowane, dostosowywane do potrzeb każdego klienta usługi bankowości internetowej oraz dedykowane elektroniczne systemy zarządzania bogactwem (*electronic wealth management systems*)³⁷. Systemy transakcyjne, agregatory czy systemy eksperckie są narzędziami wykorzystywanymi przez klientów oraz doradców usług *private banking*. Bogaci klienci *private banking*, określani również jako *High Net Worth Individuals (HNWI)*, stosunkowo szybko zaakceptowali usługi bankowości internetowej³⁸. Zaobser-

³⁶ Ibidem.

³⁷ G. Grześkiewicz, T. Koźliński: *Electronic banking and private banking*. The 8th International Conference of Doctoral Students, Brno University of Technology, Brno 2004.

³⁸ G. Grześkiewicz, T. Koźliński: *High Net Worth Individuals – The Clients of Private Banking*. The 8th International Conference of Doctoral Students, Brno University of Technology, Brno 2004 oraz L. Dziawgo: *Private banking – istotny element współczesnej bankowości*. „Bank i Kredyt” nr 2/2003, s. 13–19.

Wykres 8 Wskaźnik wykorzystania Internetu przez klientów należących do grupy HNWI i Ultra HNWI w 2000 r.



Źródło: G.M. Magrini, J.M. Thomas: *E-private banking in Europe, myth, reality and promise*. Luxembourg 2001 PWC, s. 26.

wowano odmienne podejście do tego typu usług w poszczególnych krajach, mających różną kulturę finansową. Przykładowo w 2000 r. we Włoszech tylko 34% klientów należących do segmentu HNWI oraz Ultra HNWI korzystało z Internetu, a w Wielkiej Brytanii i Niemczech wskaźnik ten wynosił ponad 55%³⁹.

W *private banking* bankowość internetowa nie odgrywa już tak ważnej roli, jak w bankowości detalicznej, ponieważ w tego typu usługach jakość, indywidualne podejście do klienta oraz dyskrecja są najważniejsze. Potwierdzają to badania, gdzie najwyższy wskaźnik odpowiedzi klientów *private banking* dla kanału komunikacji zanotował oddział bankowy. Obecnie systemy bankowości internetowej dla klientów *private banking* są znacznie bardziej rozbudowane i przyjazne. Poza tym regulacje prawne dotyczące podpisu elektronicznego ogromnie zwiększyły bezpieczeństwo i wiarygodność autoryzacji oraz uwierzytelnienia klienta i banku. Dodatkowo systemy *electronic private banking* w czasie rzeczywistym dostarczają i przetwarzają informacje z wielu źródeł, czego życzą sobie klienci oraz ich doradcy. Nastąpił również postęp w budowaniu zagregowanych ofert obejmujących produkty trzecich firm oraz rozwinęły się relacje: klient – doradca – bank – inni dostawcy. Dlatego wskazania internetowego kanału dystrybucji – preferowanego przez zamożnych klientów – są obecnie większe niż w 2002 r.

Bardzo istotną rolę nadal będzie odgrywało bez-

³⁹ G.M. Magrini, J.M. Thomas: *E-private banking in Europe, myth, reality and promise*. Luxembourg 2001 PWC, s. 26.

Tabela 2 Kanały dystrybucji preferowane przez europejskich zamożnych klientów segmentu HNWI w zależności od rodzaju usług w 2000 r. (w %)

	Oddział bankowy	Telefon	Internet	Poczta	Bankomat	Inne
Płatności	39	24	14	10	7	5
Inwestycje	46	22	13	8	4	7
Kredyty	56	19	9	7	1	8

Źródło: G.M. Magrini, J.M. Thomas: *E-private banking in Europe, myth, reality and promise*. Luxembourg 2001 PWC, s. 27.

Tabela 3 Wskaźniki cross-selling w bankowości

Bankowość detaliczna		Banki europejskie	
USA	2	Klienci internetowi banków tradycyjnych	2,9
Wielka Brytania	2	Wszyscy klienci banków tradycyjnych	2,5
Niemcy	2,2	Banki wirtualne	2
Włochy	2,5	Brokerzy internetowi	1,5
Hiszpania	2,6	Wyspecjalizowani dostawcy usług	1,25
Francja	2,8		
Skandynawia	3		

Źródło: Cross-Selling In European Retail Banking: Strategic Lessons For Incumbents. Paryż 2001 Celent.

pieczeństwo przeprowadzania transakcji na odległość. W niektórych przypadkach do obsługi klientów *private banking* właściwsze będzie wykorzystanie systemu *home banking* niż systemu bankowości internetowej. Dedykowane systemy *home banking* mogą być dopasowane do indywidualnych aplikacji *assets management* klientów oraz oprogramowania finansowo-księgowego bogatych rodzin w ramach usługi *family office*⁴⁰. Wynikają stąd pewne przewagi systemów *home banking* (*office banking*) nad bankowością internetową.

Cross-selling w bankowości internetowej

Cross-selling w bankowości polega na oferowaniu klientom produktów innych niż bankowe, przykładowo ubezpieczeniowych, maklerskich, leasingowych. Badania empiryczne potwierdzają, że usługi bankowe nie charakteryzują się wysokim odsetkiem sprzedaży produktów dodanych. Pewne banki bardziej koncentrują się na wzroście sprzedaży dodatkowych usług finansowo-ubezpieczeniowych poszczególnym klientom niż na ilościowym wzroście liczby użytkowników usług bankowości internetowej. Wells Fargo jest jednym z banków na świecie, który charakteryzuje się najwyższym wskaźnikiem *cross-selling*, wynoszącym około 7 produktów na klienta. Bank ten łączy tradycję z nowoczesnością. Badania wskazują, że klienci ban-

ków wirtualnych charakteryzują się niższym przeciętnym wskaźnikiem *cross-selling* niż w bankach tradycyjnych. Jednak użytkownicy internetowych usług banków tradycyjnych kupują najwięcej dodatkowych produktów finansowych. Klienci banków europejskich są bardziej skłonni do zakupu dodatkowych produktów w porównaniu z osobami zamieszkującymi Stany Zjednoczone.

Badanie przeprowadzone przez agencję Nielsen wskazuje, że spośród 25 milionów zbadanych użytkowników bankowości internetowej 31% korzysta z kart kredytowych, 12% zaciągnęło pożyczki lub kredyty mieszkaniowe, a tylko 4% korzystało z usług maklerskich⁴¹.

Z *cross-selling* powszechnie wiąże się nadzieje na wzrost rentowności banków. Samo ogłoszenie strategii samoistnie nie zwiększy jednak dochodowości banków. Zbyt często pomija się realizację planu działania oraz kontrolę i korygowanie strategii. Strategia wysokiej sprzedaży usług dodanych w bankach internetowych może być szansą na wzrost dochodowości lub marż.

Wady bankowości internetowej

Bankowość internetowa niesie również zagrożenia związane głównie z bezpieczeństwem. Przez błędy w technologiach informatycznych, brak poufności i niewiarygodny sposób weryfikacji tożsamości użytkowników mogą być narażeni na znaczne straty finansowe. Obserwowane jest też zjawisko polegające na tym, że niektóre banki w nieuzasadniony sposób obniżają swoje standardy bezpieczeństwa w celu propagowania idei globalizacji. Błędy te oraz szablonowy sposób my-

⁴⁰ *Home banking* (*office banking*) to spersonalizowane oprogramowanie do obsługi konta bankowego instalowane na komputerze klienta. Rynek rozwiązań *home banking* jest zmonopolizowany przez firmę Omikron, producenta systemu MultiCash. *Assets management* to wszechstronne zindywidualizowane doradztwo połączone z usługami transakcyjnymi oraz najlepszymi w danej klasie produktami i usługami dla zamożnych klientów. *Family office* polega na zindywidualizowanej finansowej obsłudze rodzin o majątku powyżej 100 milionów dolarów.

⁴¹ *Cross selling opportunities untapped for financial firms, according to Nielsen/NetRatings*. Nielsen/NetRatings, s. 1.

Tabela 4 Powiązania cross-selling w internetowych finansach (w %)

Działalność (w tys.)	Liczba internautów	Karty kredytowe	Bankowość internetowa	Pożyczki lub kredyty hipoteczne w Internecie	Usługi maklerskie w Internecie
Karty kredytowe	28.020	100	28	6	2
Bankowość internetowa	25.391	31	100	12	4
Pożyczki lub kredyty hipoteczne w Internecie	4.535	39	68	100	7
Usługi maklerskie w Internecie	4.293	13	24	8	100

Źródło: *Cross selling opportunities untapped for financial firms, according to Nielsen/NetRatings*. Nielsen/NetRatings, czerwiec 2004, s. 1.

Tabela 5 Główne przyczyny niekorzystania z bankowości internetowej w Stanach Zjednoczonych (% respondentów)

Niepewność co do bezpieczeństwa	26
Niewygoda w prowadzeniu bankowych operacji w Internecie	22
Preferowany kontakt osobisty	21
Niepewność co do zachowania prywatności	6
Brak usługi u dotychczasowej instytucji finansowej	5
Nieznajomość obsługi serwisu internetowego	5

Źródło: R. Greenspan: *E-bank customers less satisfied*, czerwiec 2003, <http://www.clickz.com/stats/markets/finance/article.php/2226981>, za Tower Group.

Tabela 6 Unikalne ataki phishing na świecie

	Czerwiec 2004	Marzec 2004	Grudzień 2003
Citibank	492	98	17
eBay	285	110	33
U.S. Bank	251	4	0
Paypal	163	63	16
Fleet	55	23	1
Lloyds	24	4	1
Barclays	19	11	1
AOL	14	10	4
Halifax	11	1	0
Westpac	11	10	1
FirstUsa	10	0	0
VISA	9	7	4
Earthlink	7	5	6
e-gold	6	2	2
Bank One	5	5	1
Bendigo	5	0	0
HSBC	5	4	0
MBNA	4	0	0
Suntrust	4	1	0
Verizon	4	0	0

Źródło: *Phishing Attack Trends Report*, Anti-Phishing Working Group, czerwiec 2004, s. 2.

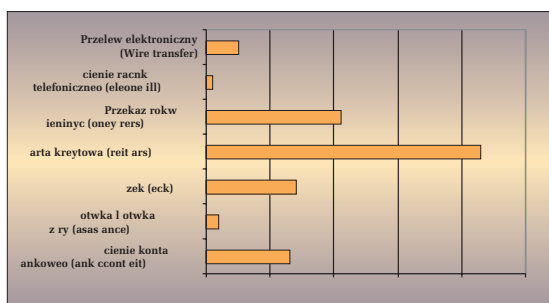
ślenia są powszechnie wykorzystywane przez oszustów internetowych. Jest to podstawowa bariera rozwoju bankowości internetowej. Zagrożeniem dla bankowości internetowej są liczne przestępstwa w handlu elektronicznym, kartami płatniczymi oraz niechciany spam⁴². Bezpieczeństwo banku internetowego można rozpatrywać w kilku kategoriach. Najważniejsze z nich to bezpieczeństwo systemu transakcyjnego oraz prawne, rozumiane w tym sensie, że spory pomiędzy klien-

tem a bankiem będą rozstrzygane w większości przypadków na korzyść klienta na mocy aktów wykonawczych w tej dziedzinie. Jest to bardzo ważne, ponieważ usługi bankowości internetowej są nietrwałe, a dostępne dowodowe typu logi, adresy IP, nagrane rozmowy telefoniczne, bazy danych są pod wyłączną kontrolą banku⁴³. Z drugiej strony prawie całkowita anonimowość w Internecie, powszechne kradzieże adresów

⁴² Spam ogólnie można zdefiniować jako niepożądaną pocztę elektroniczną typu reklamy, oszukiwanie oferty biznesowe, łańcuszki szczęścia itd.

⁴³ Adres IP jest niepowtarzalnym identyfikatorem każdego komputera na świecie; logi to informacje typu kto, skąd, kiedy, co robił na danym serwerze, pozostawione przez danego internautę.

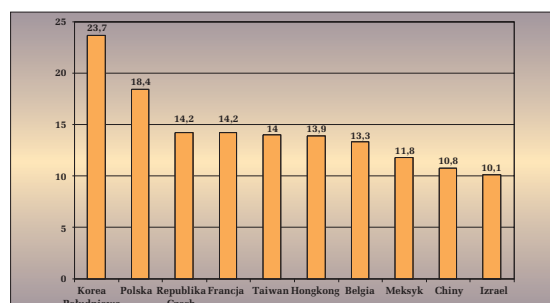
Wykres 9 Sposób płatności w skargach dotyczących oszustw internetowych w 2003 r., w Stanach Zjednoczonych



Uwaga: na wykresie pokazano odsetek osób (spośród 52.343), które ujawniły tę informację.

Źródło: *National and State Trends in Fraud and Identity Theft*. Federal Trade Commission, styczeń 2004, s. 8.

Wykres 10 Ataki przypadające na 10.000 użytkowników Internetu między 1 lipca a 31 grudnia 2002 r.



Źródło: *E-commerce and Development Report 2003*. United Nations Conference on Trade and Development. New York, Geneva 2003 United Nations, s. 30; UN powołuje się na ITU i UNCTAD.

Tabela 7 Najczęstsze skargi dotyczące oszustw internetowych w Stanach Zjednoczonych w 2003 r. (odsetek z ogółu oficjalnie zgłoszonych)

Aukcje internetowe	0,48
Zakupy na odległość	0,2
Usługi dostępu do Internetu	0,08
Informacje o Internecie i serwisy dla dorosłych	0,06
Spam nigeryjski	0,04
Sprzęt i oprogramowanie komputerowe	0,02
Oferaty biznesowe	0,02

Uwagi:

Odsetek obliczony na podstawie wszystkich skarg dotyczących oszustw internetowych w 2003 r. spośród 166.617 oficjalnie zgłoszonych.

- Aukcje internetowe – niedostarczenie towarów lub dostarczenie towarów o wartości mniejszej niż reklamowane, niedostarczenie towarów w czasie, brak wszystkich informacji o warunkach sprzedaży. Zakupy na odległość – dodatkowe koszty, niedostarczenie lub przesłanie nie na czas, odmowa udzielenia gwarancji w transakcjach poprzez Internet, pocztę lub telefon.
- Usługi dostępu do internetu – problemy z rezygnacją usługi, dodatkowe opłaty, problemy z oprogramowaniem i zakupem urządzeń.
- Spam nigeryjski (*foreign money offers*) – oszustwa związane z wyłudzeniem danych osobowych, loginów i haseł do kont internetowych oraz socjotechniki wymuszające od internautów prowizję za nierealizowane przelewy.
- Oferaty biznesowe (*business opportunities*) – fałszywe usługi internetowego *franchisingu* lub innych internetowych przedsięwzięć, strategie zarządzania bogactwem, które nie się sprawdzają.
- Inne, niewymienione, w tabeli oszustwa to na przykład: oszustwa pożyczkowe, polegające na obietnicy udzielenia pożyczki dopiero po uprzednim wpłaceniu opłaty, niedziałające programy ubezpieczeniowe, usuwanie lub zmiana informacji w biurze informacji kredytowej oraz programy chroniące przed małwersacjami z użyciem kart kredytowych.

Źródło: *National and State Trends in Fraud and Identity Theft. Federal Trade Commission, styczeń 2004, s. 8, dodatek B.*

e-mailowych, włamania na serwery dostawców Internetu, a nawet do instytucji rozliczających transakcje internetowe budzą uzasadnione obawy klientów na całym świecie. W ostatnich dwóch latach pojawiły się nowe wysublimowane socjotechniki, polegające na przejmowaniu kontroli nad komputerem użytkownika oraz wyłapywaniu wrażliwych informacji, takich jak hasła i loginy⁴⁴. Tezy te znajdują potwierdzenie w badaniach przeprowadzonych przez Tower Group.

W 2004 r. bardzo powszechne stały się ataki na internetowe serwisy największych banków na świecie, nazywane phishingiem. Także w Polsce zanotowano kilka takich ataków przypadków na najbardziej popularne serwisy bankowości internetowej. Ataki tego typu wykorzystują np. błędy w protokole poczty elektronicznej SMTP, luki w przeglądarkach internetowych, brak upowszechnienia kwalifikowanego podpisu elektronicznego, niski poziom wiedzy informatycznej użytkowników, niespójne procedury bankowe oraz socjotechniki bazujące na ludzkiej naiwności. Czasami zawodzą nawet sprawdzone procedury dostawców internetowych, przykładowo identyfikowanie domeny krajowej w przypadku adresu internetowego⁴⁵. Te i podobne zdarzenia narażają reputację banków, a w skrajnych przypadkach prowadzą do kradzieży funduszy klientów⁴⁶. Liczba ataków typu *phishing* bardzo szybko rośnie, a sprawcy używają coraz to doskonalszych metod, na przykład tzw. atak *combo*, czyli podstawiony e-mail i adres nadawcy z załączonym koniemi trojańskimi⁴⁷. Brak globalnych regulacji w tej sprawie może w przyszłości znacznie ograniczyć rozwój bankowości internetowej. Zorganizowane grupy przestępcze bardzo często wykorzystują cudze serwery, mieszczące

się w Korei Południowej, Chinach oraz innych krajach rozwijających się, do rozsyłania e-maili i gromadzenia danych. Statystyki pokazują setki ataków na bezpieczeństwo najbardziej popularnych banków internetowych i instytucji finansowych na świecie, a straty w 2003 r. szacowane są na 400 milionów dolarów. W Polsce zanotowano także kilka prób nadużycia wiarygodności banków internetowych.

Oficjalne dane Federal Trade Commission wskazują, że tylko w Stanach Zjednoczonych w 2003 r. internetowi oszuści oficjalnie narazili obywateli na straty na kwotę 200 mln dolarów⁴⁸. Są to tylko formalnie nadużycia zgłoszone przez klientów, dokonane na podstawie skradzionych danych osobowych, fałszywych aukcji internetowych oraz nieudanych zakupów na odległość. Spośród złożonych skarg 55% (166.617) odnosiło się do nadużyć związanych właśnie z Internetem⁴⁹. Przeciętnie strata poniesiona w wyniku przestępstwa internetowego wynosiła około 195 dolarów. Poszkodowanymi były głównie osoby w wieku 30–49 lat. Straty spowodowane przestępstwami internetowymi, włączając dotyczące kradzieży danych osobowych, sięgnęły w 2003 r. 437 milionów dolarów. Przestępstwa przeciwko tożsamości polegają głównie na wykorzystaniu cudzych danych osobowych, numeru karty kredytowej w celu po-

⁴⁴ T. Koźliński: *Bankowość...*, op.cit. s. 87–101.

⁴⁵ <http://www.denic.de/en/denic/presse/press-60.html>

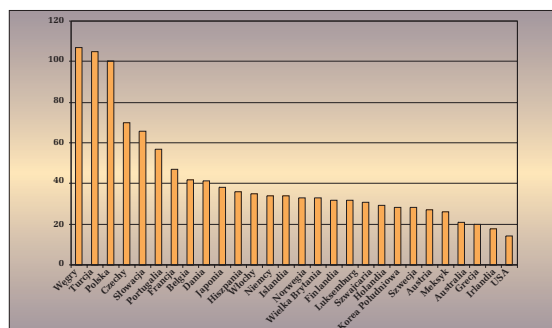
⁴⁶ Ibidem.

⁴⁷ Koni trojański (*Trojan Horse*) to program komputerowy świadomie lub nieświadomie instalowany przez internautę. Za jego pomocą osoby trzecie przejmują kontrolę nad komputerem danego użytkownika. Robak internetowy (*Worm*) to program komputerowy, który rozprzestrzenia się przede wszystkim za pomocą poczty elektronicznej, wykorzystując błędy w jej funkcjonowaniu. Współcześnie groźne wirusy są modyfikacjami koni trojańskich i robaków internetowych. Podstawowe zagrożenie, jakie stwarzają dla użytkowników, to kradzież haseł i loginów do systemów bankowości internetowej, kradzież wszelkich danych osobowych znajdujących się na dyskach, przejmowanie kontroli nad komputerem internauty, wykorzystywanie zainfekowanego komputera do rozsyłania spamu oraz przeprowadzania wszelkiego rodzaju ataków DoS i DDoS (*Distributed Denial of Service*).

⁴⁸ *National and State Trends in Fraud and Identity Theft. Federal Trade Commission, styczeń 2004, s. 3.*

⁴⁹ Ibidem, s. 4.

watelom najlepsze warunki korzystania z Internetu.



