

Michał Kruszka

EUROPEJSKI I AMERYKAŃSKI SEKTOR BANKOWY W LATACH 2004–2012

WPROWADZENIE

Prawidłowe funkcjonowanie systemu finansowego, a zwłaszcza sektora bankowego, jest warunkiem koniecznym utrzymania wzrostu i rozwoju gospodarczego. Doświadczenia ostatniego kryzysu, zapoczątkowanego w USA, dowiodły, jak dotkliwie sfera realna może odczuć utratę stabilności finansowej przez banki. Z tego względu zasadne jest przeprowadzenie analizy, której rezultaty pozwolą dostrzec podstawowe zmiany, które zaszły w najbardziej rozwiniętych sektorach bankowych w ciągu ostatnich lat. Tym samym możliwe jest ustalenie podstawowych skutków (zwłaszcza strukturalnych) zjawisk kryzysowych, które niejednokrotnie mogą mieć długotrwałe znaczenie. Zakres czasowy prowadzonych badań objął, co do zasady, lata 2004–2012. Zakres podmiotowy uwzględnił 27 członków Unii Europejskiej oraz USA.

1. WIELKOŚĆ SEKTORA BANKOWEGO

Określając rozmiary sektora bankowego, konieczne jest ustalenie kręgu podmiotów do niego zaliczanych. W przypadku Unii Europejskiej regulowały to przepisy Dyrektywy 2006/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe¹. Ponieważ normy dyrektyw podlegają implementacji do krajowych porządków prawnych, pojawiać się mogły pewne odmienności definicyjne stosowane w poszczególnych krajach². Przygotowując nowe ramy

¹ Dz. Urz. UE L 177 z dnia 30 czerwca 2006 r.

² Przykładem jest definicja zawarta w art. 4 ust 1 pkt 17 polskiego prawa bankowego.

regulacyjne, prawodawca unijny sięgnął do rozporządzenia jako aktu bezpośrednio stosowanego i prawnie wiążącego. Z tego względu od 1 stycznia 2014 r., tj. dnia, od którego zastosowanie ma Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, w całej UE obowiązuje definicja zawarta w art. 4 ust. 1 pkt 1 powyższego rozporządzenia. Stanowi ona, że instytucją kredytową jest przedsiębiorstwo, którego działalność polega na przyjmowaniu depozytów lub innych funduszy podlegających zwrotowi od klientów oraz na udzielaniu kredytów na własny rachunek³.

W przypadku Polski powyższa definicja oznacza, że instytucjami kredytowymi są wszystkie banki (państwowe, spółdzielcze oraz działające w formie spółki akcyjnej) oraz spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe. Dla przykładu w Niemczech powyższy katalog obejmuje także kasy oszczędnościowo-budowlane (*bausparkasse*), a w Finlandii towarzystwa hipoteczne (*hypoteekkiyhdistys*).

Ustawodawstwo Stanów Zjednoczonych nie posługuje się kategorią „instytucja kredytowa”, lecz „instytucja depozytowa”⁴. Zgodnie z 12 US Code § 416 b1) są to podmioty objęte gwarancjami FDIC (*Federal Deposit Insurance Corporation*), czyli banki, zarówno narodowe, stanowe, jak i zorganizowane w formę wzajemnych banków oszczędnościowych (*mutual savings banks*). Dodatkowo FDIC zabezpiecza depozyty gromadzone przez towarzystwa budowlane oraz towarzystwa oszczędnościowo-kredytowe (*thrifts and saving and loans institutions*)⁵. Instytucjami kredytowymi są także spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (*credit unions*), dla których system gwarancji prowadzi NCUSIF (*National Credit Union Share Insurance Fund*).

Normy ustanowione przez Światową Organizację Handlu (WTO) stanowią, że usługi są także przedmiotem wymiany międzynarodowej, o ile są świadczone na zasadach transgranicznych⁶. Najczęściej bankowość międzynarodową ujmuje się w kontekście międzynarodowych przepływów kapitało-

³ Zauważyć należy, że w praktyce jest to powtórzenie treści definicji zamieszczonej w Dyrektywie 2006/48/WE.

⁴ W dalszej części niniejszego artykułu będzie stosowane tylko pojęcie instytucji kredytowej.

