

skiego systemu finansowego (jak i całej gospodarki) nie uległa zahamowaniu nawet w latach po globalnym kryzysie. Niemniej, bardzo niski poziom wyjściowy sprawił, że nadal niemal wszystkie mierniki aktywności finansowej znajdują się w Polsce na poziomie znacząco niższym niż w krajach o dojrzałej gospodarce rynkowej czy nawet innych krajach postkomunistycznych (zob. tabela 1 i rysunek 1). Relacja aktywów sektora finansowego do PKB w latach 2010–2020 pozostawała na poziomie uznawanym za dość bezpieczny z punktu widzenia dynamiki finansyzacji i równowagi między sferą realną i finansową. Warto tu zwrócić uwagę na skokowy wzrost tych aktywów w 2020 r., co wiązało się z pandemią COVID-19 i znaczącym zwiększeniem płynności instytucji finansowych.

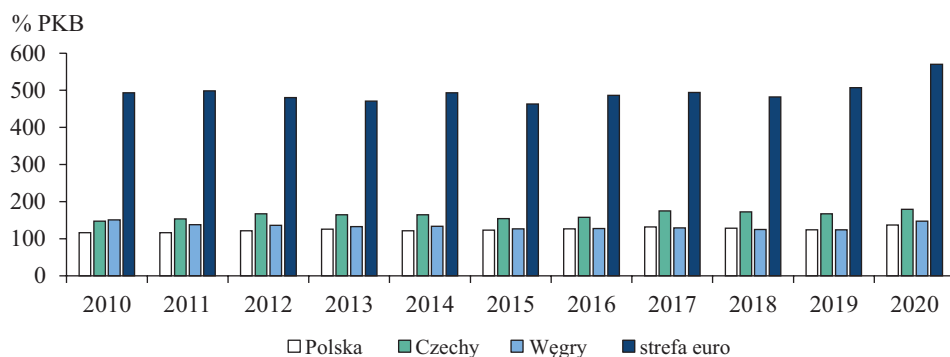
Wolumen transakcji instrumentami pochodnymi oraz innymi „wyrafinowanymi” papierami wartościowymi również nie był znaczący. Banki polskie, stanowiące ciągle dominującą grupę w polskim systemie finansowym (rysunek 2), pozostały raczej konserwatywne, tym bardziej że ciągle do zagospodarowania pozostawała znacząca nisza w zakresie typowych produktów bankowych. Zarówno różnorodność, jak i podaż instrumentów finansowych były zatem umiarkowane – w ofercie dominowały raczej tradycyjne produkty i usługi (konta, kredyty, karty płatnicze, przelewy). Przykładowo pierwsze produkty strukturyzowane pojawiły się na rynku krajowym dopiero w 1996 r., a pierwsze kontrakty FRA – w 1998 r.

Sytuacja tylko w niewielkim stopniu zmieniała się wraz z rosnącą otwartością polskiej gospodarki. Znaczącym rozwojem cechował się w ostatnich latach system płatniczy, gdzie zaobserwowano gwałtowny wzrost nowoczesnych metod i form płatności (Iwańczuk-Kaliska, Schmidt-Jessa, Warchlewska i Marszałek, 2021).

Tabela 1. Aktywa systemu finansowego w wybranych państwach Europy Środkowej i Wschodniej oraz w strefie euro w latach 2010–2020 (% PKB)

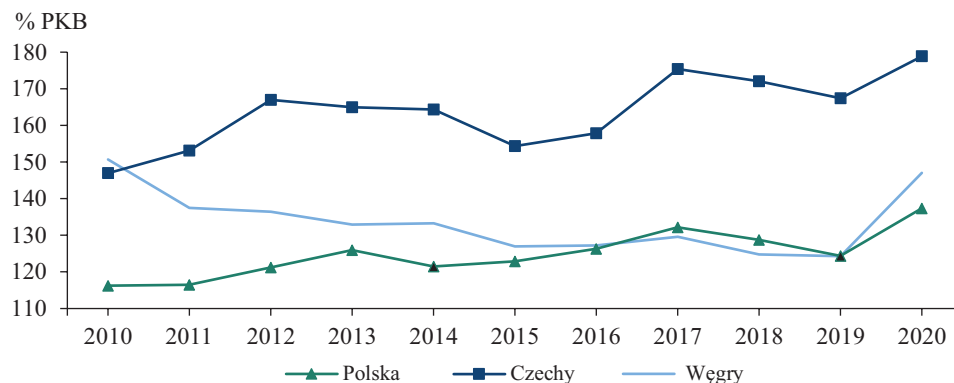
Rok	Polska	Czechy	Węgry	Strefa euro
2010	116,2	147	150,7	493,8
2011	116,4	153,2	137,5	498,3
2012	121,2	167	136,4	480,8
2013	125,9	165	132,9	470,6
2014	121,4	164,4	133,3	493,8
2015	122,8	154,4	127	463,6
2016	126,3	157,9	127,2	486,6
2017	132,1	175,4	129,6	494,6
2018	128,7	172,1	124,8	482,4
2019	124,3	167,5	124,3	507,4
2020	137,3	178,9	147	570,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie NBP (2015, 2018, 2021).



Aktywa systemu finansowego w wybranych państwach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 2010–2020

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

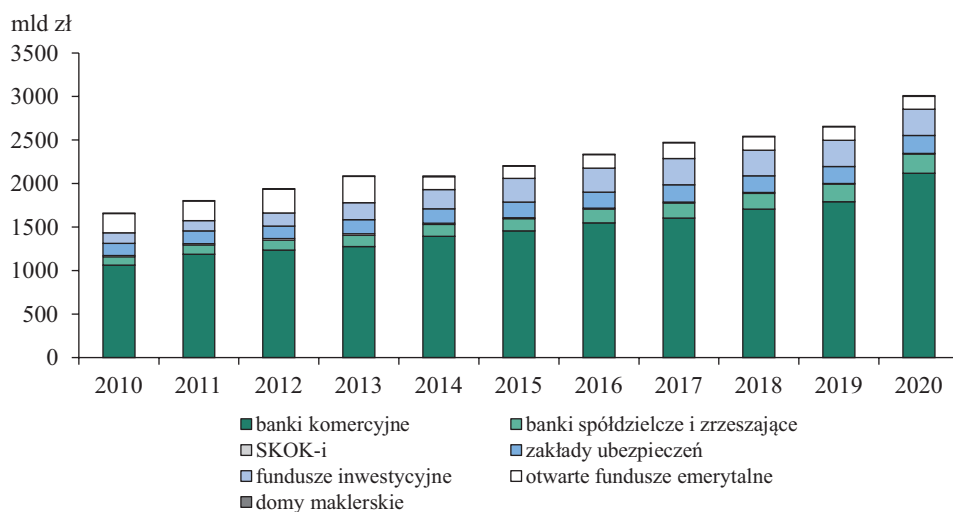


Rysunek 1. Aktywa systemu finansowego w wybranych państwach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 2010–2020

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

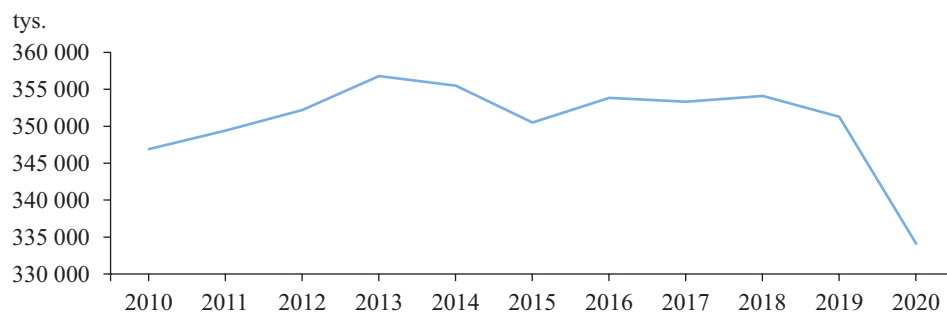
W latach 2010–2020 zatrudnienie w sektorze finansowym stanowiło około 3% ogółu zatrudnionych w gospodarce polskiej. Po początkowym wzroście zaczęło ono jednak maleć (rysunek 3). Po pewnym odbiciu w latach 2015–2018 dwa ostatnie lata badanego okresu przyniosły już zdecydowany spadek zatrudnienia w sektorze finansowym. Na takie kształtowanie się zatrudnienia wpływały głównie trendy (widoczne również w innych krajach europejskich) o charakterze technologicznym i biznesowym, związane z konsolidacją sektora oraz upowszechnianiem innowacji technologicznych.