Zakończenie

Współcześnie obsługa klientów oraz przedsiębiorstw za pomocą bankowości internetowej i *home banking* jest powszechna i w przyszłości na pewno zdominuje tradycyjne formy kontaktów klientów z bankiem. Także w *private banking*, gdzie komunikacja z klientem opiera się na osobistych relacjach, powszechnie wykorzystuje się dobrodziejstwa ery informacji. Banki wirtualne, a tym bardziej tradycyjne z usługami bankowości internetowej, które przetrwały fazę burzliwego rozwoju i konkurencji wykazują obecnie co najmniej zysk operacyjny. Pozostaje pytanie, które formy bankowości elektronicznej najbardziej się upowszechnią: mobilne czy związane z komputerem. Kierunek rozwoju bankowości internetowej będzie również zależał od rozwiązań legislacyjnych oraz technicznych, szczególnie związanych z bezpieczeństwem. Istotną kwestią jest również wprowadzenie znanej w większości krajów i uregulowanej na szczeblu ustawy idei podpisu elektronicznego. Bankowość elektroniczna, a ogólniej informatyzacja procesów bankowych, jest również źródłem wielu zagrożeń dla polskiego systemu bankowego – począwszy od nowych, coraz liczniejszych typów nadużyć w bankowości za pomocą Internetu, a kończąc na istniejącej już tendencji wyprowadzania za granicę pewnych procesów przetwarzania danych. Outsourcing usług bankowych od niedawna jest bardzo popularny, szczególnie w Stanach Zjednoczonych oraz Wielkiej Brytanii. Zjawisko to, będące jest konsekwencją bankowości elektronicznej, oczywiście jest korzystne dla poszczególnych banków, jednak z punktu widzenia interesów narodowych jest wielkim zagrożeniem. Najważniejszym zadaniem dla banków w Polsce na najbliższe lata jest powszechne wprowadzenie kwalifikowanego podpisu elektronicznego oraz czerpanie z tej technologii zysków w postaci szeroko pojętego bezpieczeństwa. Podmioty świadczące usługi certyfikacyjne powinny określić odpowiednią wysokość sumy ubezpieczenia za szkody wynikające z błędnej weryfikacji tożsamości w kwalifikowanych certyfikatach.

Wskazana jest również współpraca w celu podniesienia poziomu edukacji wśród Polaków na temat szans, jakie niesie bankowość internetowa. Należy również pamiętać o zagrożeniach, tych znanych i przyszłych, które można pokonać dzięki współpracy pomiędzy bankami na poziomie krajowym i międzynarodowym. Pomimo występowania zagrożeń, często niematerialnych w bankowości internetowej, ciągle znajduje się ona w fazie dynamicznego rozwoju. Szans na kontynuowanie tej tendencji należy upatrywać w doskonaleniu technik bezpieczeństwa oraz wzbogacaniu bankowości internetowej szeroko pojętymi usługami dodanymi.

Bankowość internetowa jest na ogół tylko nowym narzędziem wyedukowanych oszustów. Wykorzystują oni ten kanał komunikacji do przelewów bankowych często księgowanych w czasie rzeczywistym. *Phishing* polega na nielegalnym zawłaszczeniu haseł, loginów oraz pieniędzy nieświadomych użytkowników, natomiast oszustwa internetowe odnoszą się głównie do niewywiązania się z umowy lub obietnicy. W tym drugim przypadku klient często świadomie przekazuje środki pieniężne na rzecz nierzetelnego usługodawcy za pomocą serwisów bankowości internetowej.

Okazuje się, że Polska jest na drugim miejscu na świecie pod względem liczby ataków komputerowych na 10.000 mieszkańców. Statystyki te mogą tłumaczyć niechęć niektórych grup ludności do bankowości internetowej.

Z punktu widzenia klientów decydujące znaczenie dla rozwoju bankowości internetowej ma koszt dostępu do Internetu. Niestety w Polsce oraz innych krajach rozwijających się, takich jak Węgry i Turcja, jest on najwyższy na świecie. Należy to uznać za jedną z głównych barier rozwoju bankowości elektronicznej. Sytuacja taka zadziwia, ponieważ w Grecji i Meksyku, krajach o podobnym potencjale gospodarczym, koszt dostępu do Internetu jest pięciokrotnie mniejszy.

Koszt dostępu do Internetu warunkuje liczbę użytkowników, co z kolei wpływa na liczbę klientów bankowości internetowej. Najwięcej użytkowników bankowości internetowej jest w tych krajach, które dzięki dogodnym regulacjom prawnym i rynkowym stwarzają swoim oby-

⁵⁰ Ibidem, s. 8.

51 Ibidem.

Wybrana literatura

1. 2004 E-Crime Watch Survey. Summary of Findings. CSO magazine, U. S. Secret Service & CERT.
2. A. Andersen, A. Hyytiäinen, J. Snellman: *Recent Developments in the Finnish Banking Sectors*. Bank of Finland Discussion Papers nr 15/2000.
3. Booz Allen's Internet Banking Survey Revealed a Huge Perception Gap. Booz Allen Hamilton, 1998, <http://www.boozallen.com>.
4. Cross selling opportunities untapped for financial firms, according to Nielsen/NetRatings. Nielsen/NetRatings, czerwiec 2004.
5. Cross-Selling In European Retail Banking: Strategic Lessons For Incumbents. Paryż 2001 Celent.
6. Diverse distribution brings ICICI success. „The Banker”, sierpień 2003.
7. L. Dziawgo: Private banking – istotny element współczesnej bankowości. „Bank i Kredyt” nr 2/2003.
8. D.T. Dziuba: *Systemy informatyczne w obsłudze banków detalicznych*. Warszawa 2002 Uniwersytet Warszawski.
9. E-commerce and Development Report 2003. United Nations Conference on Trade and Development. New York, Geneva 2003 United Nations.
10. K. Freliszek: Masowe rozliczenia detaliczne – czy i kiedy nadejdzie czas polecenia zapłaty? „Bank i Kredyt” nr 2/2003.
11. A. Gospodarowicz (red.): *Bankowość elektroniczna*. Warszawa 2005 PWE.
12. A. Gospodarowicz (red.): *Technologie informatyczne w bankowości*. Wrocław 2002 Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
13. J. Grzechnik: *Bankowość internetowa*. Gdańsk 2000 Internetowe Centrum Promocji.
14. G. Grześkiewicz, T. Koźliński: *Electronic banking and private banking*, The 8th International Conference of Doctoral Students, Brno University of Technology, Brno 2004.
15. G. Grześkiewicz, T. Koźliński: *High Net Worth Individuals – The Clients of Private Banking*. The 8th International Conference of Doctoral Students, Brno University of Technology, Brno 2004.
16. J. Grzywacz: *Bankowość elektroniczna w działalności przedsiębiorstwa*. Warszawa 2004 Szkoła Główna Handlowa.
17. *Innowacyjność polskiej gospodarki*. Warszawa 2004 CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, „Zeszyty Innowacyjne” nr 2.
18. R. Janowicz, R. Klepacz: *Pieniądz elektroniczny na świecie. Istota i zastosowanie elektronicznej portmonetki*. Warszawa 2002 Biblioteka Menedżera i Bankowca.
19. P. Johansson: *Web-banking Outlook*. London 2001.
20. A. Jurkowski: *Bankowość elektroniczna*. Warszawa 2001 NBP „Materiał i Studia”.
21. K. Jęcek: *Silne uwierzytelnienie klienta w bankowości internetowej – technologie, koszty, stan zastosowania w Polsce*. Konferencja Inter Bank, Warszawa 2004.
22. B. Kosiński: *Tendencje rozwojowe na rynku usług bankowych. Bankowość na świecie i w Polsce. Stan obecny i tendencje rozwojowe*. Praca zbiorowa pod redakcją naukową L. Oreziak i B. Pietrzaka. Warszawa 2000–2001 Olympus.
23. T. Koźliński: *Bankowość internetowa*. Warszawa 2004 CeDeWu.
24. T. Kulisiewicz: *Stan dzisiejszy, najbliższe perspektywy, potencjalni nowi gracze*. VII Forum Bankowości Elektronicznej „Elektroniczny pieniądz i inne elektroniczne instrumenty płatnicze”. Warszawa 2004.
25. D. Lascelles: *Europe's new banks. The non-bank phenomenon*. CSFI Centre for the Study of Financial Innovation, London 2000.
26. M. Macierzynski: *Przyszłość bankowości internetowej*. 22.11.2002, <http://www.bankier.pl>
27. G.M. Magrini, J.M. Thomas: *E-private banking in Europe, myth, reality and promise*. Luxemburg 2001 PWC.
28. P. Młynik: *Systemy bankowości internetowej, internet banking, mobile banking*. <http://www.javatech.com.pl>
29. *National and State Trends in Fraud and Identity Theft*. Federal Trade Commission, styczeń 2004.
30. *Payment and settlement systems in selected countries*. Bank for International Settlements, Basel 2003.
31. *Phishing Attack Trends Report*. Anti-Phishing Working Group, czerwiec 2004.
32. R. Podpłóński, P. Popis: *Podpis elektroniczny. Komentarz*. Warszawa 2004 Diffin.
33. M. Polasik: *Bankowość internetowa*. Warszawa 2002 Fundacja Edukacji i Badań Bankowych, Związek Banków Polskich.
34. Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 9 sierpnia 2002 r. w sprawie określenia szczegółowego trybu tworzenia i wydawania zaświadczenia certyfikacyjnego związanego z podpisem elektronicznym (Dz.U. z 2002 r. nr 128, poz. 1101).
35. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 25 lutego 2003 r. w sprawie zasad tworzenia, utrwalania, przechowywania i zabezpieczania, w tym przy zastosowaniu podpisu elektronicznego, dokumentów bankowych sporządzanych na elektronicznych nośnikach informacji (Dz.U. z 2003 r. nr 51, poz. 442).
36. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 sierpnia 2002 r. w sprawie określenia warunków technicznych i organizacyjnych dla kwalifikowanych podmiotów świadczących usługi certyfikacyjne, polityk certyfikacji dla kwalifikowanych certyfikatów wydawanych przez te podmioty oraz warunków technicznych dla bezpiecznych urządzeń służących do składania i weryfikacji podpisu elektronicznego (Dz.U. z 2002 r. nr 128, poz. 1094).
37. Z. Ryznar: *Informatyka bankowa*. Poznań 1998 WSB.
38. B. Schneier: *Applied Cryptography. Protocols, Algorithms, and Source Code in C*. New York, Chichester, Brisbane, Toronto, Singapore 1996 John Wiley & Sons Inc.
39. Ch. Skinner: *Something to talk*. „The Banker” sierpień 2004 r.
40. *Special report on phishing*. United States Department of Justice, Criminal Division, marzec 2004.
41. I. Sulek: *Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na konkurencyjność polskiego sektora bankowego*. Warszawa 2004 Zeszyty BRE Bank – CASE nr 71, *Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, s. 11.
42. M. Suominen: *E-banking in the Nordic Countries – Its Emergence and Perspectives*. INSEAD 2001.
43. B. Świecka: *Bankowość elektroniczna*. Warszawa 2004 CeDeWu.
44. Ustawa z dnia 12 września 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatniczych (Dz.U. z 2002 r. nr 169, poz. 1385).
45. Ustawa z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2002 r. nr 144, poz. 1204).
46. Ustawa z dnia 18 września 2001 r. o podpisie elektronicznym (Dz.U. z 2001 r. nr 130, poz. 1450).
47. *Virtual rivals*. The Economist, Section Survey: Online Finance, 20.05.2000.
48. M.J. Ylilammi: *Re-shaping Financial markets. The Sampo view*, Sampo 9.10.2001.

Wybrane źródła w Internecie

<http://www.antiphishing.org>
<http://www.bankrate.com>
<http://www.businessweek.com>
<http://www.centrastr.pl>
<http://www.cert.org>
<http://www.clickz.com>
<http://www.computerworld.com>
<http://www.ebanki.pl>
<http://www.egg.com>
<http://www.fininter.net>
<http://www.gocsi.com>

<http://www.ipsec.pl>
<http://www.microbanker.com>
<http://www.nbp.pl>
<http://www.nielsen-netratings.com>
<http://www.nordea.com>
<http://www.prnews.pl>
<http://www.sampo.fi>
<http://www.rbe.pl>
<http://www.rp.pl>
<http://www.vagla.pl>

Zmiany w procesie regulacyjnym Unii Europejskiej w zakresie rynków papierów wartościowych

Wioletta Nawrot

Wstęp

Już w początkowym okresie integracji europejskiej dostrzegano potrzebę integracji rynków papierów wartościowych. Skoordynowane prace na rzecz ich integracji rozpoczęto w latach 60. XX w. W 1966 r. po raz pierwszy powołano grupę ekspertów, których zadaniem była diagnoza barier w rozwoju rynków papierów wartościowych Wspólnoty Europejskiej (WE) oraz opracowanie programu odpowiednich działań, ukierunkowanych na usuwanie wspomnianych utrudnień. Wprowadzenie w życie tych wytycznych miało na celu stworzenie warunków sprzyjających integracji rynków papierów wartościowych w ramach WE. Głównym punktem tego programu było tworzenie w omawianej dziedzinie jednolitych dla całej Wspólnoty aktów prawnych.

W 1977 r. Komisja WE opublikowała dokument, w którym po raz pierwszy podjęto próbę stworzenia zestawu jednolitych rozwiązań prawnych w dziedzinie papierów wartościowych oraz usług inwestycyjnych¹.

Celem było ustanowienie płynnego rynku papierów wartościowych, dostępnego dla uczestników pochodzących ze wszystkich krajów Wspólnoty.

Koniec lat 70. oraz wczesne lata 80. XX w. to okres, na który przypada rozpoczęcie wprowadzania szczegółowych, zharmonizowanych w ramach Wspólnoty przepisów prawnych². To podejście legislacyjne miało wyrównać obowiązujące w różnych krajach członkowskich standardy w zakresie rynku papierów wartościowych. W nieco późniejszym okresie podejście to zmieniło się na rzecz koncepcji wzajemnego uznania regul obowiązujejących w krajach członkowskich Wspólnoty przy minimum harmonizacji (ang. *Model of Mutual Recognition and Minimum Harmonisation*). Głównym elementem tego podejścia było wprowadzenie instytu-

¹ Recommendation for a European Code of Conduct Relating to Transactions in Transferable Securities, no 77/534/EEC (1977), OJ L212/37.

² Np. Council Directive 79/279/EEC of 5 March 1979 Coordinating the Conditions for the Admission of Securities to Official Stock Exchange Listing (1979) OJ L66/21; Council Directive 80/390/EEC of 17 March 1980 Coordinating the Requirements for the Drawing Up, Scrutiny and Distribution of the Listing Particulars to Be Published for the Admission of Securities to Official Stock Exchange Listing (1980) OJ L100/1; Council Directive 82/121/EEC of 15 February 1982 on Information to Be Published on a Regular Basis by Companies the Shares of Which Have Been Admitted to Official Stock Exchange Listing (1982) OJ L48/26.

cji jednolitego paszportu (ang. *single passport*) oraz nadzoru narodowego (ang. *home state supervision*). Uznano także prawo państw członkowskich do wprowadzenia narodowych regulacji prawnych w dziedzinie transgranicznych usług finansowych w przypadku, gdy było to ważne dla dobra publicznego, ochrony stabilności rynku oraz praw konsumenckich.

Z punktu widzenia działań integracyjnych wprowadzenie zasady „wzajemnego uznania oraz minimum harmonizacji” miało duże znaczenie, chociaż w praktyce proces regulacyjny w dziedzinie papierów wartościowych i usług inwestycyjnych nie był zoptymalizowany. Tworzone w ramach WE, a później w Unii Europejskiej (UE) dyrektywy często nie pasowały do różniących się między sobą (często istotnie) regulacji narodowych. Zapis w europejskich aktach prawnych wskazujący na okoliczności, w których dopuszczano tworzenie rozwiązań prawnych specyficznych dla danego kraju, był natomiast różnie interpretowany. W konsekwencji regulacje unijne istniały obok regulacji poszczególnych krajów członkowskich. W praktyce często były ze sobą niekompatybilne bądź wprost sprzeczne oraz rodziły liczne problemy natury prawnej. Stosunkowo duża rozbieżność pomiędzy rozwiązaniami europejskimi i narodowymi stanowiła poważną przeszkodę w integracji rynków papierów wartościowych³.

Potrzeba zmian w systemie regulacyjnym rynku papierów wartościowych UE

Dążenie do stworzenia w pełni zintegrowanego rynku papierów wartościowych w UE było powodem podjęcia pod koniec lat 90. XX w. licznych inicjatyw. Ich celem było usunięcie przeszkód w zakończeniu tego procesu. Do końca XX w. za podstawową barierę w integracji odrębnych dotychczas rynków walorów w UE należało uznać brak jasnych, tworzonych na szczeblu unijnym regulacji prawnych w zakresie prospektu emisyjnego, nadużyć rynkowych, usług inwestycyjnych, transakcji transgranicznych. W związku z tym utrudnione było rzeczywiste wprowadzenie w życie zasady „wzajemnego uznania”. Pełna integracja rynków papierów wartościowych była też niemożliwa z powodu różnic w systemach transakcyjnych oraz depozytowo-rozliczeniowych w poszczególnych krajach członkowskich UE. Zmiana tego stanu rzeczy byłaby korzystna dla poprawy płynności walorów, ograniczenia kosztów transakcyjnych (szczególnie kosztów transakcji transgranicznych). Kolejne przeszkody to: różnice między systemami legislacyjnymi w poszczególnych krajach członkowskich UE, różnice między systemami podatkowymi, bariery polityczne, bariery kulturalne.

Usunięcie wyszczególnionych powyżej głównych przeszkód w pełnej integracji rynków papierów wartościowych wymaga licznych inicjatyw legislacyjnych, organizacyjnych oraz komunikacyjnych. Efektywne zakończenie procesu integracji rynku walorów w ramach UE nie mogłoby się też obyć bez wprowadzenia zmian w procesie stanowienia prawa w omawianej dziedzinie. W dobie dynamicznych zmian na rynkach finansowych dotychczasowy proces regulacyjny nie był dostosowany do obecnych potrzeb, przede wszystkim ze względu na:

- łatwość jego zablokowania na kolejnych szczeblach legislacyjnych⁴,
- z powodu zbyt dużego zaangażowania najwyższych organów UE w omawiany proces,
- z braku jednolitego systemu interpretacji poszczególnych przepisów, co powodowało trudności w ich wprowadzeniu do narodowych systemów prawnych krajów członkowskich. System regulacyjny w zakresie rynku walorów był też zbyt skomplikowany i czasochłonny. W okresie od 1 maja 1999 r. do 31 października 2000 r. na wszystkich obszarach legislacyjnych UE 19% projektów aktów normatywnych przyjęto w pierwszym czytaniu, 53% w drugim czytaniu, 28% wymagało zaś dodatkowych prac nad projektem tekstu. Okres do pierwszego czytania tekstu trwał średnio osiem miesięcy, do drugiego – przeszło dwa lata, dodatkowe prace (kompromis) – 2–3 miesiące. Każda zmiana w aktach prawnych, nawet najmniejszej wagi, wymagała uruchomienia pełnej procedury legislacyjnej przy zaangażowaniu członków najwyższych organów legislacyjnych UE. Akty prawne były też nadmiernie rozbudowane, zawierały zbyt szczegółowe rozwiązania prawne, niejednoznaczne, często trudne do pełnego wprowadzenia w życie. W związku tymi ograniczeniami w dotychczasowym systemie stanowienia prawa z zakresu rynku papierów wartościowych rozpoczęto prace nad reformą tego procesu regulacyjnego.

Prace nad nowym systemem regulacyjnym

W lipcu 2000 r. zebrała się Rada UE ds. Ekonomicznych i Finansowych (ang. The Council of Economics and Finance Ministers of the EU – ECOFIN Council), która dyskutowała o konieczności wprowadzenia zmian legislacyjnych na europejskich rynkach papierów wartościowych⁵. Postanowienia podjęte podczas

³ Opracowane na podstawie: Asgeirsson Hallgrímur: *Integration of European Securities Markets*. „Monetary Biulletin” nr 2/2004, s. 51–52.

⁴ Zablokowanie albo opóźnienie procesu legislacyjnego w UE było możliwe zarówno na poziomie samej Komisji, przygotowującej projekty regulacji, jak też na poziomie Rady Ministrów UE, która usiłowała w ramy dyrektyw włożyć legislację narodowe wszystkich krajów członkowskich. Proces ten był także spawalniany przez Parlament Europejski i, na etapie wprowadzania postanowień dyrektyw w życie – na poziomie krajów członkowskich.

⁵ Regulation of European Securities Markets – Terms of Reference for the Committee of Wise Men, ECOFIN Council Outcome of Proceedings, 17 July 2000.

omawianej sesji Rady ECOFIN nawiązywały do zarysowanej w Strategii Lizbońskiej⁶ wizji rozwoju rynków finansowych UE⁷. Zważywszy na ramy instytucjonalno-prawne rynku papierów wartościowych w poszczególnych krajach UE w 2000 r. oraz potrzebę odpowiedzi na liczne wyzwania stojące przed integrującym się rynkiem finansowym, na wspomnianym posiedzeniu ECOFIN powołano do życia komitet niezależnych specjalistów, działający pod auspicjami Komisji Europejskiej. W Komitecie tym, nazwanym później Komitetem Lamfalussy'ego, zasiedli: Alexandre Lamfalussy jako przewodniczący oraz członkowie: Cornelis Herkstroter, Luis Angel Rojo, Bengt Ryden, Luigi Spaventa, Norbert Walter, Sir Nigel Wicks. Głównym zadaniem, jakie przed Komitetem postawiła Rada ECOFIN, było znalezienie optymalnej drogi do całkowitej integracji rynków papierów wartościowych, w ścisłej konsultacji z przedstawicielami instytucji regulujących i nadzorujących rynki w poszczególnych krajach członkowskich UE. Bardziej szczegółowo misję Komitetu określono jako:

- po pierwsze – przeprowadzenie oceny bieżących warunków do wprowadzenia specyficznych regulacji rynków papierów wartościowych w UE,

- po drugie – zbadanie, jaki mechanizm regulowania rynków w UE byłby optymalny z punktu widzenia rozwoju rynków walorów,

- po trzecie – proponowanie scenariuszy wprowadzenia uznanych już i nowych praktyk, w celu osiągnięcia lepszej konwergencji i lepszej współpracy pomiędzy rynkami⁸.