⁵ P. Kulpaka, *System bankowy w Stanach Zjednoczonych*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej” 2005, nr 18, s. 75–76.

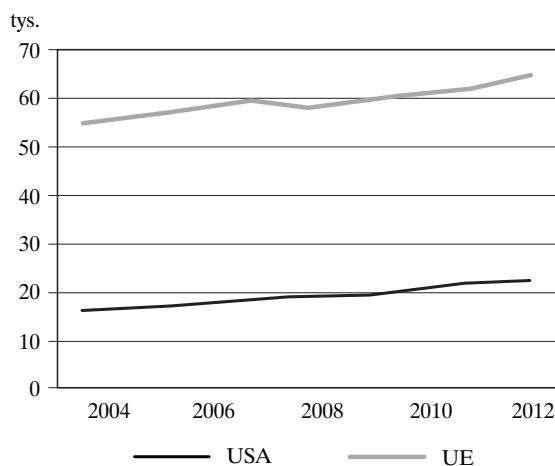
⁶ Więcej na temat uregulowań prawnych WTO z zakresu międzynarodowego świadczenia usług można znaleźć w: *WTO – Trade in Services*, R. Wolfrum, P.-T. Stoll, C. Feinaugle (red.), IDC Publishers, Danvers 2008.

wych, które prowadzą do ustanowienia zagranicznej obecności komercyjnej⁷. Może to być w pełni ukonstytuowana zależna kapitałowo osoba prawna (bank) lub oddział, który nie działa we własnym imieniu, lecz także powinien być zaliczany do podmiotów świadczących usługi bankowe.

Po ustaleniu kręgu instytucji tworzących sektor bankowy można określić jego rozmiary. Z jednej strony są one identyfikowane liczbą podmiotów, z drugiej – wartością ich aktywów, która wskazuje na skalę działalności. Ze względu na to, że w niniejszej pracy użyto szeregów czasowych, porównanie oparto na danych relatywizowanych. W związku z tym podano informacje o liczbie mieszkańców przypadającej na jedną instytucję kredytową. Tak określona swoista „gęstość” siatki usługodawców pozwala ocenić stopień nasycenia rynku finansowego. W drugim przypadku aktywa relatywizowano wartością PKB. Dzięki temu możliwe jest określenie stopnia rozwoju rynku finansowego. Zdefiniowane powyżej wskaźniki, obliczone dla lat 2004–2012, zaprezentowano na rysunkach 1 i 2.

Rysunek 1

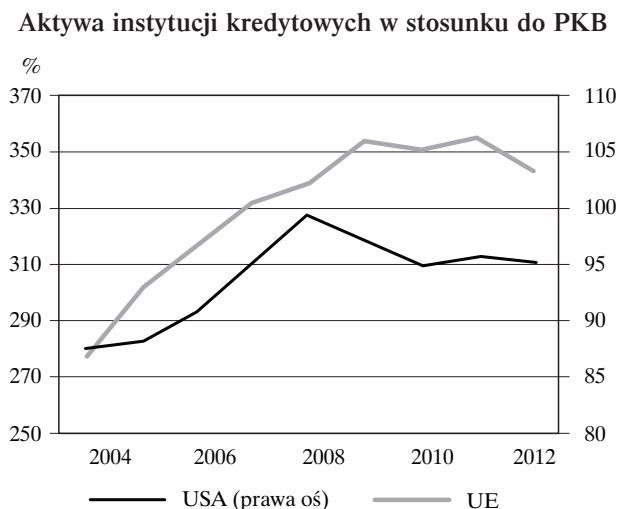
Liczba mieszkańców przypadająca na instytucję kredytową



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: EBC, Eurostat, FDIC, NCUA.

⁷ G.B. Navaretti i in., *Multinational banking in Europe – financial stability and regulatory implications: lessons from the financial crisis*, „Economic Policy” 2010, vol. 25, s. 710–715.

Rysunek 2



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: EBC, Eurostat, FDIC, NCUA.

