

ZESZYTY PBR – CASE

21

Rynek finansowy i kapitałowy w Polsce
a regulacje Unii Europejskiej

Warszawa 1996

Fundacja Naukowa CASE



Polski Bank Rozwoju S.A.



Fundacja Naukowa CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych
00-585 Warszawa, ul. Bagatela 14

Polski Bank Rozwoju S.A.
00-675 Warszawa, ul. Koszykowa 54

Copyright by: Fundacja Naukowa CASE i Polski Bank Rozwoju S.A.

Opracowanie tekstów: Grażyna Gierszewska
Zofia Fidyk-Kowalska
Opracowanie graficzne: Agnieszka Bury

ISSN 1233-121X

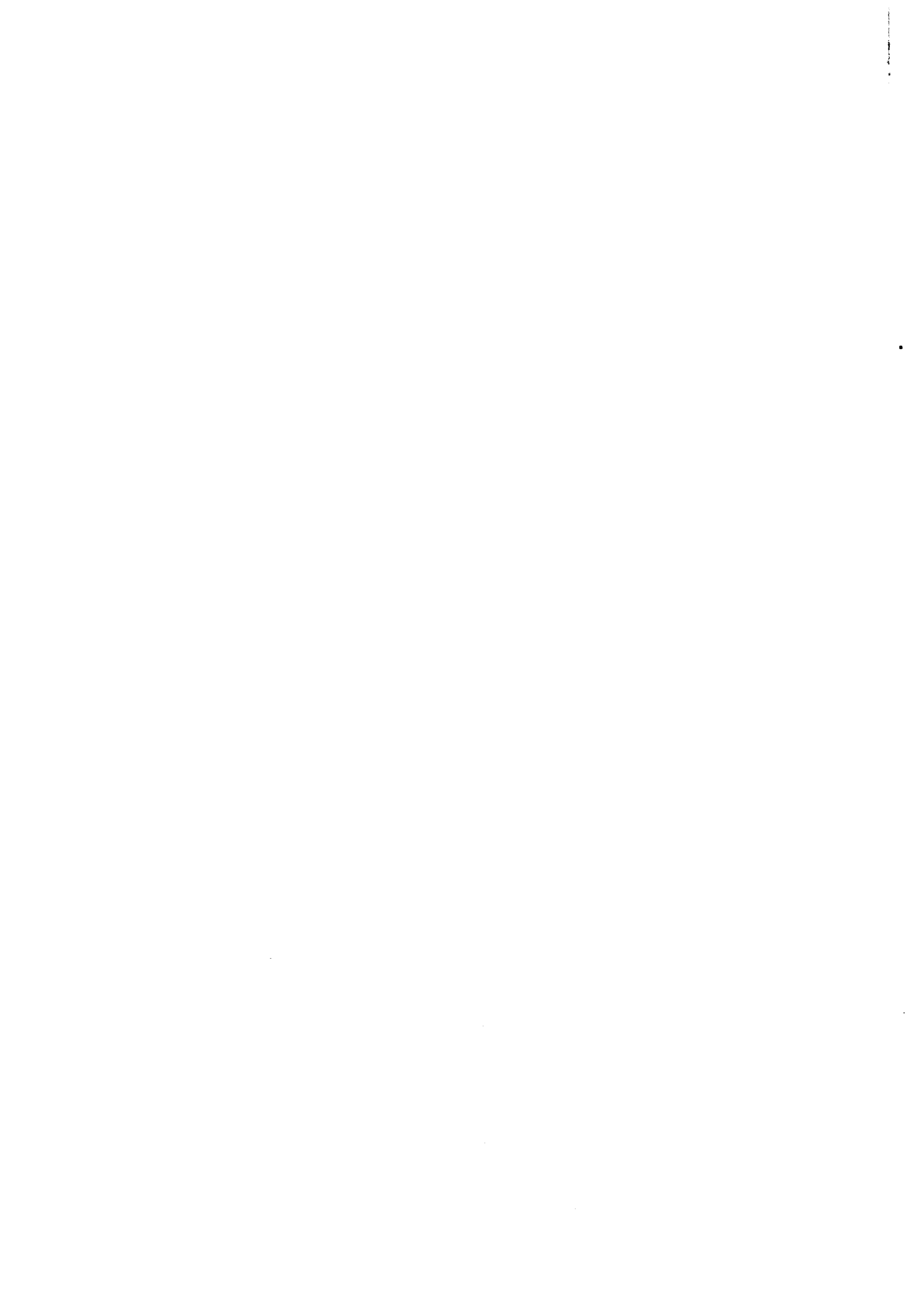
MEDIABANK
 **S.A.**

Wydawca:
Mediabank S.A. 00-640 Warszawa, ul. Mokotowska 17

Oddano do druku w lutym 1996 r. Nakład 600 egz.

SPIS TREŚCI

G. Gierszewska:	WPROWADZENIE	4
J. Saryusz-Wolski:	ZNACZENIE DOSTOSOWAŃ W SEKTORZE FINANSOWYM W PROCESIE INTEGRACJI POLSKI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ	7
M. Stańczuk:	WPŁYW INTEGRACJI WSPÓLNEGO RYNKU I UNII WALUTOWEJ NA POLITYKĘ BANKÓW KOMERCYJNYCH.....	9
J. Solarz:	TRANSGRANICZNE USŁUGI FINANSOWE I REPERKUSJE DLA POLSKI	12
D. Daniluk:	REGULACJE OSTROŻNOŚCIOWE I ICH WPŁYW NA ROZWÓJ POLSKIEGO RYNKU FINANSOWEGO	14
G. Gierszewska:	DYSKUSJA	16



WPROWADZENIE

Zeszyty PBR–CASE prezentują wystąpienia panelistów i dyskusję na temat rynku finansowego i kapitałowego w Polsce w kontekście regulacji Unii Europejskiej. Problematyka dostosowań sektora finansowego ma wiele aspektów i może być rozpatrywana z różnych punktów widzenia.

Po pierwsze wynika z polityki gospodarczej państwa i jest wyrazem intencji otwierania gospodarki polskiej nie tylko na Europę ale i na świat.

Po drugie stanowi element budowania modelu rynkowego, konkurencyjnego we wszystkich sferach działalności: przemyśle, usługach, handlu, również w bankowości i finansach.

Po trzecie trwają negocjacje i dyskusje nad sposobami dojścia do modelu docelowego, opracowywany jest zakres regulacji i terminarz liberalizacyjny. Temat jest nie tylko ciekawy i na czasie, ale także wzbudza emocje. Wszystkie te elementy objawiły się w wystąpieniach panelistów i znalazły swój wyraz w dyskusji podczas spotkania.

Seminarium odbyło się 26 października 1995r. i wzięło w nim udział czterech panelistów.

Jako pierwszy zabral głos Minister Jacek Saryusz-Wolski, który omówił znaczenie dostosowań w sektorze finansowym w procesie integracji Polski z Unią Europejską.

Maciej Stańczuk z Westdeutsche Landesbank określił wpływ integracji Wspólnego Rynku i Unii Walutowej na politykę banków komercyjnych.

Jan Solarz z Narodowego Banku Polskiego zaprezentował problem transgranicznych usług finansowych i wynikających z tego reperkusji dla Polski.

Czwarty panelista również z Narodowego Banku Polskiego przedstawił regulacje ostrożnościowe i ich wpływ na rozwój polskiego rynku finansowego.

Seminarium otworzył profesor Marek Dąbrowski wiceprezes Fundacji Naukowej CASE, a dyskusję prowadził prezes Polskiego Banku Rozwoju S.A. Wojciech Kostrzewa. Obaj panowie przyczynili się do tego, że dyskusja była ożywiona, bogata w kontrowersyjne sądy, ale konstruktywna w przebiegu i wymianie opinii.

Wypowiedzi panelistów oraz dyskutantów zostały spisane i opracowane przez Zofię Fidyk-Kowalską i Grażynę Gierszewską z Fundacji Naukowej CASE. Wszystkim w imieniu organizatorów Polskiego Banku Rozwoju S.A. i Fundacji Naukowej CASE serdecznie dziękuję za udział w seminarium i szybką autoryzację tekstów.

Grażyna Gierszewska

W dwudziestym pierwszym seminarium PBR – CASE, które odbyło się 26.10.1995 r. udział wzięli:

Baczek Tadeusz	Instytut Nauk Ekonomicznych
Balcerowicz Ewa	Fundacja Naukowa CASE
Błaszczyk Barbara	Fundacja Naukowa CASE
Cieślukowski Tadeusz	Instytut Badań nad Gospodarką Rynekową
Daniluk Dariusz	Narodowy Bank Polski
Dąbrowski Marek	Fundacja Naukowa CASE
Drózd Grzegorz	Gazeta „Parkiet”
Dusza Mirosław	Narodowy Bank Polski
Fidyk-Kowalska Zofia	Fundacja Naukowa CASE
Gierszewska Grażyna	Fundacja Naukowa CASE
Gnoińska Anna	Polski Bank Rozwoju S.A.
Grubman Alicja	Narodowy Bank Polski
Grudziński Włodzimierz	Bank Inicjatyw Społeczno Ekonomicznych
Hume Jan	AMERITECH
Kazimierczyk Piotr	Polski Bank Rozwoju S.A.
Kobierski Remigiusz	Narodowy Bank Polski
Kosterna Urszula	Wyższa Szkoła Inżynierska – Radom
Kostrzewa Wojciech	Polski Bank Rozwoju S.A.
Kowalski Ryszard	Bank Śląski w Katowicach S.A.
Nawrocki Bogdan	Ministerstwo Finansów
Pietraszkiewicz Krzysztof	Związek Banków Polskich
Radziwińska Teresa	„Nowe Życie Gospodarcze”
Rudka Andrzej	IEWS
Rzeszutek Tadeusz	Polski Bank Rozwoju S.A.
Saryusz-Wolski Jacek	Urząd Rady Ministrów
Sikora Sławomir	Powszechny Bank Kredytowy S.A.
Słomski Zenon	Bank Rozwoju Eksportu SA
Solarz Jan	Narodowy Bank Polski
Stańczuk Maciej	Westdeutsche Landesbank
Stypa Jarosław	Ministerstwo Finansów
Subocz Michał	Narodowy Bank Polski
Szemplińska Teresa	Ministerstwo Finansów
Wojciechowicz Jacek	I.B.D. „Zmiany”
Zaręba Jadwiga	Bank Przemysłowo Handlowy S.A.

ZNACZENIE DOSTOSOWAŃ W SEKTORZE FINANSOWYM W PROCESIE INTEGRACJI POLSKI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

Jacek Saryusz-Wolski¹⁾

1. Istnieje pewne podobieństwo w sposobie usytuowania problematyki finansowej w procesie integracji krajów będących pierwszymi członkami Wspólnoty Europejskiej i w procesie dołączania do Unii Europejskiej krajów naszego regionu. Początkiem integracji w obu przypadkach jest liberalizacja handlu: obniżka cel i zmniejszenie ograniczeń ilościowych. Rozwój wzajemnej wymiany towarowej wywiera określony wpływ na struktury wewnętrzne krajów integrujących się, przez co stają się one względem siebie komplementarne, następnie pojawiają się tak zwane efekty alokacyjne, lokalizacyjne i efektywnościowe. Długookresowy rozwój handlu i inwestycji zagranicznych wymaga infrastruktury finansowej, której elementem minimalnym jest względna stałość kursów walutowych. Na dłuższą metę uzasadniona jest harmonizacja zasad funkcjonowania rynku finansowego, a więc także rynku kapitałowego, a nawet wprowadzenie do obiegu jednolitego pieniądza. Taka sekwencja działań integracyjnych stawia finanse na chronologicznie nieco dalszym, ale bardzo ważnym planie ogółu podejmowanych przedsięwzięć.

2. Polska w pewien sposób powtarza schemat integracji krajów zachodnioeuropejskich. Układ Europejski, ustanawiający stowarzyszenie pomiędzy naszym krajem a Wspólnotami Europejskimi, jest przede wszystkim umową handlową. Jednak jego konsekwencje idą daleko dalej, sięgają również zagadnień finansowych.

3. Układ Europejski przewiduje dostosowanie polskiego prawa do standardów europejskich, co uruchamia w naszym kraju proces dostosowawczy, dający dobry punkt wyjścia dla starań o pełne członkostwo w Unii. Układ zawiera też pewne bezpośrednie postanowienia w dziedzinie finansów, które na dzisiejszym spotkaniu wypada przypomnieć.

I tak Układ Europejski zapowiada współdziałanie stron w celu przyjęcia wspólnych przepisów i norm odnośnie zasad prowadzenia rachunkowości oraz funkcjonowania nadzoru w bankowości, działalności ubezpieczeniowej i w zakresie innych usług finansowych. Polska i Wspólnota postanowiły wymieniać informacje na temat obecnych i projektowanych norm prawnych w tej dziedzinie. Układ przewiduje też udzielenie Polsce, na jej wniosek, pomocy technicznej wspierającej wprowadzenie pełnej wymienialności złotego i stopniowe zbliżanie polskiej polityki do Europejskiego Systemu Walutowego. Postanawia także, że strony umowy będą współpracować przy tworzeniu norm prawnych, wymierzonych w legalizację dochodów pochodzących z działalności przestępczej, a zwłaszcza z handlu narkotykami. Współdziałanie wymierzone w tak zwane „pranie pieniędzy” ma obejmować pomoc techniczną i administracyjną. W Układzie znalazły się też zapisy o realizacji płatności bieżących i przepływu kapitału. Przewidziano akceptację wzajemnych płatności w walutach wolno wymienialnych, liberalizację inwestycji zagranicznych oraz możliwość wyjątkowego zastosowania przez Polskę ograniczeń w zaciąganiu lub udzielaniu kredytów średnio- i krótkoterminowych. Oznacza to, że Polska nie stosuje w stosunku do krajów Wspólnoty bariery walutowej, utrudniającej zgodny z zawartym Układem przepływ towarów, usług i osób. Układ Europejski zapowiada również przyznanie traktowania narodowego przedsiębiorstwom świadczącym usługi finansowe, głównie bankowe i ubezpieczeniowe, ale dopiero po 10 latach od chwili wejścia go w życie.