Końcowy raport Komitetu został przedstawiony 15 lutego 2001 r.⁹ W związku ze stwierdzonymi nieprawidłowościami w dotychczasowym procesie regulacyjnym rynku papierów wartościowych Komitet Mędrców zaproponował, żeby proces ten przebiegał na czterech poziomach¹⁰.

Pierwszy poziom regulacyjny (ang. *Level I – Framework Principles*) obejmuje tworzenie ram prawnych regulowanego obszaru. Według autorów raportu, akty prawne na tym poziomie powinny mieć charakter ogólny i obejmować zagadnienia podstawowe. Rada Ministrów oraz Parlament Europejski, przyjmujący sporządzony przez Komisję Europejską projekt dyrektywy lub

innego aktu prawnego¹¹, powinny skoncentrować się na stworzeniu ram prawnych dla regulacji niższego rzędu. Na pierwszym poziomie procesu regulacyjnego w zakresie rynku papierów wartościowych wspomniane organy UE powinny zdecydować jedynie o naturze i zasięgu tych rozwiązań, które będą bardziej szczegółowo uregulowane na drugim poziomie¹². Autorzy nowego systemu legislacyjnego podkreślili konieczność przeprowadzania wielostronnych konsultacji „otwartych” z zainteresowanymi środowiskami przed sporządzeniem projektu regulacji prawnej.

W ramach reformy procesu regulacyjnego w zakresie rynków papierów wartościowych Komitet zaproponował utworzenie dwóch nowych instytucji europejskich. Są nimi: Europejski Komitet Papierów Wartościowych (ang. European Securities Committee – ESC), z uprawnieniami nadzorczymi wobec rynku papierów wartościowych, oraz Komitet Europejskich Nadzorów Rynku Kapitałowego (ang. Committee of European Securities Regulators – CESR)¹³, o charakterze doradczym. Zdaniem autorów omawianego raportu, utworzenie tych dwóch instytucji, działających na wysokim profesjonalnym poziomie, znacznie przyspieszyłoby proces regulacyjny w dziedzinie rynków papierów wartościowych.

Dla **drugiego** proponowanego w raporcie poziomu regulacyjnego – poziomu decyzyjnego (ang. *Level II – Decision Making*) podkreślono konieczność współpracy pomiędzy Komisją Europejską a wyżej wymienionymi instytucjami. Bazując na akcie prawnym uchwalonym na pierwszym poziomie procesu regulacyjnego, grupa robocza Komisji oraz ESC definiują szczegółowe rozwiązania prawne, których ramy zostały zarysowane na pierwszym poziomie. Na drugim poziomie Komisja Europejska (po konsultacjach z ESC) decyduje o technicznych rozwiązaniach prawnych i występuje o opinię do CESR. Zadaniem CESR jest przeprowadzenie „otwartych” konsultacji z uczestnikami rynku papierów wartościowych (emitentami, inwestorami, pośrednikami na rynku, itp.), jak również innymi środowiskami. Po zakończeniu konsultacji oraz dokonaniu niezbędnych analiz CESR dostarcza Komisji Europejskiej opinię na temat konkretnych rozwiązań prawnych, na podstawie której powstaje projekt aktu prawnego. Projekt ten jest przesyłany do ESC, którego członkowie głosują za jego przyjęciem bądź odrzuceniem. W przypadku przyjęcia projektu trafia on do Parlamentu Europejskiego, któremu przyznano jeden miesiąc na zbadanie jego zgodności z aktem prawnym wyższego rzędu

⁶ Według założeń planu rozwoju Unii Europejskiej podpisanego na specjalnym posiedzeniu Rady Europy w Lizbonie w dniach 23–24 marca 2000 r. (tzw. Strategia Lizbońska), do 2010 r. UE miała istotnie zwiększyć swoją konkurencyjność poprzez wprowadzenie wszechstronnego programu reform, promującego rozwój gospodarczy UE oparty na wiedzy (ang. *knowledge-based economy*). W omawianym dokumencie zwrócono uwagę na ważną rolę, jaką ma do odegrania rynek finansowy w dążeniu do osiągnięcia strategicznego celu UE.

⁷ Presidency Conclusions, Lisbon European Council 23 and 24 March 2000, pkt. 20–21.

⁸ Regulation of European Securities Markets – Terms of Reference for the Committee of Wise Men..., op.cit.

⁹ Final Report of the Committee of Wise Men on the Regulation of European Securities Markets, 15 February, 2001.

¹⁰ Regulatory Reform – the Committee's Recommendations, Chapter II, Final Report of the Committee of Wise Men..., op.cit., s. 19–42.

¹¹ Przed sporządzeniem projektu aktu prawnego Komisja Europejska zobowiązana byłaby przeprowadzić konsultacje z zainteresowanymi danym problemem stronami (środowiskami).

¹² Por. aneks nr 1.

¹³ W omawianym raporcie autorzy posługują się nazwą The European Securities Regulators Committee (ESRC), ostatecznie ustalono jednak, że instytucja ta będzie nosiła nazwę The Committee of European Securities Regulators (CESR).

(uchwalonym na pierwszym poziomie). W przypadku stwierdzenia najmniejszej niezgodności, omawiany projekt trafia ponownie do Komisji Europejskiej¹⁴. Proces legislacyjny kończy się w Komisji Europejskiej, Parlament Europejski zaś pełni funkcje kontrolne¹⁵.

Trzeci poziom procesu regulacyjnego proponowany przez Komitet (ang. *Level III – Strengthened Cooperation*) stanowi etap przygotowawczy do wprowadzenia szczegółowych regulacji prawnych w państwach członkowskich. Głównym celem utworzenia tego poziomu regulacyjnego było zapewnienie jednolitości i zgodności rozwiązań prawnych wprowadzanych w poszczególnych krajach członkowskich z legislacją UE (poziom I i II). W procesie tym biorą udział współpracujące ze sobą instytucje nadzorujące rynki papierów wartościowych w poszczególnych krajach UE. Przy tworzeniu narodowych rozwiązań prawnych zapewniających transpozycję regulacji powstałych na pierwszym i drugim poziomie procesu regulacyjnego konieczna jest koordynacja przez CESR. Zadaniem tej instytucji jest przełożenie postanowień aktów prawnych uchwalonych na pierwszym i drugim poziomie oraz innych aktów legislacyjnych UE na konkretne reguły postępowania. W tym celu CESR powinien opracować wytyczne dla krajów członkowskich UE co do wprowadzenia poszczególnych rozwiązań prawnych w zakresie rynku papierów wartościowych. Zdaniem autorów raportu, konieczne jest też ujednolicenie interpretacji niektórych zapisów prawnych UE oraz opracowanie wspólnych (ale niewiązujących) standardów na obszarach, które nie zostały objęte legislacją unijną. Wprowadzenie III poziomu procesu regulacyjnego uzasadniano także potrzebą analizy i porównania dotychczasowych praktyk w krajach członkowskich UE, celem wyłonienia najlepszych oraz ich ewentualnego zaadaptowania w całej UE. Jak podkreślono w raporcie, postanowienia wypracowane na tym poziomie regulacyjnym nie muszą być bezwzględnie wiążące dla wszystkich krajów członkowskich UE, niemniej jednak ważna jest współpraca narodowych instytucji nadzorczych na szczeblu unijnym w celu stworzenia jednolitej struktury rynku papierów wartościowych w UE.

Czwartym poziomem projektowanego przez Komitet procesu regulacyjnego jest wprowadzenie szczegółowych przepisów prawnych w poszczególnych krajach członkowskich UE, przy niezależnej, rygorystycznej koordynacji ze strony Komisji Europejskiej.

Zawarty w raporcie Komitetu Lamfalussy'ego program reform w procesie regulacyjnym w zakresie rynku

papierów wartościowych został zaaprobowany przez Radę Europy w Sztokholmie w dniach 23–24 marca 2001 r.¹⁶

Wprowadzenie reform proponowanych w raporcie Lamfalussy'ego

Zgodnie z sugestiami zawartymi w raporcie Komitetu, wprowadzono istotne zmiany w celu zwiększenia efektywności procesu regulacyjnego rynku papierów wartościowych. Poza tym powołano do życia dwie nowe instytucje: Europejski Komitet Papierów Wartościowych (ang. *European Securities Committee – ESC*) oraz Komitet Europejskich Nadzorów Rynku Kapitałowego (ang. *Committee of European Securities Regulators – CESR*).

Wprowadzenie procesu regulacyjnego według czterech poziomów proponowanych przez Lamfalussy'ego pozwoliło na przyspieszenie prac nad legislacją w zakresie rynku papierów wartościowych, jednak prace nad dyrektywami trwały dłużej, niż przewidziano. Dotychczas¹⁷ przyjęto podstawowe dla integracji rynków walorów akty prawne (pierwszy poziom regulacyjny): Dyrektywę o nadużyciach rynkowych¹⁸, Dyrektywę w sprawie prospektu publikowanego w przypadku oferowania papierów wartościowych w sposób publiczny lub dopuszczonych do obrotu¹⁹ oraz Dyrektywę w sprawie rynków instrumentów finansowych²⁰. W marcu 2004 r. na mocy uchwały Parlamentu Europejskiego przyjęto w pierwszym czytaniu projekt Dyrektywy w sprawie obowiązków przejrzystości dla emitentów²¹. Średni czas pracy nad tymi aktami prawnymi do chwili ich przyjęcia wyniósł około 20 miesięcy, co oznacza, że proces ten został istotnie przyspieszony²². Prace drugiego etapu nad dyrektywami *Market Abuse Directive* oraz *Prospectus Directive* zostały zakończone w kwietniu 2004 r., prace nad pozostałymi wspomnianymi dyrektywami nadal trwają.

Okazało się, że przekroczono terminy ukończenia poszczególnych prac legislacyjnych, zapisane w rapor-

¹⁶ Presidency Conclusions, Stockholm European Council 23 and 24 March 2001, pkt. 18–19 oraz aneks nr 1.

¹⁷ Stan na styczeń 2005 r.

¹⁸ Directive 2003/6/EC of the European Parliament and of the Council of 28 January 2003 on insider dealing and market manipulation (market abuse), OJ L96, 12.04.2003.

¹⁹ Directive 2003/71/EC of the European Parliament and of the Council of 4 November 2003 on the prospectus to be published when securities are offered to the public or admitted to trading and amending Directive 2001/34/EC, OJ L 345, 31.12.2003.

²⁰ Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC and Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 93/22/EEC, OJ L145, 30.04.2004.

²¹ ang. *Transparency Directive*.

²² Dla porównania czas do przyjęcia aktu prawnego dla: *Insider Dealing Directive* – 2,5 roku, *Investment Services Directive* z 1993 r. – 4 lata, 9 lat dla poprzedniczki Dyrektywy o prospekcie emisyjnym.

¹⁴ Por. aneks nr 2.

¹⁵ W ostateczności Parlamentowi Europejskiemu przysługuje prawo zaskarżenia aktu prawnego z rażącymi uchybieniami (zaskarżenia Komisji) do Trybunału Europejskiego.

cie Lamfalussy'ego. Za jedną z przyczyn tego można uznać zbyt szczegółowe w niektórych przypadkach definiowanie rozwiązań prawnych już na pierwszym poziomie legislacyjnym, podczas gdy zgodnie z czteropoziomowym procesem regulacyjnym szczegółowe rozwiązania powinny być przedmiotem prac na drugim poziomie. W wyniku kontroli Komisja Europejska stwierdziła, że w praktyce istnieją trudności w oddzieleniu poszczególnych etapów legislacyjnych, wobec czego konieczne jest bardziej szczegółowe niż w propozycji Lamfalussy'ego określenie czynności (zadań), które powinny być podejmowane na poszczególnych poziomach legislacyjnych²³.

Trzeci etap legislacyjny według propozycji Lamfalussy'ego jest stosunkowo słabo zaawansowany. Również w tym przypadku zauważa się konieczność bliższego zdefiniowania zestawu zadań, które na tym etapie powinny być wykonane. W kwietniu 2004 r. CESR opublikował dokument konsultacyjny, w którym zamieścił propozycję prac w ramach trzeciego poziomu legislacyjnego na trzech obszarach: skoordynowane wprowadzanie prawa europejskiego (ang. *coordinated implementation of EU law*), konwergencja regulacyjna (ang. *regulatory convergence*) oraz konwergencja nadzorcza (ang. *supervisory convergence*)²⁴. Propozycje skonsultowano ze środowiskami związanymi z rynkiem walorów. Do integracji rynków papierów wartościowych w terminie przewidzianym w Strategii Lizbońskiej konieczne będzie stosunkowo szybkie rozpoczęcie prac nad połączeniem reguł istniejących już w aktach prawnych uchwalonych na pierwszym i drugim poziomie w jednolity, spójny zestaw reguł europejskich (kodeks europejski).

Czwarty poziom procesu legislacyjnego, w którym akty prawne UE zostaną wprowadzone w poszczególnych krajach członkowskich, będzie ukoronowaniem procesu integracji rynków papierów wartościowych. Komisja podjęła już pewne inicjatywy w celu ułatwie-

nia wdrażania omawianych reguł. Zorganizowała m.in. warsztaty wdrożeniowe w zakresie dyrektywy Market Abuse oraz Prospectus, mające na celu wyjaśnienie krajom członkowskim szczegółowych kwestii związanych z tymi dyrektywami. W ramach czwartego poziomu legislacyjnego Komisja utworzyła też sieć punktów kontaktowych (ang. *single contact points*) w ministerstwach finansów krajów członkowskich oraz zachęca do tworzenia tzw. *transposition tables*, ilustrujących, w jaki sposób poszczególne kraje wprowadzają rozwiązania europejskie do norm narodowych.

Przewiduje się, że w kolejnych latach na dużą skalę będą podejmowane prace z trzeciego i czwartego poziomu nowego procesu legislacyjnego.

Podsumowanie

Przyspieszenie procesu integracji rynków papierów wartościowych w ramach UE wymagało wprowadzenia licznych zmian; nieunikniona była reforma systemu stanowienia prawa. Komitet działający pod przewodnictwem Lamfalussy'ego zaproponował zmiany w dotychczasowym procesie regulacyjnym, wprowadzając 4 poziomy legislacyjne. Poziom pierwszy obejmuje tworzenie szerokich, aczkolwiek stosunkowo precyzyjnych ram prawnych. Na drugim poziomie tworzone są bardziej szczegółowe, techniczne rozwiązania prawne, mieszczące się w ramach wyznaczonych aktem prawnym wyższego rzędu. Poziomy trzeci i czwarty są przeznaczone do prac nad wdrożeniem aktów europejskich do systemów prawnych poszczególnych krajów członkowskich UE.

Struktura procesu legislacyjnego zarysowana przez Komitet działający pod przewodnictwem Lamfalussy'ego zwiększa przejrzystość oraz elastyczność tego procesu w porównaniu z dotychczasowym systemem oraz wpływa na przyspieszenie stanowienia prawa w dziedzinie rynków papierów wartościowych. System ten jest niewątpliwie korzystny dla integracji rynków papierów wartościowych w Unii Europejskiej.

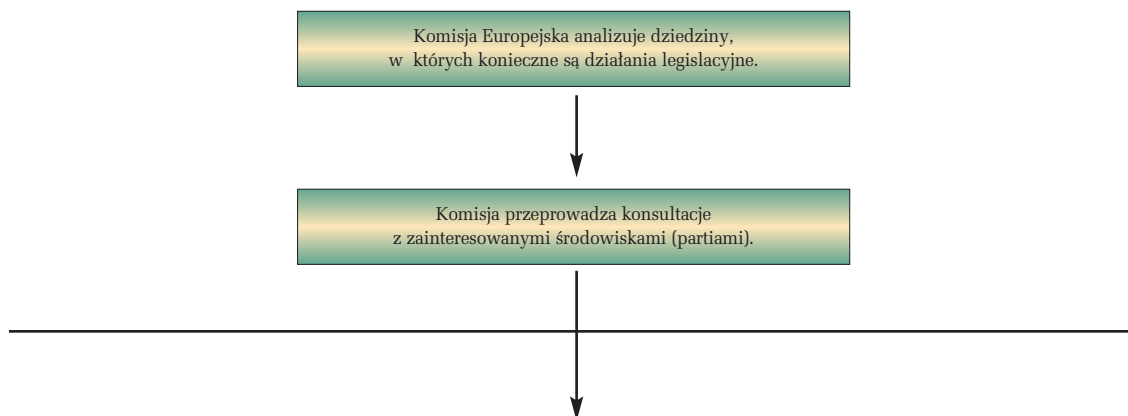
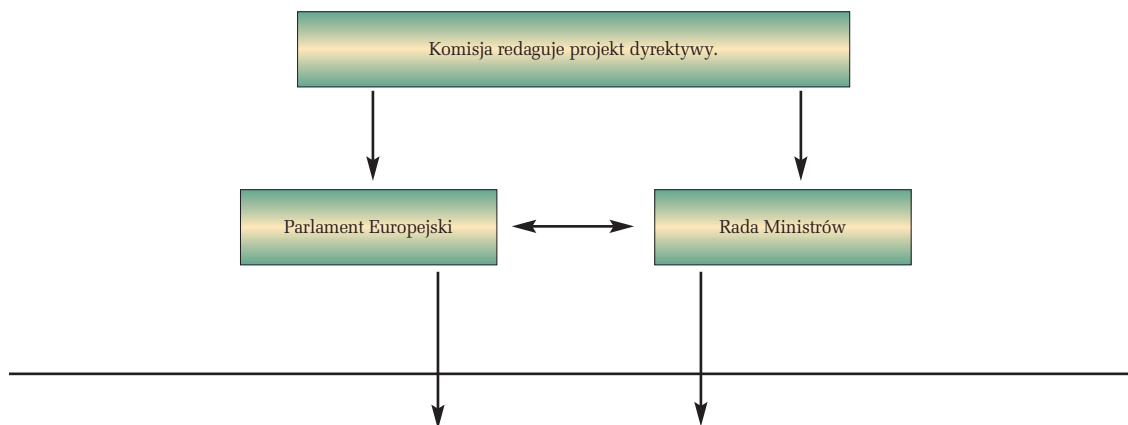
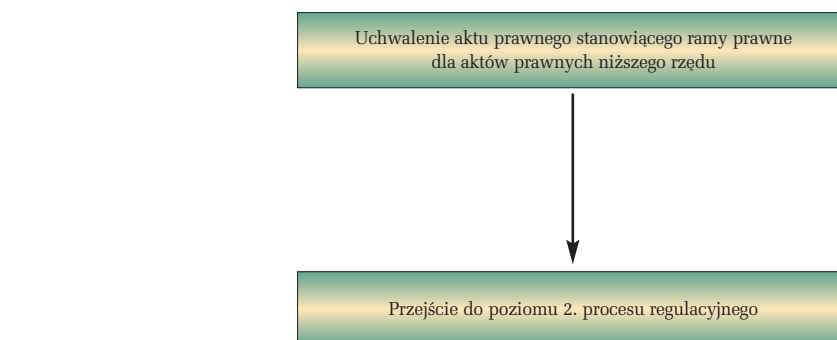
²³ The Application of the Lamfalussy Process to EU Securities Markets Legislation. A Preliminary Assessment by the Commission Services. Commission Staff Working Document SEC (2004) 1459, 15.11.2004.

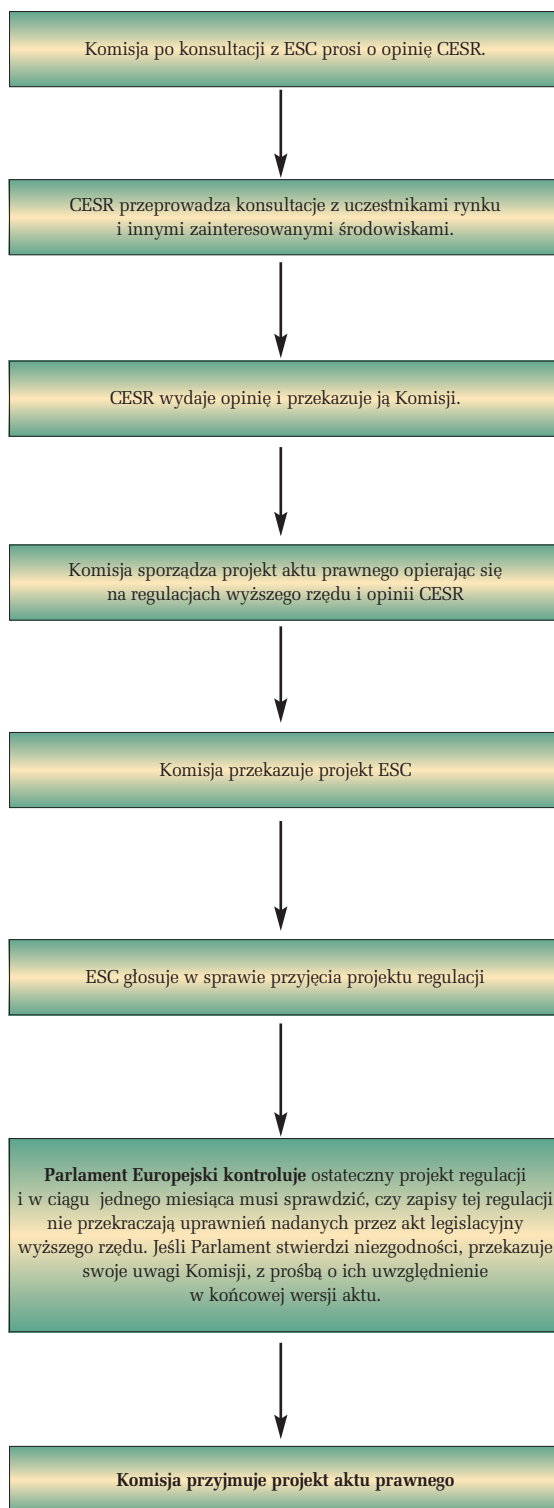
²⁴ The Role of CESR at 'Level 3' Under the Lamfalussy Process. CESR Consultation Paper, April 2004.

Bibliografia

1. Asgeirsson Hallgrímur: *Integration of European Securities Markets*. „Monetary Bulletin” nr 2004/2, s. 51–52.
2. Commissioner Bolkestein's letter to Mrs Randzio-Plath – Chair of the Committee of Economics and Monetary Affairs, Europe, 2 October 2001, dokument Komisji Europejskiej.
3. Committee of Wise Men on the Regulation of European Securities Markets, Legal Notice, 21 August 2000, (<http://europa.eu.int/comm/internal-market/securities/lamfalussy/index-en.htm>).
4. Directive 2003/6/EC of the European Parliament and of the Council of 28 January 2003 on insider dealing and market manipulation (market abuse), OJ L96, 12.04.2003.
5. Directive 2003/71/EC of the European Parliament and of the Council of 4 November 2003 on the prospectus to be published when securities are offered to the public or admitted to trading and amending Directive 2001/34/EC, OJ L 345, 31.12.2003.

6. Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC and Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 93/22/EEC, OJ L145, 30.04.2004.
7. ECOFIN Council Meeting on 22 March 2001 Conclusions, dokument Rady Europy.
8. ECOFIN Council Meeting on 27 November 2000 Conclusions, dokument Rady Europy.
9. Final Report of the Committee of Wise Men on the Regulation of European Securities Markets, 15 February, 2001.
10. Financial markets: Commission Welcomes Parliament's agreement on Lamfalussy proposals for reform. Dokument Komisji Europejskiej nr IP/02/195, 5.02.2002 r.
11. Initial Report of the Committee of Wise Men on the Regulation of European Securities Markets, 9 November, 2000.
12. Mr Romano Prodi President of the European Commission „Implementation of Financial Services Legislation in the Context of the Lamfalussy Report. Intervention by President Romano Prodi to the European Parliament's Plenary Session, Strasbourg, 5th February 2002, dokument Komisji Europejskiej.
13. Presidency Conclusions, Lisbon European Council 23 and 24 March 2000, pkt. 20–21.
14. Presidency Conclusions, Nice European Council 7–10 December 2000, pkt. 30 (Regulation of Financial Markets).
15. Presidency Conclusions, Stockholm European Council 23 and 24 March 2001, pkt 18–19 oraz aneks nr 1.
16. Recommendation for a European Code of Conduct Relating to Transactions in Transferable Securities, no 77/534/EEC [1977], OJ L212/37.
17. Regulation of European Securities Markets – Terms of Reference for the Committee of Wise Men, ECOFIN Council Outcome of Proceedings, 17 July 2000.
18. The Application of the Lamfalussy Process to EU Securities Markets Legislation. A Preliminary Assessment by the Commission Services. Commission Staff Working Document SEC (2004) 1459, 15.11.2004.
19. The Role of CESR at 'Level 3' Under the Lamfalussy Process. CESR Consultation Paper, April 2004.
20. Von Wogau Karl, Report on Implementation of Financial Services Legislation nr 2001/2247 (INI), 23 January 2002, European Parliament Session Document.

**Aneks 1. Schemat nowego procesu regulacyjnego w zakresie rynku papierów wartościowych
UE – Poziom 1*****Proces konsultacyjny poprzedzający opracowanie projektu aktu prawnego******Projekt aktu prawnego******Przyjęcie aktu prawnego***

**Aneks 2. Schemat nowego procesu regulacyjnego w zakresie rynku papierów wartościowych
UE – Poziom 2**

Plan Marshalla

Katarzyna Dłubis

Geneza i cele

Kryzys lat trzydziestych wywołany był w dużej mierze sytuacją po I wojnie światowej. Na Niemcy nałożono wtedy ogromne reparacje, które były w znacznej części finansowane z kredytów udzielonych przez USA. Państwa europejskie wykorzystywały odszkodowania, które otrzymały od Niemiec na sfinansowanie zakupu potrzebnych artykułów oraz na pokrycie własnych długów wojennych wobec Stanów Zjednoczonych, i w ten sposób powstawał krąg wzajemnych zobowiązań. Naucone tym doświadczeniem Stany Zjednoczone nie chciały, aby po II wojnie światowej taka sytuacja się powtórzyła. Obawiano się, że koniec wojny doprowadzi do kolejnego kryzysu, bezrobocia, rozpadu systemu handlu światowego. Prezydent Franklin D. Roosevelt i jego doradcy zrozumieli, że długoterminowe ożywienie amerykańskiej gospodarki jest możliwe tylko w warunkach stabilnego międzynarodowego porządku gospodarczego i nie można go osiągnąć na drodze izolacjonizmu. Wiadomo było, że gospodarce amerykańskiej potrzebne są rynki zbytu, dostęp do surowców i możliwość inwestowania na całym świecie. Sekretarz Stanu Cordell Hull mówił, że handel pozbawiony ograniczeń i barier jest warunkiem pokoju, a wysokie cła, bariery, nieuczciwa konkurencja mogą prowadzić do wojny¹. Odwoływano się też do istniejącego przed I wojną światową systemu waluty złotej (*gold standard*), który był uważany za uosobienie stabilności. Nowy, powojenny porządek światowy miał się według USA opierać na liberalizacji wymiany dóbr, kapitałów i usług, a tak-

że na stabilnych walutach i stałych kursach. Celem polityki Stanów Zjednoczonych stało się zbudowanie nowego porządku gospodarczego opartego na pozbawionym ograniczeń multilateralnym systemie handlu.

Pierwsze kroki w kierunku realizacji nowego porządku gospodarczego podjęto jeszcze przed końcem wojny. W podpisanej w sierpniu 1941 r. Karcie Atlantycznej Roosevelt i Churchill wyrazili chęć odbudowy multilateralnego systemu handlu światowego po wojnie. Wszystkie kraje – małe i duże, zwycięskie i pokonane – miały mieć zagwarantowany równorzędny dostęp do handlu i surowców na świecie. Wezwano wszystkie narody do współpracy gospodarczej i dążenia do poprawy warunków pracy, budowy postępu gospodarczego i bezpieczeństwa socjalnego. Intencje dotyczące wolnego handlu wyrażone w Karcie Atlantycznej zostały wyraźnie potwierdzone w akcie *Lend – Lease*. Stany Zjednoczone naciskały, aby pomoc dla Wielkiej Brytanii połączona była z eliminacją barier w dostępie do rynku brytyjskiego. W 1943 r. Departament Stanu wydał komunikat, w którym oznajmił, że do utrzymania pełnego zatrudnienia w Stanach Zjednoczonych i poza nimi konieczna będzie ekspansja i liberalizacja handlu zagranicznego po wojnie².

Ważnym elementem powojennego porządku gospodarczego miał być stabilny międzynarodowy system walutowy. Problem ten omawiany był na konferencji w Bretton Woods w dniach 2–22 lipca 1944 r.³ Nowy porządek miał się opierać na stabilnych walutach,

¹ W. Reitzel, M.A. Kaplan, C.G. Coblenz: *United States Foreign Policy 1945–1955*. Washington 1956, s. 40.

² P. Armstrong, A. Glyn, J. Harrison: *Capitalism since 1945*. Oxford 1991, s. 27.

³ J. Krasuski: *Historia polityczna Europy Zachodniej 1945–2002*. Poznań 2003, s. 88.

których kurs miał się wahać nie więcej niż o 1%. Na konferencji nakreślono również podstawy funkcjonowania dwóch instytucji. Pierwszy był Międzynarodowy Fundusz Walutowy (International Monetary Fund – IMF), którego zadaniem miało być zarządzanie strukturą kursów walutowych i udzielanie krótkookresowych kredytów na sfinansowanie przejściowych problemów w międzynarodowych stosunkach płatniczych. Drugą instytucją był Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (International Bank for Reconstruction and Development), zwany Bankiem Światowym, który miał udzielać długoterminowych pożyczek na odbudowę gospodarek zniszczonych krajów. Przewidziano także powstanie organizacji, która miałaby opracować zasady uczciwego handlu międzynarodowego; wkrótce rozpoczęto rozmowy na temat utworzenia Międzynarodowej Organizacji Handlu (International Trade Organization – ITO).

Europa w czasie wojny uległa znacznym zniszczeniom. Po zakończeniu walk brakowało żywności i podstawowych surowców, zdolności produkcyjne były znacznie obniżone, wiele krajów znalazło się na granicy głodu i ubóstwa. Ożywienie i rozszerzenie produkcji nie nadążało za rosnącym popytem, dlatego pojawiło się olbrzymie zapotrzebowanie na towary ze Stanów Zjednoczonych. Strumieniowi produktów z rynku amerykańskiego towarzyszył jednak nieliczny napływ produktów na rynek amerykański. Kraje europejskie miały olbrzymi deficyt w handlu z USA, a także z innymi krajami ze strefy dolarowej. Należności wobec tych państw musiały być płacone w dolarach, których szybko zaczęło brakować. Według szacunków IMF, luka dolarowa⁴ krajów Europy Zachodniej wyniosła w 1947 r. 7,5 mld USD⁵. W przeciwieństwie do Europy Stany Zjednoczone wyszły z wojny znacznie umocnione, nie doznały zniszczeń, a skorzystały na wzroście popytu w okresie wojny. Moce produkcyjne były w pełni wykorzystywane, a nawet rozbudowywane; dwukrotnie zwiększył się udział USA w handlu światowym. Istniało jednak ryzyko, że jeśli Europa zmniejszy import z USA, to wystąpi kryzys nadprodukcji. W 1946 r. Stany Zjednoczone odnotowały nadwyżkę eksportu w wysokości 8 mld USD, w 1947 r. nadwyżka wzrosła do 12 mld USD⁶. Nadmierny dodatni bilans handlowy USA był niebezpieczny, gdyż mógł szybko doprowadzić do zamarcia amerykańskiego handlu zagranicznego. Z drugiej strony niedobór złota i dewiz w Europie pociągał za sobą dalszy upadek gospodarek europejskich, którym ciągle brakowało żywności i surowców.

Rozwiązanie problemów bilansu płatniczego wymagało zwiększenia produkcji w Europie i ekspansji handlu zagranicznego. Zapewnienie gospodarkom europejskim stabilizacji wewnętrznej, stałego tempa wzrostu gospodarczego, podniesienie poziomu życia, a z drugiej strony utrzymanie tempa rozwoju USA poprzez eksport nadwyżek produkcyjnych i kapitału leżały w interesie Stanów Zjednoczonych i stały się celem Planu Marshalla.

Konieczność zbudowania zdrowego porządku gospodarczego i jego związek z utrzymaniem pokoju na świecie podkreślał w swych przemowach Roosevelt; politykę tę kontynuował również kolejny prezydent Harry Truman. W czerwcu 1945 r. podpisał on akt wprowadzający w życie system z Bretton Woods, a Stany Zjednoczone stały się członkiem centralnych instytucji systemu. Utworzono również Radę ds. Międzynarodowych Problemów Monetarnych i Finansowych NAC (ang. National Advisory Council on International Monetary and Financial Problems), która miała koordynować politykę zagraniczną oraz politykę finansową i monetarną⁷. Kolejne kroki zmierzające do zbudowania nowego porządku gospodarczego po wojnie podjęto jesienią 1947 r. na światowej konferencji w Genewie zwołanej przez rząd amerykański. Podpisano na niej Generalny Układ w Sprawie Cel i Handlu – GATT (ang. General Agreement on Tariffs and Trade). Sygnatariusze zobowiązali się przyznać partnerom klauzulę największego uprzywilejowania, dążyć do redukcji celów oraz likwidacji kontyngentów ilościowych, wynegocjowano też liczne obniżki celów. Ponieważ rozmowy dotyczące utworzenia ITO nie powiodły się, GATT został przekształcony w stałą instytucję z siedzibą w Genewie jako centrum nowego porządku światowego.

Duże znaczenie dla Planu Marshalla miała również krytyczna sytuacja w Niemczech. Odbudowa gospodarek europejskich ściśle wiązała się z sytuacją gospodarczą w okupowanych Niemczech. Brak kompromisu między zwycięskimi mocarstwami w sprawie jedności kraju, polityki zagranicznej oraz reparacji blokował rozwój.

Oprócz motywów gospodarczych w polityce zagranicznej USA, które zdecydowały o kształcie Planu Marshalla, dużą rolę odgrywały motywy polityczne, a przede wszystkim zimna wojna. 22 lutego 1946 r. George Kennan⁸, dyplomata amerykański przebywają-

⁶ Ibidem.

⁷ W. Reitzel, M.A. Kaplan, C.G. Coblenz, op.cit., s. 26.

⁸ George Kennan (1904–2005), amerykański dyplomata i sowietolog. Od 1927 r. w służbie dyplomatycznej. Po ustanowieniu w 1933 r. stosunków dyplomatycznych między USA a ZSRR do 1935 r. organizował w Moskwie ambasadę amerykańską, a w latach 1944–46 był jej radcą. W latach 1952–1953 sprawował funkcję ambasadora (został odwołany ze stanowiska na żądanie ZSRR). W lutym 1946 r. w tzw. długim telegramie sformułował zasady amerykańskiej polityki wobec ZSRR, która stała się symbolem zimnej wojny. W końcu lat pięćdziesiątych Kennan uznał tę koncepcję za błędną i popierał tzw. politykę rozdzielania (ang. *disengagement policy*) sił zbrojnych obu mocarstw, by uniknąć zagrożenia wojną nuklearną. W latach 1961–1963 ambasador w Jugosławii; 1963–1974 profesor Institute for Advanced Study w Princeton. Zmarł 18 marca 2005 r.

⁴ Przez pojęcie luki dolarowej rozumie się deficyt w handlu zagranicznym ze strefą dolarową. W związku ze szczególną rolą waluty amerykańskiej w pierwszych dekadach po II wojnie światowej był to jeden z głównych problemów finansów międzynarodowych. Najpełniejszy opis tego zjawiska oraz jego konsekwencji – por. J. Denizet: *Wielka inflacja. Place, procenty i kursy walut*. Warszawa 1981.

⁵ G. Hardach: *Der Marshall-Plan: Auslandshilfe und Wiederaufbau in Westdeutschland 1948–1952*. München 1994, s. 36.

cy na placówce w Moskwie, nadał do Waszyngtonu tzw. długi telegram (*Long Telegram*), w którym zawarł koncepcję polityki Stanów Zjednoczonych wobec Związku Radzieckiego⁹. Kennan stwierdził, że Związek Radziecki nie jest tylko typowym twardo rządzonym państwem, a agresywnym przeciwnikiem Stanów Zjednoczonych. Cechuje go poczucie niepewności, a do bezpieczeństwa dąży poprzez cierpliwe, ale zdecydowane niszczenie przeciwnika. Związek Radziecki będzie wywierał stały nacisk na system międzynarodowy, stosując środki dyplomatyczne i uczestnicząc w organizacjach międzynarodowych, a także konsolidując obóz poprzez ideologiczne dyscyplinowanie partii komunistycznych zgodnie z ustaleniami przyjętymi w Szklarskiej Porębie, żeby zwiększyć swoje wpływy lub zmniejszyć wpływy innych. Podobne tezy Kennan umieścił w artykule *The Sources of Soviet Conduct*, opublikowanym w lipcu 1947 r. w czasopiśmie „Foreign Affairs”; podpisał go „Mr. X”¹⁰. Zalecał w nim między innymi twarde nastawienie do ZSRR oraz powstrzymywanie rozszerzania się komunizmu na świecie. Jeśli pojedyncze i sporadyczne wysiłki przeciwdziałania Związkowi Radzieckiemu nie powiodą się, konieczne jest prowadzenie długoterminowej polityki – cierpliwej, lecz twardej i nieustępliwej. Instrumentem realizacji tej polityki miała stać się pomoc gospodarcza i wojskowa.

Po wyborach w Grecji 31 marca 1946 r. komuniści zbuntowali się przeciwko przewróceniu monarchii i rozpoczęli walkę partyzancką¹¹. Władze państwowe były wspierane finansowo i militarnie przez Wielką Brytanię, której wojska stacjonowały w Grecji. W lutym 1947 r. przedstawiciel ambasady brytyjskiej w Waszyngtonie złożył w Departamencie Stanu dwie noty, które stwierdzały, że Wielka Brytania nie jest w stanie dłużej wspierać Grecji i Turcji. Rząd brytyjski zwracał się z prośbą do USA, aby przejęły zobowiązania i nie dopuściły do niekorzystnego rozwoju sytuacji w Grecji oraz wspomogły Turcję¹². 12 marca 1947 r. prezydent Truman zwrócił się do Kongresu z orędziem dotyczącym udzielenia pomocy gospodarczej, militarnej, politycznej i finansowej Grecji i Turcji w wysokości 400 mln USD¹³. Orędzie to zapowiadało, że USA powinny interweniować w każdej części świata, wszędzie tam, gdzie – zdaniem Waszyngtonu – wolność i cywilizacja zachodnia zostaną zagrożone z zewnątrz lub od wewnątrz. Stany Zjednoczone muszą wspierać wolne narody, które opierają się naciskom uzbrojonych mniej-

szości czy naciskom z zewnątrz. Przemowa Trumana była proklamacją nowej doktryny zwanej „doktryną powstrzymywania”, skierowanej przeciwko ekspansji ZSRR jako państwa oraz komunizmowi jako systemowi politycznemu. Od tego momentu USA zrywały wszelką współpracę ze Związkiem Radzieckim i przestawiały się na długotrwałą konfrontację. Już miesiąc później mówiło się o zimnej wojnie¹⁴.

Kształtowanie się programu

Pomoc dla Europy rozpoczęła się jeszcze w czasie wojny. Zimą 1944/1945 armia aliantów rozdzielała żywność i leki wśród ludności Niemiec. Sporą część pomocy przekazano za pośrednictwem Administracji Narodów Zjednoczonych do Spraw Pomocy i Odbudowy – United Nations Relief and Rehabilitation Administration (UNRRA). W latach 1945–1946 UNRRA przekazała do Europy ponad 1 mld USD i rozdzieliła około 20 mln ton żywności, odzieży i leków, przy czym dwie trzecie kosztów pokryły Stany Zjednoczone¹⁵. W grudniu 1946 r. podpisano porozumienie między USA a Wielką Brytanią. Na jego mocy USA udzieliły Wielkiej Brytanii kredytu stabilizacyjnego w wysokości 3,75 mld USD¹⁶ oraz dostarczyły towary w ramach aktu *Lend – Lease* w wysokości 650 mln USD¹⁷. W zamian za to rząd brytyjski zobowiązał do podpisania w ciągu 12 miesięcy porozumienia z Bretton Woods, a także do uwolnienia, a następnie utrzymania (już w warunkach rynkowych) stabilnego kursu funta. Dodatkowo Wielka Brytania miała znieść ograniczenia ilościowe w handlu, zredukować system preferencji dla krajów Commonwealth'u oraz poprzeć ITO. Wielka Brytania nie była jedynym krajem, któremu Stany Zjednoczone udzieliły pomocy. Luka dolarowa w Europie została sfinansowana głównie dzięki pomocy gospodarczej udzielanej przez Stany Zjednoczone. Francja już w 1945 r. otrzymała kredyt przejściowy Banku Eksportu – Importu. W porozumieniu Blum – Byrnes z 1946 r. Francja otrzymała kredyt stabilizacyjny w wysokości 650 mln USD, długi z umów dzierżawy i pożyczek zostały anulowane, a Stany Zjednoczone obiecały poprzeć starania Francji o kredyt z Banku Światowego¹⁸. Wsparcie finansowe było jednak niż-

⁹ S. Parzymies: *Stosunki międzynarodowe w Europie 1945–1999*. Warszawa 1999, s. 106.