Co ciekawe, tendencje te były odmienne od ogólnych trendów na rynku pracy w Polsce, który w coraz mniejszym stopniu był rynkiem pracodawcy. Sytuacja pracowników najemnych i osób poszukujących pracy ulegała polepszeniu, co



Rysunek 2. Aktywa głównych typów pośredników finansowych w Polsce w latach 2010–2020

Źródło: Opracowanie własne.

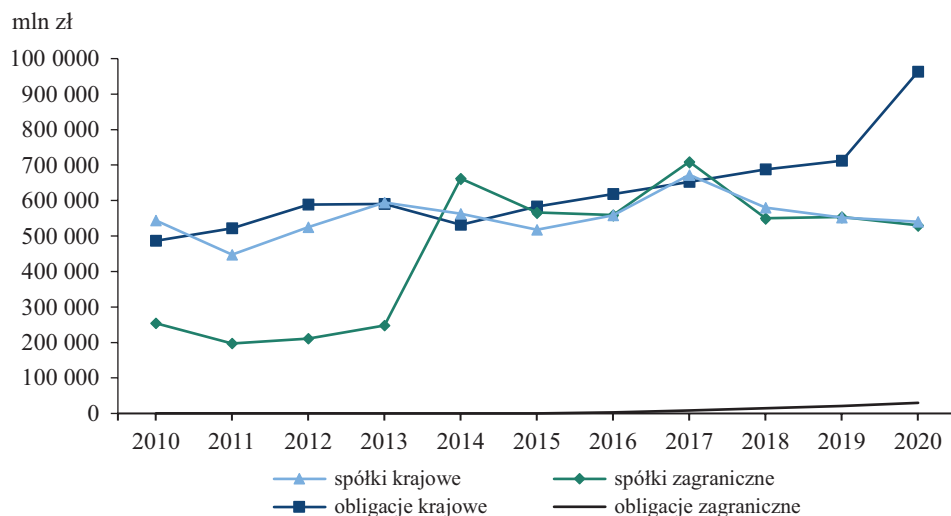


Rysunek 3. Zatrudnienie w sektorze finansowym w Polsce w latach 2010–2020

Źródło: Opracowanie własne.

przejawiało się zarówno w spadku liczby bezrobotnych, jak i bardziej stabilnych przepisach dotyczących zatrudnienia i jego prawnych form. Ponadto pod koniec badanego okresu wyraźnie przyspieszyła dynamika wzrostu realnych wynagrodzeń, czemu towarzyszył wzrost produktywności pracy. Dynamika wzrostu była przy tym wyraźnie wyższa niż w UE jako całości. Można przyjąć, że tendencje te sytuowały polski rynek pracy wśród tych gospodarek, które opierały się światowym trendom finansjalizacji.

Funkcjonowanie systemu finansowego opartego na bankach (*bank-based*), właściwego dla gospodarki polskiej, nie wyklucza funkcjonowania w danym kraju silnego rynku kapitałowego. Podobnie było w Polsce, gdzie od samego

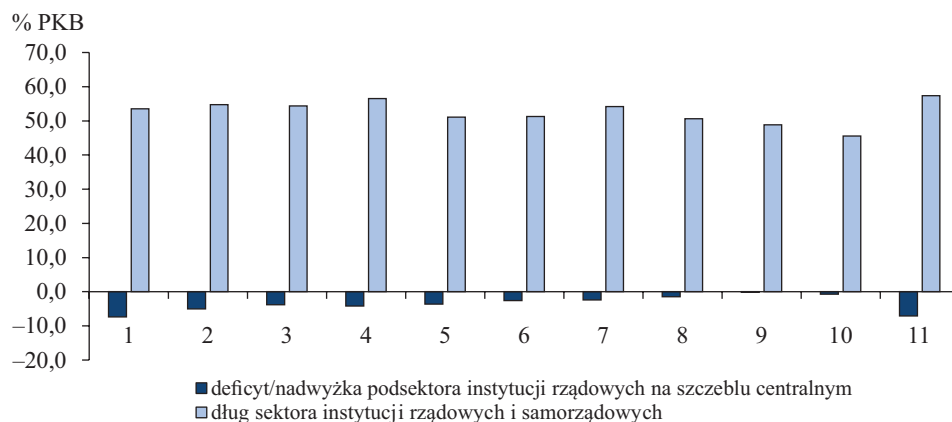
**Rysunek 4. Kapitalizacja GPW w latach 2010–2020**

Źródło: Opracowanie własne.

początku transformacji dynamicznie rozwijała się warszawska Giełda Papierów Wartościowych. Reaktywowana w 1991 r., stała się jedną z największych regionalnych giełd, oferującą szeroką gamę produktów i usług w zakresie rozmaitych papierów wartościowych, produktów strukturyzowanych czy instrumentów pochodnych. Kapitalizację GPW w latach 2010–2020 przedstawiono na rysunku 4.

Po spadku cen akcji, będących konsekwencją globalnego kryzysu finansowego, GPW zaczęła ponownie odbudowywać swoją pozycję. Widoczny jest znaczący wzrost wartości notowanych na GPW obligacji krajowych. Najwyraźniejszy był on w 2020 r., co należy wiązać z potrzebą pozyskania środków w kontekście pandemii koronawirusa. Znikomy był udział obligacji zagranicznych, natomiast kapitalizacja spółek krajowych i zagranicznych notowanych na GPW w końcu badanego okresu oscylowała na podobnym poziomie. O ile jednak w odniesieniu do tych pierwszych nie zmieniała się znacząco, o tyle dla spółek zagranicznych wartość kapitalizacji wzrosła skokowo w 2013 r. W rezultacie łączna kapitalizacja GPW wzrosła w badanym okresie.

Specyfiką polskiego rynku finansowego był również malejący – poza 2020 r., a więc rokiem „covidowym” – deficyt sektora finansów publicznych. Zadłużenie sektora finansów publicznych ciągle było w Polsce niższe niż jego średni poziom w Unii Europejskiej. Dług sektora zarówno publicznego, jak prywatnego pozostawał poniżej konstytucyjnego limitu 60% PKB. Zilustrowano to na rysunku 5. Otwartą kwestią jest jednak przejrzystość finansów publicznych i wyłączenie pewnych kategorii wydatków, co rodzi obawy o to, że faktyczna sytuacja



Rysunek 5. Saldo i dług sektora finansów publicznych w Polsce w latach 1995–2011

Źródło: Opracowanie własne.

finansów publicznych jest jednak mniej optymistyczna. W konsekwencji tego, jak i skutek zaburzeń gospodarczych wywołanych pandemią, można uznać, że potrzeby pożyczkowe rządu stanowią (i będą stanowiły) jeden z najważniejszych czynników kształtujących sytuację na rynku finansowym.

Zakończenie

Z przeprowadzonej analizy głównych wskaźników finansyzacji wynika, że zjawisko to nie stanowiło poważnego problemu dla polityków gospodarczych oraz podmiotów odpowiedzialnych za nadzór nad rynkami finansowymi. Co więcej, obserwowana od początku transformacji znacząca dynamika i tempo wzrostu potencjału funkcjonujących w Polsce instytucji pośrednictwa finansowego, a także wielu kategorii finansowych (kredytów, depozytów, zadłużenia różnego typu i form) zdaje się wyhamowywać.

Co prawda nadal można obserwować wzrost sektora finansowego, jednak nie odbiega on znacząco od wzrostu sfery realnej. Pozwala to domniemywać, że prawdopodobieństwo wystąpienia w naszym kraju w najbliższym (czy nawet w średnim) horyzoncie czasowym mechanizmów, wzorców zachowań, a także ilościowych i jakościowych przesłanek finansyzacji nie jest duże. Co więcej, jak się wydaje, podmioty prowadzące politykę gospodarczą i społeczną, a także instytucje odpowiedzialne za stabilność i bezpieczeństwo szeroko rozumianego sektora finansowego są na to przygotowane, reagując na zachodzące w systemie finansowym i gospodarce zjawiska.

jak również korporacji, które chcą wykazać swoje zaangażowanie w pozytywne zmiany środowiskowe i społeczne. Na przykład Bank Green oferuje certyfikat *fossil free* dla banków, które według grupy nie finansują firm lub projektów związanych z paliwami kopalnymi i zobowiązały się nie robić tego również w przyszłości. Bank Green ma na celu włączenie do programu większej liczby instytucji finansowych zajmujących się rozwojem społeczności, pracujących z populacjami o słabo rozwiniętej infrastrukturze, które są nieproporcjonalnie dotknięte przez zanieczyszczenia fabryczne i katastrofy naturalne.

Z kolei B Lap certyfikuje instytucje bankowe o podejściu bardziej holistycznym, związanym ze wspieraniem szeroko rozumianych społecznych inicjatyw dotyczących ochrony środowiska, sprawiedliwości społecznej czy inwestycji społecznych. Jednocześnie zobowiązują się one do reagowania na potrzeby interesariuszy i zachowania przejrzystości, aby przyjąć bardziej holistyczne podejście do odpowiedzialności społecznej. Zatem aby otrzymać status B Corporation, bank musi spełniać normy środowiskowe i inne, posiadać strukturę ładu korporacyjnego, która odpowiada wszystkim interesariuszom, oraz wykazywać się publiczną przejrzystością.

Banki społecznie odpowiedzialne mogą ubiegać się także o certyfikację w ramach 1% for the Planet, Green America Certified, Community Development Financial Institution, Community Development Credit Union, Minority Depository Institution Women-owned Bank.

Spśród wielu możliwości certyfikowania banków społecznie banki najbardziej zaangażowane we wspieranie misji społecznych i środowiskowych zazwyczaj przechodzą proces uzyskiwania statusu Certified B Corporation, członka Global Alliance for Banking on Values lub obu.

Bankowość społeczna skupia się na podwójnych zobowiązaniach – społecznych i ekonomicznych – oraz koncentruje się na jakości kształtowania aktywów. Kryterium to determinuje możliwość ustalenia jakościowych różnic, które odnoszą się do ogólnego zachowania banków, gdyż większość z nich wprowadza etyczne zasady związane ze sposobem, w jaki rozdysponowują zyski w różnych działaniach, a nie tylko w kategoriach wykorzystania depozytów. Ponadto można wyróżnić trzy inne ważne kryteria świadczące o odmienności bankowości etycznej w stosunku do komercyjnej: kryterium przejrzystości, alternatywnego zarządzania, ryzyka (gwarancji) oraz uczestnictwa.

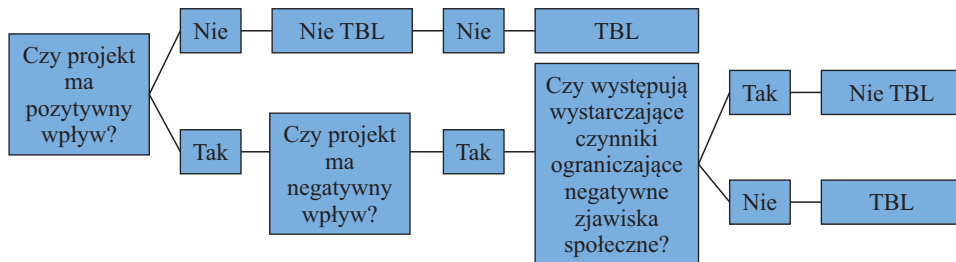
Bankowość społeczna daje priorytet rozwojowi społecznemu. To założenie determinuje jednak zdolność do podejmowania ryzyka, ponieważ trudno pogodzić finansowanie projektów społecznych z potrzebą uzyskania przez bank adekwatnych zabezpieczeń majątkowych, które są wymagane przez tradycyjne banki. Następnie bankowość etyczna proponuje rozwój alternatywnych systemów gwarancji (nieopartych na dziedziczonych zabezpieczeniach), aby umożliwić umieszczenie aktywów w projektach społecznych, które nie mogą być

zabezpieczone przez tradycyjne instrumenty gwarancyjne (hipoteka na nieruchomości, zabezpieczenia osobiste). Banki społeczne starają się zatem odróżnić od reszty instytucji finansowych, koncentrując się na celach społecznych, przejrzystości informacji, kreowaniu wartości społecznej przez lokowanie aktywów, czynny udział wszystkich zainteresowanych stron w procesie decyzyjnym oraz na typologii gwarancji, które są wymagane (rysunek 1).

Rysunek 2 przedstawia, jak za pomocą prostego drzewa decyzyjnego można zweryfikować, czy finansowanie bankowe spełnia kryteria TBL. Global Alliance for Banking on Values opracował kartę wyników jako ustrukturyzowane podejście do uchwycenia wizji, strategii i wyników każdego banku w odniesieniu do bankowości opartej na wartościach. Pozwala bankowi na samoocenę, monitorowanie i komunikowanie postępów w dostarczaniu produktów bankowości opartej na wartościach.

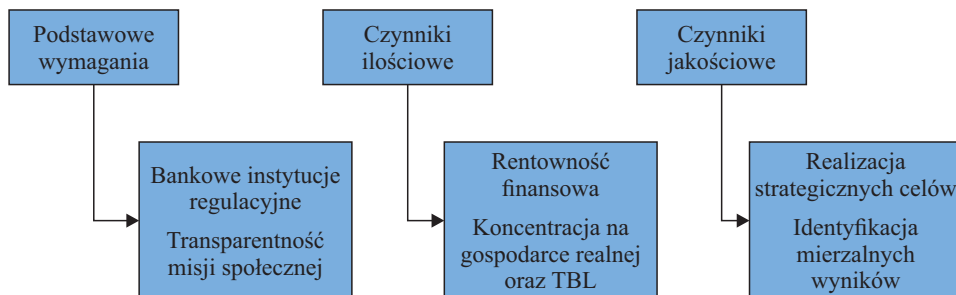
Celem karty wyników jest zwiększenie nacisku systemu finansowego na dostarczanie wartości społeczeństwu. Karta wyników może być używana przez każdą instytucję bankową spełniającą podstawowe wymagania bankowości społecznej (etycznej).

Rdzeń karty wyników koncentruje się na pozytywnym wkładzie, jaki banki mogą wnieść do społeczeństwa, dostarczając pieniądze klientom, którzy są



Rysunek 2. Drzewo decyzyjne w ocenie *triple bottom line* (TBL)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (GABV, 2021).