4. Wśród regulacji prawnych dotyczących finansów, obowiązujących w Unii, do których Polska powinna dostosować swoje ustawodawstwo, jako najważniejsze należy

wymienić Dyrektywy Bankowe Rady Ministrów: pierwszą z 12 grudnia 1977 r. i Drugą z 15 grudnia 1989 r., znaną jako konstytucja bankowa. Zgodnie z Drugą Dyrektywą licencja na prowadzenie działalności bankowej, uzyskana w jednym z krajów WE, obowiązuje we wszystkich pozostałych. Inne istotne wspólnotowe regulacje to: dyrektywa w sprawie funduszy własnych instytucji kredytowych z 17 kwietnia 1989 r., ze zmianami z 3 grudnia 1991 r. i 16 marca 1991 r., dyrektywa w sprawie współczynnika wypłacalności instytucji kredytowych z 18 grudnia 1989 r., zalecenia w sprawie limitów koncentracji kredytów z 22 grudnia 1986 r. i dyrektywa w sprawie zapobiegania „praniu pieniędzy” z 10 czerwca 1991 r.

Analizując dostosowania polskiego systemu finansowego do rozwiązań europejskich trzeba zauważyć, że obecnie są one już szerokie i zaawansowane. Znalazły one wyraz w kilkakrotnych zmianach podstawowych aktów prawnych: prawa bankowego i ustawy o Narodowym Banku Polskim. Wymieńmy niektóre konkretne już zrealizowane dostosowania: wprowadzenie wewnętrznej wymienialności złotego, zmiana ról ogólnogospodarczej banku centralnego, wdrożenie w jego praktyce podstawowych narzędzi właściwych gospodarce rynkowej takich jak oddziaływanie na poziom rynkowej stopy procentowej głównie przy pomocy stopy re-dyskontowej, a na poziom podaży pieniądza przy pomocy rezerw obowiązkowych i operacji otwartego rynku. Dalsze dostosowania to zmiany w polityce budżetowej, zwłaszcza w systemie podatkowym, a także w sposobie finansowania deficytu budżetowego, zmiany w bankowości: dotyczące zasad wydawania zezwoleń na prowadzenie działalności bankowej, minimalnych wymagań kapitałowych wobec powstającego banku, skali koncentracji akcji banku w ręku jednego akcjonariusza, dopuszczalnej sumy kredytów dla jednego klienta, wielkości kredytu udzielonego na podstawie jednej umowy, krótko mówiąc norm dopuszczalnego ryzyka w tej działalności, przestrzegania tajemnicy bankowej, czy funkcjonowania nadzoru bankowego. I wreszcie – last but not least – powstanie rynku papierów wartościowych i jego stały, dzisiaj już znaczący, rozwój.

5. Dzisiejsze seminarium ma na celu, między innymi, wskazanie czego potrzeba, by polski system finansowy, a zwłaszcza rynek kapitałowy, zbliżyły się bardziej do rozwiązań europejskich. Chcę zatem wskazać niektóre obsza-

ry zmian i dostosowań, jakie uważam za ważne, i na temat których z pewnością zostanie dzisiaj przedstawione wiele uwag i ocen.

Pierwszy obszar to system bankowy. W szczególności zachodzi potrzeba większego wyposażenia w kapitał polskich banków i dalszej poprawy podstawowych mierników oceny ich sytuacji ekonomicznej. W dostosowaniu polskiej bankowości do reguł UE może pomóc obecność w naszym kraju banków zagranicznych. Ich liczba jest ciągle niewielka i na razie nie tworzą one dla banków krajowych konkurencji na tyle silnej, by przyspieszać proces ich adaptacji do standardów europejskich. W miarę upływu czasu ich obecność będzie rosła, ale wtedy niedostateczna siła polskiego kapitału bankowego może ujawnić się ze wszystkimi tego skutkami.

Drugi obszar to rynek papierów wartościowych i jego integracja z rynkiem międzynarodowym. Jej początki już mają miejsce, ale na razie polski rynek papierów wartościowych trzeba chyba traktować jako autonomiczny. Następną sprawą to pełna wymienialność złotego. Wiąże się z tym, co więcej, warunkuje to – przeciwdziałanie inflacji, która jest ciągle stanowczo za duża. Walka z nadmiernym wzrostem cen stanowi, jak myślę, klucz do zdobycia przez Polskę lepszej pozycji z punktu widzenia kryteriów konwergencji, zawartych w Traktacie z Maastricht, przede wszystkim do obniżenia stopy procentowej i zbliżenia jej w ten sposób do poziomu w krajach zachodnioeuropejskich. To z kolei może stanowić warunek wprowadzenia zmian w polityce kursowej.

Osobny, ważny obszar zmian i dostosowań to prywatyzacja. Zarówno przedsiębiorstw wytwórczych, jak i samych instytucji finansowych. Wiele na tym polu zostało już zrobione, na Warszawskiej Gieldzie Papierów Wartościowych jest notowanych coraz więcej spółek, ale do zakończenia procesu prywatyzacji ciągle jest daleko.

6. Współczesny pieniądź jest kawałkiem papieru, zapisem komputerowym lub kawałkiem metalu. Jego akceptacja wymaga zaufania, na którym opiera się także kredyt i rynek kapitałowy. Polska polityka gospodarcza będzie zapewne nadal sprzyjać wzrostowi zaufania naszego i naszych partnerów do naszych papierów wartościowych i do naszego pieniądza.

¹⁾ Jacek Saryusz -Wolski jest Pełnomocnikiem Rządu ds Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej w Urzędzie Rady Ministrów.

WPŁYW INTEGRACJI WSPÓLNEGO RYNKU I UNII WALUTOWEJ NA POLITYKĘ BANKÓW KOMERCYJNYCH

Maciej Stańczuk¹⁾

Chciałbym się skupić w swoim wystąpieniu przede wszystkim na przedstawieniu wybranych problemów rynku finansowego w krajach Unii Europejskiej, hierarchii, celach i stanowisku jakie Unia Europejska zajmuje w strategii banków komercyjnych w Europie Zachodniej.

We wszystkich krajach Europy Zachodniej toczy się w ostatnich kilku miesiącach ożywiona dyskusja na temat momentu wejścia w życie unii ekonomicznej i walutowej. W dyskusję tę zaangażowane są wszystkie liczące się banki i praktycznie nie ma tygodnia by ich zarządy nie przedstawiały swego stanowiska w stosunku do konkretnych problemów. Natomiast warto jest w tym momencie podkreślenia, że Unia Europejska już w chwili obecnej wpływa na rozwój rynków finansowych w poszczególnych krajach i ten proces będzie się umacniał w najbliższych latach. Myślenie integracyjne staje się bardzo wyraźne w obecnie istniejących strategiach.

Nowe strategie działania związane są przede wszystkim z faktem, że stworzenie wspólnej waluty europejskiej spowoduje określone konsekwencje na rynkach finansowych i kapitałowych. Przede wszystkim będzie to związane z utratą segmentów rynku przez pewne produkty, które dotychczas przynoszą bankom dosyć istotne zyski. Mam tu na myśli rynek dewizowy w zakresie handlu walutami europejskimi, bardzo wolatywny, na którym można i dużo zarobić, i dużo stracić. Natomiast trudno ocenić na ile utrata tego segmentu może być zrekompensowana rozszerzeniem transakcji wspólnej waluty europejskiej z obszarem dolara czy jena.

Największe banki światowe, starają się podkreślać swój międzynarodowy charakter, co staje się jednym z podstawowych elementów ich strategii rozwoju. Utraco-

na część rynków i produktów, do czego niewątpliwie przyczyniło się powstanie wspólnego rynku i wspólnej waluty, banki będą się starały skutecznie zneutralizować przez zaoferowanie swoim klientom globalnie większej, pogłębionej oferty finansowej. Tego rodzaju cele zawarte są w postulatcie globalizacji strategii.

Polska jest dosyć dobrym przykładem realizacji takich strategii banków światowych. Rok 1995 był przełomowy z racji obecności banków zachodnich, które dotychczas, z różnych powodów, nie decydowały się na podjęcie bezpośredniej działalności w naszym kraju. Natomiast w 1995 roku zanotowano olbrzymie zainteresowanie rynkiem polskim, co jest nie tylko wyrazem wiary w rozwój ekonomiczny Polski i perspektywy, które się wiążą z tym nowym rynkiem, ale także są wyraźnym elementem strategii globalizacji obecności czołowych banków w świecie.

Kolejnymi elementami, coraz bardziej widocznymi w polityce banków komercyjnych są: przygotowanie i oferowanie całej gamy usług w związku z powstaniem europejskiej unii gospodarczej i walutowej. Zakres działań jest tu bardzo szeroki. Powstaje wiele technicznych problemów, związanych z faktem przejścia na wspólną walutę, które nie znalazły dotąd uregulowania ani w układzie z Maastricht ani w innych dyrektywach Unii Europejskiej. Kwestie te związane są między innymi z: okresem przejściowym wprowadzania wspólnej waluty, przestawieniem systemów komputerowych banków na nową walutę, ważnością długoterminowych umów kredytowych. Nieuniknione jest ryzyko chaosu funkcjonowania wspólnej waluty i walut narodowych w okresie przejściowym, ale musi ono być w przyszłości wyeliminowane.

Układ z Maastricht przyczynił się do tej pory do powstania konsensusu w stosunku do bardzo ważnego uregulowania – mianowicie pełnej niezależności banków centralnych, o której mówi jeden z artykułów układu z Maastricht. Ten postulat został już w dużej mierze zrealizowany we wszystkich krajach; istotnym faktem jest również to, że po powstaniu wspólnej waluty polityka monetarna Unii będzie uwzględniała realne procesy ekonomiczne, które w krajach Wspólnoty mają miejsce.

Banki zwracają jednak uwagę na groźbę strukturalnie wyższej inflacji, która jest spodziewana w pierwszym okresie wprowadzania wspólnej waluty, gdyż same formalne sprawy związane z zaadaptowaniem dobrych i słuszych dokumentów, takich jak statut Europejskiego Banku Centralnego, nie będą wystarczające aby ten bank cieszył się takim zaufaniem jak niemiecki Bundesbank. Wynika to z faktu, że układ z Maastricht nie przewiduje powstania unii politycznej – np. stworzenia wspólnego rządu europejskiego. W związku z tym podkreśla się zagrożenie wystąpieniem strukturalnie wyższej inflacji w pierwszym okresie po wprowadzeniu wspólnej waluty, ale także możliwości zabezpieczenia się przed tym ryzykiem. Jest to sprawa kluczowa dla wielu banków. Poszukując optymalnych rozwiązań banki nie wypracowały dotychczas w tej dziedzinie jednolitej strategii. W niektórych z nich widoczne jest nawet dwutorowe myślenie. Oficjalnie podkreśla się wiarę w powodzenie całego procesu integracji lecz z drugiej strony w kilku bankach o zasięgu międzynarodowym istnieje zainteresowanie wzmocnieniem obecności strategicznej w takim kraju jak Szwajcaria. Nie mniej jednak Bank Szwajcarski jest zbyt mały aby zaabsorbować większe ilości kapitału spekulacyjnego. Aprecjacja franka szwajcarskiego w krótkim okresie czasu działałaby negatywnie na wzrost gospodarczy tego kraju, gdyż spowodowałaby spadek konkurencyjności eksporterów. Z drugiej strony – ucieczka w dolara też nie jest żadnym rozwiązaniem, gdyż dolar wydaje się być walutą zbyt wolatywną aby zakwalifikować go jako właściwą formę zabezpieczenia. To samo w mniejszym czy większym stopniu dotyczy inwestycji w złoto czy akcje. Stąd na przykład wzięła się negatywna kampania przeciwko wspólnej walucie europejskiej jaką od pewnego czasu prowadzą szwajcarskie banki. Zachęcają one mia-

nowicie do lokat w bezpiecznych bankach szwajcarskich i w walucie – franku szwajcarskim prezentowanym jako zabezpieczenie przed wszelkimi niepewnościami, które mogą wyniknąć z wejścia w życie wspólnej waluty. Rząd szwajcarski szybko zareagował wskazując na możliwość negatywnego, karnego oprocentowania depozytów.

Procesy globalizacji i opracowywania przez banki o międzynarodowym profilu działania nowych strategii są jednak faktem, ważnym również dla polskiego rynku finansowego.

Problemy, które są związane z wejściem w życie unii gospodarczej i walutowej są artykułowane przez banki europejskie w sposób następujący. Po pierwsze istnieje wyraźna sprzeczność pomiędzy deklaracjami politycznymi i rzeczywistą polityką gospodarczą, prowadzoną przez niektóre rządy. Przykładem mogą być ostatnie posunięcia gospodarcze we Francji po zmianie ekipy rządzącej – nowy rząd postawił sobie raczej sprzeczne cele tzn.: silny frank i jednocześnie ekspansywna polityka przeciwdziałająca bezrobociu. Na taką sprzeczność dość szybko zareagowały rynki finansowe. Zaowocowało to na jesieni znacznym spadkiem kursu franka, na co rząd francuski odpowiedział zwiększeniem oprocentowania stawk bazowych dla krótkiego pieniądza, po czym, po uspokojeniu sytuacji na rynkach walutowych, natychmiast obniżył poziom stóp bazowych. Widać wyraźnie, że ma to podtekst bardzo dopasowany do bieżących problemów gospodarczych, nastawiony przede wszystkim na spełnienie obietnic wyborczych, które w trakcie kampanii zostały złożone.

Po wtóre polityka długookresowa związana z dojściem do skutku i wprowadzeniem unii walutowej i ekonomicznej jest wyraźnie sprzeczna z takimi celami krótkookresowymi, które mają wyraźny priorytet, a z drugiej strony powoduje dosyć duży zamęt i zachwianie rynków finansowych. Przed trzecią fazą Unii, tzn. wprowadzeniem wspólnej waluty europejskiej planowanym w 1999 roku, należy spodziewać się dużej nerwowości rynków finansowych. Będzie to związane z koniecznością ustalenia parytetów walut krajowych w stosunku do waluty europejskiej, ponieważ wymiana ma się odbyć po kursie sztywnym i de facto uniemożliwi to, po wprowadzeniu wspólnego pieniądza, zmianę tego parytetu. Sposób w jaki parytet zostanie ustalony będzie miał szalenie waż-

ne znaczenie dla poszczególnych krajów. Na przykład ustalenie zbyt wysokich kursów w stosunku do marki niemieckiej spotka się na pewno z dużym sprzeciwem Niemców i gospodarki niemieckiej, która w dużej części żyje z eksportu.

Wcześniej pan minister Saryusz-Wolski wymienił pięć kryteriów konwergencji, które powinny być – zgodnie z układem z Maastricht dosyć ściśle przestrzegane. Już dziś toczy się dyskusja na temat ich zmiękczenia, z uwagi na to, że patrząc na listę krajów spełniających na dzień dzisiejszy kryteria konwergencji znajdują się na niej tylko dwa, które mogłyby stworzyć unię walutową – Niemcy i Luxemburg. Wszystkim innym krajom wiele jeszcze brakuje i dużo musi zostać jeszcze zrobione w tej dziedzinie. Banki ostrzegają, że formalna renegocjacja układu z Maastricht nie będzie niczym innym jak otwarciem puszką Pandory, gdyż cała idea zbudowania konstrukcji europejskiej w oparciu o wspólną walutę może zostać przewrócona. Już dzisiaj doradcy inwestycyjni,

uwzględniając nagromadzenie wspólnej waluty w 1999 roku, doradzają swym klientom np. mając na uwadze możliwość wystąpienia strukturalnego wzrostu inflacji po wprowadzeniu unii, inwestycje w papiery, których wymagalność przypada na 1999 rok i nie przekracza tego okresu z uwagi na to, że rentowność papierów po tym okresie może wzrosnąć.

Są to wszystko kwestie, które dzieją się tuż koło nas, koło Polski, natomiast odgrywają bardzo istotną rolę w codziennych dyskusjach, w codziennym biznesie banków zachodnich. Wydaje się, że otwarcie rynku polskiego i coraz większa na nim ilość banków zagranicznych, jak również polityka konsolidacji polskiego systemu bankowego, która wydaje się słuszną koncepcją wyjścia na przeciw idei wspólnej waluty, spowoduje to, że ten sposób myślenia będzie bardziej widoczny w Polsce.

¹⁾ Maciej Stańczuk jest Członkiem Zarządu Westdeutsche Landesbank – Polska oraz Dyrektorem Departamentu Kredytowego

TRANSGRANICZNE USŁUGI FINANSOWE I REPERKUSJE DLA POLSKI

Jan Solarz¹⁾

Chciałbym „zająć się problemem – „Transgraniczne usługi finansowe i reperkusje dla Polski” Co oznacza transgraniczne świadczenie usług finansowych? Jest to taka sytuacja, w której usługodawca przemieszcza się na teren usługobiorcy. Jest to pierwsza możliwa sytuacja – wszyscy znamy sposób działania banków korespondentów, przedstawicielstw, oddziałów banku macierzystego – to jest forma obecności – instytucjonalna. Istnieje możliwość czasowej obecności licencjonowanego reprezentanta wolnego zawodu np.: doradcy inwestycyjnego na terenie kraju usługobiorcy. Można powiedzieć, że z tego punktu widzenia nas Układ Europejski już dotyczy, ponieważ jest asymetria i każdy doradca inwestycyjny, który uzyskał licencję w Polsce i ma współmałżonka z państw Unii Europejskiej może świadczyć usługi doradztwa finansowego na terenie Unii. Również wszystkie banki mogą zakładać oddziały w sposób asymetryczny. W tej chwili my mamy możliwość przejawienia inicjatywy Po pięciu latach – w 1999r. – sytuacja się wyrówna, formalnie będą to również mogły państwa Unii zareagować na to i wyrównać możliwości tworzenia transgranicznych usług finansowych. To jest jedna sytuacja.

Druga sytuacja jest taka, że usługobiorca przemieszcza się na teren usługodawcy. Powstaje problem ogólnego zezwolenia dewizowego. W momencie kiedy nie mamy wymiennalnego polskiego złotego nie ma to znaczenia. Jeśli ten proces dokona się to oczywiście miliony turystów coraz częściej będą korzystały z możliwości wymiennalności waluty. Każdy będzie mógł wwieźć nieograniczoną ilość złotych polskich, jeśli tylko będą akceptowane przez usługodawcę. Będzie można dokonywać znacznych operacji finansowych – np kredyty do 2 milionów ECU.

Trzecia bardzo ważna sprawa to umowa zawierana na odległość bez przekraczania granicy przez usługodawcę lub usługobiorcę. Jak to jest możliwe? Znamy już tą formę z telewizji – teleshopping, wcześniej skandalu wokół telefonów „towarzyskich”, które musiano później przełączyć na ręczne bo zbyt dużo osób korzystało na odległość z tej usługi. Mamy tu sytuację przekraczania granic czyli tego transgranicznego świadczenia usług bez obecności handlowej w kraju usługobiorcy oraz bez usługobiorcy w kraju usługodawcy.

Każdy z tych problemów wywołuje różne skutki. Możemy powiedzieć tak: transgraniczne świadczenie usług finansowych uregulowane jest przez Wspólnotę Europejską w ten sposób, że jeżeli przed 1993r. ktoś świadczył takie usługi to może je świadczyć nadal bez obowiązku zgłaszania ich władzom nadzoru bankowego. Natomiast jeśli instytucja kredytowa lub instytucja finansowa pragnęłaby świadczyć te usługi bez tworzenia oddziału, poprzez zawieranie umów rachunku bankowego na odległość to powinna zgłosić ten zamiar do krajowego nadzoru bankowego i jest on zobowiązany do powiadomienia o tym fakcie zainteresowane władze nadzoru bankowego kraju usługobiorcy w ciągu miesiąca. Władze nadzoru bankowego usługobiorcy i usługodawcy nie mogą ani wypowiadać się co do celowości tego typu działania ani wprowadzać okresu wyczekiwania, ani zobowiązywać usługodawcę do spełnienia obowiązku sprawozdawczości. Sprawa uregulowana jest jasno.

W przypadku kraju stowarzyszonego takiego jak Polska – transgraniczne świadczenie usług, w sektorze Europejskiego Obszaru Gospodarczego (ponieważ tutaj są te same uregulowania na terenie Unii oraz EFTA) powo-

duje konieczność sprostania określonym przepisom, bowiem uregulowania są wspólne dla wszystkich tych państw, na terenie całej Europy Zachodniej. Podjęcie usługi jest możliwe po prostu jedynie po wcześniejszym zawiadomieniu o tym zamiarze przez władze nadzoru danego kraju i również pod warunkiem nie naruszania prawa wzajemnej korzyści. Konieczne jest tylko pilnowanie zasady wzajemnych korzyści. W aktualnej sytuacji zasada wzajemnych korzyści, w formie tzw. narodowego traktowania musi być już stosowana. W innym przypadku nie będziemy mogli założyć ani oddziału ani banku na terenie WE, ponieważ w tym momencie Unia Europejska wymaga procedury, która potwierdzi, że my nie dyskryminujemy, a my jednak dyskryminujemy, bo np. żądamy aby jeden z obywateli naszego kraju był w zarządzie takiego banku. Jest to formalna, ale jednak – dyskryminacja.

Jeśli chodzi o inne sprawy, z uwagi na fakt, że Polska jest w gronie założycieli Światowej Organizacji Handlu oraz GATS (Generalnego porozumienia w sprawie taryf w zakresie usług) musimy przedstawić harmonogram dostosowań. Harmonogram ten jest podzielony na obszary problemowe – a więc świadczenia usług przy zawieraniu umowy na odległość, oddziały, przemieszczanie się konsumentów i świadczenie usług u usługobiorcy. Wymagane jest określenie listy pozytywnej tzn. na co jako kraj godzimy się, pod jakimi warunkami wyrażamy zgodę na transgraniczne świadczenie usług. My nie opublikowaliśmy porozumienia GATS. Minister Spraw Zagranicznych nie poinformował o jego treści i nie wiem jaki jest ten harmonogram, czy ten załącznik jest już opracowany czy nie? Transgraniczne świadczenie usług musi być z tego punktu widzenia zliberalizowane z racji naszego podpisania umowy generalnej. GATS nie zawiera wymogu zgody na transgraniczne świadczenie usług bez obecności handlowej w kraju usługobiorcy.

Deklaracja władzy, wicepremiera Kołodki jest taka, że do czerwca 1996 roku będziemy członkami OECD, a członkostwo OECD zobowiązuje nas do pełnej liberalizacji transgranicznego świadczenia usług. Pozwolę sobie być innego zdania niż pan minister i twierdę, że już od czerwca 1996r. będziemy zmuszeni do akceptowania umów zawieranych na telefon. Oznacza to znaczny wzrost konkurencji w sektorze bankowym. Wobec tego

czego OECD od nas wymaga? Po prostu wymaga pełnej liberalizacji transgranicznego świadczenia usług, w tych wszystkich wariantach, o których mówiłem. Dla polskiego rynku finansowego najniebezpieczniejsza jest sytuacja świadczenia usług bez fizycznej obecności przedstawicielstwa banku. Jakie będzie miało znaczenie taka szokowa liberalizacja transgranicznego świadczenia usług finansowych? Po pierwsze – rozwój nieopodatkowanej, nie objętej przez regulacje ekonomiczne i ostrożnościowe sfery rynku usług finansowych. W tej sytuacji Grobelny będzie drobnym przykładem dla takiej dużej skali afer jaką będzie można zrobić. Po drugie zwiększy się presja na tworzenie oddziałów banków zagranicznych w Polsce, co jest bardzo trudne dla nadzoru bankowego. I wreszcie, co najważniejsze nastąpi rozszerzenie arbitrażu prawnego w następstwie nieuregulowania wykonywania czynności bankowych przez podmioty nie będące bankami. Aktualnie jesteśmy bezsilni wobec tych wszystkich korporacji finansowych, które wykonują czynności bankowe prawem kaduka. Wynika to z faktu, że do dnia dzisiejszego nie ma żadnej regulacji, które pozwalałyby ustalać, czy ta działalność jest całkowicie nielegalna, czy jest to tylko szara strefa. Z tego punktu widzenia można powiedzieć, że będziemy mieli wielkie wyzwanie polegające na tym, że zupełnie nie jesteśmy przygotowani do transgranicznego świadczenia usług ani w tej, dla nas najtrudniejszej do opanowania, formie – zawierania umów na odległość bez obecności przedstawicielstwa, oddziału czy banku, jak również w tej formie bardziej możliwej do akceptacji – oddziału, kiedy oddział banku zagranicznego będzie nadzorowany przez inny niż nasz krajowy nadzór.

Możemy składać różne deklaracje o ustępstwach, a później w praktyce mamy inne sytuacje wynikające z realizacji konkretnych decyzji. Szczerze powiedziawszy liczę, że dzisiejsza dyskusja wytłumaczy mi dlaczego my się tak bardzo spieszymy do członkostwa w OECD, z punktu widzenia sektora, który reprezentuję i aktualnej konkurencji na rynku finansowym w Polsce.

¹⁾ Jan Solarz jest Doradcą Prezesa Narodowego Banku Polskiego; Departament Analiz i Badań

REGULACJE OSTROŻNOŚCIOWE W UNII EUROPEJSKIEJ I ICH WPŁYW NA ROZWÓJ POLSKIEGO RYNKU FINANSOWEGO

Dariusz Daniluk¹⁾

Regulacjami ostrożnościowymi (ang. prudential regulations) nazywamy wydane przez organy Unii Europejskiej (UE) normy prawne, adresowane do odpowiednich władz krajowych, mające na celu ustanowienie minimalnych standardów sprzyjających ograniczeniu nadmiernie ryzykownej działalności instytucji finansowych oraz podwyższeniu poziomu bezpieczeństwa i stabilności sektora bankowego, sektora ubezpieczeń i rynku papierów wartościowych. Dodatkowo umożliwiają one sprawowanie efektywnego nadzoru nad tą sferą działalności gospodarczej przez upoważnione instytucje reprezentujące Państwo. Pomijając tutaj szczegółową prezentację różnych typów klasyfikacji norm ostrożnościowych warto jednak wskazać ich klasyczny podział na normy o charakterze ilościowym (np. współczynnik wypłacalności, limity koncentracji kredytów i innych wierzytelności) oraz normy o charakterze jakościowym (zasady przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy, zasady oraz tryb sporządzania, weryfikowania i publicznego ogłaszania sprawozdań finansowych).

Jednolite regulacje ostrożnościowe są z punktu widzenia UE warunkiem koniecznym prawidłowego funkcjonowania jednolitego rynku usług finansowych będąc jednocześnie „narzędziem” pozwalającym władzom państwowym na poprawne sprawowanie funkcji nadzoru. Mają one zarazem znaczący wpływ na ekonomikę instytucji finansowych oraz interesy ich klientów służąc również zwiększeniu „przejrzystości” rynku. Regulacje ostrożnościowe nie zostały natomiast stworzone po to aby bezpośrednio kształtować, czy też zmieniać zasadniczą strukturę instytucjonalną i prawną krajowych rynków finansowych w państwach członkowskich. Chodzi tutaj raczej o zapewnienie tzw. minimalnej harmonizacji skutkującej wyższym poziomem bezpieczeństwa obrotu. Przejawia się to między innymi w praktycznym działaniu

regulatorów rynków finansowych, które muszą przestrzegać trzech głównych zasad postępowania:

- zasady jednolitej licencji pozwalającej na prowadzenie działalności w krajach członkowskiej UE bez potrzeby uzyskiwania dodatkowych zezwoleń władz krajowych,
- zasady sprawowania kontroli nad instytucjami finansowymi i instytucjami kredytowymi działającymi na obszarze UE przez władze kraju macierzystego,
- zasady uznawania standardów nadzorczych (regulacyjnych) stosowanych przez władze danego kraju członkowskiego przez pozostałych partnerów z UE.

W wypadku Polski omawiane normy UE są wyznacznikiem kierunku przemian ustawodawstwa dotyczącego funkcjonowania sektora bankowego, sektora ubezpieczeniowego oraz publicznego rynku papierów wartościowych. Określając minimalny poziom regulacji tych sektorów normy UE nie gwarantują jednak, że nie nastąpi zjawisko „preregulowania” rynku ze wszelkimi tego skutkami negatywnymi dla jego efektywności i konkurencyjności.

Regulacje ostrożnościowe UE, nawet wówczas gdy będą przejmowane przez Polskę zgodnie z ich literą i duchem, nie zastąpią decyzji władz o charakterze systemowym dotyczących pożądanego modelu usług finansowych i strategii rozwoju poszczególnych sektorów. Muszą być one natomiast uwzględnione przy podejmowaniu tych decyzji jako istotny element ograniczający wybór. Warto jednak pamiętać, że obowiązujące w UE regulacje były przygotowywane i są stosowane w warunkach wysokiej konkurencji, na co najmniej dobrze rozwiniętych rynkach finansowych, stanowiąc warunek konieczny prawidłowego funkcjonowania zintegrowanego rynku europejskiego na którym następuje swobodny przepływ kapitałów, usług, ludzi i towarów.

Wskazując na bezpośredni wpływ regulacji UE na rozwój polskiego rynku finansowego można wymienić trzy grupy podmiotów poddanych ich oddziaływaniu którymi są: władze nadzorcze, instytucje finansowe, konsumenci.

Władze nadzorcze będą zobowiązane nie tylko do biernego „przełożenia” standardów UE na sferę czystej regulacji ale przede wszystkim zmuszone zostaną do wykreowania polityki regulacyjnej wynikającej z analizy warunków polskich, ograniczeń o charakterze traktatowym, pożądanych zmian na nadzorowanych obszarach (preferencja celów) oraz rachunku kosztów i zysków związanych z podjętymi działaniami harmonizacyjnymi. Regulacje te mogą zostać również wykorzystane w ramach procesu, który zostanie tutaj nieco przewrotnie określony mianem „rozumnego niedostosowania”, jako istotne instrumenty niwelujące niską pozycję konkurencyjną polskich instytucji finansowych w perspektywie otwarcia rynku krajowego dla podmiotów z UE. Zastrzec jednak należy, iż nie powinno się to dokonać kosztem zatracenia zasadniczych funkcji norm ostrożnościowych. W wypadku „automatycznego dostosowania” negatywnym efektem o charakterze systemowym może być utrwalenie niekorzystnej pozycji firm polskich wobec silniejszych i sprawniejszych instytucji zagranicznych. Dodatkowo dokonując wyborów dotyczących zakresu, form, trybu i harmonogramu regulacji należy pamiętać o istotnym czynniku ograniczającym swobodę wyboru w tym zakresie jakim jest tzw. arbitraż normatywny.

Zakładając, że władze nadzorcze zachowają istotę przejmowanych regulacji ostrożnościowych UE, to instytucje finansowe odniosą jako grupa zdecydowane korzyści w postaci podwyższonego poziomu bezpieczeństwa w obrocie gospodarczym. Zwiększy się również ich wiarygodność na arenie międzynarodowej, co powinno przynieść za sobą wymierne efekty pozytywne. Natomiast indywidualnie instytucje te będą musiały jako „biornicy” regulacji, które z ich punktu widzenia prawie zawsze stanowią znaczący koszt, podjąć odpowiednie działania dostosowawcze związane przede wszystkim z podwyższeniem standardów zarządzania, rozwinięciem planowania strategicznego (szczególnie w zakresie pozyskania kapitału) jak również przyspieszonego podejmowania decyzji o działaniach restrukturyzacyjnych lub konsolidacyjnych, zwłaszcza w warunkach zwiększonej presji konkurencyjnej. Stąd też szczególnego znaczenia nabiera dla nich odpowiednio wczesne oznajmienie przez regulatorów

przyjętej strategii postępowania. Wydaje się także, że w działaniach dostosowawczych banków będą występowały trzy zasadnicze modele zachowań jakimi są:

- wysoka aktywność połączona często z wyprzedzaniem działań regulatora (kilka wybranych, dużych banków które realizując swoją misję będą zmuszone do konkurowania z bankami zagranicznymi w kraju i samodzielnego wejścia na międzynarodowe rynki finansowe),

- bierne oczekiwanie, z ewentualnym doraźnym reagowaniem na zmieniające się warunki krajowe (banki średnie i małe),

- świadoma indyferentność wynikająca ze szczególnej, często monopolistycznej pozycji na rynku i bezpośredniego udziału w realizacji określonej polityki gospodarczej i/lub społecznej rządu (niektóre duże banki kontrolowane przez państwo).

Klienci powinni natomiast uzyskać odpowiednio wysoki poziom bezpieczeństwa i profesjonalizmu świadczonych usług, mając lepszą możliwość racjonalnego wyboru dzięki promowaniu przez władze wymagań w zakresie zwiększenia przejrzystości rynku. Natomiast w wypadku wprowadzenia nadmiernie liberalnych lub też nadmiernie surowych regulacji ostrożnościowych staną się oni głównymi płatnikami wynikających z tego tytułu kosztów.

Reasumując można stwierdzić, że regulacje ostrożnościowe UE stanowią potencjalne źródło czynników wspierających proces podwyższania poziomu bezpieczeństwa polskiego rynku finansowego, stymulujących jednocześnie jego efektywność i konkurencyjność, aczkolwiek potencjał ten musi zostać właściwie wykorzystany przez regulatorów uwzględniających długoterminowe interesy polskich instytucji finansowych oraz ich klientów. Jednakże skuteczność działań na tym obszarze będzie wyłącznie pochodną przyjętego modelu rozwoju polskiego rynku finansowego, a same regulacje ostrożnościowe nie mogą być głównym katalizatorem niezbędnych przemian. Pamiętać również należy, że ocena polskich działań na opisywanym obszarze przez partnerów z UE nie będzie się ograniczała tylko i wyłącznie do prostego porównywania norm prawnych lecz będzie również obejmować ocenę sposobu ich interpretacji, praktykę stosowania oraz praktyczne efekty ich funkcjonowania.

¹⁾ Dariusz Daniluk jest Doradcą Prezesa Narodowego Banku Polskiego; Departament Międzynarodowych Instytucji Finansowych

DYSKUSJA

Grażyna Gierszewska¹⁾

Problematyka rynku finansowego i kapitałowego w Polsce w kontekście regulacji Unii Europejskiej spotkała się z bardzo dużym zainteresowaniem środowiska bankowego. Opinie dotyczące sposobów rozwoju rynku finansowego i kapitałowego, regulacji zmierzających do dostosowania funkcjonowania polskich instytucji bankowych do uregulowań przyjętych przez państwa stowarzyszone, kierunków i tempa zmian były podzielone. Różnice dotyczyły kwestii zasadniczych, a przede wszystkim sposobu podejścia do rozwiązań wpływających na funkcjonowanie nie tylko sektora finansowego ale także całej gospodarki. Tak jak zawsze na seminariach PBR – CASE podejmowano dyskusje na tematy będące przedmiotem polemik na łamach fachowej prasy i w środowisku specjalistów.

Prezes Polskiego Banku Rozwoju S.A. Wojciech Kostrzewa, otwierając dyskusję stwierdził, że paneliści udowodnili, w swoich wystąpieniach, iż temat jest nie tylko na czasie, ale pokazuje, co czeka polską gospodarkę w ciągu najbliższych kilku lat w aspekcie regulacyjnym.

Prowadzący dyskusję, jak sam stwierdził, pozwolił sobie na osobistą refleksję, o tym, że człowiek uczy się cały czas, często w najbardziej zaskakujących sytuacjach. Powiedział mianowicie, że największe wrażenie, z profesjonalnego punktu widzenia zrobiła na nim informacja podana przez pana Jana Solarza o perspektywie otwierania konta bankowego za granicą przez telefon. Czy jesteśmy w stanie wyobrazić sobie taką sytuację, iż od 1 lipca 1996r. każdy zamożniejszy Polak będzie miał możliwość sięgnąć po słuchawkę telefoniczną, zadzwonić np. do Frankfurtu, Aachen, czy gdziekolwiek do kraju europejskiego i poprosić o otwarcie konta bankowego. Na dodatek telefon ten wykona za darmo, gdyż będzie to premia za otworzenie

konta w banku danego kraju. To jest jednak perspektywa, od której Polska się uratuje.

Przedstawiony przykład być może jest przejawiskawiony, ale może to i dobrze, gdyż tylko w ten sposób można uświadomić wielu ludziom działającym w sektorze bankowym, że pojawią się zupełnie nowe problemy, z którymi trzeba będzie uporać się i to w krótkim czasie.

Prezes W. Kostrzewa, jak zawsze, wyśmienicie kierował dyskusją, która była nie tylko ciekawa, ale przyniosła wiele nowych pytań, stanowiących inspirację do podejmowania kolejnych tematów seminaryjnych. Polemiki toczyły się pomiędzy panelistami i zgromadzonymi gośćmi, prowadzący dyskusję również włączał się aktywnie do prezentacji problemów. Niektórzy uczestnicy seminarium zabierali głos kilkakrotnie, było też wiele pytań do panelistów. W opracowaniu dyskusji postarano się o pewne uporządkowanie poruszanych zagadnień.

Na seminarium zabierały głos następujące osoby: K. Pietraszkiewicz, R. Michalski, J. Wojciechowicz, W. Kostrzewa, M. Dąbrowski, J. Solarz, D. Daniluk, J. Saryusz-Wolski, R. Kowalski, J. Stypa i M. Stańczuk.

Jeden z podstawowych problemów poruszanych podczas dyskusji na seminarium dotyczył rozwiązań regulacyjnych i tempa „wchodzenia do Europy” polskiego sektora bankowego. Pojawił się wątek, który można określić jako wątek pesymistyczny, tj. taki, że widzimy tylko same pozytywne członkostwa w Unii Europejskiej, a nie chcemy dostrzegać niebezpieczeństw, czy wręcz zagrożeń. Dla sektora bankowego dostosowanie się do wymogów funkcjonowania na wspólnym rynku finansowym, rynku bardzo konkurencyjnym i trudnym oznacza dramatyczną zmianę sytuacji, wa-

runków działania i konieczność dostosowania się w bardzo krótkim czasie.

Problemy tworzenia rynku finansowego i kapitałowego w Polsce w kontekście regulacji Unii Europejskiej rozpatrywano na szerszym tle, starając się odnieść nasze dostosowanie do doświadczeń innych krajów. Wiadomo, że ostatnie lata to okres rozszerzania OECD. Od dwóch lat członkiem OECD jest Meksyk, który nie słynął jako gwiazda liberalizmu. Wprawdzie Meksyk musiał zliberalizować swoją politykę wobec partnerów obu kontynentów amerykańskich wchodząc do innych układów gospodarczych tego regionu, to jednak było to coś innego. Równoległe z Polską negocjacje o wejście do Unii prowadzi Republika Czeska, Węgry i Korea. Korea, podobnie jak Meksyk nie słynie z liberalizmu, nie otwiera swojego rynku dla partnerów handlowych. Z kolei Czesi werbalnie chcą otworzyć swój rynek, ale w praktyce to różnie z tym bywa.

Powstało pytanie czy można skorzystać z doświadczeń, tych, którzy dokonywali zmian wymuszanych przez procesy zjednoczeniowe, czy nie należałoby podpatrywać zachowań tych, którzy są, tak jak Polska w trakcie tego procesu?

Nie było jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie. W przypadku Meksyku to został on wyłączony z wielu regulacji, instrumentów prawnych. Przeciętny kraj może mieć i ma tych „wylączeń 4-5, nie więcej. Dla Meksyku to są dwie i pół strony regulacji, którym on nie podlega, między innymi są to transgraniczne usługi finansowe. Kraj ten nie mógł także stwarzać ograniczeń w otwieraniu oddziałów banków, formalnie też nie musiał tworzyć rezerw. Niekontrolowany napływ kapitału do Meksyku spowodował natomiast to, że ranking banków w tym kraju jest inny niż był. Nie jest jasne jak została rozwiązana kwestia rezerw od strony formalnej, w praktyce muszą po prostu więcej płacić za pieniądź i wobec tego ekonomicznie wychodzi na to samo.

Problem zjednoczenia i wejścia do Unii Europejskiej to konieczność przewartościowania wielu spraw, a nawet pewnych kalkulacji. Co nam się bardziej opłaca? Czy nie tworzymy rezerw, ale jednocześnie godzimy się na fakt, że notowania instytucji finansowych nie poprawią się, bo to jest jednoznaczne i taki będzie ciąg zdarzeń. Jednocześnie będziemy skazani na małe, niesprywatyzowane, źle zarządzane banki i organizacje finansowe na polskim rynku. Czy wtedy rachunek strat i zysków wyjdzie dla nas na plus czy nie?

Nie może to być żadna spekulacja, że coś wiemy, że coś może się zdarzyć, ale do końca nie wiemy co i nie jesteśmy w stanie oszacować kosztów i efektów. Brak informacji, brak prognoz i eksperymenty to nie jest dobra droga wchodzenia w układy z Unią.

W procesach stowarzyszania się z Unią Europejską dochodzi niewątpliwie aspekt ambicjonalny i polityczny. Węgry i Czesi rozpoczęli negocjacje na przysłowiowy dzień przed nami, a mogą być dużo wcześniej przyjęci niż wskazywałby na to kalendarz. W opinii wielu polityków i negocjatorów tracimy przywództwo w zakresie zmian w Europie Wschodniej, które nam się słusznie należy. Te ambicjonalne względy też nie stanowią dobrego doradcy przy rozwiązywaniu skomplikowanych problemów, które później przez wiele lat będą wywierały ogromny wpływ na sposób funkcjonowania nie tylko sektora finansowego i kapitałowego, ale także całej gospodarki.

Z doniesień prasy fachowej, jak i informacji o toczących się negocjacjach wyraźnie można wywnioskować, że OECD nie ma zamiaru ustąpić w sprawie tworzenia oddziałów instytucji finansowych w krajach nowo przyjmowanych. Dla Polski jest to bardzo trudny problem do rozwiązania. Wystarczy tylko rozważyć skalę zagadnień. W Unii Europejskiej jest 15 państw, a w OECD znajdują się 24 państwa członkowskie. Wystarczy wymienić – Stany Zjednoczone, Japonia, Kanada, Nowa Zelandia. Jeśli Stany Zjednoczone i Japonia będą mogły otwierać oddziały swoich banków w Polsce i jeśli podejdą do tego zadania tak ambitnie jak Niemcy to łatwo sobie wyobrazić rozwój sytuacji w ciągu kilku lat. W każdym z tych krajów jest co najmniej kilka banków o zasięgu globalnym; jak będzie wyglądał polski rynek finansowy jeśli każdy z nich otworzy swój oddział i zacznie prowadzić działalność zakrojoną na szeroką skalę? Ten sam problem istnieje w przypadku instytucji ubezpieczeniowych, czy innych finansowych.

Katastroficzną wizją całkowitego otwarcia polskiego rynku finansowego i kapitałowego, a związku z tym upadku wielu banków i instytucji finansowych z powodu niemożności sprostania konkurencji spotkała się z krytyką innych dyskutantów. Sformułowano pogląd przeciwny, że wbrew pozorom nie grozi nam całkowite otwarcie na transgraniczne świadczenie usług finansowych w momencie wejścia do OECD.

Po pierwsze nie jest to identyczna sytuacja jak w Meksyku, gdyż Polska ma zagwarantowane dłuższe wyłączenia z kodeksów do realizacji zarówno przepływów kapitałowych jak i bieżących transakcji niewidzialnych. Nie jest w związku z tym prawdą twierdzenie, że wchodzimy do Unii Europejskiej nie zabezpieczając naszych interesów.

Po drugie, prawdą jest większa swoboda w otwieraniu oddziałów, ale nie dotyczy to oddziałów w dziedzinie usług finansowych, tylko oddziałów jako formy działalności gospodarczej w ogóle. Ta sprawa nie jest w naszym kraju uregulowana i nie dotyczy to tylko OECD, ale i innych porozumień w tym przede wszystkim Układu Europejskiego.

Po trzecie, w przypadku transgranicznego świadczenia usług finansowych nie jest możliwe rozregulowanie rynku wewnętrznego z powodu dowolności dokonywania takich transakcji po wejściu do Unii. Istnieje, bowiem, w polskim prawie wewnętrznym, dotyczącym funkcjonowania sektora finansowego i kapitałowego tyle ograniczeń, że nawet gdybyśmy nie zgłosili zastrzeżeń wobec OECD, to i tak nie można byłoby otwierać np. oddziału bankowego za granicą. Na przeprowadzenie tego rodzaju działania trzeba każdorazowo uzyskać indywidualne zezwolenie dewizowe.

Bariera przed transgranicznym świadczeniem usług są i jest ich dużo, a to, że OECD domaga się od Polski pewnych posunięć liberalizacyjnych od momentu wejścia układu wydaje się zupełnie zrozumiałe. Naczelną zasadą tej organizacji jest bowiem pewien poziom liberalizacji, który został już wypracowany i nie może on zostać pogorszony z chwilą wejścia do niej nowych członków. Taką zasadą minimum jest, żeby polska lista ograniczeń – wyjątków była najwyżej na poziomie tych najgorszych krajów.

Usługi z sektora inwestycyjnego i sektora bankowego też powinny rozwijać się po wejściu w życie porozumienia praktycznie bez większych przeszkód. W stosunku do usług w sektorze inwestycyjnym Komisja Papierów Wartościowych nie zgłosiła żadnych istotniejszych zastrzeżeń, jeśli chodzi o funkcjonowanie firm zagranicznych w Polsce. Są oczywiście ściśle określone warunki, tak w przypadku usług profesjonalnych jak i innych. Przykładowo doradcy inwestycyjni muszą mieć odpowiednie uprawnienia, takie jak doradcy polscy. Ustawa o spółkach z udziałem kapitału zagranicznego, przepisy prawne dotyczące działalności spółek akcyjnych czy spółek z ograniczoną odpowiedzial-

nością określają zakres i możliwości dla firm doradczych, także zagranicznych.

W przypadku sektora bankowego, to nikt inny jak Narodowy Bank Polski wydaje licencje na otwieranie oddziałów banków zagranicznych w Polsce. W aktualnej sytuacji nie przyznaje się nowych licencji dla banków zagranicznych, uznając, że liczba trzech oddziałów na razie wystarczy. Takie stanowisko Narodowego Banku Polskiego jest popierane przez Ministerstwo Finansów. Sytuację tę należy utrzymać w ciągu najbliższych kilku lat, przynajmniej do zakończenia procesu konsolidacji i prywatyzacji sektora bankowego w Polsce.

Innym ważnym problemem pojawiającym się w negocjacjach z OECD jest sprawa kalendarza liberalizacji. Dla OECD mniej ważne są zagadnienia typu, że w tej chwili nie można otwierać nowych oddziałów bankowych w Polsce; istotniejsza jest dla nich odpowiedź na pytanie – kiedy będzie możliwe otwieranie tych nowych oddziałów. Na to pytanie będziemy musieli odpowiedzieć z tego względu, że jedną z zasad OECD jest okresowe sprawdzanie czy są realizowane w danym kraju zobowiązania i ustalenia podjęte w momencie wchodzenia do układu.

Harmonogram tego typu Polska musi przygotować, a to na pewno stanowi poważny problem. Należy przedyskutować jak to zrobić, aby było to z korzyścią dla polskiego sektora bankowego. Dobrym pomysłem jest przygotowanie takiego harmonogramu we współpracy ze Związkiem Banków Polskich. Można go rozpiąć na 5-10 lat. Powinien on być skorelowany z zobowiązaniami Polski wynikającymi z podjęcia decyzji o przystąpieniu do Unii Europejskiej, a także wynikającymi z innych porozumień międzynarodowych np. zawartych w przepisach Międzynarodowej Organizacji Handlu. Jest pewien margines swobody w negocjacjach z OECD.

Zdaniem jednego z dyskutantów nie grozi nam otwarcie sektora finansowego na transgraniczne świadczenie usług, nie mamy się czego specjalnie obawiać w tym obszarze. Natomiast istnieje kilka innych specyficznych problemów, które należy rozwiązać, nad którymi pracuje zarówno Ministerstwo Finansów jak i Narodowy Bank Polski i kilka innych instytucji. Dotyczy to na przykład zasady wzajemności i jej interpretacji w stosunkach Polski z krajami europejskimi będącymi w układzie. Aktualnie w ramach Unii Europejskiej, w związku z zasadą asymetrii już w tej chwili polskie banki

i inne instytucje funkcjonujące w sektorze finansowym mogą swobodnie podejmować działalność na terenie Unii. Natomiast informacja o tym, że tamte kraje mogą zastosować zasadę wzajemności w przypadku, gdy Polska nie wpuszcza ich firm na swój rynek finansowy czy kapitałowy i także odmówić, stanowi niebezpieczną interpretację postanowień Układu. W takim przypadku nie możemy zgodzić się na wzajemność. Nie ma bowiem takiej zasady wzajemności w Unii Europejskiej. W związku z tym jeśli odmowa wpuszczenia na dany rynek zostanie w ten sposób uzasadniona to nie możemy się na to zgodzić.

OECD domaga się liberalizacji w pewnych określonych dziedzinach i zniesienia ograniczeń finansowych czy regulacyjnych, takich, których nie ma w innych krajach członkowskich. Przykładowo dotyczy to nowych ograniczeń w branży ubezpieczeniowej i tych, które już są. Polskie przepisy zobowiązują towarzystwa ubezpieczeniowe do zatrzymania 20% składki reasekuracyjnej w kraju, podczas, gdy w żadnym kraju OECD tego nie ma. Podobnie ma się sprawa z wymogiem wzajemności przy podejmowaniu przez zagranicznych ubezpieczycieli działalności w Polsce. W naszym prawie wymóg wzajemności w ustawie o działalności ubezpieczeniowej jest obligatoryjny, natomiast wszystkie kraje OECD stosują zasadę bardziej elastyczną, która może być zastosowana. Zakładają nie wprowadzanie takiego wymogu wobec innych krajów OECD i od kilku lat nie zdarzył się przypadek, aby zastosowano tę zasadę. Polska, chcąc wejść do tego układu gospodarczego też musi uelastyczyć wymóg wzajemności i nie stosować go wobec krajów OECD.

Problem polskiego rynku finansowego i kapitałowego leży w tym, że w kraju jesteśmy zajęci konsolidacją i prywatyzacją. Żaden polski bank nie próbował praktycznie zastosować zasad funkcjonowania układu europejskiego i podjąć decyzję o rozpoczęciu działalności poza krajem. Może warto byłoby spróbować, choćby po to aby sprawdzić reakcję na rynku danego kraju i w szerszym układzie; jaki to by miało wydzźwięk na światowym rynku finansowym, czy ktoś by to zauważył.

Jeden z uczestników seminarium stwierdził, że dyskusja pokazała ciągły brak przepływu informacji w sektorze finansowym, a także pomiędzy decydentami a wykonawcami i realizatorami polityki gospodarczej państwa. Uwaga ta została sformułowana w związku z tworzeniem kalenda-

rium liberalizacyjnego. Jeśli efektem spotkania byłoby włączenie się Związku Banków Polskich do prac nad trybem i tempem wdrażania zmian w sektorze finansowym i kapitałowym w Polsce w związku z procesami stowarzyszeniowymi to uznano, że można byłoby to pochytywać za bardzo duży sukces.

Kalendarz liberalizacyjny będzie decydował o wielu decyzjach w bankach, ich polityce i strategiach, a także o takich sprawach jak struktura inwestycji banku. Wszystkie te posunięcia będą wyznaczane uwarunkowaniami zewnętrznymi, a sposoby dostosowywania do zmieniających się zasad i regulacji poszczególnych banków mogą stanowić o ich umacnianiu lub osłabianiu pozycji konkurencyjnej w sektorze.

Zwrócono także uwagę, że nie można w pełni zgodzić się ze stwierdzeniem jakoby prawo dewizowe chroniło polskie banki przed konkurencją zewnętrzną. W bałaganie legislacyjnym jaki u nas panuje, a charakterystyczny jest dla każdego kraju w okresie transformacji systemowej, może się zdarzyć, że jakiś zapis zostanie skreślony, wprowadzony nowy, bez wnikania w konsekwencje dokonywanych zmian. Nie należy, w związku z tym, wykluczać sytuacji, iż rzeczywiście klienci banków detalicznych nagle któregoś dnia będą mogli sięgnąć po słuchawkę i fax, aby przeprowadzić swoje transakcje w innym kraju.

Problem ten wymaga szerszego naświetlenia. Nie jest to tak bardzo abstrakcyjne jakby się na pozór wydawało, gdyż wielu posunięć w zakresie polityki gospodarczej dokonuje się bez przeprowadzania żadnych symulacji, co spowoduje dana konkretna, decyzja. Ciągłe „robi się politykę na nosa”, intuicyjnie, nawet bez porównania doświadczeń innych. Można tylko żywić nadzieję, że do tego nie dojdzie i polskie banki nie zostaną skonfrontowane z taką sytuacją w swoim bieżącym działaniu.

Uczestnicy seminarium byli zgodni co do tego, że liberalizacja jest potrzebna. Problem prezesów banków, jako ludzi odpowiadających za zarządzanie, podejmowanie decyzji, ustalanie strategii i jej realizację polega na tym, iż muszą posiadać informację o pewnych poczynaniach centrum gospodarczego z wyprzedzeniem. Niewyobrażalne jest, aby w którymś z państw europejskich decyzje o zmianach mających tak ogromne konsekwencje dla wielu sektorów gospodarczych jakie przyniesie liberalizacja podejmowane były

z półrocznym wyprzedzeniem. Przekształcenia tego typu przygotowuje się na 2-3 lata wcześniej. Wszyscy bowiem rozumieją i wiedzą, że trzeba dać czas, odpowiadający okresowi budżetowania i wydawania pieniędzy, aby ci których to dotyczy mogli się dostosować. Troszczyć się o to nie tylko komisje rządowe, ale także organizacje samorządowe grup branżowych lub pracodawców i ich głos jest bardzo ważny przy podejmowaniu ostatecznych rozstrzygnięć.

W dyskusji wskazywano na trafny dobór problemów prezentowanych przez panelistów jakkolwiek stwierdzono, że gdyby nie ograniczone możliwości czasowe, warto byłoby skonfrontować poglądy także na inne zagadnienia. Blisko związane z tą problematyką i procesami dostosowawczymi są kwestie rynku kapitałowego i opinie jego przedstawicieli, a także regulatorów tego rynku. Instytucje ubezpieczeniowe będą miały podobne trudności w kontekście wprowadzania regulacji obowiązujących w Unii Europejskiej, o czym wspomiano.

Każdy ze wspomnianych sektorów będzie miał swoje własne, specyficzne problemy do rozwiązania, natomiast są pewne generalia, które dotyczą wszystkich. Jeden z dyskutantów do tych bardzo ogólnych, ale właśnie niezwykle istotnych kwestii zasadniczych zaliczył nieznaną szczegółowych polityk związanych z procesami liberalizacji. Znane są generalia, a nie są znane konkretne kroki i zamierzenia dotyczące np. poszczególnych rynków. Mówiąc obrazowo trzeba mieć zestaw duży, średni i mały, białych, czarnych i szarych książeczek – wiedzy podstawowej i szczegółowej o procesach liberalizacji. Brak wiedzy ujawnia się, gdy rozpoczyna się dyskusje i podejmuje próby rozwiązania konkretnych spraw, wypracowania strategii organizacji. Okazuje się, że nie mamy informacji, bądź są one symboliczne czy fragmentaryczne.

Dotknęto ważnego problemu, a mianowicie, faktu, iż bardzo niewielu przedstawicieli świata finansowego w Polsce uczestniczy w wypracowywaniu polityki działania, wytyczania rozwoju sektora, określania jego możliwości w ramach konkretnych scenariuszy rozwoju całego kraju. W kontekście liberalizacji i wprowadzania regulacji obowiązujących w Unii Europejskiej jest sporo do zrobienia w zakresie określenia miejsca Polski w Unii, ale właśnie poprzez wypracowanie odpowiedniej polityki. Można skorzystać z szansy i stworzyć w ten sposób duży potencjał

ekonomiczny, nie tylko dla sektora finansowego, a można stracić niepowtarzalną okazję jeśli podejdziesz do sprawy niewłaściwie.

Argumentem wzmacniającym ten głos było podanie przykładu czym zajmują się zarządy znaczących, dużych banków w całej Europie. Otóż one szukają najlepszego miejsca dla siebie w nowej sytuacji, a przede wszystkim możliwości wykorzystania swojego potencjału, nie zaprzeczania go w procesach tworzenia układu zjednoczonego, a także obronienia wypracowanych pozycji.

Problem nieznanymi szczegółowymi rozwiązań dotyczących procesów liberalizacji wypyta bardzo często i bardzo boleśnie przy bezpośrednich negocjacjach prowadzonych przez polskie banki z partnerami zagranicznymi. Poważne światowe instytucje finansowe chcą wiedzieć na czym stoją i jakie są możliwości działania na polskim rynku finansowym w najbliższych latach. Jeśli strona polska nie umie na takie pytanie odpowiedzieć to jest to sprawa żenująca. Każdy kraj otwierający się na konkurencję zagraniczną stawiał sprawy jasno, czy była to Kanada, czy kraje skandynawskie czy Niemcy, wszyscy mówili: „to ustalimy w ten sposób a inne zagadnienie w taki sposób” i wszystko było jasne. W Polsce niestety tak nie jest i to podważa naszą wiarygodność.

W ciągu kilku lat budowy zrębów systemu finansowego, bankowego, ubezpieczeniowego, rynku kapitałowego Polska dokonała bardzo wiele, pokonując szereg problemów infrastrukturalnych, zarówno podstawowych, jak i wewnętrznych. Polskie banki dopracowały się nie tylko dobrych rozwiązań organizacyjnych, ale także dobrych kadr, szczególnie kierowniczych. Dyskutant stwierdził, że może wielu bankowców nie podziela jego zdania, ale on uważa, że aktualnie nie mamy się co wstydzić potencjału ludzkiego w instytucjach finansowych, jakkolwiek na pewno jest daleko od ideału. Te kadry są w stanie podjąć trud konstruowania rozwiązań na poziomie „polityk mniejszych”, tj. chociażby dostosowywania pewnych rozwiązań regulacyjnych, od strony procedur. Nie chodzi tu o kwestię typu – jak to dobrze byłoby mieć jednolite rozwiązania, ale jak doprowadzić do stworzenia jak najbardziej liberalnych regulacji w celu umocnienia swojej pozycji ekonomicznej w sektorze bankowym.

Możliwości wyboru ścieżki liberalizacji i dróg dochodzenia do rozwiązań docelowych jak widać są, co wynikało

z wypowiedzi jednego z panelistów, pana D. Daniluka. Należy określić cele, punkty kontrolne, trzymać się terminów realizacji, gdyż z oceną procesów wdrażania nowych zasad regulacyjnych w tych punktach kontrolnych trzeba się liczyć. W świetle tych celów i ścieżek dojścia do modelu docelowego ważna jest na przykład odpowiedź na pytanie czy sprawą priorytetową stanie się stworzenie zintegrowanego nadzoru nad instytucjami rynku finansowego, bankowego i kapitałowego czy nie. Czy jest to kwestia, którą musimy intensywnie zająć się już od zaraz, czy możemy spokojnie poczekać i powrócić do niej 1998 czy 1999 roku? W wielu dyskusjach nawołuje się do opracowania zasad i powołania do życia takiego skonsolidowanego nadzoru nad działalnością tych trzech rynków.

Jeden z dyskutantów zwrócił uwagę, że często zjawiska, które są patologiczne, nieetyczne, czy naganne, nie jest istotne określenie, wiadomo o co chodzi, są długo sankcjonowane, zanim zostaną uregulowane. W nawiązaniu o usług telefonicznych, o których mówił jeden z panelistów, dość długo tolerowano proceder prania pieniędzy w Europie Zachodniej. Dopiero po wielu latach, jak niektóre banki zrobiły już na tym duże pieniądze pojawiły się odpowiednie regulacje zabraniające tego typu praktyk.

Problem dylematów w procesach liberalizacyjnych jest dość szeroki i dotyczy wielu zagadnień. Zdaniem jednego z dyskutantów istnieje problem jaka ma być kolejność dostosowań. Czy najpierw muszą być dostosowania regulacyjne, a potem w ślad za nim dostosowania efektywnościowe? Być może można odwrócić kolejność i najpierw w maksymalnym stopniu dokonać dostosowań efektywnościowych przy świadomym niedostosowaniu norm i celowym, kontrolowanym niedoregulowaniu określonych rynków. Wynika to z prostej zależności – gospodarka mniej regulowana ma większą zdolność adaptacyjną. W związku z tym podstawowy problem polskiej gospodarki – podniesienie poziomu efektywności – jest możliwy do osiągnięcia w krótszym czasie i większym tempie.

W kontekście dostosowań do regulacji Unii Europejskiej i prowadzonej dyskusji poruszono zagadnienie pozornie nie mające z głównym nurtem rozważań nic wspólnego, mianowicie problem wielkości kapitału banku. Wzrost kapitału nie musi automatycznie oznaczać wzrostu dochodowych aktywów banku. Wystarczy popatrzeć jakie są wyniki sektora

bankowego w Polsce i jakie są potencjalne możliwości na tym rynku. Wszyscy chcieliby aby kapitały polskich instytucji finansowych były jak największe, ale przecież nie jest to możliwe natychmiast czy w krótkim czasie. Problem ten wpływa w każdej dyskusji i tu także, gdyż pojawiła się kwestia konsolidacji sektora bankowego.

Nie można nie zwrócić uwagi, że to jest kolejny dylemat, jak to się ma do procesów liberalizacji i stawiania sobie określonych celów. Zdaniem dyskutanta, konsolidacja jest posunięciem w sektorze bankowym o bardzo znaczących skutkach także w szerszym wymiarze, co do którego decydenci nie mają wizji docelowego stanu, ani strategii realizacji. Pytanie o integrację nadzoru jest w tym kontekście niczym innym jak pytaniem o integrację rynków – finansowego, bankowego i kapitałowego.

W przypadku nadzoru skonsolidowanego, rozumianego jako połączenie instytucji sprawujących nadzór, to regulacje Unii Europejskiej nie dają w tej materii żadnej odpowiedzi. Jest wiele nowych dokumentów tworzonych na potrzeby Unii regulujących sposoby działania w sektorze finansowym. Opracowywane są statuty nowych instytucji takich jak przyszły bank centralny Unii Europejskiej, Europejski System Banków Centralnych, są dyrektywy poświęcone funkcjonowaniu nadzoru bankowego, ale nigdzie w tych wszystkich dokumentach nie ma nawet wzmianki, która wskazywałaby, czy dawała pogląd na to jak należy łączyć instytucje nadzoru bankowego.

Jedynym sposobem na podjęcie działań i odpowiednich decyzji jest kierowanie się doświadczeniami, tymi dobrymi i tymi złymi, innych krajów. Przykładowo w niektórych krajach skandynawskich wprowadzono skonsolidowane instytucje nadzoru bankowego i okazało się w krótkim czasie, że nie rozwiązuje to bardzo wielu problemów, a koszty operacji są ogromne. W przypadku Polski należałoby najpierw doprowadzić do takiego stanu, aby każda z instytucji wykonująca funkcje nadzoru działała prawidłowo, a dopiero wtedy łączyć je ze sobą. Jest to warunek wstępny i konieczny jeśli konsolidacja nadzoru miałaby przynieść pożądane efekty.

W aktualnej sytuacji jest to operacja dość karkołomna. Powołano bowiem nową instytucję nadzoru ubezpieczeniowego, która dopiero zapoznaje się z obszarem swojego działania. Nadzór bankowy rozwija się i doskonali swoje metody działania. Jest jeszcze Komisja Papierów Wartości-

wych, która także ma ambicje rozwoju swoich funkcji nadzorczych, gdyż nie może w aktualnej sytuacji powiedzieć, że osiągnęła poziom europejski. Ponadto sprawozdania skonsolidowane podmiotów nadzorowanych będą po raz pierwszy robione w 1996r. Te wszystkie fakty utwierdzają w przekonaniu, iż połączenie instytucji nadzoru w jedną organizację w takim okresie byłoby rzeczą nader ryzykowną.

Sformułowano pojęcie „rozumnego niedostosowania”, dla określenia okresu przejściowego, wyznaczonego w kalendarzu liberalizacyjnym. Oznacza to dostosowanie zasad i reguł działania polskich banków w dłuższej perspektywie czasowej, z określeniem reguł i celów w krótszych odcinkach czasowych. Przykładowo cel regulacji – współczynnik wypłacalności, odpowiednio „niedostosowany” w okresie przejściowym, nadal musi odzwierciedlać proporcje między kapitałem banku a aktywami obciążonymi ryzykiem.

W kontekście koncentracji kredytów i innych wierzytelności, w niektórych przypadkach okres przejściowy, tj. okres od wprowadzenia dyrektyw do momentu ich realizacji, został określony na lata 1993 – 2004. Wynika z tego prosta interpretacja – ustawodawca w Unii Europejskiej względem samego siebie godzi się na takie „rozumne niedostosowanie”, oczywiście przy zachowaniu pewnych reguł.

W dostosowaniu polskich banków należy kierować się wzorami krajów członkowskich i to jest oczywiste. Regulacje Unii Europejskiej i wymagania stawiane nowym członkom wskazują na sposoby działania instytucji finansowych krajów stowarzyszonych. System bankowy jest perfekcyjnie zorganizowany dobrze dokapitalizowany, wysoko konkurencyjny, z szeroką ofertą produktów i usług.

W dyskusji podjęto problem powracający niemal na każdym seminarium PBR-CASE, a mianowicie zapotrzebowanie banków na kapitał. Stwierdzono, że na pewno nie rozwiąże tego zagadnienia konsolidacja banków, gdyż jest to związane bardzo ściśle z procesami inflacyjnymi, a nie z wielkością banków. W aktualnej sytuacji banki działają jak najbardziej racjonalnie. Gdybyśmy abstrahowali od wymogów otoczenia to każdy bank powinien dążyć do tego i robić wszystko, aby zmniejszyć swój kapitał. Następnym krokiem jest doczekanie w takim stanie do czasu, gdy inflacja osiągnie poziom 3-4% w skali roku. Wtedy można finansować wszystko za pomocą pożyczek podporządkowanych kredytów, ale jak ognia unikać kapitału własnego.

W aktualnej sytuacji, kiedy jest dwudziestokilku procentowa inflacja w skali rocznej i system podatkowy nie akceptujący opodatkowania zysków realnych tylko zyski nominalne żadne dokapitalizowanie banków nic nie przyniesie. Banki są bowiem wyjątkowo narażone na odczuwanie skutków inflacji, gdyż są instytucjami, które nie mają nic poza pieniędzem i to jest ich sfera działania. Przy obowiązującym systemie podatkowym następuje transfer pieniędzy czyli de facto transfer majątku z banków do Ministerstwa Finansów.

Dyskutanci zgodzili się, że w takiej sytuacji można jeszcze latami dyskutować o tym jak ważne jest wyposażenie banków w większe kapitały, ale każda suma zostanie przeniesiona w szybkim tempie z jednego obszaru w drugi. Sformułowano wniosek, że najbardziej racjonalnym postępowaniem banku byłoby płacenie jak największej dywidendy akcjonariuszom i uzupełnianie strat z tego tytułu w kapitale własnym odpowiednio zrestrukturyzowanymi pożyczkami podporządkowanymi, które Narodowy Bank Polski zaliczyłby jako kapitał własny drugiej kategorii. I tu na pewno lepiej myśleć o dostosowaniu do regulacji Unii Europejskiej, stabilności makroekonomicznej, wypełnianiu kryteriów traktatu z Maastricht, gdyż to lepiej poprawi stan zdrowia polskich banków niż wiele innych działań.

Jeden z dyskutantów wyraził pogląd, że bardzo dużym, błędem w negocjacjach stowarzyszeniowych prowadzonych w 1991r. było ustalenie tak odległego terminu liberalizacji sektora finansowego wobec państw Unii Europejskiej. Wtedy określano to jako ogromny sukces, ale z perspektywy czasu widać wyraźnie jakie to teraz przynosi negatywne skutki; już od roku płacimy za to określoną cenę. Do jesieni 1994r., tj. do momentu zawarcia porozumienia z Klubem Londyńskim gotowość wchodzenia na polski rynek zagranicznych banków komercyjnych była ograniczona, właśnie ze względu na brak tego porozumienia.

Ważnym celem transformacji systemowej, która dotyczyła przecież także sektora finansowego było tworzenie warunków do wejścia banków zagranicznych do Polski. Miał to być zaczyn do dynamicznego rozwoju bankowości w naszym kraju. Problem podnoszono w dyskusjach czysto fachowych, w gronie profesjonalistów, ale także wśród polityków przeważały opinie, że nie będzie żadnej katastrofy tylko same korzyści. W dyskusji na seminarium podniesiono natomiast kwestię, że stanie się nieszczęście jak wejdą do nas

podejrzane banki z takich krajów jak Stany Zjednoczone, Niemcy czy Japonia i będą tutaj u nas w Polsce zakładać swoje oddziały. Straszy się nas wizją nowego Grobelnego, który w ramach liberalizacji będzie świadczył podejrzane świadczenia i usługi transgraniczne. Rzeczywistość jest jednak taka, iż to nie w Szwajcarii, Niemczech czy USA działał Grobelny czy Prosper Bank tylko właśnie w Polsce. W Polsce też istnieje nadal Bank Gospodarki Żywnościowej i kilka innych banków o nie najlepszej reputacji.

Ograniczanie dostępu zagranicznych banków do rynku polskiego nie poprawi ani sytuacji, ani reputacji sektora finansowego. Nie jest dobrym pomysłem to „rozumne niedostosowanie” i nie bardzo wiadomo w jaki sposób może to poprawiać wiarygodność polskiego sektora bankowego. Główną ideą okresu przejściowego ma być przyzwolenie dla banków, aby miały one wyższe współczynniki koncentracji kredytów. Wygląda to nonsensownie jeśli przyjrzymy się jak wyglądają do tej pory portfolia kredytowe w niektórych bankach. Kontynuacja złych tradycji i niewłaściwych, bo nieskutecznych w gospodarce rynkowej zachowań, nie poprawi konkurencyjności i wiarygodności polskiego sektora finansowego.

Trzeba sobie zdawać sprawę, że bankowość to taki sam biznes jak każdy inny, polega przecież na tych samych zasadach. Jeśli za protekcjonizm w przemyśle samochodowym płacimy jako konsumenci wyższe ceny za samochody, mamy samochody produkowane w Polsce gorszej jakości, to podobnie jest w sektorze bankowym. W przypadku, gdyby banki zagraniczne miały bardziej liberalne warunki wejścia na polski rynek to nie byłoby w tej chwili problemów z korzystaniem z bankomatów. Nie trzeba byłoby uiszczać sporych opłat za korzystanie z karty kredytowej, a oferta tych kart byłaby bogatsza. Klient miałby na pewno szerszą ofertę usług i produktów sektora finansowego, które są absolutnym standardem w świecie i stałoby to się z pożytkiem dla wszystkich także i dla polskich banków.

Sektor finansowy jest pod pewnymi względami sektorem szczególnym. Istnieje wiele analiz makroekonomicznych wskazujących, że pomiędzy stopniem rozwoju makroekonomicznego i możliwością osiągnięcia stabilnej, długookresowej stopy wzrostu gospodarczego oraz stopniem rozwoju szeroko pojętego sektora finansowego istnieje ścisła korelacja. Udział sektora finansowego w kreowaniu produktu kra-

jowego brutto potrafi być bardzo duży czego dowodem wiele krajów rozwiniętych posiadających silny sektor finansowy. Wynika z tego prosty wniosek, że to co uważaliśmy za sukces tj. wywalczenie więcej czasu na przygotowanie polskiej bankowości na konkurowanie z bankami zagranicznymi, ograniczanie wejścia na polski rynek instytucji finansowych z innych krajów jest naszą klęską. Banki polskie nadal są dalekie od dostosowania a gospodarka ponosi straty. Nie jest wykluczone, że za kilka lat odczujemy to poprzez obniżenie się stopy wzrostu.

Pierwsza faza transformacji systemowej, która polegała przede wszystkim na rozwoju drobnej przedsiębiorczości i uzupełnianiu pewnych ewidentnych luk w strukturze polskiej gospodarki, mogła obyć się bez silnego, rozwiniętego sektora finansowego. Wkroczenie w fazę drugą zmienia optykę i sytuację. Dokonanie zmian będzie trudniejsze bez nowych rozwiązań w dziedzinie bankowości czy rynku kapitałowego. Musimy zdawać sobie sprawę z ceny jaką płacimy. To jest litowanie się nad pewnymi grupami zawodowymi, jak to im się źle dzieje – nad górnikami, czy nie tak dawno nad kolejarzami. Później ktoś za musi zapłacić. W przypadku sektora finansowego dochodzą negatywne skutki zewnętrzne, które nie odgrywają takiej roli w branży infrastrukturalnej takiej jak kolejnictwo. Przykładowo – problem napływu inwestycji zagranicznych do Polski, bolejemy od lat, że jesteśmy daleko w tyle za Węgry czy Czechami, nie mówiąc już o krajach Ameryki Łacińskiej. Brak chęci do inwestowania w Polsce jest ściśle powiązany z wydolnością sektora finansowego i poziomem jego rozwoju.

Powrócono do przykładu Meksyku, zwracając uwagę, że poziom liberalizacji rynku finansowego w tym kraju i nie tylko tam, bo w większości krajów Ameryki Łacińskiej, jest dużo wyższy niż w Europie Środkowej. Kryzys meksykański, o którym była mowa – niekontrolowanego napływu kapitału, powstał nie na skutek liberalizacji, ale był wynikiem błędów w polityce monetarnej, kursowej i budżetowej. Wiązanie tego kryzysu z nadmierną liberalizacją rynków finansowych jest w związku z tym nieporozumieniem.

Kolejnym poruszonym problemem była kwestia rzeczywistych możliwości kontroli rynków finansowych. Można skutecznie kontrolować tworzenie oddziałów banków zagranicznych na terenie Polski nie wydając licencji. Natomiast w sprawie dyskutowanej podczas seminarium, tj, świadcze-

nia usług transgranicznych, możliwości powstrzymania rozwoju tych usług są bardzo ograniczone, gdyż istnieje niezależna od sektora finansowego sieć telekomunikacji. Żaden nadzór bankowy, ani służby kontroli skarbowej, ani nawet Urząd Ochrony Państwa nie byłyby w stanie skontrolować tego typu usług. W związku z tym należy zdawać sobie sprawę, że będzie to się rozwijać, bez względu na ograniczenia jakie się stworzy. Podobnie ma się problem odpływu kapitału za granicę. Wystarczy tu przywołać przykład Rosji, dla nas na pewno przejawiskawiony, ale symptomatyczny. Bardzo silna asocjacja banków rosyjskich wywalczyła dwa lata temu zakaz tworzenia banków zagranicznych w Rosji. Na skutki nie trzeba było długo czekać, jednym z nich stało się wyhamowanie tempa inwestycji zagranicznych, drugim odpływ kapitału za granicę. Na ucieczkę środków za granicę mają wpływ niewątpliwie jeszcze inne czynniki, ale to też jest jeden z kosztów polityki zamykania rynku finansowego.

Mitem jest twierdzenie, że konsolidacja wzmocni sektor finansowy, w związku z tym wielu bankowców twierdzi: „najpierw dokonajmy konsolidacji, a później otworzymy się na zagraniczną konkurencję”. Konsolidacja nie zwiększy udziału sektora finansowego w gospodarce i jego udziału w tworzeniu dochodu narodowego, nie podnosi też kapitału w bankach. Jest to tylko przegrupowanie struktury branży, nic więcej. W przypadku istnienia większego nacisku konkurencji zewnętrznej nikogo nie trzeba byłoby zachęcać do konsolidacji, wszyscy szybko pojęliby jej przydatność i zalety, konsolidacja dokonałaby się sama i na zasadach racjonalnych ekonomicznie. W aktualnej sytuacji monopolizacji sektora finansowego istnieje poważna groźba, że nie zostanie ona przeprowadzona efektywnie z korzyścią dla rozwoju produktów i usług, a więc z korzyścią dla klientów.

W polemice do trybu przeprowadzania konsolidacji w sektorze finansowym zwrócono uwagę, że tak jak konsolidacja nie przysporzy kapitałów polskim bankom, tak i wejście konkurencji na ten rynek nie zwiększy środków finansowych będących w ich posiadaniu. W procesie konsolidacji sektora finansowego powstaną w Polsce grupy silnie kapitałowo, jak na nasze warunki, ale będą one miały najprawdopodobniej kiepskie współczynniki zwrotu na środkach własnych. A wiadomo, że współczynnik ten jest jednym z podstawowych kryteriów oceny zarządów każdego banku działającego w gospodarce rynkowej.

W dyskusji podnoszono wielokrotnie zagadnienia wiarygodności polskich banków i całego sektora finansowego. Jeden z dyskutantów zwrócił uwagę, że problem ten należy rozpatrywać przez pryzmat systemu regulacyjnego. I tu powstaje konieczność zsynchronizowania systemu regulacyjnego w sektorze finansowym z rozwiązaniami podatkowymi i polityką poboru dywidendy. Z jednej strony jest to polityka regulatora – fiskusa, z drugiej zaś – polityka właściciela. Niekorzystne jest to, iż realizuje się je oddzielnie co sprzyja degradacji systemu regulacji a tym samym degradacji systemu finansowego. Jednocześnie nie ma zintegrowanej polityki otwarcie sektora na zewnątrz.

Polskim rynkiem finansowym interesują się praktycznie wszyscy potentaci światowi, badają branżę i możliwości funkcjonowania w określonych obszarach. De facto rynek finansowy jest bowiem otwarty, jak stwierdził jeden z dyskutantów. Wynika to z faktu, że nadane statuty banków ze 100% kapitałem zewnętrznym nie ograniczają otwierania nowych oddziałów. Rozwój działalności na polskim rynku i ekspansja tych banków jest to tylko kwestia chęci i sensu ekonomicznego dla danej instytucji, czy jest to dla niej opłacalne czy nie.

W dyskusji podniesiono także ważną kwestię ujednoczenia zasad funkcjonowania banków zagranicznych i polskich na rynku finansowym. W pierwszym okresie były one różne na korzyść banków zagranicznych, z powodu chociażby możliwości utrzymywania kapitału w innej formie i w związku z tym naturalnej jego waloryzacji. To ujednoczenie przyniesie taki efekt, że banki zagraniczne jeśli będą wchodzić na polski rynek to będą się teraz głębiej zastanawiać, w które segmenty bardziej oplaca się inwestować.

Rozwój sektora finansowego to przede wszystkim rozwój nowych produktów bankowych i usług. Zrealizowanie takiego modelu, że każdy obywatel będzie mógł swobodnie operować kartą płatniczą czy kartą kredytową to kwestia oczywiście pieniędzy i to bardzo dużych. Potrzeba na to, aby interes był opłacalny do 2005 roku około 10 bilionów starych złotych i taką samą kwotę rozłożoną na trzy lata na nakłady inwestycyjne. Znaleźliby się partnerzy do zrealizowania tego przedsięwzięcia, wiele zagranicznych instytucji finansowych tym się interesowało, ale nikt tak naprawdę poważnie. Wynika to z faktu, że zwrot kapitału jest długi czyli korzyści są za bardzo odroczone. W grę wchodzi konieczność istnienia

w kraju podstawowej infrastruktury technicznej i rozliczeniowej, czego nie da się stworzyć bardzo szybko. Trudno jest sobie także wyobrazić, że przedsięwzięcie tego typu zrealizuje sama instytucja zagraniczna, która wejdzie na polski rynek, nawet jeśli ma duże doświadczenie w prowadzeniu tego typu operacji. System rozliczeń w Polsce jest bowiem kształtowany ustawowo przez bank centralny i to Narodowy Bank Polski musi zarysować reguły systemu rozliczeń. Ważne jest to także z tego powodu, iż taki system musi być ściśle zsynchronizowany ze światowym systemem rozliczeń.

W aktualnej sytuacji można sobie już wyobrazić nowe usługi i możliwości jakie dają nowe produkty bankowe, ale jeszcze dwa lata temu nie było to takie oczywiste, że Polacy będą mogli swobodnie posługiwać się kartą płatniczą wszędzie na świecie. W Sejmie stoczono ciężką batalię, aby stało się to faktem a wymagało to jasnego zapisu ustawowego, żeby nikt tego później nie mógł dowolnie regulować. Często sprawy, które wydają się proste są proste tylko z pozoru i tak jest z otwieraniem sektora finansowego. Oczywiście jest, że nikt rozsądny nie będzie nawoływał do zamknięcia polskiego sektora bankowego dla konkurencji zagranicznej, dla instytucji finansowych z Europy czy świata. Propozycje zmierzają do tego aby znaleźć złoty środek, zachować rozsądek i osiągnąć równowagę w budowaniu potencjału polskiego systemu finansowego poprzez jego prywatyzację, a więc stopniowe wycofywanie się państwa z roli właściciela. Dopuszczanie na polski rynek międzynarodowych instytucji finansowych i banków zagranicznych powinno odbywać się systematycznie i rozważnie, a na pewno stopniowo. Nagłe otwarcie nie będzie dobrze służyło polskiej gospodarce i polskiemu sektorowi finansowemu.

W drugim nurcie dyskusji zwracano uwagę, na fakt, że można przegapić szansę, jak to już wielokrotnie się zdarzało. Zamknięcie gospodarki i rynku finansowego może przynieść właśnie tego rodzaju skutki. W aktualnej sytuacji Polska ma predyspozycje i możliwości aby stać się regionalnym centrum finansowym Europy Środkowo-Wschodniej. Musimy tylko stać się tym rynkiem najbardziej liberalnym z najrozsądniejszymi koniecznymi regulacjami dostosowawczymi. Natomiast okres przejściowy jest niewątpliwie konieczny, a przede wszystkim wiedza o jego punktach zwrotnych i ramach czasowych. Prezes banku może powiedzieć – „jestem w stanie dostosować swoją firmę do nowej sytu-

acji w ciągu 2 lat lub w ciągu 5 lat, ale muszę wiedzieć ile mam na to czasu. Tworzę wtedy odpowiednią strategię działania. Bez tej wiedzy nie mogę zrobić nic rozsądnego”.

W procesach dostosowawczych i liberalizacyjnych pojawia się też kwestia równych szans. Nie można nie zwrócić uwagi na fakt, że dla funkcjonowania w sektorze finansowym zupełnie inna jest sytuacja oddziału bankowego, i spółki będącej 100% własnością banku zagranicznego czy innej instytucji finansowej. Ich działanie jest zupełnie inaczej uregulowane, a różnica w sensie korzyści konkurencyjnych nie-samowita, absolutnie nieporównywalna. Świadczą o tym chociażby wyniki ankiety przeprowadzonej w środowisku bankowym. Jednoznacznie niemal wszystkie pytane banki wypowiedziały się za kapitałem zagranicznym w Polsce i to przede wszystkim w sektorze finansowym.

Jeden z dyskutantów podniósł problem, że należałoby na rozwój sektora finansowego w Polsce spojrzeć od strony konsumenta. Jest bardzo wiele wręcz anegdotycznych przykładów na to, na jak niskim poziomie znajdują się usługi bankowe w naszym kraju. Wymuszenie zmian w sposobach działania i obsługi klienta w polskich bankach jest możliwe tylko poprzez wprowadzenie konkurencji w sektorze. Dopóki tego się nie dokona dopóty banki będą zachowywały się w sposób indyferentny, przekształcenia będą dokonywane powoli, na zasadzie przymusu biurokratycznego a nie ekonomicznego.

Procesy muszą iść dwutorowo – zbliżamy się do Unii Europejskiej i OECD tworząc regulacje liberalizacyjne, z drugiej wprowadzamy konkurencję na rynek w celu podniesienia poziomu obsługi konsumenta. Człowiek i organizacje najwięcej uczą się na przykładach. Jak mogą się między sobą różnić usługi dla indywidualnego klienta wie tylko ten kto korzystał z oferty banków polskich i banków zagranicznych. Na korzyść banków zagranicznych przemawiają też często względy ekonomiczne, jeśli w polskim banku można za depozyt dostać 12%, w ING – 25% to taka różnica w stopie procentowej jest niebagatelna. Problem jak wymusić zmiany na dużych polskich bankach, które nie wykazują chęci do przekształceń czy wprowadzania nowych produktów i usług.

Problem kapitałów bankowych ma różne wymiary, szczególnie jeśli dotyczy to banku zagranicznego wchodzącego na nowy rynek i nie mającego jeszcze swoich stałych

klientów. W przypadku, gdy taki bank jest zorganizowany w formie spółki akcyjnej prawa polskiego to nie można od niego oczekiwać, że wejdzie na nasz rynek od razu z dużym kapitałem. Alokacja kapitału wynika z pewnych projekcji związanych z wolumenem działalności, którą chce się prowadzić. Tworzenie kapitału na nowym rynku jest na ogół rozłożone w czasie.

Wskazano także na dość zadziwiający fakt, że dwa banki zagraniczne funkcjonujące w Polsce w formie oddziałów mają niesamowicie korzystną sytuację konkurencyjną. Co ważniejsze to ta przewaga będzie się utrzymywać jeszcze przez długi okres czasu. Banki te korzystają z tego, że w swoim czasie wykorzystaly moment nieświadomości czy nieuwagi urzędników przyznających licencje i weszły na polski rynek zdobywając sobie pozycje, które mają do dzisiaj i mieć ją jeszcze będą długo całkowicie niezastuzenie. Spółki akcyjne nigdy nie osiągną tej pozycji, mimo że istnieją możliwości księgowania kredytów dewizowych za granicą, ale jest to uciążliwe i nie stwarza takich szans w konkurowaniu z bankami posiadającymi swoje oddziały na danym rynku. Co ważniejsze to banki te mogą konkurować z polskimi bankami w kredytach przekraczających 100 mln złotych. Natomiast dla tych nowych banków wchodzących na polski rynek nie jest to już możliwe, stąd ważne jest mówienie o równości szans, bo jej nie ma, a to nie jest dobry prognostyk przy tworzeniu zasad konkurencyjności w sektorze finansowym.

Banki zagraniczne funkcjonujące w Polsce i te, które mają zamiar dopiero wejść na ten rynek chciałyby także znać politykę liberalizacyjną władz i wiedzieć do jakiego docelowego modelu sektora finansowego zmierza Polska. Nie ma wątpliwości, co podkreślała większość dyskutantów, że główne siły polityczne są w naszym kraju przywiązane do myśli o zjednoczeniu z Europą i zostania członkiem Unii. Istnieje jednak kwestia doprecyzowania pewnych dziedzin związanych z liberalizacją usług finansowych, które nakłada układ o stowarzyszeniu.

Przedstawiciel banku zagranicznego posłużył się przykładem własnej instytucji, w której to zastanawiano się półtora roku temu czy wejść na polski rynek. Podjęcie ostatecznej decyzji było właśnie trudne z powodu niejasności uregulowań istniejących w sektorze finansowym. Polityka banku centralnego była wtedy taka, że właściwie nie udzielano żadnych nowych licencji bankom zagranicznym. Z analizy

układu o stowarzyszeniu, który podpisała Polska wynikało, że w 1997r. polityka licencyjna Narodowego Banku Polskiego będzie zliberalizowana. Klauzula była jednak tak nieprecyzyjna, że bank nie miał żadnej gwarancji, iż tak się stanie i warto czekać te trzy lata, po to aby już wejść na polski rynek bez żadnych problemów. Na kanwie tego przykładu rysuje się wniosek, że wszystkie strony uczestniczące w tworzeniu rynku finansowego w Polsce oczekują klarowności, chcą mieć rzetelne informacje i to na bieżąco. Na pewno jednak nie należy traktować banków zagranicznych jako zagrożenia dla polskiego rynku finansowego i całego systemu gospodarczego, a patrzeć na nie jako na korzyść dla konsumenta. Im więcej instytucji finansowych tym lepsza jakość usług, bogatsza oferta produktowa. Im większa konkurencyjność tym mniejsze marże, w efekcie korzysta klient i cała gospodarka.

Jeden z panelistów w swojej wypowiedzi końcowej straszył pojęcie „rozumnego niedostosowania”. Stwierdził, że wolałby jednak aby to było „rozumne dostosowanie”. W Układzie Europejskim w klauzulach o dostosowaniu i terminach używa się terminu „nie później niż”, co można też zrozumieć jako bodziec do szybszego wprowadzenia pewnych rozwiązań liberalizacyjnych, niż jako powód do odwlekania decyzji o nowych regulacjach. Filozofia rozumnego niedostosowania jest bardzo atrakcyjna, ale niedobra, szczególnie dla takiego kraju jak Polska. Jest to strategia defensywna a nie ofensywna, a to już samo w sobie nie jest korzystne i nie rodzi sukcesu.

W polskich debatach o dostosowaniu i liberalizacji systemów nie tylko w sektorze finansowym widać wyraźnie, że nikt tak naprawdę nie czuje jeszcze tych problemów. Zagadnienia, które są dyskutowane w Paryżu czy Lizbonie są nam obce i wyglądają abstrakcyjnie, co nie jest dobrym prognostykiem zmian i przekształceń. Może się to zemścić i to szybko, gdyż procesów dostosowawczych nie można traktować jako wynikowych. Nie można też myśleć kategoriami, że negocjatorzy to skonsultują, zapisze się to w układach a potem to zobaczymy i będziemy się martwić.

Oczywiście zostały wypracowane mechanizmy dochodzenia do porozumienia: konsultacje, uwzględnianie opinii grup interesów, ekspertyzy itd. Istnieją jednak pewne parametry zewnętrzne – dynamika polityczna układu, której nie można ignorować. To bardzo ściśle wiąże się z dynamiką

stosunków gospodarczych czy inwestycjami wymuszając określone postępowanie i nadążanie za zmianami także sektora finansowego. Obszar swobody nie jest wcale taki ogromny jakby się wydawało. A zatem konieczne jest rozumne dostosowanie, dynamiczne podejście do układu, z głębokim zrozumieniem przekształceń, które się dokonują. Są warunki brzegowe narzucone przez otoczenie, a scenariusze działania muszą opracowywać organizacje, które w tym otoczeniu funkcjonują. Jeśli można coś zrobić w ciągu dwóch lub pięciu lat to zalecenie jest aby to zrobić w ciągu dwóch – jak najszybciej.

W odpowiedzi na zastrzeżenie, że przygotowanie takiej strategii w oparciu o kilka scenariuszy kosztuje panelista odpowiedział, iż zdaje sobie z tego sprawę, ale są takie opracowania: ścieżka bardzo spowolniona, średnia i szybka. Można takie informacje wykorzystać bezpośrednio, można je adaptować, albo przygotować samemu we własnym zakresie. Problem w tym, że polskie banki muszą się tego nauczyć, a przede wszystkim czuć potrzebę, a ta potrzeba jest wymuszana przez konkurencję, gdyż wtedy trzeba wiedzieć wcześniej, więcej i szybciej przygotować się do zmian. Wszędzie robi się symulacje polityczne, ekonomiczne, sektorowe; opracowuje się na ich podstawie strategie działania konkretnych organizacji. Podobnie jest z procesem dostosowań – można osadzić go w kilku scenariuszach realnych zdarzeń politycznych i gospodarczych. W Polsce należy uwzględniać te same parametry działania, parametry decyzyjne, które biorą pod uwagę bankierzy Unii Europejskiej. Oczywiście potrzebne są dyskusje, ale nie możemy na nich poprzestać, gdyż zaskoczenie jest dla każdej organizacji niebezpieczne.

Paneliści bronili swojego zdania używając w tym celu coraz nowych argumentów. I tak jeden z nich zgodził się, że można przyjąć rozwiązanie i zgodzić się formalnie na terapię szokową, ale i tak wszystko później zrobić po swojemu. Argumenty do takiego postępowania są oczywiste – ponieważ instrumenty OECD nie są i nie mogą być automatycznie częścią prawa krajowego to należy je rozmiękczyć i dopiero wtedy wprowadzać w życie. Podobnie można postąpić z dyrektywami Unii Europejskiej. Tylko czy rzeczywiście nam o to chodzi i czy to jest właściwa droga postępowania. Jeśli nie wdrożymy rozwiązań, do których się zobowiązemy to pogorszy to tylko wizerunek Polski w świecie.

Problem z wdrażaniem nowych rozwiązań wynika także z faktu podziału odpowiedzialności pomiędzy różne urzędy. Jest Ministerstwo Finansów realizujące część dyrektyw Unii, mamy Urząd ds Integracji Europejskiej, za układ handlowy ze Światową Organizacją Handlu odpowiadają jeszcze inne instytucje. Niepokoi też fakt, że dopuszcza się rozwiązania budzące sprzeciw profesjonalistów. Jeśli niebankowe podmioty będą wykonywały czynności bankowe i nie zostało to zdefiniowane, nie ma określonego zakresu i skali tych czynności, to trzeba zastanawiać się do czego to może doprowadzić. Jeden spektakularny przykład ilustrujący problem. Bank Anglii ma listę banków, które mogą świadczyć usługi transgraniczne i przyjmować transgraniczne depozyty. Oznacza to, że Bank Anglii uważa, że są godni zaufania i mniej godni zaufania i publicznie ogłasza obywatelom, aby wiedzieli jakie instytucje uznano za bardziej wiarygodne do świadczenia określonych usług.

Problem tkwi w szczegółach, gdyż trudno kwestionować pomysł aby szybko się dostosowywać, przeprowadzić terapię szokową, szybciej się liberalizować i szybciej mieć w związku z tym efekty. Przyjrzenie się szczegółom wskazuje, że nie jest to takie proste, bo wiele pułapek tkwi w konkretnych rozwiązaniach i technologiach dochodzenia do modelu docelowego. Należy odrzucić odpowiedzialność urzędniczą, optymizm bez pokrycia i zastanowić się nad realnymi problemami.

Standardy europejskie dotyczące funkcjonowania sektora finansowego nie są prawdami objawionymi i oczywiście należy je wprowadzać. Zastosowanie ich przyniesie wiele korzyści polskim bankom i to nie ulega wątpliwości, ale to dłubanie w szczegółach jest niezbędne. Ważne jest ustalenie optymalnego terminu dojścia, przy uwzględnieniu wszystkich względów politycznych, często daleko istotniejszych od interesów sektora finansowego. Trzeba jednak dać szansę polskim bankowcom na określenie tego co ich czeka i podjęcie odpowiednich działań.

W podsumowaniu dyskusji profesor Marek Dąbrowski podjął kilka, jego zdaniem, najważniejszych wątków, które były przedmiotem wymiany poglądów.

Należy zgodzić się co do konieczności uporządkowania polityki podatkowej, poboru dywidendy i doprowadzenia do współgrania zasad rozliczeń finansowych pomiędzy bankami a Ministerstwem Finansów.

Przewidywalność pewnych zjawisk politycznych jest natomiast sprawą bardzo trudną. Oczywiście należy nawoływać do jasności i jednoznaczności pewnych posunięć, szczególnie takich, które mają ważące znaczenie dla funkcjonowania całych sektorów gospodarczych. Trzeba być jednak realistą przy uwzględnieniu konwulsji sceny politycznej w Polsce i w Europie oraz perspektywę integracji z Unią Europejską. Każdy podmiot gospodarczy musi mieć kilka alternatyw i scenariuszy, gdyż nic nie da się zaprogramować punktowo, z ogromną dokładnością.

Polskie realia są takie, że są wyznaczone zadania, które trzeba zrealizować do 1999 r. w ramach dostosowań do regulacji Unii Europejskiej. Jest określona perspektywa liberalizacyjna. Mamy rok 1995 (termin seminarium – 26 października 1995 r.) i zamiast podejmować decyzje i je wdrażać ciągle się dyskutuje. Kiedy przyjdzie rok 1998 zaczną się gwałtowne naciski w Sejmie, na scenie politycznej, że nie zdążyliśmy się dostosować, trzeba coś z tym zrobić, najlepiej przesunąć terminy, określić następny okres przejściowy, było przecież tyle trudności obiektywnych, jesteśmy słabi, konkurencja nas zniszczy itd, itp. To może złe proroctwo, na pewno lepiej byłoby, aby się nie sprawdziło. Taki scenariusz jest jednak prawdopodobny, gdyż brak konkurencji opóźnia procesy dostosowawcze. Są doświadczenia z przeszłości takiego właśnie braku wyobraźni i jest to nieodległa przeszłość. W 1990 roku przedsiębiorstwa wiedziały, że nastąpi koniec RWPG, przy każdej okazji mówiło się o tym. Pierwsze podmioty gospodarcze zrozumiały to około 1991r., jak przez kilka miesięcy posyłały towary i nie otrzymywały zapłaty. Wtedy dopiero do wielu dotarł fakt, że coś się zmieniło na tym świecie i trzeba jakoś się z tym uporać.

Proces dostosowań jest procesem dwuwymiarowym – im szybciej nastąpi otwarcie, tym szybciej nastąpi dostosowanie. Nie można być idealistą, że w procesach technokratycznych zostaną przemyślane dostosowania, wszystko będzie dobrze zorganizowane, każdy zainteresowany podejmie określone decyzje, opracuje strategię i wtedy sektor będzie gotowy do otwarcia. Życie polityczne wskazuje na inną dynamikę tego rodzaju procesów.

Zasada równości szans powinna być zasadą podstawową w gospodarce. Należy rozumieć ją w ten sposób, że każdy podmiot zagraniczny powinien mieć prawo wyboru, określone kryteria kapitałowe i regulacyjne do spełnienia

oraz mieć prawo wejścia do sektora, założenia oddziału, tworzenia banku itd. Może mu się to opłacić lub nie, ale to zależy od tych kryteriów, dla wszystkich jednakowych. Nierówność szans stworzyła w polskim sektorze finansowym polityka licencyjna Narodowego Banku Polskiego, która początkowo była liberalna, a później została zmieniona. Proponowano bankom zagranicznym wykupywanie polskich upadających banków i to był warunek wejścia na rynek. Polityka tego typu mogła załatwić pewne problemy, ale tylko w krótkim horyzoncie czasowym, na dłuższą metę nie służyła niczemu, a spowodowała wiele niekorzystnych zjawisk i poważne szkody.

Każda sprawa ma dwie strony medalu. Można oczywiście narzekać, że duży bank zagraniczny wchodzący na polski rynek jest zagrożeniem konkurencyjnym dla polskich banków, bo nie mają one takiego potencjału, bazy kapitałowej. Z drugiej strony martwimy się, że nie ma kto udzielać w Polsce dużych kredytów. Ponadto właściwie w pewnych sprawach toczy się walka pozorna, gdyż najpoważniejsze banki już są w Polsce, to co mamy w takim razie ograniczać.

Polityczny proces dążenia do integracji z Unią Europejską i innymi strukturami jak np. OECD, jak się wydaje, ogromnie wyprzedza procesy rzeczywistych dostosowań regulacyjnych, również procesy leżące w sferze świadomości. Musimy zdawać sobie sprawę, że jest wiele do zrobienia, szczególnie w sferze regulacyjnej. Na dobrą sprawę nikt nie jest w stanie powiedzieć jaki jest dystans pomiędzy polskimi normami a normami europejskimi, czy się do nich zbliżamy, czy oddalamy, a może sytuacja jest *constans*. Dążenia polityczne do stowarzyszenia muszą iść w parze z rozwiązaniami regulacyjnymi. Nie można stracić roku 1996, gdyż będzie to pomagało w negocjacjach i procesach zbliżania się do tych wymarzonych struktur europejskich i światowych.

¹⁾ Grażyna Gierszewska jest pracownikiem naukowym w Instytucie Nauk Ekonomicznych i współpracownikiem Fundacji Naukowej CASE.