¹⁰ W. Reitzel, M.A. Kaplan, C.G. Coblenz, op.cit., s. 94.

¹¹ J. Kukulka: *Historia współczesna stosunków międzynarodowych 1945–2000*. Warszawa 2001, s. 39.

¹² L. Moczulski: *Dylematy. Wstęp do historii Europy zachodniej 1945–1970*. Warszawa 1971, s. 147.

¹³ W. Reitzel, M.A. Kaplan, C.G. Coblenz, op.cit., s. 111.

¹⁴ Po raz pierwszy terminu użył tego w kwietniu 1947 r. Herbert Swope – doradca polityka i finansisty Bernarda Barucha, przedstawiciela amerykańskiego w ONZ. Określił w ten sposób politykę, jaką Stany Zjednoczone miały prowadzić wobec ZSRR i państw bloku komunistycznego. Termin ten rozpowszechnił później dziennikarz Walter Lippman, który niesłusznie uważany jest za jego autora. Niektóre źródła jako autora podają też Barucha.

¹⁵ R. Cameron: *Historia gospodarcza świata od paleolitu do czasów najnowszych*. Warszawa 2001, s. 398–399.

¹⁶ M. Mazur: *Europejskie organizacje gospodarcze*. Rzeszów 2001, s. 11. Kredyt ten został wykorzystany prawie w całości na likwidację skutków wyjątkowo ostrej zimy 1946–1947.

¹⁷ G. Hardach, op.cit., s. 37.

¹⁸ Ibidem.

sze, niż oczekiwała Francja; kredyt wystarczył jedynie na pokrycie importu zimą 1946/1947.

Do 1947 r. USA wydały około 10,5 mld USD na różnego rodzaju programy niosące pomoc dla Europy¹⁹. Mimo to produkcja przemysłowa i rolnicza na kontynencie była ciągle niższa niż przed wojną, a potencjał przemysłowy był przestarzały lub też wymagał naprawy po zniszczeniach wojennych. Stale występował niedobór siły roboczej i podstawowych surowców oraz artykułów żywnościowych. Zmniejszające się rezerwy złota i dolarów oraz dwustronne umowy handlowe hamowały import podstawowych towarów, uniemożliwiały efektywne wykorzystanie zasobów oraz włączenie Europy do amerykańskiego planu wielostronnego systemu handlu międzynarodowego.

Intwencja w Grecji i Turcji oraz sformułowanie doktryny powstrzymywania komunizmu spowodowały wzrost zainteresowania pomocą USA. Coraz więcej państw i organizacji ubiegało się o wsparcie finansowe Stanów Zjednoczonych. Powstała potrzeba zreformowania systemu udzielania pomocy, gdyż obawiano się zbyt dużego obciążania podatników amerykańskich. W tej sytuacji Dean Acheson²⁰ zaproponował konstrukcję systematycznego planu pomocy i zlecił *State – War – Navy Coordinating Committee*²¹ (SWNCC) wydanie opinii na temat sytuacji gospodarczej i finansowej w świecie oraz jej skutków dla pozycji Ameryki²². W raporcie SWNCC z 21 kwietnia 1947 r. stwierdzono, że pomoc zagraniczna powinna służyć gospodarczej i politycznej stabilizacji i przeciągać obce narody na stronę USA. Zalecono zwiększenie pomocy i włączenie jej na stałe do polityki zagranicznej. Polityczno-gospodarczym celem miało być wspieranie przez USA zawierania regionalnych i światowych porozumień w sprawie rozwoju handlu. Jako instrument polityki pomocy zagranicznej SWNCC widział pomoc finansową, gospodarczą, militarną oraz wsparcie polityczne. Ze względu na ograniczoność środków powinien zostać stworzony program, który ustalałby sposób rozdzielania środków. Przewidziano, że w 1947 r. USA odnotują nadwyżkę w bilansie handlowym w wysokości 7,5 mld USD, którą ze względu na niedobór dolarów w Europie trzeba będzie pokryć ze środków pomocy i kredytów²³. Kraje, które otrzymają pomoc, powinny dążyć do współpracy gospodarczej, aby przyspieszyć odbudowę i jak najszybciej uniezależnić się od pomocy. Za państwa najbardziej potrzebujące wsparcia uznano: Gre-

cję, Turcję, Iran, Włochy, Koreę, Francję, Austrię i Węgry²⁴. SWNCC popierał integrację gospodarczą Europy i uwzględnienie w niej Niemiec jako niezbędne elementy strategii stabilizacji.

Dyskusja na temat programu rozpoczęła się po klęsce konferencji Rady Ministrów Spraw Zagranicznych w Moskwie. 8 maja 1947 r. Dean Acheson w swoim przemówieniu przedstawił problem luki dolarowej w Europie i wskazał na interes USA w odbudowie gospodarczej Europy, możliwej jedynie poprzez połączenie kontynentu w harmonijną całość. Zasugerował również, że Europie przydałoby się wsparcie finansowe²⁵. Inicjatywa Achesona została zaaprobowana. Kolejnym krokiem w stronę sformułowania spójnego programu było memorandum George'a Kennana z 16 maja 1947 r.²⁶ Jego zdaniem, program odbudowy Europy powinien być sformułowany na cztery do pięciu lat; po tym czasie Europa powinna się uniezależnić od pomocy zagranicznej. Program miał objąć przede wszystkim kraje Europy Zachodniej, jednak nie można wykluczać udziału krajów radzieckiej strefy wpływów. Zalecał współpracę państw uczestniczących w programie oraz włączenie do programu Niemiec. Stany Zjednoczone miały wspierać program finansowo. Jako pierwszy konkretny krok Kennan zaproponował program Coal for Europe, który miał usprawnić wydobycie i rozdział węgla w Europie²⁷. 23 maja 1947 r. Rada Planowania Departamentu Stanu (Policy Planning Staff – PPS) pod kierownictwem Kennana przedstawiła memorandum, w którym poszerzono i sprecyzowano koncepcję programu²⁸. Głównym źródłem problemów Europy miał być kryzys powojenny, a nie działania komunistów. Polityka USA nie powinna się zwracać bezpośrednio przeciwko komunizmowi, lecz przeciw gospodarczym problemom, które sprzyjają rozprzestrzenianiu się komunizmu. Jako pierwsza powinna zostać rozwiązana kwestia węgla z Zagłębia Ruhry. Następnie konieczne jest stworzenie wspólnie z państwami europejskimi programu odbudowy, który miał zapewnić równowagę w bilansie handlowym oraz odpowiedni standard życia. Program miał być jeden, sformułowany wspólnie przez wszystkie państwa²⁹ chcące otrzymać pomoc.

²⁴ Zarówno sposób funkcjonowania, jak i memorandum SWNCC były mocno krytykowane. Sami twórcy raportu podkreślali, że jest on opracowaniem tymczasowym. Poważne zastrzeżenia budziła lista potrzebujących państw, a szczególnie umieszczenie na niej Węgier. Ani Węgry, ani Iran i Korea nie były później uwzględnione w Planie Marshalla.

²⁵ H. B. Price: *The Marshall Plan and Its Meaning*. Ithaca 1955, s. 24.

²⁶ G. Hardach, op.cit., s. 40.

²⁷ Program miał obejmować wsparcie technologiczne, dotacje oraz działania władz okupacyjnych w Niemczech. Kennan uważał, że Stany Zjednoczone powinny przedsięwziąć niezbędne środki, aby zwiększyć wydobycie węgla w Europie – dostarczyć konieczne wyposażenie oraz żywność do ośrodków węglowych. Kładł nacisk na współpracę mocarstw w kwestii Niemiec, gdyż uważał Zagłębie Ruhry za jeden z ważniejszych ośrodków wydobycia węgla w Europie.

²⁸ H. B. Price, op.cit., s. 22.

²⁹ Nie wykluczano uczestnictwa Związku Radzieckiego, jednak Kennan sugerował, że gdyby ZSRR chciał być włączony do programu, powinien pełnić raczej funkcję „dostawcy” pomocy niż „odbiorcy”. W jego opinii, Europie Zachodniej brakowało surowców, które posiadały Stany Zjednoczone i Związek Radziecki.

¹⁹ P. Armstrong, A. Glyn, J. Harrison, op.cit., s. 29.

²⁰ Dean Acheson (1893–1971) – amerykański polityk i dyplomata. Od 1933 r. pełnił funkcję podsekretarza Departamentu Skarbu. Współuczestniczył w utworzeniu: UNRRA, Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego. W latach 1945–1947 podsekretarz stanu, 1949–1953 sekretarz stanu. Wywarł znaczny wpływ na politykę zagraniczną USA.

²¹ SWNCC był to między ministerialny organ doradczy i koordynacyjny, skupiający specjalistów z Departamentu Stanu, Wojny i Marynarki. Powstał w czasie II wojny światowej.

²² J. Gimbel: *The origins of the Marshall Plan*. Stanford 1976, s. 9.

²³ M. Mazur, op.cit., s. 12.

Powinien też przewidywać jak najszybsze uniezależnienie od wsparcia finansowego z zewnątrz³⁰. Rada Planowania widziała program jako rozwiązanie wielu niejednorodnych problemów, jak włączenie Wielkiej Brytanii do systemu z Bretton Woods, stabilizacja niemieckiej gospodarki, wsparcie polityczne we Francji i Włoszech, wzmocnienie partii monarchistycznej w Grecji oraz pomoc rozwojowa dla Turcji. Nie sprecyzowano jednak, jakich instrumentów można użyć do realizacji tych celów. Stwierdzono jedynie, że pomoc powinna być dostarczona dwustopniowo: jako krótkoterminowe wsparcie w celu eliminacji wąskich gardeł w Europie oraz długoterminowy program odbudowy³¹. Zasugerowano, że inicjatywa powinna wyjść od zainteresowanych państw. Rada sugerowała też przeprowadzenie tajnych rozmów z rządami europejskimi (w szczególności z rządem Wielkiej Brytanii) w celu skonsultowania propozycji USA.

Niezależnie od sztabu planowania William Clayton³² zaproponował 27 maja 1947 r. swoją ideę planu odbudowy Europy³³. Według niego, luka dolarowa w Europie była wynikiem kryzysu strukturalnego, którego przyczyną było przerwanie regionalnego i międzynarodowego podziału pracy w wyniku wojny. Miliony ludzi znajdowały się na granicy głodu, zatem konieczne było zwiększenie podaży dóbr konsumpcyjnych oraz wzrost zaufania do europejskich walut. Bez szybkiej i znacznej pomocy amerykańskiej krajom europejskim grozi gospodarczy, socjalny i polityczny chaos. W opinii Clayтона, USA powinny wesprzeć Europę przez trzy lata dostawami węgla, żywności oraz bawełny o wartości od 6 do 7 mld USD³⁴. Aby te pieniądze były dobrze wykorzystane, powinna powstać unia gospodarcza na wzór belgijsko-luksemburskiej unii celnej, a plan odbudowy powinien zachęcić Europę do zbudowania federacji ekonomicznej. Celem amerykańskiej polityki miało być wspieranie odbudowy wewnątrz europejskiego podziału pracy, zredukowanie luki dolarowej oraz zintegrowanie krajów europejskich z gospodarką światową. 28 maja 1947 r. Sekretarz Stanu Marshall spotkał się z Claytonem w celu omówienia jego propozycji programu odbudowy Europy³⁵. Zdecydowano, że do programu zostaną zaproszone kraje Europy Wschodniej, pod warunkiem że odejdą od ścisłego związku ekonomicznego z ZSRR na rzecz ogólnoeuropejskiej integracji. W przypadku braku zgody nastawiano się na integrację Europy Zachodniej. Pomoc amerykańska powinna być uwarunkowana rozwijaniem współpracy między państwami europejskimi.

Na podstawie tej dyskusji Charles Bohlen ułożył dla Sekretarza Stanu Marshalla przemówienie, które było syntezą różnych memorandumów i propozycji. Na jego treść wpłynęło ogłoszenie doktryny Trumana, a także odejście komunistów z rządów francuskiego i włoskiego. Opierając się na tekście przygotowanym przez Bohlena 5 czerwca 1947 r., Marshall wystąpił na Uniwersytecie Harvarda w Bostonie³⁶ z planem szerokiej pomocy gospodarczej dla Europy³⁷. Marshall rozpoczął swoją mowę, przedstawiając kryzysową sytuację w Europie, spowodowaną przerwaniem międzynarodowego podziału pracy przez panowanie nazistów oraz wojnę. Ze względu na utrudnienia w wymianie towarowej między państwami europejskimi muszą one importować z USA więcej towarów, niż są w stanie spłacić ze swoich dochodów z eksportu. Stany Zjednoczone powinny zrobić wszystko, co mogą, aby pomóc światu w przywróceniu zdrowego ekonomicznego porządku, bez którego nie można mówić ani o politycznej stabilności, ani o trwałym pokoju. Marshall zaproponował, aby rząd amerykański wspólnie z państwami europejskimi stworzył program odbudowy, który rozwiązałby problem, przy czym inicjatywa miała wyjść od państw europejskich. Udział USA miałby polegać na przyjaznej pomocy przy formułowaniu programu oraz pomocy finansowej. Program powinien być jeden – wspólny, przyjęty jeśli nie przez wszystkie europejskie narody, to przez większość z nich. Sekretarz Stanu podkreślał, że propozycja jest skierowana do wszystkich państw europejskich i nie jest wymierzona przeciw żadnemu państwu czy doktrynie, a przeciw głodowi, biedzie, rozpacz i chaosowi. Dodatkowo podkreślił, że wszystkie rządy, partie lub grupy polityczne, które będą usiłowały utrwalić ludzką nędzę, aby korzystać z tego politycznie lub w inny sposób, spotkają się ze sprzeciwem Stanów Zjednoczonych³⁸. Propozycja Marshalla nie przedstawiała konkretnego programu, a jedynie jego zarys, koncepcję; szczegółowe ustalenia były kwestią otwartą³⁹.

Odpowiedź Europy

17 czerwca 1947 r. Ernest Bevin⁴⁰ spotkał się w Paryżu z Georges'em Bidaultem⁴¹, w celu ustalenia wspólnej

³⁰ Podkreślano, że powinno paść zapewnienie, że będzie to ostatni program pomocy dla Europy w najbliższej przyszłości.

³¹ J. Gimbel, op.cit., s. 11.

³² William L. Clayton (1880–1966) – polityk amerykański, od grudnia 1944 r. do października 1947 r. zastępca sekretarza stanu do spraw ekonomicznych.

³³ G. Hardach, op.cit., s. 43.

³⁴ J. Gimbel, op.cit., s. 15.

³⁵ M.J. Hogan: *The Marshall Plan. America, Britain, and the Reconstruction of Western Europe 1947–1952*. Cambridge 1987, s. 43.

³⁶ Była to uroczystość nadania tytułów doktora *honoris causa*. Oprócz Marshalla podczas uroczystości tytuł ten otrzymali Thomas S. Eliot i Robert Oppenheimer.

³⁷ M.J. Hogan, op.cit., s. 43.

³⁸ Za sformułowanie Planu George Marshall otrzymał w 1953 r. pokojową Nagrodę Nobla.

³⁹ Jeden z pracowników Departamentu Stanu napisał, że Plan Marshalla jest jak latający spodek – nikt nie wie jak wygląda, jaki jest duży, w jakim kierunku podąża czy w ogóle istnieje.

⁴⁰ Ernest Bevin (1881–1951), polityk brytyjski; działacz ruchu związkowego i Partii Pracy. W latach 1922–1940 sekretarz generalny Powszechnego Związku Transportowców. Od 1940 r. do 1951 był członkiem Izby Gmin, a w latach 1940–1945 pełnił funkcję ministra pracy, po czym został ministrem spraw zagranicznych. Był współorganizatorem NATO oraz inicjatorem planu pomocy gospodarczej dla Azji (Plan Colombo).

odpowiedzi na propozycję Marshalla⁴². Następnego dnia zaproszono Związek Radziecki na wspólną konferencję ministrów spraw zagranicznych. Wbrew przypuszczeniom, ZSRR przyjął zaproszenie. Również Bułgaria, Finlandia, Polska, Czechosłowacja i Węgry wyraziły zainteresowanie propozycją. Konferencja ministrów spraw zagranicznych Francji, Wielkiej Brytanii i Związku Radzieckiego trwała od 27 czerwca do 3 lipca 1947 r.⁴³ Minister Spraw Zagranicznych ZSRR Wiaczesław Mołotow sprzeciwił się włączeniu Niemiec do programu przed uzyskaniem porozumienia czterech mocarstw w sprawie traktatu pokojowego. Stwierdził również, że tworzenie ogólnoeuropejskiego planu pod dyktando USA godzi w suwerenność ZSRR i że jest to mieszanie się USA w wewnętrzne sprawy innych państw. Zaproponował, aby państwa europejskie same stworzyły swoje narodowe programy odbudowy i podjęły negocjacje wtedy, gdy USA podadzą swoje warunki i zagwarantują wyodrębnienie funduszy na ten cel. Z powodu braku porozumienia konferencję przerwano bez żadnego wyniku. W tym momencie wiadomo już było, że Plan Marshalla obejmie jedynie Europę Zachodnią⁴⁴.

Po konferencji trzech rządy Wielkiej Brytanii i Francji wystosowały (3 lipca 1947 r.) do dwudziestu dwóch państw europejskich zaproszenia na konferen-

cję do Paryża⁴⁵, w celu przygotowania programu odbudowy Europy⁴⁶. Osiem państw: Polska, a po niej Albania, Bułgaria, Czechosłowacja, Finlandia, Jugosławia, Rumunia i Węgry, po kilku dniach odrzuciło zaproszenie. Konferencja pozostałych szesnastu państw rozpoczęła się 12 lipca 1947 r., a jej celem było wypracowanie wspólnego stanowiska w kwestii programu odbudowy Europy⁴⁷. Państwa uczestniczące w konferencji utworzyły Komitet Europejskiej Współpracy Gospodarczej (Committee of European Economic Cooperation – CEEC), którego zadaniem było sformułowanie odpowiedzi na propozycję Marshalla i sformułowanie planu odbudowy Europy⁴⁸. Miał on zebrać informacje na temat zasobów i potrzeb Europy, ustalić priorytety i wielkość pomocy oczekiwanej od USA⁴⁹. Wyodrębniono cztery komitety odpowiedzialne za ważne sektory ekonomiczne: żywność i rolnictwo, węgiel i stal, energię i paliwa oraz transport, a także Komitet Wykonawczy odpowiedzialny za kierowanie obradami. Pracami CEEC kierował przedstawiciel Francji Robert Marjolin⁵⁰. Niemcy nie były reprezentowane w CEEC, jednak odbudowa Niemiec zachodnich została oficjalnie uznana za ważny element odbudowy Europy. Obrady CEEC obserwowwała delegacja amerykańska.

W raporcie końcowym CEEC z 22 września 1947 r. przedstawiono propozycję czteroletniego programu odbudowy szesnastu państw – członków CEEC oraz Niemiec zachodnich⁵¹. Wyznaczono cztery główne cele: wzrost produkcji, stabilizację walut i finansów publicznych, wspieranie współpracy gospodarczej między uczestniczącymi państwami oraz zmniejszenie. Deficyt krajów Europy Zachodniej (łącznie z zachodnimi strefami Niemiec) w stosunkach ze strefą dolarową oszacowano na 8 mld USD w 1948 r. i łącznie 22 mld USD w latach 1948–1951⁵². Na pokrycie deficytu 3 mld USD miały pochodzić z nadwyżki eksportowej w handlu z państwami trzecimi, kolejne 3 mld USD z kredytów organizacji międzynarodowych i w sumie 16 mld USD z pomocy amerykańskiej. Deficyt dolarowy miał być redukowany stopniowo aż do 1951 r.⁵³ Łączną kwotę pomocy niezbędną do odbudowy oszacowano na 19,6 mld USD⁵⁴. Program zakładał przywrócenie poziomu produkcji rolnej w ciągu czterech lat i przekroczenie produkcji przemysłowej z 1938 r. W miarę wzrostu produkcji zobowiązano się przedsięwziąć możliwe

⁴¹ Georges Bidault (1899–1983), polityk francuski; w czasie II wojny światowej stał na czele Krajowej Rady Ruchu Oporu (po śmierci Jeana Moulina). W latach 1944–1954 kilkakrotnie pełnił funkcję ministra spraw zagranicznych i obrony, w 1946 r. i w latach 1949–1950 pełnił funkcję premiera. Bidault był współzałożycielem Mouvement Républicain Populaire (1944 r.), a od 1959 r. jednym z czołowych działaczy OAS i przeciwników generała Charlesa de Gaulle'a, za co został postawiony w stan oskarżenia. W 1962 r. zbiegł za granicę; po ułaskawieniu w 1968 r. powrócił do kraju.

⁴² J. Kukułka, op.cit., s. 41.

⁴³ S. Parzymies, op.cit., s. 84.

⁴⁴ Jednomyślność Londynu i Paryża w przeciwstawieniu się Mołotowowi była złudna; również Wielka Brytania i Francja miały zastrzeżenia do wymagań USA. Plan amerykański, który łączył dotychczasową pomoc zagraniczną dla Wielkiej Brytanii z innymi programami, nie odpowiadał wyobrażeniom Wielkiej Brytanii na temat jej roli w świecie. Jeszcze przed konferencją trzech mocarstw 24 czerwca Clayton przybył do Londynu, żeby omówić rolę Wielkiej Brytanii w programie. Politycy angielscy próbowali przekonać Claytona, że ich państwo nie jest tylko „jednym z wielu państw europejskich”, wskazując na swoją rolę w Brytyjskiej Wspólnocie Narodów oraz finansowe koszty, jakie ponieśli w związku ze stabilizacją w Niemczech. Nie powinno być traktowane na równi z pozostałymi państwami uczestniczącymi w programie. Brytyjczycy chcieli występować jako współorganizatorzy planu i partnerzy USA, nie rezygnując jednocześnie ze wsparcia finansowego. Clayton obstawał przy tym, że czasy bilateralnej pomocy już się skończyły. Potwierdził jednak, że Stany Zjednoczone przewidziały dla Wielkiej Brytanii główną rolę w programie. Stwierdził, że Wielka Brytania jest „jednym z wielu państw europejskich” i brak jej gospodarczych zasobów, aby mogła stać się niezależna. Rząd francuski był bardziej gotowy zaakceptować amerykański wpływ na swoją politykę gospodarczą, głównie ze względu na trudną sytuację gospodarczą kraju. Sprzeciw wywołał zamiar przyznania państwu niemieckiemu znacznego miejsca w programie. Podkreślono, że przystąpienie do programu Francji nie oznacza poparcia amerykańsko-brytyjskiej polityki przyspieszenia rozwoju Niemiec. Małe państwa europejskie sąsiadujące z Niemcami w pełni popierały cele Planu Marshalla – były mocno zintegrowane z rynkiem światowym, ich odbudowa była mocno związana z gospodarczym wzrostem w Niemczech, które były zarówno dostawcą jak i rynkiem zbytu dla takich państw, jak na przykład Belgia.

⁴⁵ Zaproszono Albanie, Austrię, Belgię, Bułgarię, Czechosłowację, Danię, Finlandię, Grecję, Holandię, Irlandię, Islandię, Jugosławię, Luksemburg, Norwegię, Polskę, Portugalie, Rumunię, Szwajcarię, Szwecję, Turcję, Węgry i Włochy.

⁴⁶ H. B. Price, op.cit., s. 28.

⁴⁷ S. Parzymies, op.cit., s. 86.

⁴⁸ R. Cameron, op.cit., s. 402.

⁴⁹ W. Reitzel, M. A. Kaplan, C. G. Coblenz, op.cit., s. 120.

⁵⁰ H. B. Price, op.cit., s. 37.

⁵¹ S. Parzymies, op.cit., s. 87.

⁵² H. B. Price, op.cit., s. 38.

⁵³ G. Hardach, op.cit., s. 55.

⁵⁴ H. B. Price, op.cit., s. 87.

środki, aby ograniczyć inflację, ustalić realne kursy walutowe oraz zredukować cła i inne bariery w handlu międzynarodowym. Kraje uczestniczące w CEEC zgodziły się na utworzenie wspólnej organizacji po wejściu Planu w życie⁵⁵. Stwierdzono, że po osiągnięciu stabilności gospodarczej waluty państw CEEC staną się wymienialne. Każdy kraj zobowiązał się dodatkowo zwiększyć produkcję, zastosować środki prowadzące do osiągnięcia wewnętrznej monetarnej i gospodarczej stabilności przy utrzymaniu wysokiego poziomu zatrudnienia, współpracować z pozostałymi krajami europejskimi w celu redukcji cel i innych ograniczeń w handlu oraz dążyć do zniesienia barier w przepływie osób w Europie⁵⁶.

Burzliwe i niezbyt pomyślne dla USA obrady CEEC doprowadziły do przekonania, że przejście od propozycji Marshalla do konkretnego programu może trwać dłużej, niż oczekiwano. Dodatkowo większość deklaracji zawartych w raporcie CEEC nie była poparta żadnymi konkretnymi działaniami. Niezadowolający z punktu widzenia USA raport końcowy CEEC spowodował, że zdecydowano, iż Stany Zjednoczone powinny przyjąć większą odpowiedzialność za sprecyzowanie programu. W tym czasie rząd amerykański nie miał jednak jeszcze dokładnego wyobrażenia o programie. Oprócz zaangażowania zainteresowanych państw mówiono o konieczności liberalizacji handlu wewnątrz-europejskiego, wprowadzenia wymienialności walut oraz stworzenia centralnych instytucji, które miałyby koordynować politykę poszczególnych państw. Duży nacisk kładziono na efektywne wykorzystanie europejskich surowców i zasobów jak i na ożywienie produkcji. Pojawiały się również postulaty utworzenia unii celnej lub instytucji kliringowej w Europie. Integracja europejska pomogłaby zbudować trwałą równowagę sił w Europie, wykorzystać potęgę przemysłową Niemiec bez powrotu do ich przedwojennej dominacji oraz stworzyć przeciwwagę dla bloku państw związanych ze Związkiem Radzieckim. W sierpniu Departament Stanu powołał grupę roboczą – Advisory Steering Committee, której celem było sprecyzowanie amerykańskich oczekiwań oraz przedstawienie ich CEEC⁵⁷. Pod koniec sierpnia powstał plan, który zawierał podstawy przyszłego programu odbudowy Europy. Celem miały być: zwiększenie produkcji, stabilizacja walut i finansów publicznych oraz wspieranie handlu wewnątrz-europejskiego. Zachodnie strefy Niemiec miały zostać włączone do programu i stać się dostawcą dóbr inwestycyjnych na rynek europejski, a także rynkiem zbytu dla sąsiadujących państw; miały również zostać włączone w jednolity obszar gospodarczy⁵⁸. Dwustronne stosunki handlowe w Europie planowano zastąpić wie-

lostronnym systemem handlowym i płatniczym, który miał prowadzić do utworzenia unii celnej. Zaangażowanie Stanów Zjednoczonych widziano jako wsparcie finansowe programu przez określony czas. Państwa europejskie miały jak najszybciej doprowadzić do równowagi bilansu handlu zagranicznego. Nie ustalono jednak wysokości wsparcia Stanów Zjednoczonych dla odbudowy Europy.

W czerwcu 1947 r., po konferencji w Paryżu z udziałem Francji, Wielkiej Brytanii i ZSRR, prezydent Truman utworzył dwie komisje w celu przeprowadzenia badań oraz zlecił Radzie Doradców Ekonomicznych (Council of Economic Advisors) pod przewodnictwem Edwina G. Nourse'a opracowanie kompletnej analizy⁵⁹. Pierwsza komisja – Komisja ds. Pomocy Zagranicznej (President's Committee on Foreign Aid) pod przewodnictwem Sekretarza Handlu Averella Harrimana – miała przeanalizować zasady udzielania pomocy, zbadać potrzeby i możliwości gospodarek europejskich, ustalić niezbędną wielkość pomocy oraz zaproponować sposób administrowania pomocą. Druga komisja – Committee on National Resources and Foreign Aid, której przewodnił Sekretarz Spraw Wewnętrznych Julius A. Krug – badała zasoby i możliwości gospodarki Stanów Zjednoczonych pod kątem zdolności do udzielenia pomocy. Zadaniem Rady Doradców Ekonomicznych była ocena wpływu eksportu towarów w ramach pomocy na krajową produkcję, wielkość konsumpcji i ceny. W Departamencie Stanu utworzono również Komisję ds. Programu Odbudowy Europy (Committee on the European Recovery Program), której zadaniem była analiza propozycji Marshalla⁶⁰. Członkowie tego komitetu byli zgodni co do potrzeby zintegrowania gospodarek europejskich. Stany Zjednoczone powinny skoncentrować się na krótkoterminowym wsparciu opartym głównie na dostawie towarów, a Bank Światowy miał przyznawać pożyczki długoterminowe.

W październiku 1947 r. przedłożono raporty z prac komisji Kruga i Komisji Nourse'a. Stwierdzono w nich, że USA może wspierać finansowo odbudowę Europy bez znacznych strat materialnych, a w długim okresie mogą z tego nawet odnosić korzyści⁶¹. Rada Doradców Ekonomicznych oszacowała, że Stany Zjednoczone mogą przeznaczyć na pomoc około 2-3% produktu narodowego⁶². Raport z prac Komisji Harrimana został przedłożony w listopadzie. Podkreślono w nim, że odbudowa Europy leży w politycznym i ekonomicznym

⁵⁹ H. B. Price, *op.cit.*, s. 39.

⁶⁰ Również w Kongresie utworzono komisję ds. polityki pomocy zagranicznej (House Select Committee on Foreign Aid), nazywaną też Komisją Hertera. Komisja Hertera wyjechała do Europy, aby osobiście zbadać jej sytuację gospodarczą, i przez to przyczyniła się do przekonania wielu polityków o konieczności udzielenia pomocy Europie. Jej członkowie odwiedzili w zasadzie wszystkie państwa europejskie, rozmawiali z mieszkańcami i prasą, badając sytuację „od wewnątrz”.

⁶¹ H.B. Price, *op.cit.*, s. 40.

⁶² W. Reitzel, M.A. Kaplan, C.G. Coblenz, *op.cit.*, s. 120.

⁵⁵ M. J. Hogan, *op.cit.*, s. 79–81.

⁵⁶ W. Reitzel, M.A. Kaplan, C.G. Coblenz, *op.cit.*, s. 120.

⁵⁷ G. Hardach, *op.cit.*, s. 52.

⁵⁸ W razie sprzeciwu Francji Bizonia i strefa francuska miały być traktowane jako dwa odrębne terytoria.

interesie Stanów Zjednoczonych. Celem pomocy ma być wspieranie odbudowy Europy oraz zrównoważonego bilansu handlowego pomiędzy Europą a USA. Komisja oszacowała wysokość luki dolarowej w latach 1948–1951 na 17–20 mld USD, niezbędną pomoc USA w pierwszym roku na 5,75 mld USD, a w całym czteroletnim okresie na 12,5–17,2 mld USD⁶³. Przewidziano dodatkowo pomoc w wysokości 5,8 mld USD z Banku Światowego i innych źródeł⁶⁴. Pomocą miała zarządzać utworzona w tym celu niezależna agencja rządowa. W raporcie Harrimana wyraźnie podkreślono znaczenie odbudowy gospodarki Niemiec oraz skrytykowano politykę zagraniczną prowadzoną tam przez państwa okupujące. Zalecono nową politykę gospodarczą w Niemczech, opartą na zintegrowaniu z rynkiem europejskim oraz mobilizacji niewykorzystanych mocy produkcyjnych. W tym celu zaproponowano utworzenie wspólnego rządu dla stref zachodnich, przeprowadzenie reformy walutowej oraz reformy finansów, otwarcie granic i znaczne zwiększenie produkcji.

Latem 1947 r. nasilił się kryzys w niektórych państwach europejskich spowodowany ostrą zimą 1946/1947 i suszą w lecie 1947 r. Sytuacja była na tyle drastyczna, że Wielka Brytania zapowiedziała zawieszenie wymieniałości funta, co byłoby złamaniem anglo-amerykańskiego układu o pomocy z 1946 r. We Francji i Włoszech występowały wysoka inflacja, znaczne bezrobocie, niedobór zboża i poważny deficyt w handlu. Kończyły się również rezerwy, co groziło ograniczeniem importu i produkcji. Istniało ryzyko przejścia władzy przez partie komunistyczne. Sekretarz Stanu Marshall obwieścił na konferencji prasowej, że konieczne jest dostarczenie Europie paliw i żywności, aby mogła przetrwać kolejną zimę. Plan Marshalla był remedium na tę sytuację, jednak nie mógł wejść w życie przed wiosną 1948 r. W takiej sytuacji Kennan zaproponował tymczasowy program pomocy (Interim Aid Program)⁶⁵. Truman zwołał specjalną sesję Kongresu i 17 grudnia 1947 r. podjęto decyzję o udzieleniu Francji, Włochom i Austrii pomocy w wysokości 522 mln USD⁶⁶.

Program Odbudowy Europy

19 grudnia 1947 r. Truman przedstawił w Kongresie projekt Programu Odbudowy Europy (*European Recovery Program* – ERP). Podkreślił główną rolę Stanów Zjednoczonych w odbudowie gospodarki światowej, znaczenie wzrostu gospodarczego i handlu międzynarodowego dla pokoju oraz polityczne znaczenie stabi-

lizacji – ochroną przed agresją totalitaryzmu. Program miał realizować cele przedstawione w raporcie CEEC i trwać od kwietnia 1948 r. do czerwca 1952 r. Całkowite koszty programu zostały oszacowane na 17 mld USD. Miały to być głównie dostawy towarów oraz kredyty, przy czym pomoc miała z roku na rok maleć. Kongres miał corocznie ustalać wysokość środków z budżetu na kolejny rok. Obrady Kongresu dotyczące programu rozpoczęły się w styczniu 1948 r., a 3 kwietnia tego roku zatwierdzono ustawę Foreign Assistance Act, w której zawarto również regulacje dotyczące pomocy Chinom, wsparcia UNICEF oraz pomocy dla Grecji i Turcji⁶⁷. Pierwszy rozdział ustawy Economic Cooperation Act dotyczył pomocy dla Europy. Państwa uczestniczące w programie miały zwiększyć produkcję, ustabilizować waluty i finanse publiczne oraz wspierać handel zarówno pomiędzy sobą, jak i z innymi państwami, a Stany Zjednoczone miały przyznać niezbędne środki⁶⁸. Program miał trwać najwyżej do 1952 r. Na pomoc w pierwszym roku przewidziano około 5 mld USD⁶⁹. Uzgodniono, że powstanie niezależna Administracja Współpracy Gospodarczej (Economic Cooperation Administration – ECA) z siedzibą w Waszyngtonie, mająca stałe przedstawicielstwa w Europie, która będzie odpowiedzialna za przeprowadzenie programu⁷⁰. Administrator Współpracy Gospodarczej w randze ministra, wybierany przez prezydenta za zgodą Senatu, miał konsultować sprawy o charakterze politycznym⁷¹. Wspólnie mieli omawiać przebieg programu; w kwestiach finansowych instytucją doradcą była Rada ds. Międzynarodowych Problemów Monetarnych i Finansowych. Kraje uczestniczące w programie zostały zobowiązane do podpisania z USA dwustronnych umów, w których miały być ustalone warunki oraz wysokość pomocy. Integracja z gospodarką światową oraz polityka gospodarcza zorientowana na stabilizację były niezbędnymi warunkami otrzymania wsparcia ze strony USA. Administrację Współpracy Gospodarczej utworzono w kwietniu 1948 r., a jej szefem (Administratorem) został Paul G. Hoffman⁷². ECA odpowiadała za Plan Marshalla do grudnia 1951 r., kiedy zastąpiła ją Mutual Security Agency. Do jej zadań należały: reprezentowanie programu przed Kongresem, rozdział środków pomiędzy kraje europejskie, organizacja zamówień, płatności i transportu towarów sprowadzanych w ramach programu.

⁶⁷ Ibidem, s. 70.

⁶⁸ Zastosowano dwie klauzule: 50% dostaw miało być dostarczone na amerykańskich statkach, a 25% dostarczanej pszenicy stanowić miała mąka.

⁶⁹ M. J. Hogan, op.cit., s. 89.

⁷⁰ W. Reitzel, M.A. Kaplan, C.G. Coblenz, op.cit., s. 121.

⁷¹ J. Winiecki: *Rola pomocy gospodarczej w polityce zagranicznej USA wobec krajów rozwijających się*. Warszawa 1979, s. 85.

⁷² Paul Hoffman był biznesmenem, brał czynny udział w pracach President's Committee on Foreign Aid (Komisja Harrimana). Początkowo nie chciał przyjąć funkcji Administratora. Próbował go przekonać Truman, a gdy to nie skutkowało, zastosował podstęp. Na konferencji prasowej padło stwierdzenie, że Hoffman przyjął propozycję objęcia stanowiska, i ten – nie chcąc komplikować sprawy – nie zaprzeczył.

⁶³ G. Hardach, op.cit., s. 60.

⁶⁴ H.B. Price, op.cit., s. 44.

⁶⁵ M.J. Hogan, op.cit., s. 83–84.

⁶⁶ H. B. Price, op.cit., s. 48. W marcu 1948 r. przyznano jeszcze dodatkowo 55 mln USD.

Organizacja Europejskiej Współpracy Gospodarczej

W czasie, kiedy Kongres debatował nad uchwaleniem programu odbudowy Europy rządy francuski i brytyjski zorganizowały drugą sesję spotkań CEEC. Za niezbędne uznano stworzenie wspólnej organizacji europejskich państw korzystających z Planu Marshalla. Obrady CEEC trwały od 15 marca do 16 kwietnia 1948 r. W ostatnim dniu utworzono Organizację Europejskiej Współpracy Gospodarczej (Organization for European Economic Cooperation – OEEC), której członkami została Austria, Belgia, Bizonia⁷³ oraz francuska strefa okupacyjna, Dania, Francja, Grecja, Holandia, Irlandia, Islandia, Luksemburg, Norwegia, Portugalia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Wielka Brytania i Włochy⁷⁴. Zadaniem OEEC było stworzenie instytucjonalnych ram koordynacji podziału środków przyznawanych przez USA, polityki gospodarczej członków oraz wspieranie integracji ekonomicznej Zachodniej Europy. Na siedzibę organizacji wybrano Paryż, a wszystkie kraje były reprezentowane przez stałych delegatów. Najwyższą władzę decyzyjną w organizacji sprawowała Rada, odpowiedzialna za wszystkie decyzje ogólne i administracyjne. Stałym organem wykonawczym był Komitet Wykonawczy, a bieżącymi sprawami zajmował się Sekretariat Generalny. Utworzono również kilkanaście komitetów technicznych zajmujących się konkretnymi problemami. Przewodniczącym Rady został belgijski premier i minister spraw zagranicznych Paul-Henri Spaak, przewodniczącym Komitetu Wykonawczego był delegat brytyjski Edmund Hall-Patch, a Sekretarzem Generalnym delegat francuski Robert Marjolin⁷⁵. Kraje członkowskie OEEC zobowiązały się zwiększać poziom produkcji, dążąc do pełnego zatrudnienia, oraz podjąć kroki niezbędne do uzyskania stabilizacji finansowej. Oprócz tworzenia wspólnego europejskiego programu obiecały przedsięwziąć kroki w celu liberalizacji handlu. Stany Zjednoczone uważały utworzenie OEEC za pierwszy krok do ścisłej współpracy gospodarczej i politycznej w Europie⁷⁶. Jednym z najważniejszych osią-

gnięć OEEC było utworzenie 1 lipca 1950 r. Europejskiej Unii Płatniczej przy wsparciu finansowym USA w wysokości 500 mln USD⁷⁷.

Funkcjonowanie ERP

Najważniejszym instrumentem Planu Marshalla była pomoc zagraniczna, którą Kongres oszacował w grudniu 1947 r. na 17 mld USD. Kontrolę nad Planem zapewnił Kongresowi zapis, że wielkość pomocy będzie ustalana corocznie, co jednak utrudniło planowanie długoterminowe. Pomoc w ramach ERP była udzielana wyłącznie w formie dostaw towarów – artykułów żywnościowych, surowców, półfabrykatów i dóbr gotowych. Sprzedaż tych towarów na rynku wewnętrznym przynosiła państwu środki niezbędne do odbudowy kraju, które były przeznaczane na finansowanie inwestycji w przemyśle surowcowym, energetycznym, infrastrukturze i budownictwie mieszkaniowym. Formalne procedury przyznawania pomocy wyglądały następująco. Zainteresowane państwo dokonywało oszacowania potrzebnej pomocy na podstawie szczegółowych prognoz poziomu produkcji oraz handlu zagranicznego. OEEC zbierała plany poszczególnych państw i na ich podstawie tworzyła wspólny program europejski, którego najważniejszą część stanowiła wielkość niezbędnej pomocy zagranicznej. Ten plan trafiał do Administracji Współpracy Gospodarczej, która dokonywała korekt i autoryzacji. Aprobowała również rodzaj towarów, które miały trafiać do poszczególnych państw, oraz ich pochodzenie⁷⁸. Dostawcy towarów otrzymywali zapłatę od rządu USA. Towary nie były rozdawane na ulicach w państwach uczestniczących w ERP, ale otrzymywali je zainteresowani importerzy, którzy musieli uiścić opłatę w lokalnej walucie. Te kwoty były lokowane na specjalnych rachunkach bankowych – obowiązkiem każdego państwa było zdeponowanie równowartości otrzymanych towarów. Ze zdeponowanej kwoty 5% przeznaczano na pokrycie wydatków administracyjnych, a pozostałe 95% środków na odbudowę⁷⁹. Te pieniądze były rozdysponowane za zgodą ECA. W większości przypadków przeznaczano je na inwestycje. Fundusze te odegrały bardzo ważną rolę, gdyż podlegały kontroli ECA, która dbała o to, aby były wydane jak najefektywniej.

⁷³ Po wojnie Niemcy podzielono na cztery strefy okupacyjne: amerykańską, brytyjską, francuską i radziecką. 1 stycznia 1947 r. w wyniku połączenia amerykańskiej i brytyjskiej strefy okupacyjnej powstał Zjednoczony Obszar Gospodarczy, czyli tzw. Bizonia.

⁷⁴ G. Hardach, op.cit., s. 100–101.

⁷⁵ H. B. Price, op.cit., s. 81.

⁷⁶ Początkowo oczekiwano, że główną rolę w OEEC odegra Wielka Brytania i że w ten sposób będzie wspierać gospodarczą i polityczną współpracę między państwami europejskimi. Gdy tak się jednak nie stało, ECA wystąpiła z propozycją wzmocnienia OEEC i przekształcenia jej w instytucję ponadpaństwową poprzez wysunięcie na czoło organizacji jednego polityka, który miałby wystarczającą siłę polityczną, aby kierować polityką OEEC w stronę integracji europejskiej. Na stanowisko Dyrektora Generalnego, któremu miałby podlegać również Sekretarz Generalny proponowano Spaaka. Jego kandydaturze sprzeciwił się jednak Departament Stanu USA, argumentując, że Spaak będzie miał większe znaczenie dla polityki OEEC jako premier belgijski i przewodniczący Rady OEEC. Rok później, gdy Spaak po obaleniu rządu belgijskiego w sierpniu 1949 r. został zastąpiony w Radzie OEEC przez nowego ministra spraw zagranicznych Belgii, Paula von Zeelanda, ECA ponownie zasuger-

owała mianowanie go na Dyrektora Generalnego lub Prezydenta organizacji. Rząd amerykański tym razem poparł tę propozycję. Centralizacja OEEC nie leżała jednak w interesie państw europejskich. Ponadto Spaak był zdecydowanym krytykiem brytyjskiej polityki w Europie, co sprawiło, że członkowie OEEC sprzeciwili się idei utworzenia stanowiska Dyrektora Generalnego.

⁷⁷ R. Cameron, op.cit., s. 403.

⁷⁸ Wbrew powszechnej opinii, towary dostarczane w ramach programu pochodziły nie tylko ze Stanów Zjednoczonych, ale również z innych państw.

⁷⁹ H. B. Price, op.cit., s. 67.

Programy towarzyszące ERP

Program 90-dniowy

Jeszcze przed utworzeniem ECA powstał program startowy *90-Days Recovery Program* na okres od kwietnia do czerwca 1948 r. Wykorzystano do tego programy przygotowane przez rządy państw europejskich podczas rozmów CEEC w lecie 1947 r. i na wiosnę 1948 r. Na pierwszy okres programu przewidziano stosunkowo duże wydatki, aby zapewnić jego efektywność; pierwsza dostawa obejmowała ponad 9 tys. ton pszenicy, kolejne – znaczne ilości żywności i paliw. Do końca czerwca dostarczono w formie darów towary o wartości ponad 738 mln USD i zaplanowano kolejne dostawy o wartości 291 mln USD. Dodatkowo w ramach *90-Days Recovery Program* udzielono kredytów w wysokości 289 mln USD, co w sumie daje kwotę ponad 1,3 mld USD⁸⁰.

Wsparcie techniczne

Paul Hoffman, szef ECA, podpisał w czerwcu 1948 r. porozumienie z brytyjskim ministrem finansów Staffordem Crippsem w sprawie współpracy technicznej między USA a Wielką Brytanią⁸¹. Państwa te zobowiązały się współpracować w dziedzinie informacji dotyczących nowych technologii, procesów technologicznych, zarządzania itp. Przedsiębiorcy, pracownicy oraz eksperci mieli odwiedzać zakłady przemysłowe w obu państwach i wymieniać doświadczenia. Umowa przewidywała, że obie strony będą odnosić korzyści, ale chodziło przede wszystkim o podwyższenie wydajności brytyjskiego przemysłu. Rozszerzeniem tego porozumienia był wprowadzony program pomocy technicznej *Technical Assistance Program*, związany ściśle z Planem Marshalla. Jego celem było zmniejszenie różnicy między wydajnością w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej poprzez wymianę informacji, doradztwo oraz przekazanie wiedzy o amerykańskiej technologii. Pomoc techniczna miała być realizowana poprzez wiele działań, jak na przykład: analiza amerykańskiej literatury technicznej, podróże amerykańskich inżynierów i ekspertów do Europy, organizowanie wystaw amerykańskich produktów i maszyn, testy i badania europejskich produktów w USA, doradztwo urzędów statystycznych w krajach Planu Marshalla, wymiana korespondencji dotyczącej technicznych problemów pomiędzy przedsiębiorcami. Podkreślano również ideologiczne znaczenie programu. Związki zawodowe z krajów europejskich, gdzie dzięki wsparciu USA podnosiły się wydajność pracy i standard życia,

stawały się odporne na propagandę komunistyczną. Program ten nie wywołał znacznego zainteresowania państw OEEC. W pierwszym roku istnienia program korzystała z niego w zasadzie jedynie Wielka Brytania. Dopiero w latach 1950–1951 znacznie wzrosły rozmiary przyznanej pomocy.

Program Wsparcia Wzajemnej Obrony

Odrzucenie przez państwa komunistyczne pomocy z Planu Marshalla i eskalacja zimnej wojny wywołały obawy państw zachodnioeuropejskich przed polityczną i gospodarczą ofensywą Związku Radzieckiego na zachód. Doprowadziło to do poszukiwania gwarancji i sojuszników w ewentualnym konflikcie z ZSRR. 4 marca 1947 r. Wielka Brytania i Francja zawarły sojusz w Dunkierce; niecały rok później, 22 stycznia 1948 r. Bevin zaproponował rozszerzenie sojuszu o kraje Beneluksu⁸². 17 marca 1948 r. Wielka Brytania, Francja, Belgia, Holandia i Luksemburg podpisały Pakt Brukselski, który prowadził do utworzenia Unii Zachodnioeuropejskiej⁸³. Przewidywał on gospodarczą, społeczną, kulturalną i wojskową współpracę pięciu państw. Po podpisaniu paktu Bidault i Bevin zwrócili się do Marshalla z propozycją omówienia amerykańsko-europejskiej współpracy wojskowej; rozmowy rozpoczęły się w maju. Departament Stanu USA uznał Pakt Brukselski i Plan Marshalla jako równoległe działania zmierzające do integracji europejskiej, która coraz częściej wymieniana była za cel amerykańskiej polityki w Europie. W kwietniu 1949 r. Stany Zjednoczone, Kanada i dziesięć państw zachodnioeuropejskich utworzyły NATO (North Atlantic Treaty Organization)⁸⁴. Eskalacja zimnej wojny skłoniła Stany Zjednoczone do udzielenia swoim europejskim sprzymierzeńcom również pomocy militarnej⁸⁵. Następnego dnia po utworzeniu NATO członkowie Unii Zachodniej zwrócili się do USA o pomoc wojskową. Rząd wystąpił 6 kwietnia 1949 r. do Kongresu z projektem, a 14 października tego roku uchwalono *Mutual Defense Assistance Act*⁸⁶. W preambule ustawy stwierdzono, że większe bezpieczeństwo służy odbudowie i politycznej stabilności Europy. Podkreślano jednak, że odbudowa gospodarek jest konieczna do utrzymania międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa, dlatego powinna mieć priorytet przed rozbudową potencjału militarnego. Pomoc miała być udzielana jedynie na podstawie dwustronnych umów ze Stanami Zjednoczonymi. Wstępnie uchwalono 1,5 mld USD na wsparcie finansowe, dostawy broni

⁸⁰ J. Kukułka, op.cit., s. 42–43.

⁸¹ M. Sar: *Polityka Stanów Zjednoczonych wobec procesów integracyjnych Europy Zachodniej w latach 1947–1963*. Warszawa 1981, s. 43.

⁸² J. Kukułka, op.cit., s. 42–43.

⁸³ Hoffman, szef ECA, popierał tę inicjatywę, był jednak zwolennikiem ostrego oddzielenia pomocy gospodarczej od pomocy politycznej, co w praktyce okazało się bardzo trudne do zrealizowania.

⁸⁴ W. Reitzel, M.A. Kaplan, C.G. Coblentz, op.cit., s. 131.

⁸⁰ Ibidem, s. 83.

⁸¹ G. Hardach, op.cit., s. 201.

i wyposażenia oraz szkolenia i wsparcie techniczne dla Europy⁸⁷. Oprócz pomocy dla Europy Zachodniej w akcie znalazły się zapisy dotyczące kontynuacji pomocy dla Grecji i Turcji oraz wsparcia dla Iranu, Korei Południowej oraz Filipin. Utworzono również Foreign Assistance Coordinating Committee, który miał koordynować program. W styczniu 1950 r. podpisano dwustronne umowy dotyczące pomocy militarnej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a pozostałymi członkami NATO; a w marcu rozpoczęły się pierwsze dostawy.

„Kampania dolarowa”

Głównym problemem, który miał być rozwiązany dzięki Programowi Odbudowy Europy, była luka dolarowa w transakcjach transatlantyckich. Współpraca państw zachodnioeuropejskich mogła nieco zmniejszyć deficyt poprzez zastąpienie części importu ze strefy dolarowej przywozem towarów z krajów europejskich oraz dzięki zwiększeniu wydajności produkcji na skutek integracji rynków. Początkowo ECA zalecała państwom europejskim zwiększanie eksportu oraz zmniejszenie importu z pozostałych państw europejskich w celu oszczędzania dolarów. Na początku 1949 r. wyruszyła do Europy misja ECA i Departamentu Handlu pod przewodnictwem Wayne’a C. Taylora w celu zbadania problemu luki dolarowej⁸⁸. W październiku grupa przedłożyła raport ze swojej pracy. Podkreślono w nim, że problem luki dolarowej istniał od lat dwudziestych i pomoc zagraniczna może być jedynie tymczasowym rozwiązaniem. Należy dążyć do tego, aby po zakończeniu Planu Marshalla większość państw osiągnęła wyrównany bilans handlowy. Z tego powodu USA powinny odejść od polityki nadwyżki eksportowej i dążyć do zrównoważenia bilansu handlowego, co powinno nastąpić przede wszystkim poprzez zwiększenie importu. Stany Zjednoczone powinny kupować więcej towarów z Europy o około 2 mld USD rocznie. Aby to osiągnąć, konieczne było odejście od polityki protekcjonizmu. Taylor przedstawił główne przeszkody w dostępie do amerykańskiego rynku: zbyt restrykcyjna kontrola w krajach eksportujących, wysokie cła i skomplikowane procedury celne w USA oraz ograniczenia nakładane na zakupy rządowe i stanowe, nakazujące kupować produkty amerykańskie.

Po opublikowaniu Raportu Taylora ECA zmieniła strategię na bardziej ekspansywną. Problem deficytu dolarów proponowała pokonywać intensyfikacją eksportu do USA, który był ważniejszy niż oszczędzanie dolarów. Raport Taylora był impulsem do przeprowadzenia przez ECA tzw. kampanii dolarowej⁸⁹. Tą nazwą określano wszelkie czynności, które mogłyby uła-

twić firmom europejskim dostęp do rynku amerykańskiego. Utworzono specjalne agencje eksportowe, które miały się zajmować wspieraniem eksportu do strefy dolarowej, i równocześnie starano się zmniejszyć koszty importu z tej strefy, dokonując zakupów na tańszych rynkach. Hoffman przekonywał o konieczności uzyskania równowagi w handlu transatlantyckim i optował za odejściem od protekcjonizmu w polityce handlowej USA. Przekonywał, że amerykański przemysł nie powinien obawiać się międzynarodowej konkurencji ze względu na swoją wysoką wydajność produkcji i silniejszy marketing. Naciskał na obniżenie ceł oraz uproszczenie przepisów i procedur celnych w USA. Próbował przekonywać przedsiębiorców amerykańskich, że nie zagraża im konkurencja z Europy, a zalety długotrwałej stabilizacji będą większe niż korzyści z protekcjonizmu. Z drugiej strony ECA przedstawiała europejskim rządów i przedsiębiorstwom możliwości eksportu do USA, reklamowała amerykańskim importerom produkty europejskie oraz wspierała organizowanie targów i wystaw.

Program Wzajemnego Bezpieczeństwa

Po wybuchu wojny koreańskiej 25 czerwca 1950 r. równowaga w handlu zagranicznym przestała być głównym celem ERP. Od tego momentu program miał służyć celom militarnym: obronności państw zachodnioeuropejskich oraz wspieraniu gospodarki, aby zbrojenia nie spowodowały obniżenia poziomu życia w państwach uczestniczących w programie. Rozróżnianie pomiędzy pomocą gospodarczą a militarną przestało mieć sens. Od czerwca 1950 r. ECA przejęła część zbrojeniowo-gospodarczą programu Wsparcia Wzajemnej Obrony (*Mutual Defence Assistance*), a w sierpniu Hoffman zrezygnował ze stanowiska szefa ECA; zastąpił go William C. Foster.

W dwóch ostatnich latach realizacja ERP była dużo trudniejsza dla USA niż poprzednio. Przyczyniły się do tego coraz większe wydatki na zbrojenia, wysokie podatki, deficyt budżetowy, inflacja i reglamentacja ważniejszych produktów. Okazało się, że zasoby USA nie są nieskończone, jak się wcześniej mogło wydawać. Coraz częściej pojawiały się głosy krytykujące politykę pomocy zagranicznej i Planu Marshalla. W tej sytuacji rząd rozpoczął w 1951 r. nowy kierunek w polityce zagranicznej, polegający na połączeniu wszystkich programów pomocy zagranicznej w jeden. Początkowo planowano, że centralną instytucją odpowiedzialną za globalny program zostanie Administracja Współpracy Gospodarczej (ECA), jednak ostatecznie zdecydowano wystąpić z nowym programem. W maju 1951 r. Truman przedstawił Kongresowi propozycję Programu Wzajemnego Bezpieczeństwa (*Mutual Security Program*), który wszedł w życie w październiku 1951 r.⁹⁰ Nie był to

⁸⁷ Ibidem, s. 132.

⁸⁸ H. B. Price, op.cit., s. 129.

⁸⁹ G. Hardach, op.cit., s. 197.

⁹⁰ J. Winiecki, op.cit., s. 23.

w zasadzie żaden nowy program, a jedynie synteza wszelkich programów pomocy prowadzonych przez Stany Zjednoczone. Celem Programu miały być: wzmocnienie amerykańskiego systemu sojuszy poprzez militarne wzmocnienie świata zachodniego, wzrost produkcji i handlu jako podstawy wspólnej obronności, a także wspieranie współpracy między USA a ich sojusznikami. Programem miała zarządzać utworzona w miejsce (ECA) Agencja Wzajemnego Bezpieczeństwa (*Mutual Security Agency* – MSA) pod

przewodnictwem Harrimana⁹¹. Program Wzajemnego Bezpieczeństwa dotyczył głównie pomocy militarnej i obejmował nie tylko państwa europejskie, ale również azjatyckie. Program wygasł oficjalnie 30 czerwca 1954 r., ale Stany Zjednoczone udzielały pomocy ekonomicznej z tego tytułu do 30 czerwca 1956 r., a pomocy militarnej do 30 czerwca 1957 r.⁹²

⁹¹ G. Hardach, *op.cit.*, s. 131–132.

⁹² J. Krasuski: *Historia polityczna ...*, *op.cit.*, s. 91.

Tibor Palánkai: Economics of Enlarging European Union

Budapest 2004 Akadémiai Kiadó

Książka Tibora Palánkaia, *Economics of Enlarging European Union*, składa się z trzech części. Pierwsza (A), złożona z dwóch rozdziałów, stanowi wprowadzenie do ekonomii integracji regionalnej, druga (B) opisuje w pięciu rozdziałach przebieg procesu integracji europejskiej. Trzy rozdziały składające się na część trzecią (C) dotyczą z kolei włączania krajów Europy Środkowej i Wschodniej do Unii Europejskiej. Zastosowana przez autora numeracja rozdziałów nie jest przyjazna dla Czytelników. Numeracja zaczyna się bowiem od „1” w każdej części. Dlatego opisujemy je, wskazując również część książki, w której dany rozdział się znajduje (np. B1).

W pierwszym rozdziale części A autor przedstawia główne podejścia teoretyczne do integracji międzynarodowej. Abstrahując od krótkich wzmianek o Niemieckiej Unii Celnej z 1834 r. i sięgającej XVI w. idei Stanów Zjednoczonych Europy, geneza integracji międzynarodowej sięga u Palánkaia okresu po II wojnie światowej. W rozdziale A1 autor pisze także o trudnościach ze zdefiniowaniem integracji międzynarodowej.

Przywołuje definicję semantyczną, w której integracja jest procesem łączenia części w całość. Wymienia również etapy integracji gospodarczej w ujęciu Balassy, zaczynając od strefy wolnego handlu, a na unii politycznej i ekonomicznej kończąc. W dalszej części wywodów – niesłusznie, naszym zdaniem – utożsamia integrację ze współzależnością. Można bowiem mnożyć przykłady krajów współzależnych, z których przynajmniej jeden nie należy do ugrupowania integracyjnego (zob. np. kraje UE i Rosja).

Drugi rozdział części A poświęcony jest ekonomii integracji. Autor analizuje koszty i korzyści z integracji. Omawia teorię unii celnej, koncentrując uwagę na wadach i zaletach tego etapu integracji. Efekty kreacji i przesunięcia w handlu międzynarodowym pokazuje na rysunkach, znanych z podręczników wydanych wcześniej niż jego książka. Interesujące są natomiast przykłady liczbowe, ilustrujące skutki wystąpienia obu efektów. Jest to dobry materiał na studium przypadku lub zadanie okazujące wpływ integracji gospodarczej na międzynarodową wymianę towarową. Wadą tego

fragmentu książki jest to, że Palánkai prawie nie wykracza poza analizę efektów kreacji i przesunięcia.

Część B została podzielona na 5 rozdziałów. W pierwszym autor pisze o przechodzeniu Europy Zachodniej od unii celnej do jednolitego rynku. Przy tej okazji omawia zasady unii celnej i wspólnego rynku z 1968 r. Przypomina, że postępy integracji zostały zahamowane na początku lat 70. XX w. przez kryzys naftowy, w czasie którego kraje członkowskie dbały o poprawę własnego trudnego położenia, nawet kosztem partnerów z ugrupowania. Palánkai traktuje ten opis jako wprowadzenie do analizy jednolitego rynku europejskiego i prezentacji przyszłych celów ugrupowania. W tym kontekście pisze także o genezie dokumentu z 1985 r. w sprawie utworzenia jednolitego rynku europejskiego. Opisuje, jak realizowano jego założenia dotyczące swobodnego przepływu dóbr, usług, kapitału i pracy. Dokładnie omawia również umowę z Schengen, podpisaną w 1985 r. przez Niemcy, Francję i kraje Beneluxu, a następnie (1990 r.) przyjętą przez wszystkie kraje EWG poza Wielką Brytanią, Irlandią i Danią (umowa weszła w życie w 1995 r.). Opisując tworzenie jednolitego rynku, autor wspomina również o usuwaniu pozataryfowych ograniczeń handlu (m.in. barier technicznych, takich jak różnice w standardach) za pomocą środków zaradczych w rodzaju wzajemnego uznawania norm i wprowadzania nowych, ogólnych regulacji dla całego ugrupowania. O istniejących ciągle jeszcze ograniczeniach swobody przepływu usług i pracy autor pisze w kontekście wybranych, specyficznych sfer, w których główną rolę odgrywają język i zaufanie. Robi to na przykładzie usług medycznych i edukacji będących zwykle dobrami niehandlowymi, czyli takimi, które nie mogą być przedmiotem handlu z zagranicą. Mankamentem tego fragmentu jest to, że o wszystkich opisywanych tu problemach wiadomo już z innych książek poświęconych tej problematyce. Warto dodać, że ten rozdział napisany został razem z A. Kengyelem (co ujawnia lektura spisu treści), choć na stronie tytułowej widnieje tylko nazwisko Palánkaia.

W rozdziale drugim części B, zatytułowanym „Unia monetarna i gospodarcza”, teoretyczne podstawy wspólnej polityki Unii Europejskiej Palánkai ogranicza do idei integracji negatywnej (liberalizacja, usuwanie barier) i pozytywnej (wspólne rozwiązania polityczne oraz tworzenie nowych instytucji). Autor nie analizuje wspólnej polityki, a jedynie pokrótce omawia jej cechy i cele. Bardziej szczegółowej analizie poddaje jedynie wspólną politykę rolną (CAP), uwzględniając jednak tylko jej ekonomiczne aspekty. Wydaje się to sporym uproszczeniem, ponieważ pozaekonomiczne przyczyny, takie jak utrzymanie wiejskiego stylu życia i pielęgnowanie tradycji chłopskich, w dużej mierze decydują o zakresie i kształcie tej polityki. Takie podejście autora dziwi, zwłaszcza że w przypadku wielu innych, nawet mniej istotnych kwestii autor chętnie robi dygre-

sje na tematy niezwiązane z ekonomią. Jeszcze większą wadą tego rozdziału jest to, że autor zbyt mało miejsca poświęca konieczności reformowania wspólnej polityki, a zwłaszcza CAP i postulowanym kierunkom zmian. W tym rozdziale Palánkai dużo miejsca poświęca integracji monetarnej. Rozważania zaczyna od omówienia kryzysu systemu z Bretton Woods w końcu lat 60. XX w. i następujących po nim prób stworzenia monetarnego systemu wewnątrz EWG – chodzi m.in. o politykę stabilizacji kursów walutowych, poprzez ograniczenie wahań kursowych (potocznie mówiono w tym kontekście o wężu walutowym w tunelu). Następnie autor opisuje Europejski System Monetarny, utworzony w 1979 r. w celu stabilizowania kursów walutowych. Pisze też o ECU jako jednostce przeliczeniowej. Przedstawia ścieżkę dojścia oraz główne zasady, wady i zalety europejskiej unii monetarnej (EMU – European Monetary System). Tę część opracowania można by uznać za interesującą, gdyby nie obecność w niej omówień teorii dość luźno związanych z tematem rozdziału (np. idei asymetrycznych szoków).

Rozdział trzeci części B jest poświęcony budżetowi UE. Autor przedstawia cechy i funkcje budżetów narodowych i przeciwstawia im budżet UE jako konstrukcję pośrednią między budżetami państw członkowskich a budżetem organizacji międzynarodowej. Palánkai interesująco pisze tu o znaczeniu wydatków budżetowych oraz kierunkach reform wspólnego budżetu. Analizuje także wpływ unii monetarnej na budżet Unii. Wadą tego rozdziału są jednak dość powierzchowne opisy funduszy finansowanych ze wspólnej kasy państw członkowskich.

O tym, jak dokonuje się integracja w ramach UE, można przeczytać w rozdziale B4, napisanym ponownie z pominięciem na stronie tytułowej A. Kengyelem. Przedstawiono tam różne aspekty integracji, m.in. handel, produkcję oraz wybrane przepływy czynników produkcji. Obraz tych ostatnich trudno jednak uznać za kompletny, ponieważ np. informacje o przepływach pracowników dotyczą tylko ich migracji do Niemiec i Francji. Z opisu przepływów kapitału bezpośredniego nie wynika z kolei ani specyfika działalności firm wielonarodowych w krajach uprzemysłowionych, ani motywy przepływów wewnątrzsektorowych. Można tam natomiast znaleźć ogólne informacje o makroekonomicznej sytuacji poszczególnych krajów członkowskich, problemach strukturalnych UE, potrzebie reform strukturalnych oraz istnieniu luki technologicznej w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi i związane go z tym braku międzynarodowej konkurencyjności towarów unijnych. Ów brak konkurencyjności jest spowodowany, zdaniem autora (autorów), specyfiką europejskich rynków pracy i kapitału, gdzie zbyt mało pieniędzy przeznacza się na przedsięwzięcia ryzykowne, a wynagrodzenia pracowników są nadmiernie obciążone płatnościami socjalnymi. Autor (autorzy) pisze (pi-

sza) o potrzebie odchodzenia od kosztownego państwa dobrobytu, które utrudnia skuteczne konkutowanie na arenie międzynarodowej.

Rozdział piąty części B przedstawia handel krajów członkowskich Unii Europejskiej z resztą świata. Jest to zbiór faktów, wśród których dominują informacje o typach powiązań handlowych oraz datach uchwalenia poszczególnych umów o wolnym handlu. Niestety, brakuje analizy zarówno przyczyn, jak i skutków istniejącego stanu. Autor porównuje też struktury handlu z krajami trzecimi w wymianie między krajami członkowskimi. W konsekwencji Czytelnik nie dostaje żadnej informacji np. na temat dominacji wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu wewnątrz UE (czyli handlu podobnymi produktami pochodzącymi z jednej branży).

Część C poświęcona jest Europie Środkowej i Wschodniej oraz jej integracji z UE. Rozdział C1 dotyczy przechodzenia tej części Europy od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej. Wadą tego fragmentu jest jego rozwlekłość i brak interesującego ujęcia spraw już dobrze znanych, zwłaszcza zainteresowanemu tematem Czytelnikowi z kraju przechodzącego transformację systemową. Niedostatkami jest także to, że autor przywołuje poglądy niewielu autorów piszących na ten temat (wśród cytowanych pojawia się nazwisko L. Balcerowicza), choć w języku angielskim ukazują się liczne publikacje. Obraz przemian zachodzących w opisywanych krajach wydaje się niekompletny. Palánkai nie wspomina np. o równoważeniu rynków. Z kolei prywatyzację opisuje tylko jako przedmiot polityki gospodarczej, nie zaś jako warunek powodzenia reform rynkowych. Najlepszą częścią tego rozdziału jest opis otwarcia gospodarek krajów Europy Środkowej i Wschodniej i ich gospodarczych stosunków z Europą Zachodnią. Poprzedza go interesująca analiza gospodarki centralnie sterowanej i powiązań krajów członkowskich istniejącej do 1991 r. Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, skupiającej kraje realnego socjalizmu. Jest tam też fragment poświęcony udziałowi krajów Europy Środkowej i Wschodniej w międzynarodowych organizacjach w rodzaju GATT czy MFW. W tym rozdziale uwagę zwraca również interesujący opis specyfiki Węgier, jako małego i – nawet w czasach realnego socjalizmu – względnie otwartego kraju. Brakuje jednak porównywalnie kompetentnej analizy innych gospodarek. W rozdziale C1 znajduje się ponadto analiza dotycząca wprowadzania w krajach Europy Środkowej i Wschodniej wymieniałości walut i stopniowej liberalizacji napływu kapitału zagranicznego. Główną wadą tego fragmentu jest brak pełnej informacji o źródłach danych zamieszczanych np. w tabelach. W literaturze do tego rozdziału rzuca się też w oczy niedobór lektur nowszych niż z 1999 r. A przecież procesy transformacji systemowej dokonują się od niedawna i w dodatku informacje często są publikowane z opóźnieniem. Dlate-

go właśnie w tym przypadku szczególnie istotne jest odwoływanie się do możliwie najnowszej literatury.

Rozdział drugi części C dotyczy kryteriów akcesji i członkostwa krajów Europy Środkowej i Wschodniej w Unii Europejskiej. Palánkai pisze m.in. o pomocy przedakcesyjnej, politycznych kryteriach członkostwa i harmonizacji prawa. Na uwagę w tej części pracy zasługują, naszym zdaniem, jedynie rozważania na temat kryteriów dojrzałości gospodarek do integracji. Szczególnie istotna, zdaniem Palánkaia, jest międzynarodowa konkurencyjność gospodarek krajów kandydujących do członkostwa. Interesujące są także porównania wielkości ogólnogospodarczych, świadczących o sytuacji ekonomicznej i stopniu rozwoju poszczególnych krajów.

W rozdziale trzecim części C autor opisuje przechodzenie krajów środkowoeuropejskich od stowarzyszenia do pełnego członkostwa w Unii Europejskiej. Słusznie podkreśla asymetrię traktowania tych krajów, przejawiającą się w przyznawaniu okresów przejściowych na ochronę słabych, środkowoeuropejskich rynków. Palánkai wspomina jednak również o specjalnej ochronie wrażliwych sektorów Unii Europejskiej, o czym rzadko się mówi w kontekście integracji Europy Środkowej i Wschodniej z Europą Zachodnią. Chodzi o to, że produkcja artykułów rolnych, tekstyliów i wyrobów stalowych, które stanowiły główną część eksportu wielu krajów z Europy Środkowej i Wschodniej do państw członkowskich, była przedmiotem szczególnego traktowania i nie podlegała umowom liberalizacyjnym. W dalszej części tego rozdziału autor analizuje formalne wymogi członkostwa oraz interesującą pokazuje sytuację na rynku pracy, powstałą w wyniku integracji, a także wybrane kwestie wspólnej polityki rolnej (m.in. ukryte formy wspierania produkcji unijnej ze szkodą dla konkurentów z Europy Środkowej i Wschodniej). Palánkai rozważa tu także kryteria wejścia do unii monetarnej oraz koszty i korzyści udziału w niej, powtarzając, przynajmniej częściowo, myśli przedstawione już wcześniej przy okazji omawiania Europejskiego Systemu Monetarne. Na uwagę w tym fragmencie zasługują interesujące dane Węgierskiego Banku Narodowego, z których wynika, że przystąpienie nowych państw do unii monetarnej jest korzystne zarówno dla nowych, jak i dla dotychczasowych członków Unii Europejskiej. W przypadku Węgier członkostwo w unii monetarnej miało np. przynieść dodatkowo od 0,3% do 1% dodatkowego rocznego wzrostu przez następne 25 lat (nie wiadomo jednak, od którego momentu należy się tego wzrostu spodziewać).

Napisanie powyższej książki było niewątpliwie ambitnym zamierzeniem, jednak po jej lekturze pozostaje niedosyt. Dominuje w niej bowiem ujęcie historyczne, choć trudno uznać, że jest to kompletny opis zdarzeń. Równocześnie takie podejście wyparło zapowiadany w tytule opis ekonomicznych mechanizmów

integracji. Dygresje z zakresu nauk politycznych można byłoby uznać za przejaw erudycji autora, pod warunkiem że w książce znalazłyby się również odpowiednie analizy ekonomiczne. Niestety, tak nie jest. Czytelnik niczego się nie dowiaduje o zmianach sytuacji w Europie, widzianych np. przez pryzmat teorii lokalizacji, choć właśnie ona pozwoliłaby wyjaśnić niektóre procesy dokonujące się w rzeczywistości (dzięki odwołaniu się choćby do idei centrum i peryferiów). Brakuje porównania struktur sektorowych i zasobów czynników produkcji gospodarek krajów EU oraz krajów kandydujących. Tymczasem te dwie grupy państw znacznie się od siebie różnią, więc idea korzyści komparatywnych może być z powodzeniem zastosowana w celu uzasadnienia dużej części ich wzajemnego handlu (w tym także ważnego, choć zupełnie przez Palánkaia pominiętego pionowego handlu wewnątrzgałęziowego). Kolejną wadą książki jest to, że mianem teorii autor określa ogólne postulaty oraz alternatywne podejścia do problemów.

Strona techniczna książki także pozostawia wiele do życzenia. Nie ma objaśnienia skrótów używanych

przez autora ani pełnej, nierozproszonej po rozdziałach, bibliografii. Cytowania są niedokładne. W przypadku niektórych pozycji brakuje odwołań do stron, z których pochodzą zaczerpnięte myśli, a nawet lat wydania publikacji. Na niektórych autorów Palánkai powołuje się w tekście, pomijając ich w bibliografii (np. A. Smith i D. Ricardo przywoływani w rozdziale A1). Wśród cytowanych prac brakuje literatury pochodzącej z okresu późniejszego niż 2000 r. (co zresztą tłumaczy, dlaczego w niektórych fragmentach autor przytacza nieaktualne dane statystyczne).

Można pochwalić autora za opublikowanie książki w języku angielskim, obowiązkowym dla ekonomistów. Równocześnie jednak taka publikacja zwiększa liczbę potencjalnych krytyków. Gdyby Palánkai wydał książkę na lokalnym, węgierskim rynku najpewniej uniknąłby przynajmniej niektórych niepochlebnych opinii. A tak, więcej Czytelników dowie się, że tę lekturę mogą sobie darować.

rec. Elżbieta Czarny, Katarzyna Czarny

A role of heuristic methods, especially the groups of experts' assessment, and subjective probability in the operational risk management

Jacek Orzel

Heuristics methods, including the groups of experts' assessment, and subjective probability have an increasing meaning in practice in economy and science. One of their new uses is the area of the operational risk management. It is caused mainly by the present lack of quantitative methods to measure this category of risk in an easy way, but also by the lack of data about frequency and potential impact of events (threats), which is the reason of the risk. The other reason is specificity of the operational risk and its difference from the other categories of risks, e.g. financial risks.

Furthermore, the operational risk management is very popular nowadays. It is caused by the spectacular collapse of some firms through past years, the events of 11 September 2001 in USA and many other reasons like deregulation and globalising of financial services. Until working out some good, relatively simple, quantitative methods of measuring of the operational risks, using experts during risk management process will be essential.

The main problem connected with using of this type of methods to measure operational risk is wrong use of those ones.

There are many committed "sins" during implementation of the above methods, like the presence of non-experts in groups of experts.

While in the case of implementing subjective (personal) probability in practice, decisions makers do not remember about adequate interpretation of results obtained in such way. Approximate or inaccurate input data cannot give accurate and reliable output results.

The other problem is brought about the lack of knowledge of heuristic methods and the idea of the subjective probability.

In many cases the use of these methods causes that both of the results are strongly forged and their interpretations are wrong and can cause many mistakes in decision making process.

In the paper, we present suitable meaning of the above methods and the notion of the subjective probability. Moreover, we discuss fundamental principles for using these techniques and methods in a proper way in the area of the operational risk management.

Strategies of cooperation with investors within the framework of public debt management

Kamilla Marchewka-Bartkowiak

Strategies of cooperation with investors within the scope of central government debt policy constitute one of the key directions of activities of public debt management institutions in a number of countries. They enable to achieve a variety of market goals along with general economic ones.

In the paper, the author presents a systematized arrangement of individual components of investor relations programmes, implemented by government institutions of selected countries and analysed by the International Monetary Fund and the OECD. On this

basis, the objectives and instruments of strategies of cooperation with investors have been defined and classified. Furthermore, the institutional solutions have been specified, and the advantages of public debt management agency outlined.

The final part of the paper presents an example of solutions implemented under cooperation with investors by the Belgian Debt Agency. Focus has been put on the scope and effectiveness of road shows, one of the most popular measures applied in the Eurozone countries, enabling direct liaising with foreign investors.

Valuation of loans outstanding in a commercial bank by the depreciated cost method according to the effective interest rate, and its impact on the financial result

Przemysław Paprotny

The paper discusses changes in the book valuation of loans outstanding at banks. As from January 1, 2005, public listed companies (including banks) shall prepare consolidated financial statements pursuant to the International Financial Reporting Standards (IFRSs), which implement new principles, i.a. within the scope of financial instruments valuation. In this regard, efforts have been undertaken in the present paper to analyse the impact of application of the depreciated cost method in the valuation of loans extended by banks on the key items of the banks' financial reports. Particular attention has been paid to the process of determination of loan-related cash flows and to the accounting operations, from the point of view of both the bank and the borrower.

The first part of the paper describes the current legal regulations related to the book valuation of financial instruments. The principles of breakdown of the financial instruments portfolio by individual categories of classification and of the thereon-based selection of the valuation method have been presented. The depreciated cost method of valuation according to the effective interest rate has been described in a

greater detail, and the theoretical aspects, which differentiate the method from the historical cost method, have been set forth.

Further, the paper presents a figure-based analysis of the loan value. Loans with fixed and decreasing principal and interest instalments have been discussed. In both cases, the analysis scheme has been first based on the determination of a theoretical repayment scheme of the extended loan by the historical cost method. On this basis, the internal return rate has been determined, which was further used in the valuation of the loan by the depreciated cost method. The analysis has been supplemented with schemes of the loan-related accounting operations, from the point of view of both the bank and the borrower.

The final part of the paper includes conclusions concerning the potential impact of the new loan valuation method on the financial results and capital of the banks. The issue of possible changes in the effective return rate has also been raised. Additionally, the challenges faced by the banks and the problems that financial analysts, bank customers, shareholders and banking supervision authorities may encounter, have been discussed.

Operational risk management system in the bank – model approach and the scope of implementation in the Polish banks

Carlos Lenczewski Martins, Paweł Niedziółka

The paper aims at presenting the model operational risk management system and barriers to its practical implementation on one hand, and the determinants of the implementation of operational risk management methods at the Polish banks on the other. The authors have also undertaken to evaluate the impact of the possible introduction of capital requirements for operational risk on the capital adequacy ratio in the Polish sector of commercial banks.

The selected area of research has been described and analysed in the following sections of the paper:

- The top-down and bottom-up operational risk management principles at the banks;
- Operational risk management process at the bank – from identification through to evaluation of the effectiveness of the tools for its mitigation;
- Operational risk – new supervisory approach;
- Operational risk at the Polish banks – scope and advancement level of the works related to the implementation of the comprehensive management system.

The first part of the paper presents the general principles of operational risk management at the bank (the top-down method, the bottom-up method, as well as indicator and statistical methods), while also presenting the determinants of implementation of a selected approach.

The paper describes the operational risk management process at the bank. The authors have intended to present subsequent stages of the process, in particular the identification of the operational risk as well as its quantification, and to emphasize the relation between the aforementioned components of the operational risk management.

Operational risk is the third, along the credit and market risk, component of the banking risk, which – pursuant to the New Basel Capital Accord – is to be included in the calculation of the capital adequacy. The third part of the paper analyses the

solutions within the scope of operational risk quantification and its inclusion in determining the capital requirements, recommended by the Basel Committee on Banking Supervision. The primary ratio method, the standard method, the alternative standard method and the internal measurement method have been briefly discussed, and the impact of the new regulations on the banks' operations along with selected initiatives in this regard have been presented.

The final part of the paper discusses the current status of the preparations of the Polish banking sector for the implementation of the comprehensive operational risk management systems. By way of conclusion, an attempt is made to determine the impact of possible introduction of the capital requirement for operational risk on the average capital adequacy ratio in the Polish banking sector.

Internet banking. Part I – determinants of development

Tomasz Koźliński

Internet banking is a relatively fresh term in the world of finances. First Internet services were launched in 1994 in the USA; however, the very beginnings of e-banking, where Internet banking originates, date back to as early as the 70s. The recent decade has brought in a rapid development of Internet distribution channels. The wave of new technologies also reached Poland; however the first Internet banking service was launched as late as in 1998. E-banking presents a chance for today's banks. It helps reduce costs, both on the part of the customer and the bank, it is convenient, provides for the sales of various value-added services and is available round the clock. However, there exist many threats to e-banking, which may hamper the development of this type of service and in some cases even discontinue the functioning of certain products. The development of Internet banking entails many types of frauds, with their number and legal and technical complexity enormously increasing. Internet

banking in its broad sense, which includes Internet transactions, payment cards and cross-border bank transfers, is a venue of daily struggles of fraudsters and organisations that hunt for them. The paper presents the chances and threats related to Internet banking, and the development of this channel in selected countries worldwide. What is interesting, there is no single recipe for the success of this channel. Depending on the size of the country, its development level and its banking system, Internet banking services have evolved differently. Spectacular failures of some Internet banking pioneers have also been observed, whereas numerous non-bank institutions that had undertaken this kind of activity experienced legal and economic difficulties. Internet banking in Poland is currently at the stage of dynamic growth, and no developments may possibly bring this trend to a halt. Common application of the qualified electronic signature is still a chance that has not yet been taken by the Polish banks.

Changes in the UE regulatory process within the scope of securities markets

Wioletta Nawrot

Although measures towards integration of securities markets in the European Union were undertaken as early as in the 60s of the 20th century, by the end of the 90s the results of those actions were scarce. One of the major obstacles on the way to full integration was the ineffective system of legislation within the EU, and the inefficient system of implementation of legal regulations in the Member States.

In relation to the necessity of implementation of changes in the hitherto applied law-making process

within the scope of securities, the Committee of Independent Experts, chaired by Alexandre Lamfalussy, was appointed at the meeting of the EU Economic and Financial Affairs Council in July 2000. The Committee's works resulted in covering EU securities market with a new system of legislation, which operates on four regulative levels. The structure of the legislation process proposed by the Committee increases its transparency and flexibility, thus making it more effective.

The Marshall Plan

Katarzyna Dłubis

The European Recovery Program (ERP), colloquially referred to as the Marshall Plan, was an American programme of economic assistance for the European countries, implemented in the years 1948–1951. The authors of the programme assumed that the recovery of European economies is in the long-term interest of the United States. A dynamic development required trading and foreign investments, which depended on the condition of partners and their integration into the global economy. On the other hand, the Marshall Plan was an important instrument in the cold war and in implementation of the US policy. Announced by the Secretary of State George C. Marshall during his speech held at Harvard University in June 1947, the programme took a year to be shaped up. Finally, on April 3, 1948 the Congress adopted the Foreign Assistance Act, which included the fundamental principles of the programme. Interest in the

participation in the programme was expressed by the majority of the Western European countries. These countries received aid in the form of goods that were indispensable to the recovery of their economies. Funds raised through the sales of those goods were appropriated for necessary investments. The programme was managed by the Economic Cooperation Administration, which owned enterprises based in the participant countries. Other aid programmes, e.g. the Technical Assistance Program, the Mutual Defence Assistance Program, which were finally incorporated into a single Mutual Security Program, were directly related to the Marshall Plan. Within the framework of the ERP, the USA provided support to the European partners in the amount of ca. 14 bn USD during the period from April 1948 to December 1952, which is equivalent to ca. 140 bn USD as of 1999.