Rysunek 3. Zasady oceny karty wyników

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (GABV, 2021).

aktywni w gospodarce realnej i mogą zapewnić społeczeństwu potrójne pozytywne korzyści – społeczne, środowiskowe i gospodarcze. Chociaż karta wyników wykorzystuje czynniki ilościowe, jej zastosowanie wymaga oceny cech i integralności, a także holistycznego spojrzenia na bank wynikającego z elementów jakościowych (rysunek 3). Karta wyników wykorzystuje pomiary wpływu banku, aby zapewnić konkretne dowody na jego wyniki korzystne dla społeczeństwa, jednocześnie karta wyników nie jest systemem pomiaru wpływu społecznego.

6.4. Wybrane słabości bankowości społecznej

Ukazane w tym rozdziale modelowe ujęcie bankowości społecznej w praktyce podlega różnym ograniczeniom, które wielu badaczy prezentuje w swoich badaniach. Uwydatniają one zarazem słabości modeli banków społecznie odpowiedzialnych, głównie instytucji mikrofinansowych (MFI) działających w formie przedsiębiorstw społecznych (PS). Krytyczne badania dotyczą przede wszystkim adaptowanego przez PS modelu działania Greeman Banku. Poniżej przedstawiono niektóre krytyczne argumenty.

- instytucje mikrofinansowe zależą w znacznym stopniu od dotacji (...) z powodu wysokich kosztów transakcji i monitoringu (Mikołajczak, 2017b; Rahman, 1999);
- finansowanie zapewnia zazwyczaj niewielkie kwoty i wymaga od pożyczkobiorców szybkiej spłaty pożyczki, dlatego często mikrokredyt może jedynie w ograniczonym zakresie pełnić funkcję „stabilizatora konsumpcji”, zmniejszając negatywne skutki wstrząsów, takich jak klęski żywiołowe lub wahania sezonowe, a także zapewniać środki umożliwiające wykorzystanie wyłącznie bardzo małych możliwości biznesowych (Rozario, 2001);
- pożyczkobiorcy mogą znaleźć się w stanie „uzależnienia od mikrokredytów”, które polegają na pożyczkach na „konsumpcję”, a nie na „produktywne wykorzystanie” finansowania (Azim i Kluvers, 2019);
- instytucje udzielające mikrokredytów wymagają wysokich stóp spłaty, aby pozostały zrównoważone;
- uwidacznia się nadmierna komercjalizacja działalności i instytucjonalizacja etyki przedsiębiorstw społecznych działających w formie MFI (Chakrabarty i Bass, 2014; Hossain, 2013).

Ponadto wielu badaczy uważa, że instytucje mikrofinansowe stanowią potężną instytucjonalną i polityczną barierę dla stabilnego rozwoju gospodarczego i społecznego, a więc także dla redukcji ubóstwa, ponieważ model mikrofinansowania:

- ignoruje ważną rolę ekonomii skali, zaprzeczając znaczeniu dużych inwestycji dla rozwoju;
- jest obciążony „błędem założenia” (*fallacy of composition*) – przyczynia się do nasycenia lokalnych gospodarek mikroprzedsiębiorstwami, które próbują prowadzić taką samą lub podobną działalność. W wyniku tego częściowo przyczynia się do deindustrializacji i infantylizacji gospodarki lokalnej (Gosh, 2013);
- mikrofinansowanie nie łączy się z resztą sektora przedsiębiorstw, a więc nie pozwala na rozwój synergii w działalności produkcyjnej, bez której nie dochodzi do innowacji i poprawy produktywności (Bateman, 2010);
- kładąc nacisk na indywidualny dostęp i osiągnięcia, ignoruje kluczowe znaczenie solidarności oraz własności i kontroli lokalnej społeczności (Bateman i Chang, 2012; Bateman, 2010).

Zakończenie

Rok 2008 okazał się punktem zwrotnym w postrzeganiu bankowości i finansów. Kryzys światowy uświadomił uczestnikom rynku potrzebę zmian w zakresie zwiększenia bezpieczeństwa rynków finansowych (w szczególności sektora bankowego). Zwrócił on również uwagę na zawodność systemu inwestycyjnego opierającego się głównie na horyzoncie krótkoterminowym, podkreślając jednocześnie rolę spojrzenia długookresowego. Po kryzysie zwrócono także większą uwagę na bankowość zrównoważoną, której model działania opiera się na trzech priorytetach – w skrócie ESG (*environment, social, corporate governance*), a więc na czynnikach środowiskowych i ładu korporacyjnego.

Kryteria kształtujące finansowanie banków zrównoważonych w aspekcie środowiskowym dotyczą w największej mierze przeciwdziałania kryzysowi klimatycznemu, który zagraża nie tylko przyszłym pokoleniom, ale również obecnie można zaobserwować sporo niekorzystnych zjawisk, takich jak niedobory wody w wielu miejscach świata, zanieczyszczenia atmosfery i oceanów czy problemy w zarządzaniu odpadami. Czynniki społeczne natomiast odnoszą się do przeciwdziałania dyskryminacji w jej wszelakich rodzajach, wykluczeniu społecznemu oraz stygmatyzacji niektórych grup społecznych. Trzecim priorytetem są działania zarządcze w zakresie zwiększenia przejrzystości w funkcjonowaniu przedsiębiorstw i instytucji finansowych na wszystkich poziomach, kwestii jawności wynagrodzeń niepodlegających dyskryminacji płciowej, rasowej, narodowościowej itp. (Czerwona, 2021).

Jak wykazano w niniejszym rozdziale, działalność bankowości etycznej w znacznym stopniu różni się od komercyjnej. Przede wszystkim ta druga sku-

pia się na maksymalizacji zysku. Bankowość zrównoważona natomiast jest zorientowana głównie na osiągnięcie efektu społecznego lub/i środowiskowego, choć aspekt finansowy ma również znaczenie. Istotny jest pomiar wpływu społecznego, który musi mieć charakter mierzalny.

Jednocześnie błędem jest postrzeganie licznie reprezentujących banki społeczne instytucji mikrokredytowych jako uniwersalnego panaceum na globalny rozwój. Może on być co najwyżej częścią szerszego procesu, który obejmuje również działania na rzecz zmniejszenia nierówności majątkowych, lepszego i bardziej egalitarnego dostępu do usług zdrowotnych i edukacyjnych, bardziej produktywnych możliwości zatrudnienia i ograniczenia wykluczenia społecznego. W modelowym wymiarze etycznym, poprzez promowanie „przedsiębiorczości”, bankowość społeczna ma za zadanie wyjść poza funkcje dobroczynności. Ma wzbudzać dumę i pewność siebie, upodmiotawiać osoby najuboższe, dostarczać możliwości, które tworzą psychologiczny fundament dla zwiększonej aktywności obywatelskiej i uczestnictwa obywatelskiego.

Mając jednocześnie na uwadze słabości finansowania społecznego, a nawet różne wypaczenia i patologie związane z tą formą bankowości na świecie, nie należy go idealizować (Gosh, 2013; Duvendack, Palmer-Jones, Copestake, Hooper, Loke i Rao, 2011; Rozario, 2001). Dlatego dalsze krytyczne badania nad efektywnością bankowości społecznej wydają się konieczne.