Przedstawione zależności wprost wskazują, że system bankowy w USA tworzy znacząco gęstszą sieć infrastruktury finansowej niż w UE, gdyż na jedną instytucję kredytową przypada prawie trzy razy mniej mieszkańców. Warto jednak podkreślić odmienną ścieżkę rozwoju amerykańskiej i europejskiej bankowości. W dużej mierze wynika ona z przesłanek historyczno-politycznych. System społeczno-gospodarczy Stanów Zjednoczonych powstawał w swoistej kontrze do scentralizowanych państw Europy doby późnego oświecenia. Tym można w dużym stopniu objaśnić amerykańską skłonność do decentralizacji i awersję do silnych federalnych instytucji gospodarczych⁸. Dość stwierdzić, że USA do dzisiaj nie mają banku centralnego w europejskim rozumieniu tego terminu, choć System Rezerwy Federalnej jest wyposażony w jego kompetencje.

W sferze regulacji bankowych efektem takiego nastawienia było nałożenie wielu restrykcyjnych ograniczeń w zakresie ekspansji geograficznej i produktywnej⁹. Oznaczało to niemożność tworzenia placówek poza pierwotnie określonym rynkiem, np. miastem, hrabstwem lub stanem, jak też odseparowanie bankowości detalicznej od inwestycyjnej. W efekcie w USA w połowie lat 80. ubiegłego wieku działało 15 tysięcy banków i towarzystw budowlanych

⁸ F. Allen, D. Gale, *Comparing Financial Systems*, The MIT Press, Cambridge 2000, s. 32–33.

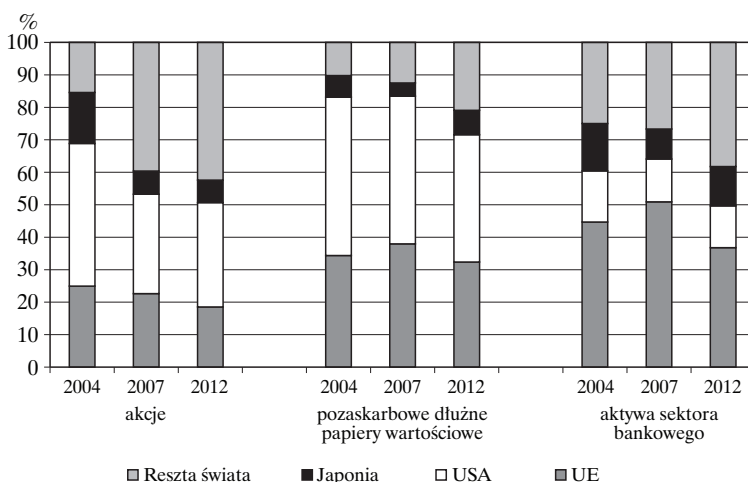
⁹ K. Jackowicz, O. Kowalewski, *Koncentracja działalności sektora bankowego w Polsce w latach 1994–2000*, „Materiały i Studia”, 2002, nr 143, s. 113.

oraz oszczędnościowo-kredytowych, a nadto drugie tyle spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych¹⁰.

Chęć obejścia ograniczeń geograficznych stała się impulsem do rozpoczęcia procesu fuzji. Dodatkowo kryzys finansowy z połowy lat 80. XX wieku przyczynił się także do wielu wymuszonych przejęć podmiotów postawionych w stan upadłości. W efekcie liczba instytucji kredytowych w USA zaczęła gwałtownie maleć. Ostatecznym kresem restrykcji regulacyjnych w tamtym czasie stało się uchwalenie ustaw: *Riegle-Neal'a* (*The Interstate Banking and Branching Efficiency Act*) z 1994 roku oraz *Gramm-Leach-Bliley'a* (*Financial Services Modernization Act*) z 1999 roku. Po ich przyjęciu tempo konsolidacji amerykańskiego systemu bankowego jeszcze przyspieszyło.

Rysunek 3

Struktura geograficzna wybranych segmentów globalnego rynku finansowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Global Financial Stability Report, IMF, Waszyngton, różne wydania.

Konieczne jest podkreślenie, że choć gęstość sieci instytucji finansowych w USA jest wyraźnie większa, to równocześnie podmioty te dysponują łącznie aktywami o istotnie mniejszym udziale w PKB. Przede wszystkim jest to wynikiem znacznie częstszego niż w Europie korzystania z rynku kapitałowego jako źródła

¹⁰ Patrz: K.D. Jones, T. Critchfield, *Consolidation in the U.S. Banking Industry: Is the "Long, Strange Trip" About to End?*, „FDIC Banking Review” 2005, vol. 17, No. 4, s. 32 oraz J. Goddard, D. McKillop, J.O.S. Wilson, *U.S. Credit Unions: Survival, Consolidation, And Growth*, „Economic Inquiry” 2014, vol. 52, s. 305.

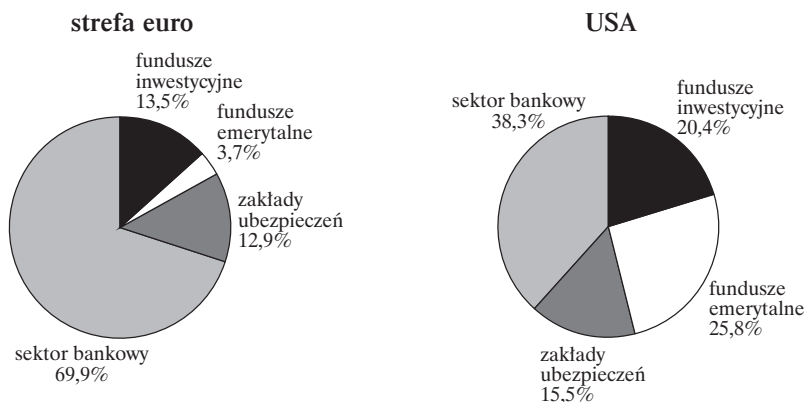
zewnątrznego finansowania aktywności gospodarczej (zob. rysunek 3). Przedsiębiorstwa amerykańskie odpowiadają na zdecydowanie większy odsetek światowej kapitalizacji rynków akcji oraz dłużnych papierów wartościowych niż podmioty z UE. W związku z tym w USA rzadziej sięga się do kredytów bankowych, a tym samym aktywa tamtejszego sektora bankowego mają relatywnie mniejsze rozmiary.

Prymat kapitalizacji amerykańskiego rynku papierów wartościowych znajduje swoje odbicie także w podmiotowej strukturze aktywów finansowych (por. rysunek 4). W Stanach Zjednoczonych dominującą rolę odgrywają instytucje obracające głównie tego typu instrumentami, tj. fundusze inwestycyjne, a nade wszystko fundusze emerytalne¹¹, które dynamicznie rozwijają się od początku lat 50. ubiegłego wieku¹². Udział sektora bankowego nie przekracza 40% aktywów rynku finansowego, podczas gdy w tym samym czasie w strefie euro wynosi niemal 70%.

Struktura aktywów w państwach Europy Środkowo-Wschodniej, które pozostają poza unią monetarną, jest zbliżona do wzorca obserwowanego w strefie euro. Jednak w niektórych krajach (np. Węgry, Rumunia) jeszcze silniej dominuje sektor bankowy, a jego udział w aktywach przekracza 80%¹³.

Rysunek 4

Struktura podmiotowa (w %) aktywów rynku finansowego w 2012 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: EBC oraz Federal Reserve Board.

¹¹ Tego rodzaju podmioty należy bardzo wyraźnie odróżnić od zarządzających systemami repartycyjnymi podobnymi do polskiego Funduszu Ubezpieczeń Społecznych.

¹² T. Hebb, L. Beeferman, *Can private pension funds be socially responsible?*, „Journal of Comparative Social Welfare” 2009, vol. 25, s. 110–112.

¹³ Patrz: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2012 r.*, NBP, Warszawa 2013, s. 10; *Romania: Financial Sector Stability Assessment*, IMF, Waszyngton 2010, s. 10.

Niezależnie od statycznych różnic strukturalnych sektory bankowe USA i UE wykazują podobną dynamikę swoich charakterystyk. Od początku analizowanego okresu widoczne jest zmniejszanie się liczebności instytucji kredytowych. W latach 2004–2012 uwzględniana tu populacja stopniała o 12% w UE i aż o 23% w USA. Podkreślić należy stabilność powyższej tendencji, której tempa kryzys finansowy wcale nie zwiększył.

Zgoła co innego trzeba stwierdzić w odniesieniu do rozmiarów sektora bankowego mierzonego relacją aktywów do PKB. W tym przypadku nie ma wątpliwości, że rok 2008 stał się cezurą w ewolucji obu systemów finansowych. Od tego momentu można obserwować zahamowanie ekspansji, a wręcz nawet regres, wskazujący na istotną zależność kondycji instytucji kredytowych od ogólnego stanu gospodarki. Trzeba jednoznacznie stwierdzić, że głęboki kryzys finansowy, zapoczątkowany w USA na rynku pożyczek hipotecznych, niezmiernie silnie dotknął sferę bankową także w UE. Nierozwiązane napięcia wewnątrzunijne, np. zadłużenie publiczne i nadmierna ekspozycja na skarbowe papiery wartościowe, spotęgowały niekorzystne zjawiska. W efekcie nastąpiło wyraźnie skurczenie się bilansów bankowych.

2. OBECNOŚĆ KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO

Jednym z przejawów globalizacji jest intensywne zwiększenie międzynarodowych przepływów strumieni finansowych¹⁴. Towarzyszą temu transfery kapitału inwestycyjnego, który może także być lokowany w sektorach bankowych.

Jak już wspomniano, normy prawne, stanowiące ramy instytucjonalne liberalizacji tego wycinka międzynarodowych stosunków gospodarczych, zostały opracowane pod egidą Światowej Organizacji Handlu (WTO). Przedłożone w drugiej połowie lat 90. ubiegłego wieku listy zobowiązań¹⁵ USA oraz państw unijnych wskazują, że wobec zagranicznych inwestorów pragnących zaangażować się kapitałowo w wewnętrzne systemy bankowe zniesiono większość ograniczeń protekcyjnych.

¹⁴ P.R. Lane, G.M. Milesi-Ferretti, *The external wealth of nations mark II: Revised and extended estimates of foreign assets and liabilities, 1970–2004*, „Journal of International Economics” 2007, vol. 73, s. 223–250.

¹⁵ Istotę tego instrumentu prawnego WTO wyjaśnia m.in. P. Raworth, *Trade in Services. Global Regulations and the Impact on Key Service Sectors*, Oceana Publications, Nowy Jork 2005, s. 32–44.

Powyższego stwierdzenia nie należy utożsamiać z usunięciem wymogów reglamentujących powstawanie instytucji kredytowych, np. konieczności zebrania określonego kapitału zakładowego, uzyskania administracyjnego zezwolenia na rozpoczęcie działalności itp. Tego rodzaju obostrzenia pozostały w mocy, jednak ich stosowanie odbywa się w sposób, który nie dyskryminuje zagranicznych inwestorów, tzn. spełnienie wymogów jest obowiązkiem zarówno przedsiębiorców krajowych, jak i pochodzących z innych państw.

Warto zaznaczyć, że negocjacje WTO w sprawie usług (w tym finansowych) zbiegły się w czasie z istotnymi zmianami w wewnętrznych porządkach prawnych USA oraz UE. W pierwszym przypadku było to wdrożenie *Foreign Bank Supervision Enhancement Act* (FBSEA) z 1991 roku oraz przytoczanych już ustaw *Riegle-Neal'a* oraz *Gramm-Leach-Bliley'a*. W odniesieniu do Europy koniecznej jest wskazanie na *Financial Services Action Plan* (FSAP) z 1999 roku, który zakładał uchwalenie do 2005 roku przepisów niezbędnych do uzyskania względnego ujednoczenia norm prawnych dotyczących świadczenia usług finansowych w UE. Tym samym dążono do urzeczywistnienia idei rynku wewnętrznego usług finansowych, w tym bankowych. Udało się to osiągnąć dzięki dyrektywom tworzącym tzw. pakiet CRD III¹⁶. Ustanowione w nim przepisy zostały przez wszystkie państwa członkowskie transponowane do ustawodawstw wewnętrznych¹⁷. Dzięki temu banki działające w UE poddały się reżimowi prawnemu charakteryzującemu się przynajmniej minimalnym poziomem harmonizacji.

Konieczne jest jednak zaznaczenie istotnych odmienności regulacji odnoszących się do obecności kapitału zagranicznego w sektorach bankowych członków UE w porównaniu z prawem amerykańskim. Fundamentalną różnicą jest kwestia tworzenia oddziałów (*branches*) przez zagraniczne instytucje

¹⁶ Są to Dyrektywa 2006/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. oraz Dyrektywa 2006/49/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych (wersja przededagowana), Dz. Urz. UE L 177 z dnia 30 czerwca 2006 r.

¹⁷ Konieczne jest zaznaczenie, że w 2013 roku przyjęto tzw. pakiet CDIV, na który składają się Dyrektywa 2013/36/UE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca Dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca Dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE oraz Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012, Dz. Urz. UE L 176 z dnia 27 czerwca 2013 r. Choć przepisy CRDIV istotnie podnoszą wymagania regulacyjne wobec banków, to nie zmieniają ogólnego podejścia do obecności kapitału zagranicznego.

kredytowe¹⁸. O ile dotyczy to stosunków wewnątrz Unii, to zasada „jednolitego paszportu”¹⁹ wymaga wyłącznie notyfikowania organowi nadzoru bankowego państwa goszczącego faktu utworzenia oddziału. Nadzór nie może warunkować wejścia na rynek obowiązkiem uzyskania krajowego zezwolenia. W przypadku powstawania oddziału instytucji z państwa trzeciego licencja jest nadal wymagana. Z oczywistych przyczyn powyższa dualność nie znajduje zastosowania w USA, a zatem powstanie oddziału jest zawsze zależne od decyzji krajowej administracji.

Kolejną odmiennością jest ograniczenie działalności depozytowej oddziałów zagranicznych banków w USA. Na mocy FBSEA nie są one uprawnione do przyjmowania depozytów o wartości niższej niż 100 tys. USD²⁰. Unia Europejska nie stosuje podobnego ograniczenia.

Proces ekspansji kapitałowej, a w efekcie powstanie transnarodowych grup bankowych, można prześledzić patrząc na udział aktywów kontrolowanych przez takie grupy w łącznych aktywach europejskiego oraz amerykańskiego sektora bankowego. Ilustracją tego rodzaju danych jest rysunek 5.

Jak można zauważyć, lata 2004–2007 cechowało rosnące znaczenie kapitału zagranicznego w zagregowanym sektorze bankowym UE oraz na rynku finansowym USA. Było to związane z licznymi fuzjami i przejęciami, które w Europie szczególnie nasiliły się po wprowadzeniu euro oraz rozszerzeniu Unii z 2004 roku²¹. Konieczne jest jednak podkreślenie, że wybuch kryzysu zahamował proces ekspansji międzynarodowych grup kapitałowych. W efekcie wzrósł udział kapitału rodzimego w aktywach instytucji kredytowych.

Warto zaznaczyć, że europejskie dane zamieszczone na rysunku 5 obrazują perspektywę zsumowanych aktywów 27 krajowych systemów bankowych. W związku z tym trzeba spojrzeć na strukturę właścicielską w poszczególnych państwach członkowskich. Z uwagi na to, że rok 2007 można uznać za ostatni okres przedkryzysowy w UE, dane z tego właśnie roku zestawiono z informacjami pozyskanymi dla roku 2012. Tak przygotowane wskaźniki zobrazowano na rysunku 6.

¹⁸ Oddział nie jest samoistną osobą prawną, ale działa w imieniu i na rzecz takiego podmiotu zagranicznego. Oddział należy odróżnić od banku kapitałowo zależnego od banku zagranicznego (*subsidiary*), który jest w pełni wykształconą osobą prawną, działającą na podstawie państwa, w którym uzyskał licencję.

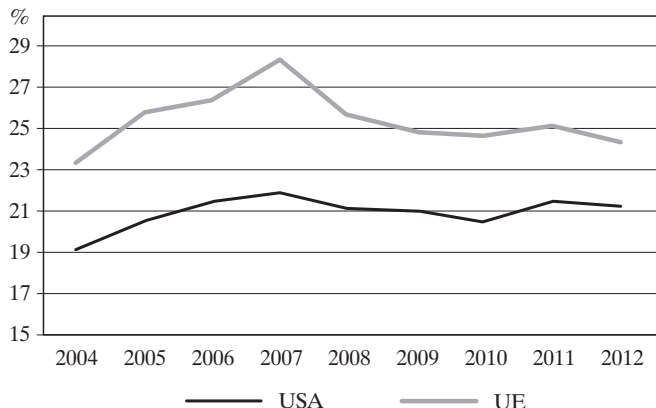
¹⁹ Patrz M. Iwanicz-Drozdowska, *Integracja rynków finansowych – jej rodzaje i znaczenie*, „Bank i Kredyt” 2007, nr 1, s. 11.

²⁰ E.A. Misback, *The Foreign Bank Supervision Enhancement Act of 1991*, „Federal Reserve Bulletin” 1993, vol. 79, s. 3.

²¹ F. Allen i in., *Cross-Border Banking in Europe: Implications for Financial Stability and Macroeconomic Policies*, CEPR, Londyn 2011, s. 18–35.

Rysunek 5

Udział kapitału zagranicznego w zagregowanych aktywach sektora bankowego w UE i USA



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: EBC oraz Federal Reserve Board.

Przedstawione dane dowodzą, że sektory bankowe państw członkowskich UE są bardzo zróżnicowane pod względem udziału kapitału zagranicznego w ich aktywach. Badany tu odsetek w 2007 roku wahał się od niecałych 10% w Szwecji do blisko 97% w Estonii, przy medianie wynoszącej 47%.

Spoglądając na rysunek 6 dostrzegamy odwrotną relację między stopniem rozwoju gospodarczego a znaczeniem kapitału zagranicznego w sektorach bankowych poszczególnych państw. Współczynnik korelacji Pearsona między wartością PKB *per capita* a frakcją aktywów przypadającą na podmioty zależne od międzynarodowych grup kapitałowych wynosił $-0,66$ w 2007 roku i $-0,64$ w 2012 roku. Gdyby zaś przyjąć liniową relację ekonometryczną między uwzględnianymi tu wskaźnikami, to partycypacja podmiotów krajowych w polskim sektorze bankowym w pełni odpowiada przeciętnemu poziomowi zamożności w naszym kraju. Tym samym nie można się zgodzić z opinią, że Polska charakteryzuje się zbyt dużym udziałem kapitału zagranicznego w instytucjach kredytowych jak na rozmiary swojej gospodarki²².

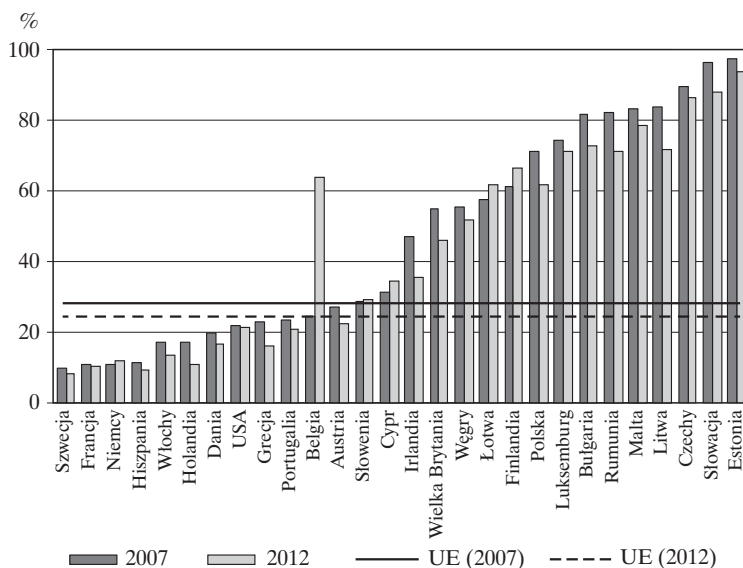
Kryzys finansowy odcisnął swoje istotne piętno na aktywności transgranicznej globalnych grup bankowych. Niemal w każdym kraju można zaobserwować spadek udziału kapitału zagranicznego, a więc grupy międzynarodowe

²² Tego rodzaju osąd prezentują S. Kawalec, M. Gozdek, *Raport dotyczący optymalnej struktury polskiego systemu bankowego w średnim okresie*, Capital Strategy, Warszawa 2012, s. 7–8.

w większym stopniu skoncentrowały się na działalności w państwach pochodzenia. Przykładowo w Polsce w latach 2007–2012 nastąpił wzrost udziału podmiotów krajowych o blisko 10 punktów procentowych. Niezwykle wyjątkowym wyjątkiem od powyżej zaznaczonych zjawisk jest sytuacja Belgii. