

*Katarzyna Mikołajczyk*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

# **Kapitał zagraniczny w bankach krajów Europy Środkowo-Wschodniej – stabilizacja czy eskalacja ryzyka? Wnioski z kryzysu**

## **1. Wprowadzenie**

Cechą wyróżniającą sektor bankowy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (ESW) jest znaczący udział kapitału zagranicznego, w niektórych krajach przekraczający poziom 90%. Jest on konsekwencją przemian polityczno-gospodarczych, jakie rozpoczęły się na przełomie lat 80. i 90. XX w., oraz realizowanego w ich ramach modelu prywatyzacji. Bilans korzyści i zagrożeń wynikających z tak dużego udziału zagranicznych inwestorów w krajowych sektorach bankowych jest oceniany w sposób zróżnicowany. Z jednej strony zagraniczny kapitał, umiejętności i doświadczenia były niezbędne w procesie przebudowy systemów bankowych i pozwoliły na dynamiczny wzrost poziomu ubankowienia gospodarek ESW, z drugiej zaś strony niekorzystne zachowania banków matek mogą stanowić potencjalne zagrożenie dla krajów goszczących, szczególnie w sytuacjach kryzysowych. Ostatni kryzys finansowy pozwolił na częściową weryfikację różnych hipotez dotyczących postawy zagranicznych banków zaangażowanych w krajach ESW i ich długoterminowej strategii w stosunku do tego regionu.

## **2. Strategie banków zagranicznych w krajach ESW**

Transformacja gospodarcza w ESW otworzyła krajowe sektory bankowe na kapitał zagraniczny. Dla banków z krajów rozwiniętych, szczególnie z krajów

Europy Zachodniej, o wysokim poziomie nasycenia usługami bankowymi i silnej konkurencji na rynku wewnętrznym, stanowiło to niepowtarzalną okazję ekspansji na nowe rynki zapowiadające nieprzeciętnie wysoką dynamikę wzrostu i rentowność. Niektóre banki zagraniczne zaangażowały się już w latach 1990–1991, korzystając z liberalnej polityki licencyjnej i zachęt podatkowych, kolejne wykorzystały kryzys, który dotknął kraje tego regionu w połowie lat 90. XX w., i weszły na rynek w drodze przejścia niewielkich banków krajowych zagrożonych bankrutem. Zasadniczy jednak napływ kapitału zagranicznego nastąpił w drugiej połowie lat 90. w wyniku procesu prywatyzacji banków państwowych, który umożliwił inwestorom zagranicznym nie tyle samo wejście na rynek, ile przejście silnej pozycji rynkowej i znanych marek cieszących się zaufaniem lokalnych społeczności.

W literaturze coraz częściej podkreśla się, że analizując zachowania banków zagranicznych inwestujących w krajach ESW, należy uwzględnić formę ich zaangażowania i sposób wejścia na rynek, gdyż determinują one dalszą strategię ich działania. Banki, które wchodziły na rynki ESW poprzez inwestycje typu *greenfield*, działające zwykle jako spółki ze 100-procentowym udziałem kapitału banku matki, traktują często spółki córki jako część międzynarodowego portfolio, pozwalającego na szybką realokację kapitału do krajów umożliwiających bezpieczną i rentowną działalność. Ich zaangażowanie nie jest zatem stabilne i może podlegać silnym wahaniom w rytm cyklu koniunkturalnego, objawiającym się ponadprzeciętnym wzrostem w okresach boomu i szybkim odpływem kapitału w okresach recesji. Banki, w których kapitał zagraniczny pojawił się w wyniku prywatyzacji, są określane jako banki o hybrydowej kulturze korporacyjnej – łączącej odziedziczoną po banku państwowym dobrą znajomość lokalnego rynku z nabytymi od inwestora strategicznego technologią, doświadczeniem i umiejętnościami bankowymi [Bonin 2010]. Ich spółki matki wykazują z reguły długoterminowe zaangażowanie w kraju goszczącym, budując kapitał reputacyjny pozwalający im na dalszą ekspansję, dlatego w sytuacjach kryzysowych banki te nie wyprowadzają kapitału, lecz wspierają spółki córki. Wpływ kapitału zagranicznego na sektor bankowy uzależniony jest zatem zarówno od sposobu zaangażowania banków zagranicznych, jak i od warunków ekonomiczno-finansowych, tak w kraju macierzystym, jak i w kraju goszczącym, oraz od kondycji finansowej banków matek.

Banki międzynarodowe mają możliwość szybkiej realokacji kapitału na rynki o wyższej rentowności. Niekorzystne zmiany w kraju goszczącym mogą spowodować szybkie wycofanie z niego kapitału, a przez to doprowadzić do pogłębienia niestabilności na rynkach finansowych. Badania empiryczne prowadzone dla krajów ESW dostarczają jednak zróżnicowanych wyników, wskazując często na łagodzący wpływ kapitału zagranicznego, który w okresach recesji w krajach

goszczących nie tylko nie wycofał się, lecz korzystając z łatwiejszego dostępu do zewnętrznego finansowania, wykorzystał trudności banków krajowych, aby zwiększyć swój udział rynkowy, pozyskując nowych klientów, a także przejmując banki w trudnej sytuacji [de Haas i van Lelyveld 2004]. Mniejsza wrażliwość banków zagranicznych na cykle koniunkturalne kraju goszczącego może być zatem czynnikiem stabilizującym jego gospodarkę [Haselmann 2006]. W. Althammer i R. Haselmann [2011] zaobserwowali, że w okresie zaburzenia stabilności banki zagraniczne zwiększają zaangażowanie na rynkach wschodzących, gdyż większej wartości nabierają „twarde” umiejętności oraz systemy oceny i monitorowania zdolności kredytowej niż „miękkie” informacje o kredytobiorcach, będące atutem banków krajowych. R. de Haas i I. van Lelyveld [2010] potwierdzili zjawisko transferu kapitału w międzynarodowych grupach bankowych: spółki matki wykorzystują go, realizując strategię „substytucji” (przesuwając kapitał na rentowne rynki) lub strategię „wsparcia” (wspierając słabe spółki córki). Autorzy potwierdzili, że banki typu *greenfield* są silniej zintegrowane ze spółkami rodzicielskimi, a przez to bardziej wrażliwe na sytuację w kraju macierzystym, podczas gdy banki zbudowane na bazie banku krajowego (prywatyzacja lub fuzje i przejęcia) są bardziej niezależne i mogą mieć stabilizujący wpływ na gospodarkę kraju goszczącego.

### 3. Wsparcie bankowych spółek córek z ESW – inicjatywa wiedeńska

Kryzys finansowy w 2007 r. uderzył w pierwszej kolejności nie w spółki córki, ale w spółki matki. Ponieważ kredyty udzielane w krajach ESW oparte były w dużym stopniu na finansowaniu z banku macierzystego, powstała realna obawa, że spółki matki zaprzestaną wspierania spółek córek, a nawet w celu uzupełnienia niedoboru płynności dokonają transferu ich rezerw. Banki ESW zdominowane przez kapitał zagraniczny działały w warunkach niepewności – z jednej strony w związku z niepokojącymi doniesieniami o kondycji ich spółek matek i pojawiającymi się spekulacjami o konieczności dezinvestycji w międzynarodowych grupach bankowych w celu ich wzmocnienia kapitałowego, z drugiej zaś – ze względu na narastające nastroje nacjonalistyczne (pomoc udzielona spółkom matkom w niektórych krajach mogła być wykorzystana tylko w kraju macierzystym lub także na wsparcie zagranicznych oddziałów, ale już nie spółek córek). Równocześnie sytuacja ekonomiczna w niektórych krajach ESW drastycznie się pogorszyła (Węgry, Łotwa, Rumunia, Ukraina, Serbia). W tej sytuacji kilka europejskich grup bankowych, szczególnie mocno zaangażowanych w całym regionie

ESW<sup>1</sup>, zwróciło się do Komisji Europejskiej, Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) oraz Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (EBOR) z prośbą o interwencję w celu zapewnienia, że pomoc udzielana w krajach ESW będzie w równym stopniu obejmowała banki krajowe i spółki córki banków zagranicznych. Wyrazem wsparcia dla regionu ESW był projekt *Joint IFI Action Plan* koordynowany przez EBOR, a współfinansowany przez EBI i Bank Światowy, w ramach którego uruchomiono fundusz 24,5 mld euro dostępny w latach 2009 i 2010 [Nitsche 2010].

EBOR (przy silnym wsparciu austriackiego Ministerstwa Finansów oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego) koordynował spotkania w Wiedniu zainteresowanych stron, w których uczestniczyły banki zachodnioeuropejskie zaangażowane w rejonie ESW, przedstawiciele ministerstw finansów i banków centralnych z krajów macierzystych i krajów goszczących oraz międzynarodowe instytucje finansowe. Spotkania te, mające charakter otwartego forum, nazwano inicjatywą wiedeńską (*Vienna Initiative*). Nie wszystkie kraje ESW zaangażowały się w ten projekt, gdyż te, które samodzielnie radziły sobie z niesprzyjającymi warunkami, wołały zdystansować się od krajów, które zmuszone były ubiegać się o pomoc. Pierwsze rozmowy miały miejsce pod koniec 2008 r., a kulminacyjne spotkanie odbyło się w marcu 2009 r. Świadomość wspólnoty interesów oraz przyjęta forma otwartego forum ułatwiła podjęcie wzajemnych zobowiązań wszystkich zainteresowanych stron: banki zachodnioeuropejskie zobowiązały się nie wycofywać kapitału i wsparcia dla spółek córek w regionie ESW, regulatorzy z krajów macierzystych zadeklarowali, że spółki matki będą miały możliwość wykorzystania funduszy pomocowych na dokapitalizowanie spółek córek, kraje goszczące zobowiązały się podtrzymywać płynność banków działających na ich terenie, a międzynarodowe instytucje finansowe zobowiązały się udzielić wsparcia finansowego [Pistor 2012]. Podjęte deklaracje, znacznie przekraczające zobowiązania wynikające z formalnych umów, natychmiast upubliczniono i stały się one istotnym sygnałem dla rynków finansowych, zapobiegając dalszemu wzrostowi ryzyka kraju (ograniczyły wzrost spreadów CDS dla krajów ESW).

Ocenia się, że inicjatywa wiedeńska przyczyniła się do podtrzymania stabilności w krajach w niej uczestniczących, wysyłając jednoznaczny sygnał dla rynków finansowych o trwałym zaangażowaniu i wsparciu międzynarodowych grup bankowych, równocześnie nie osłabiając krajów, które pozostały poza tym porozumieniem [de Haas i in. 2012]. Polska należała do krajów, które nie zaangażowały się w inicjatywę wiedeńską, lecz niezależnie podjęła kroki zapobiegające niebezpieczeństwu transferu kapitału ze spółek córek do zagranicznych spółek

---

<sup>1</sup> Były to Raiffeisen Bank, Erste, KBC, Societe Generale, Unicredit, Intesa Sanpaolo, Bayerische Landesbank, Swedbank, SEB i EFG Eurobank.

matek: KNF zaleciła bankom zatrzymanie dywidendy za 2008 r. i przeznaczenie jej na wzmocnienie kapitałowe banków oraz zaostrzyła limity zaangażowania w zagranicznych bankach matkach (uchwała KNF nr 382/2008).

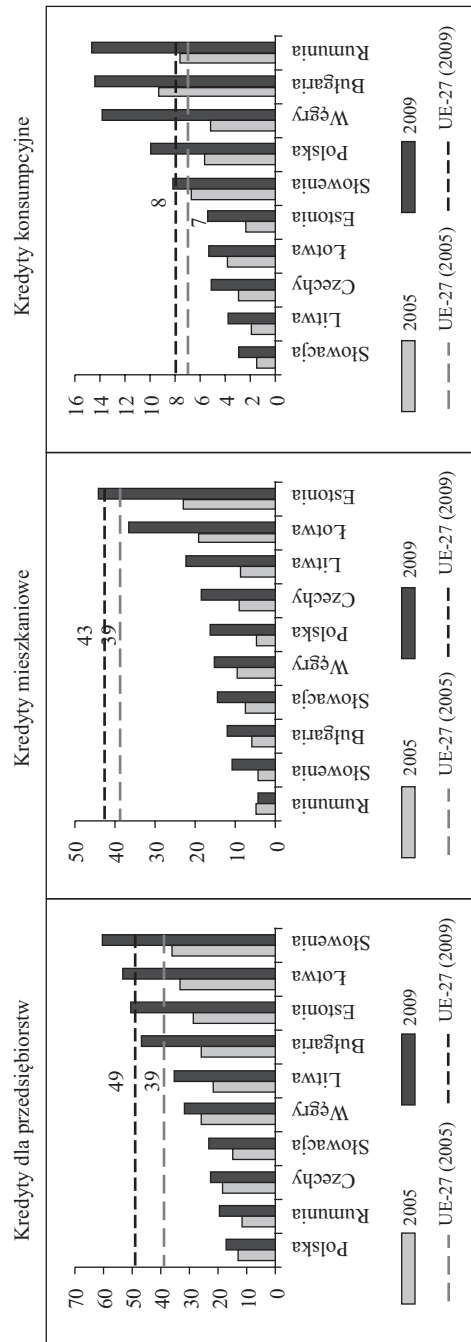
#### 4. Dostępność kredytów dla przedsiębiorstw

Kraje ESW w ostatnim dziesięcioleciu doświadczyły gwałtownego wzrostu kredytów bankowych, co z jednej strony umożliwiło wzrost inwestycji w przedsiębiorstwach, a z drugiej strony zapewniło wysoki popyt gospodarstw domowych na dobra i usługi i sprzyjało utrzymaniu wysokiego tempa wzrostu gospodarczego. Kryzys spowodował jednak konieczność zmiany modelu biznesowego niektórych banków zagranicznych, opartego na szybkiej dynamice wzrostu kredytów, zwłaszcza hipotecznych i konsumpcyjnych, finansowanych kapitałem pochodzącym z rynku finansowego (od spółek matek). Przykładowo na takim modelu na rynku polskim opierała się działalność banków GE Money czy Santander Consumer Bank – oba te banki zmieniły już jednak strukturę w wyniku fuzji z innym bankiem o odmiennej strategii finansowej (BPH, AIG Bank Polska).

Szybkemu wzrostowi kredytów towarzyszyła jednak niekorzystna zmiana jego struktury: najsilniejszy wzrost dotyczył kredytów mieszkaniowych i konsumpcyjnych, a najwolniej rozwijały się kredyty dla przedsiębiorstw niefinansowych (rys. 1). Rynek kredytów hipotecznych w ESW, pomimo zawrotnego tempa ich wzrostu, w większości krajów pozostał wciąż na poziomie znacznie niższym niż w krajach Europy Zachodniej. Niepokój może jednak budzić gwałtowny wzrost kredytów konsumpcyjnych, których poziom w Rumunii, Bułgarii, na Węgrzech i w Polsce przekroczył 10% krajowego PKB, podczas gdy średnia w krajach strefy euro w okresie 2005–2009 utrzymała się na stabilnym poziomie 7%.

Odmierna sytuacja ukształtowała się natomiast w segmencie kredytów dla przedsiębiorstw: podczas gdy w całej Unii Europejskiej wzrost kredytów dla przedsiębiorstw w okresie 2005–2009 w relacji do PKB wyniósł 10 punktów proc. (wzrost z 39% PKB do 49% PKB), w większości krajów ESW, szczególnie w Europie Środkowej (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry) oraz w Rumunii, a zatem w krajach o najniższym w UE poziomie kredytów dla przedsiębiorstw w 2005 r., wzrost ten był wyraźnie słabszy. Krajem UE o najmniejszym poziomie kredytów gospodarczych w relacji do PKB w całym tym okresie była Polska – w 2005 r. wartość kredytów dla przedsiębiorstw stanowiła zaledwie 13% krajowego PKB, w 2009 r. wzrosła tylko do 17%.

Niskie tempo wzrostu kredytów dla przedsiębiorstw nie było jednak wynikiem braku popytu na nie. Przedsiębiorstwa z krajów ESW wykazywały silniejsze zapotrzebowanie na kredyt bankowy niż firmy z Europy Zachodniej,



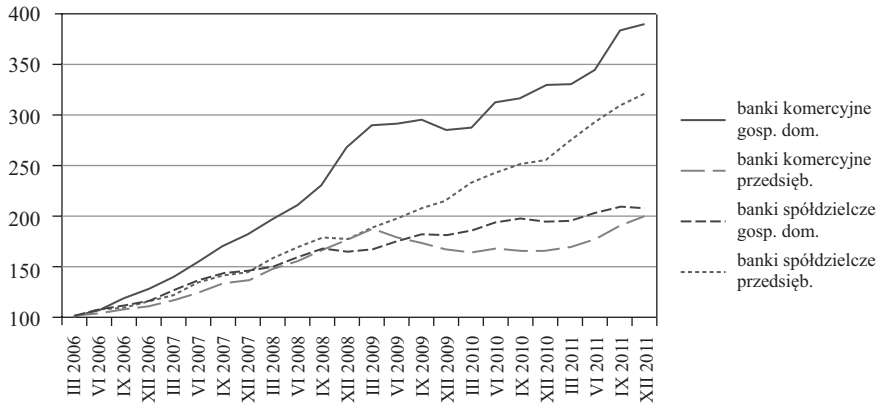
Rys. 1. Kredyty w krajach ESW (w % PKB)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Europejskiego Banku Centralnego [ECB 2010].

jednakże miały też mniejsze szanse na jego otrzymanie. M. Brown i in. [2012], badając wpływ kryzysu na poziom kredytowania przedsiębiorstw w krajach ESW, potwierdzili silny związek istnienia barier w dostępie do kredytu bankowego z wysokim udziałem kapitału zagranicznego i ocenili, że czynnik ten odgrywał większą rolę w ograniczeniu kredytów dla przedsiębiorstw w czasie kryzysu niż niekorzystna zmiana warunków makroekonomicznych, przy czym bariery wynikały nie tyle z bardziej rygorystycznych kryteriów stosowanych przez banki zagraniczne przy udzielaniu kredytów, ile z niekorzystnej oceny warunków kredytowania przez przedsiębiorstwa (zniechęcone wysokimi kosztami kredytu, wymaganymi zabezpieczeniami, uciążliwymi procedurami). Kryzys finansowy, który już w 2007 r. dotknął spółki matki (m.in. Erste, KBC, Unicredit, SocGen), znalazł odzwierciedlenie w zachowaniach ich spółek córek działających na terenie ESW. A. Popov i G.F. Udell [2010], wnioskuje na podstawie ankiet skierowanych do małych i średnich przedsiębiorstw z 14 krajów ESW, stwierdzili, że przedsiębiorstwa w krajach ESW już we wczesnej fazie kryzysu (2007–2008) odczuły ograniczenia w dostępie do kredytu bankowego, szczególnie ze strony banków z dominującym udziałem kapitału zagranicznego. Stopień ograniczenia dostępności kredytu uzależniony był od kondycji finansowej spółek matek (wskaźniki kapitału własnego, wielkość kapitałów podstawowych, wartość odpisów z tytułu utraty wartości aktywów) i w największym stopniu odczuwalny w krajach o największym udziale kapitału zagranicznego w sektorze bankowym. Warto podkreślić, że w Słowenii, która wyróżnia się na tle ESW wyjątkowo niskim zaangażowaniem kapitału zagranicznego w bankach, pomimo pogarszającej się kondycji banków krajowych, dostępność kredytów dla przedsiębiorstw była wyższa niż w krajach w lepszej sytuacji ekonomicznej, ale silniej zdominowanych przez kapitał zagraniczny (np. Czechy).

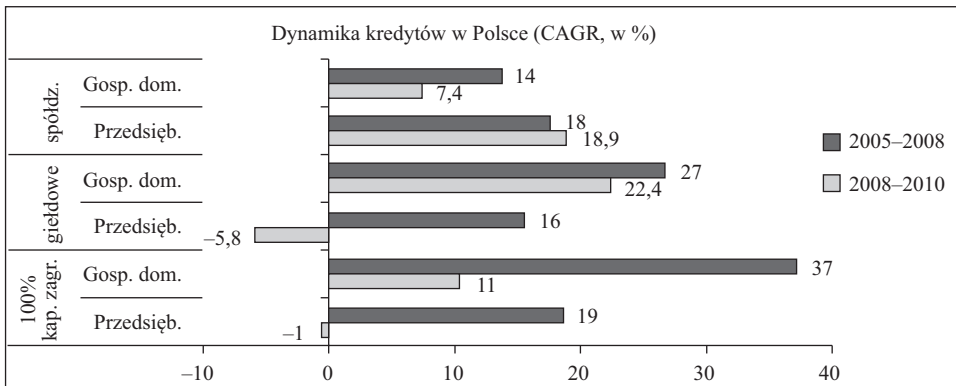
W Polsce, podobnie jak w innych krajach ESW, trudność porównania zachowań banków z kapitałem zagranicznym i banków z kapitałem krajowym wynika z silnie asymetrycznej struktury własności sektora bankowego. Z wyjątkiem Słowenii banków krajowych w państwach ESW jest niewiele, a te, które istnieją, często różnią się od banków zagranicznych nie tylko krajem pochodzenia kapitału, ale także innymi istotnymi charakterystykami wynikającymi z roli, jaką pełnią w gospodarce. W polskim sektorze bankowym banki klasyfikowane jako banki z kapitałem krajowym to głównie banki kontrolowane, bezpośrednio albo pośrednio, przez Skarb Państwa, banki spółdzielcze albo banki zrzeszające. Innych banków z krajowym kapitałem jest zaledwie cztery, z których trzy to banki bardzo małe. Z tego powodu porównując zachowania banków z kapitałem polskim i zagranicznym, odwołano się do porównania banków komercyjnych (zdominowanych przez kapitał zagraniczny) z bankami spółdzielczymi (polski kapitał prywatny), mając świadomość daleko idącego uproszczenia takiego podejścia.

Porównanie to pozwala jednak dostrzec zasadnicze różnice w przyjętej strategii: podczas gdy banki komercyjne od początku 2009 r. zaczęły obniżać kredyty dla przedsiębiorstw, równocześnie utrzymując wysokie tempo wzrostu kredytów dla gospodarstw domowych, banki spółdzielcze podtrzymały przedkryzysową stopę wzrostu kredytów dla podmiotów gospodarczych, hamując nieco kredyty dla gospodarstw domowych (rys. 2).



Rys. 2. Struktura kredytów w Polsce: banki komercyjne vs banki spółdzielcze (marzec 2006 = 100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.



Uwaga: dynamika mierzona średnią roczną stopą wzrostu (*compound annual growth rate* – CAGR) dla okresów przed kryzysem finansowym (2005–2008) oraz dla okresu 2008–2010.

Rys. 3. Dynamika kredytów w Polsce: porównanie okresów 2005–2008 i 2008–2010

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS [2009, 2011].



Poszukując na polskim rynku bankowym różnic w strategiach banków typu *greenfield* i banków hybrydowych, wykorzystano klasyfikację GUS i porównano banki ze 100-procentowym udziałem kapitału zagranicznego (*greenfield*) i banki giełdowe (w większości, choć nie wszystkie, spełniające kryterium banku hybrydowego) – rys. 3.

Zgodnie z oczekiwaniami banki ze 100-procentowym udziałem kapitału zagranicznego były znacznie bardziej procykliczne: wykazywały wyższą średnią stopę wzrostu w okresie boomu przedkryzysowego, ale też znacznie silniejsze osłabienie akcji kredytowej po 2008 r. Zachowania banków giełdowych w obszarze kredytów niegospodarczych były znacznie stabilniejsze, z drugiej jednak strony znacznie głębiej obniżyły one stopień kredytowania przedsiębiorstw (średnioroczny spadek o 5,8%).

## 5. Podsumowanie

Kryzys, który wstrząsnął rynkami finansowymi, stworzył nowe warunki i sytuacje, które pozwoliły zaobserwować w praktyce zachowania banków zagranicznych w relacjach z krajami goszczącymi. Wiele międzynarodowych banków, zwłaszcza te mocno zaangażowane w całym regionie ESW, wykazało determinację i mimo własnych problemów nie wycofało wsparcia dla swoich wschodnioeuropejskich spółek córek. Zmiany własnościowe, które miały miejsce w sektorze bankowym (m.in. w Polsce sprzedaż AIG Bank Polska, BZ WBK, Kredyt Bank czy mniejszych banków, jak WestLB, Allianz Bank i GMAC), przeprowadzone zostały spokojnie i bez paniki, nie prowadząc do zachwiania stabilności. Niepokojący jest jednak fakt, że banki zagraniczne w Polsce, podobnie jak w innych krajach ESW, mocniej niż banki krajowe ograniczyły kredyty dla przedsiębiorstw, jeszcze silniej niż w okresie przedkryzysowym przesuwając swoją aktywność na segment kredytów mieszkaniowych i konsumenckich.

## Literatura

- Althammer W., Haselmann R. [2011], *Explaining Foreign Bank Entrance in Emerging Market*, „Journal of Comparative Economics”, nr 39.
- Bonin J.P. [2010], *From Reputation amidst Uncertainty to Commitment under Stress: More than a Decade of Foreign-owned Banking in Transition Economies*, „Comparative Economic Studies”, nr 52.
- Brown M., Ongena S., Popov A., Yesin P. [2012], *Who Needs Credit and Who Gets Credit in Eastern Europe?* European Central Bank Working Paper Series Nr 1421.

- de Haas R., van Lelyveld I. [2004], *Foreign Bank Penetration and Private Sector Credit in Central and Eastern Europe*, „Journal of Emerging Market Finance”, nr 3.
- de Haas R., van Lelyveld I. [2010], *Internal Capital Markets and Lending by Multinational Bank Subsidiaries*, „Journal of Financial Intermediation”, nr 19(1).
- de Haas R., Korniyenko Y., Loukoianova E., Pivovarsky A. [2012], *Foreign Banks and the Vienna Initiative: Turning Sinners into Saints?* Money and Finance Research Group Working Paper Nr 62.
- ECB [2010], *EU Banking Structure*, Frankfurt.
- GUS [2009], *Monitoring banków 2005–2008*, dostępny na stronie <http://www.stat.gov.pl>.
- GUS [2012], *Monitoring banków 2010*, dostępny na stronie <http://www.stat.gov.pl>.
- Haselmann R. [2006], *Strategies of Foreign Banks in Transition Economies*, „Emerging Market Review”, nr 7.
- Nitsche W. [2010], *The Vienna Initiative / European Bank Coordination Initiative: Assessment and Outlook*, Federal Ministry of Finance, Vienna, Working Paper Nr 4.
- Pistor K. [2012], *Governing Interdependent Financial Systems: Lessons from the Vienna Initiative*, „Journal of Globalization and Development”, vol. 2, nr 2.
- Popov A., Udell G.F. [2010], *Cross-border Banking and the International Transmission of Financial Distress during the Crisis of 2007–2008*, European Central Bank Working Paper Series Nr 1203.

### **Foreign Capital in CEE Banks – Stabilization or Escalation of Risk? Lessons Learnt from the Crisis**

The exceptionally high level of foreign capital engagement in CEE banks is a source of a number of benefits as well as threats for host countries. The crisis on financial markets provided a spectacular opportunity for verifying hypotheses offered in literatures with regard to the behaviour of mother companies reflected in real business practice. West European banks, supported by international financial institutions, offered assistance to their daughter companies despite the problems in home countries and were promised by national regulators that their subsidiaries would not be discriminated in relation to banks with domestic capital. These informal agreements concluded in 2008 and 2009, referred to as the Vienna Initiative, played a significant role in retaining confidence in the entire CEE region and prevented uncontrolled withdrawal of capital. At the same time, foreign banks reduced their lending to a larger extent than domestic banks despite increasing demand for corporate loans in the CEE region.

**Katarzyna Mikołajczyk** – doktor, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Finansów, Katedra Finansów.

*Zainteresowania naukowo-badawcze:* prywatyzacja; struktura, efektywność i konkurencyjność w sektorze bankowym; fuzje i przejęcia w sektorze finansowym.

*e-mail:* [mikolajk@uek.krakow.pl](mailto:mikolajk@uek.krakow.pl)