Bibliografia

- Abor, J. Y., Gyeke-Dako, A., Fiador, V. O., Agbloyor, E. K., Amidu, M. i Mensah, L. (2019). Sustainable banking. W: *Money and banking in Africa* (s. 311–331). Springer.
- Azim, M. I. i Kluvers, R. (2019). Resisting corruption in Grameen Bank. *Journal of Business Ethics*, 156(3), 591–604.
- Belasri, S., Gomes, M. i Pijourlet, G. (2020). Corporate social responsibility and bank efficiency. *J. Multinat. Financ. Manag.*
- Bateman, M. (2010). *Why doesn't microfinance work? The destructive rise of neoliberalism*. London: Zed Books.
- Bateman, M. i Chang, H.-J. (2012). Microfinance and the illusion of development: from hubris to nemesis in thirty years. *World Economic Review*, 1, 13–36.
- Belasri, S., Gomes, M. i Pijourlet, G. (2020). Corporate social responsibility and bank efficiency. *J. Multinat. Financ. Manag.*, 54.
- Benedikter, R. (2011). *Social banking and social finance: answers to the economic crisis*. New York: Springer.
- Bouma, J. J., Jeucken, M. i Klinkers, L. (Eds.). (2017). *Sustainable banking: The greening of finance*. Routledge.
- Chakrabarty, S. i Bass, A. E. (2014). Institutionalizing ethics in institutional voids: Building positive ethical strength to serve women microfinance borrowers in negative contexts. *Journal of Business Ethics*, 119(4), 529–542.

9.2.2. Usługi kredytowe

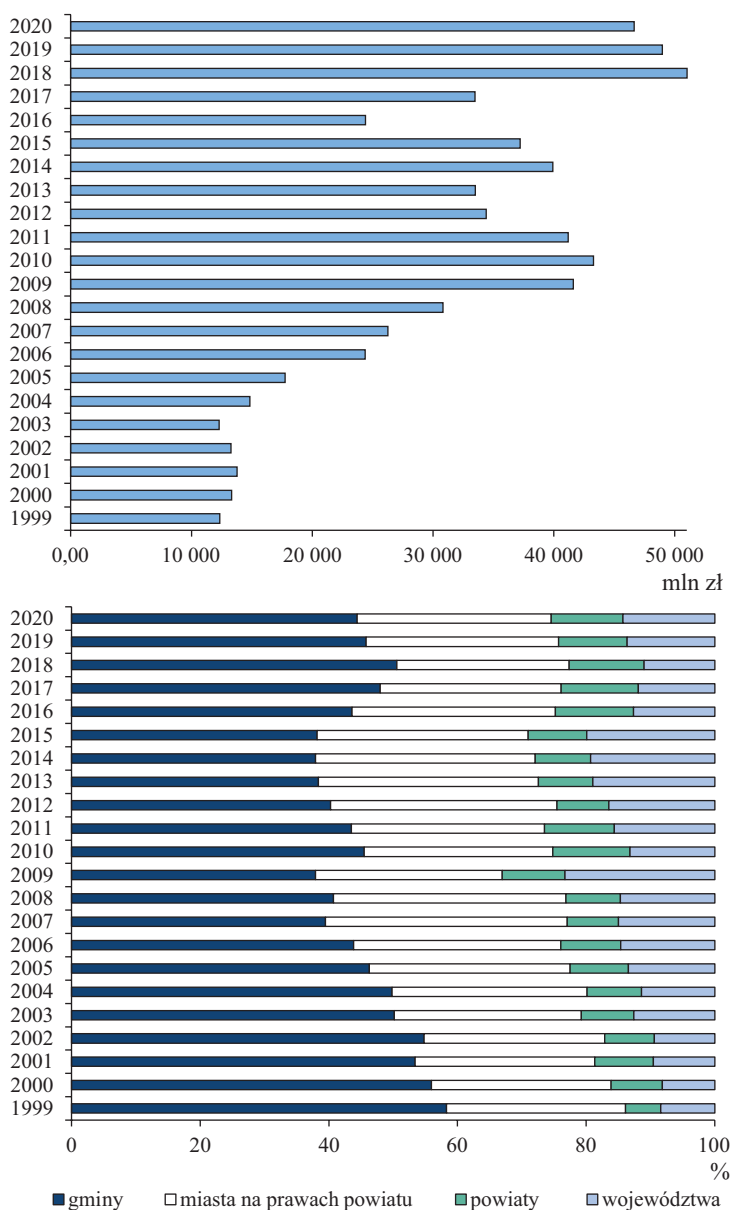
Jednostki samorządu terytorialnego w celu zaspokajania potrzeb społecznych, w tym poprawy warunków i jakości życia mieszkańców, podejmują szereg przedsięwzięć inwestycyjnych. W największym zakresie dotyczy to gmin, w tym miast na prawach powiatu, co uwidacznia poziom ponoszonych przez nie wydatków inwestycyjnych (rysunek 3).

Wydatki inwestycyjne JST w Polsce wyraźnie wzrosły od 2004 r., czyli od wejścia Polski w struktury UE. Możliwość współfinansowania inwestycji środkami pochodzącymi z funduszy unijnych skłoniła władze samorządowe do realizacji inwestycji, na które nie stać ich było wcześniej. Środki z UE trafiały do budżetów JST jako refundacja poniesionych nakładów, co oznaczało dla władz samorządowych konieczność wcześniejszego sfinansowania wydatków inwestycyjnych.

Wydatki inwestycyjne są finansowane przychodami, w tym przede wszystkim przychodami zwrotnymi, jakimi są pożyczki i kredyty bankowe. Finansowanie wydatków inwestycyjnych zobowiązaniami jest umotywowane tzw. solidarnością międzypokoleniową, w myśl której koszty realizowanych inwestycji powinny być ponoszone przez wszystkich korzystających z ich efektów (Kotlińska, 2016, s. 296).

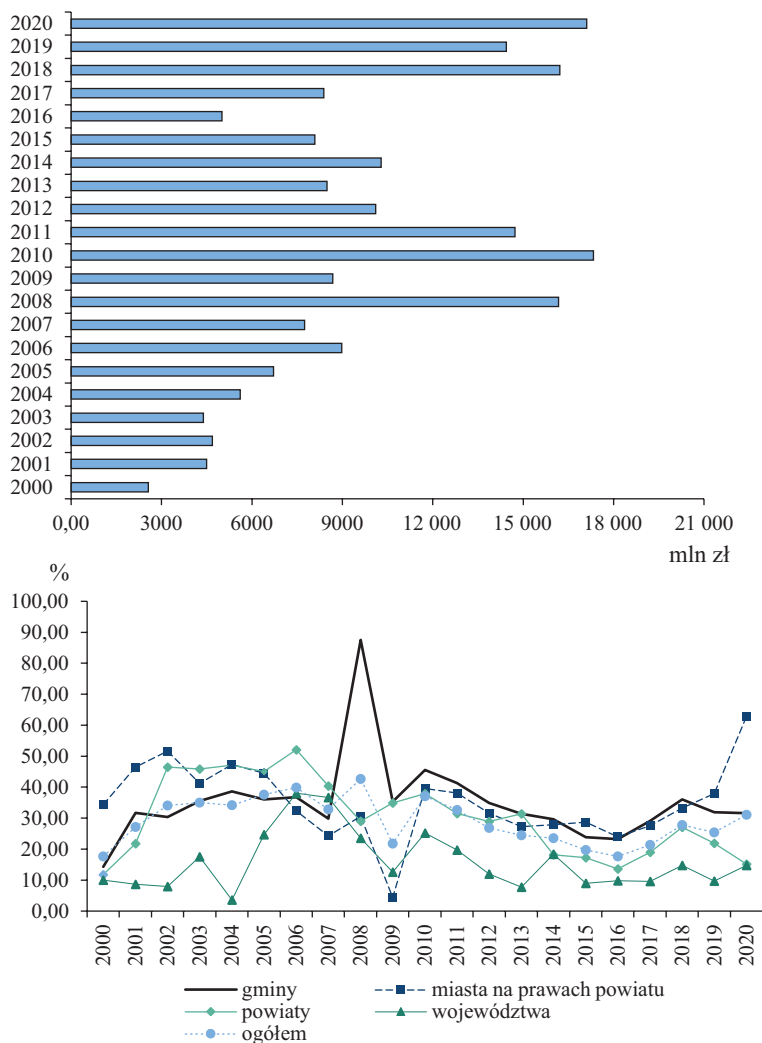
Preferencyjne pożyczki, bo zaciągane w funduszach ochrony środowiska, finansowały lub dofinansowywały inwestycje z zakresu gospodarki komunalnej, która jako kierunek wydatków dominowała w pierwszych latach funkcjonowania reaktywowanego samorządu terytorialnego w Polsce. W kolejnych latach zaczęły dominować wydatki na inwestycje drogowe, które wymagały innych źródeł finansowania i mimo że od momentu reaktywowania samorządu terytorialnego w Polsce zauważalna jest systematyczna ewolucja oferty produktowej banków skierowanej do JST, dominującą formą finansowania tych potrzeb inwestycyjnych pozostają kredyty (Zioło, 2008, s. 130).

Konsekwencje korzystania przez jednostki samorządowe z obcych odpłatnych źródeł finansowania są zarówno pozytywne, jak i negatywne (Janc, Kotlińska i Kotliński, 2017, s. 218–219), a nadmierny dług może tak bardzo obciążyć finanse danej jednostki samorządowej, że iluzoryczna stanie się zarówno płynność finansowa, jak i samodzielność (Alińska, 2016, s. 101–137). Doświadczły tego te jednostki samorządowe, które nie mogąc sprostać nowym limitom zadłużenia, wykorzystując lukę w przepisach prawnych, mocno zadłużyły się w instytucjach parabankowych (Janc i in., 2017, s. 224–229). Jednak władze samorządowe zdecydowanej większości jednostek samorządowych w okresie bezpośrednio poprzedzającym wprowadzenie tych limitów postąpiły inaczej – zaczęły wykazywać większe zainteresowanie nowymi produktami banków w ramach dotychczasowego spektrum usług, jak również produktami strukturyzowanymi czy pozabankowymi (Filipiak i Zioło, 2016).



Rysunek 3. Wydatki inwestycyjne jednostek samorządowych w Polsce w latach 1999–2020 i ich struktura

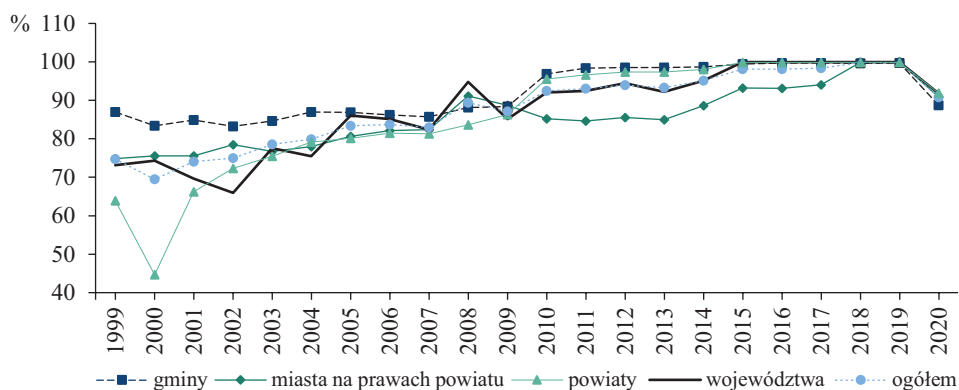
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach KR RIO z wykonania budżetu jednostek samorządowych za lata 1999–2020 (www.krrio.gov.pl/roczne-sprawozdania – dostęp: 27.01.2022 r.).



Rysunek 4. Wartość kredytów zaciągniętych przez jednostki samorządowe w Polsce w latach 2000–2020 i ich udział w finansowaniu samorządowych inwestycji

Źródło: Jak na rysunku 3.

Wartość kredytów i pożyczek (poziom agregacji danych nie pozwalał na wydzielenie jedynie kredytów) zaciągniętych przez jednostki samorządowe w Polsce w latach 2000–2020 (brak danych dla 1999 r.) i ich udział w finansowaniu inwestycji samorządowych prezentuje rysunek 4, a udział tych zobowiązań w długu tych jednostek rysunek 5.



Rysunek 5. Udział kredytów bankowych i pożyczek w długu jednostek samorządowych w Polsce w latach 1999–2020

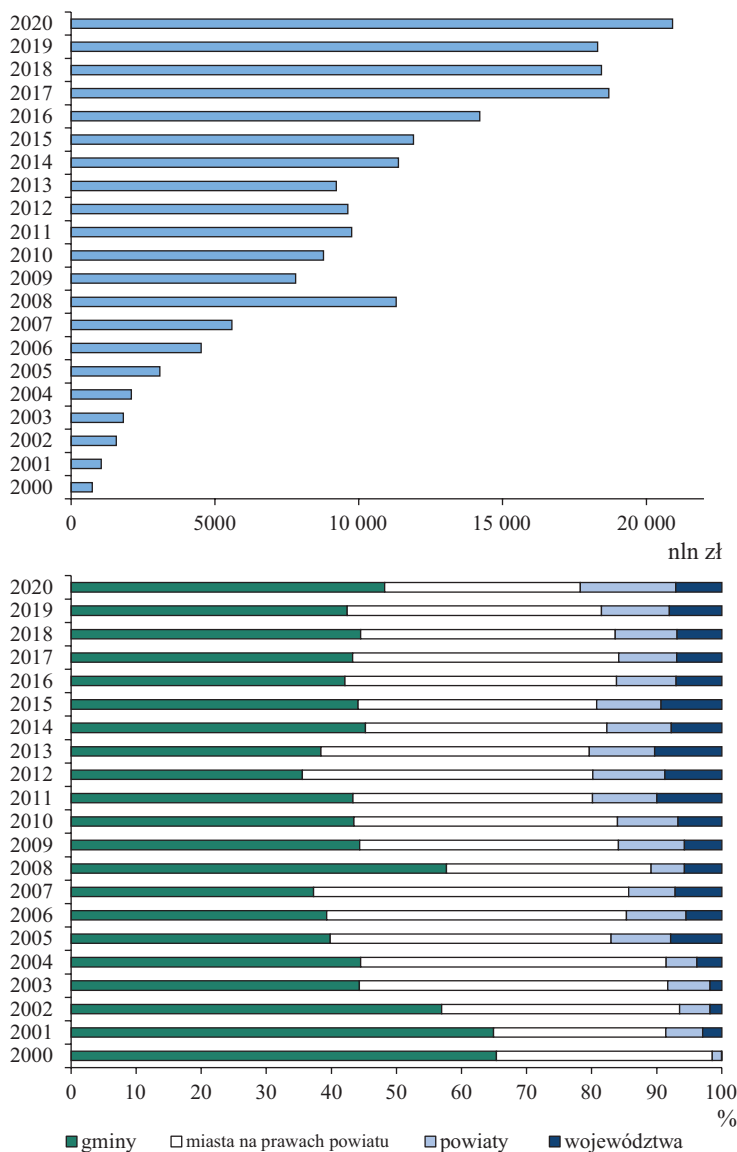
Źródło: Jak na rysunku 3.

Jednostki samorządowe zaciągają zobowiązania falami, co jest związane z ustawowymi ograniczeniami w tym zakresie. Było to wyraźnie widoczne w latach 2011–2013, czyli w okresie, kiedy JST знаły regulacje prawne i zaczęły się przygotowywać do obowiązywania indywidualnych limitów zadłużenia i w pierwszych latach ich obowiązywania (2014–2017). Indywidualne decyzje zadłużeniowe władz samorządowych w tym czasie były ściśle związane z dostępnością i skalą korzystania przez nie ze środków unijnych, które tym ograniczeniom w zasadzie nie podlegają.

9.2.3. Usługi depozytowe

Jednostki samorządowe, mimo ogromu realizowanych zadań i nieadekwatnej puli środków na nie otrzymywanych (Kotlińska, 2018), dysponują przejściowo lub w długim okresie wolnymi środkami, zgłaszając zapotrzebowanie na bankowe usługi depozytowe. W latach 2000–2020 (brak danych za rok 1999) poziom wolnych środków będących w ich posiadaniu systematycznie wzrastał (rysunek 6). W 2000 r. wynosił on blisko 740 mln zł i był generowany jedynie dzięki aktywności gmin i miast na prawach powiatów. W 2020 r. wolne środki jednostek samorządowych stanowiły już blisko 21 mld zł i w prawie 80% były w posiadaniu gmin i miast na prawach powiatu.

Jednostki samorządowe jedynie część wolnych środków lokowały w bankach (rysunek 7), ponieważ w pierwszej kolejności, podobnie jak wygospodarowana przez nie nadwyżka budżetowa, przeznaczały je na finansowanie deficytów budżetowych. W badanym okresie najwyższą wartość miały depozyty gmin i miast na prawach powiatu, a w szczególności miasta Warszawy (rok 2011) (rys-



Rysunek 6. Wolne środki w dyspozycji jednostek samorządowych w Polsce w latach 2000–2020 i ich struktura

Źródło: Jak na rysunku 3.

nek 8). Lokaty powiatów jedynie w ostatnich badanych latach przekroczyły poziom 10% łącznych lokat JST w danym roku (było to 11,01% w 2019 r. i 15,54% w 2020 r.). Województwa w Polsce ulokowały wolne środki na lokatach bankowych jedynie w 2004 i 2006 r. (odpowiednio: 19,05 mln zł i 6,05 mln zł).

banków w okresie silnego wyhamowania aktywności gospodarczej i utrzymującej się niepewności była reakcją na obawy przed trudnościami w regulowaniu zobowiązań klientów. Według BIK akcja kredytowa w 2020 r. osiągnęła 140,8 mld zł i była niższa o 29 mld zł (o 18%) niż w 2019 r. Zaobserwowano spadek popytu na większość produktów (BIK, 2021).

Rosnąca skutek wykorzystywania przez przedsiębiorstwa programów pomocowych płynność wraz ze zmianami zachowań klientów indywidualnych przełożyła się na zmiany struktury podaży pieniądza. Na koniec 2020 r. podaży pieniądza, na którą składa się pieniądź gotówkowy w obiegu (poza kasami banków) oraz depozyty i inne zobowiązania wobec podmiotów krajowych innych niż monetarne instytucje finansowe i instytucje rządowe szczebla centralnego, stanowiła 1,822 bln zł, z czego 306,7 mln zł przypadło na gotówkę bez kas banków. Ta ostatnia składowa podaży pieniądza wzrosła począwszy od marca 2020 r. aż o 80,5 mln zł. Był to efekt obserwowanego w szczególności w marcu i kwietniu 2020 r. wzmożonego zapotrzebowania klientów na gotówkę. Jednocześnie obniżenie oprocentowania spowodowało odpływ depozytów terminowych, które w okresie marzec – grudzień 2020 r. według ujęcia transakcyjnego zmniejszyły się o niespełna 85 mln zł w przypadku gospodarstw domowych i o ponad 20 mln zł w przypadku przedsiębiorstw. Jednocześnie wzrosły środki na rachunkach bieżących: łącznie o 294 mln zł (NBP, 2021). Widoczna jest więc zmiana nastawienia klientów do gromadzenia oszczędności i wzrost preferencji płynności w warunkach niższego oprocentowania.

Wzrostu bazy depozytowej w pandemicznych warunkach, negatywnie wpływających na zdolność do generowania przepływów pieniężnych oraz do obsługi zobowiązań przez klientów, nie udało się przekuć we wzrost akcji kredytowej. Banki, próbując ograniczać ryzyko kredytowe, koncentrowały się na własnych, dobrze znanych klientach i nie poszerzały bazy klientowskiej. Ograniczyło to dodatkowo przychody banków, znacząco nadszarpnięte przez obniżkę podstawowych stóp procentowych, a przecież nie można zapomnieć o zastosowaniu umownych moratoriów kredytowych, które dla banków spółdzielczych oznaczały kolejne uszczuplenie bieżących wyników finansowych.

11.2. Wpływ pogorszenia koniunktury i złagodzenia nastawienia w polityce pieniężnej na sytuację banków spółdzielczych

Przez większość 2020 r. sektor banków spółdzielczych działał w trudnych uwarunkowaniach. W szczególności musiał sprostać obniżce podstawowych stóp procentowych NBP, która wpłynęła na drastyczne obniżenie przychodów odset-

kowych banków spółdzielczych, co skutkowało spadkiem wyniku finansowego netto banków spółdzielczych (tabela 2).

Dążąc do budowania tych ostatnich, banki spółdzielcze podjęły działania, które można zaliczyć do czterech grup. Po pierwsze, zaczęły na znacznie większą niż dotąd skalę lokować środki w instrumenty dłużne (tabela 1). Zaangażowanie bilansowe w instrumenty dłużne wyceniane według zamortyzowanego kosztu zwiększyło się z 16,4 mld zł w 2019 r. do 29,0 mld zł w 2020 r. Po drugie, w znacznie większym niż dotąd stopniu wykorzystywano pomniejszenia podstawy tworzenia rezerw i odpisów (tabela 2). Na koniec 2020 r. wynik z tytułu rezerw oraz utraty wartości lub odwrócenia utraty wartości był łącznie o 418 mln zł lepszy niż w 2019 r.

Gdyby przyjąć średni poziom tych pozycji z lat 2018–2019, wynik brutto byłby niższy o prawie połowę. Charakterystyczne, że na koniec 2020 r. zauważalnie spadł wolumen należności ze stwierdzoną utratą wartości w sektorze niefinansowym. W skali roku ten spadek wyniósł ponad 400 mln zł i 6,6% (tabela 3). Może to oznaczać zmianę polityki banków spółdzielczych i mniej konserwatywne niż dotąd podejście w zakresie klasyfikacji ekspozycji z tytułu oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorców.

Po trzecie, banki wykorzystały pomoc oferowaną w ramach tzw. tarcz antykryzysowych, dzięki czemu wynik z pozostałych pozycji tworzących całkowite przychody operacyjne netto był wyższy w skali roku o prawie 30% (tabela 2). Miało to niebagatelny wpływ na sytuację banków; skorygowanie wyniku z pozostałych pozycji tworzących całkowite przychody operacyjne netto do średniego poziomu z lat 2018–2019 oznaczałoby, że wynik brutto byłby niższy o ponad 90 mln zł. I wreszcie po czwarte, banki starały się ograniczyć koszty działania, zwłaszcza w zakresie kosztów działania i kosztów pracowniczych.

Zmiana uwarunkowań prowadzonej działalności była jednak tak znaczna, że podjęte działania okazały się niewystarczające do utrzymania wyniku finansowego na poziomie znanym z lat ubiegłych. Wynik netto banków spółdzielczych wyniósł 505 mln zł i był o 14% niższy niż w 2019 r. Wynik z tytułu odsetek w skali roku obniżył się o 16,4% przy niemal niezmiennym wyniku z tytułu prowizji. Oznaczało to nasilające się problemy w obszarze rentowności banków, utrudniając generowanie takiego wyniku z działalności bankowej, który pokryłby koszty działania i amortyzacji, uniemożliwiając tym samym bez pogłębienia straty reagowanie na ewentualną materializację ryzyka kredytowego i dotworzenie rezerw.

Tabela 1. Aktywa i pasywa sektora banków spółdzielczych

Banki spółdzielcze	06.2019	12.2019	mln zł		06.2020	12.2020	06.2019	12.2019	zmiana r/r (%)		06.2020	12.2020
	06.2019	12.2019	06.2020	12.2020	06.2020	12.2020	06.2019	12.2019	zmiana r/r (%)		06.2020	12.2020
Aktywa razem	142 295,3	150 684,8	153 546,4	167 195,6	153 546,4	167 195,6	7,85	8,99	7,91		7,91	10,96
Kasa, środki w bankach centralnych i inne depozyty płatne na żądanie	9 591,0	10 832,0	11 411,3	13 479,6	11 411,3	13 479,6	12,43	12,91	18,98		18,98	24,44
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	61,1	54,5	109,7	118,8	109,7	118,8	-7,47	2,17	79,60		79,60	118,10
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej (ze skutkiem wyceny odnoszonym do RZiS)	78,2	82,8	78,7	99,1	78,7	99,1	5,47	-10,46	0,60		0,60	19,77
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży/wyceniane według wartości godziwej przez inne całkowite dochody	7 316,1	7 942,4	7 981,2	10 080,0	7 981,2	10 080,0	23,97	12,03	9,09		9,09	26,91
w tym instrumenty dłużne	5 735,5	6 376,8	6 490,8	8525,9	6 490,8	8525,9	29,48	13,73	13,17		13,17	33,70
Aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	121 598,2	128 324,9	130 442,8	140 061,0	130 442,8	140 061,0	6,93	8,93	7,27		7,27	9,15
– instrumenty dłużne	14 922,0	16 438,8	21 763,8	29 023,5	21 763,8	29 023,5	10,03	12,32	45,85		45,85	76,56
– kredyty i zaliczki	106 676,3	111 886,2	108 679,0	111 037,5	108 679,0	111 037,5	6,51	8,45	1,88		1,88	-0,76
Nieruchomości inwestycyjne i rzeczowe aktywa trwałe	2 327,8	2 365,0	2 326,9	2 340,5	2 326,9	2 340,5	-0,60	1,55	-0,04		-0,04	-1,04
Wartości niematerialne i prawne	45,3	48,6	39,9	42,2	39,9	42,2	15,61	4,65	-11,85		-11,85	-13,21
Inwestycje w jednostkach zależnych, we wspólnych przedsięwzięciach i w jednostkach stowarzyszonych	0,5	0,5	0,5	3,9	0,5	3,9	–	16447,37	-0,21		-0,21	675,68
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	430,3	431,3	410,2	396,2	410,2	396,2	4,20	0,29	-4,67		-4,67	-8,14
Pozostałe aktywa	846,7	602,7	745,1	574,2	745,1	574,2	-0,25	-25,69	-11,99		-11,99	-4,73
Pasywa razem	142 295,3	150 684,8	153 546,4	167 195,6	153 546,4	167 195,6	7,85	8,99	7,91		7,91	10,96
Zobowiązania razem	129 761,5	137 965,5	140 416,9	153 891,4	140 416,9	153 891,4	8,27	9,48	8,21		8,21	11,54

Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	0,0	5,2	3,2	3,0	-100,00	1263,80	-	-42,99
Zobowiązania finansowe wyceniane według wartości godziwej (ze skutkiem wyceny odno- szonym do RZiS)	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-4,03	-4,03	0,00
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	128 031,3	136 650,6	138 660,8	152 645,2	8,38	9,58	8,30	11,70
– depozyty	126 691,1	135 366,6	137 528,5	151 695,3	8,61	9,83	8,55	12,06
– zobowiązania z tytułu własnej emisji	465,6	473,1	333,5	259,7	0,24	1,82	-28,38	-45,11
– pozostałe zobowiązania	874,6	810,9	798,8	690,2	-14,55	-17,75	-8,66	-14,89
Rezerwy	298,3	316,4	316,8	326,7	0,24	10,21	6,21	3,25
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	190,2	183,8	180,7	172,2	-4,39	-3,42	-4,99	-6,34
Inne zobowiązania	1 241,7	809,4	1 255,4	744,4	2,16	-3,26	1,10	-8,03
Kapitał własny razem	12 533,8	12 719,3	13 129,4	13 304,2	3,68	3,96	4,75	4,60

Źródło: (KNF, 2021).

Tabela 2. Rachunek zysków i strat sektora banków spółdzielczych

Banki spółdzielcze	06.2019	12.2019	mln zł		12.2020	06.2019	12.2019	zmiana r/r (%)		06.2020	12.2020
	06.2019	12.2019	06.2020	12.2020	12.2020	06.2019	12.2019	zmiana r/r (%)		06.2020	12.2020
Przychody z tytułu odsetek	2414,8	4929,7	2191,9	3771,4	3771,4	3,67	3,98			-9,23	-23,50
Koszty odsetek	515,2	1037,8	405,5	517,7	517,7	1,58	1,81			-21,30	-50,11
Wynik z tytułu odsetek	1899,5	3891,8	1786,5	3253,6	3253,6	4,25	4,57			-5,95	-16,40
Przychody z tytułu dywidend	0,8	2,6	0,8	2,2	2,2	71,82	93,09			3,67	-14,93
Wynik z tytułu prowizji	502,2	1006,7	479,7	999,9	999,9	-0,85	-0,89			-4,48	-0,68
Pozostałe	139,6	245,4	90,2	313,8	313,8	43,40	22,67			-35,38	27,89
Całkowite przychody operacyjne, netto	2542,1	5146,5	2357,1	4569,5	4569,5	4,77	4,21			-7,28	-11,21
Koszty działania banku	1564,6	3245,5	1595,3	3235,6	3235,6	2,75	2,30			1,96	-0,30
- koszty działania banku, koszty pracownice	1085,8	2228,9	1072,3	2157,5	2157,5	4,30	4,16			-1,24	-3,21
- koszty ogólnego zarządu	478,7	1016,6	523,0	1078,2	1078,2	-0,58	-1,56			9,24	6,06
Amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	93,1	187,9	92,3	183,5	183,5	-1,08	-0,48			-0,88	-2,35
Zysk lub strata z tytułu modyfikacji, netto	0,0	0,3	0,0	-0,1	-0,1	-369,77	-742,40			-175,80	-130,88
Rezerwy	46,2	72,6	31,9	52,3	52,3	35,43	7,61			-31,03	-28,00
Utrata wartości lub odwrócenie utraty wartości	352,6	797,7	177,5	400,1	400,1	30,68	25,45			-49,66	-49,85
Aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	299,6	708,7	167,5	386,6	386,6	21,37	19,97			-44,10	-45,45
Aktywa niefinansowe	0,7	1,6	0,5	1,0	1,0	120,72	-226,63			-27,46	-38,29
Pozostałe odpisy	52,2	87,4	9,5	12,5	12,5	131,06	88,39			-81,88	-85,69
Wynik z działalności operacyjnej	485,6	843,1	460,2	698,0	698,0	-3,99	-3,54			-5,22	-17,22
Zysk (strata) brutto z działalności kon-tynuowanej	485,6	843,2	460,0	697,7	697,7	-4,05	-3,60			-5,27	-17,25
Zysk (strata) brutto	485,6	843,2	460,0	697,7	697,7	-4,05	-3,60			-5,27	-17,25
Zysk (strata) roku bieżącego	355,3	588,1	344,8	505,6	505,6	-5,03	-7,81			-2,96	-14,03

Źródło: (KNF, 2021).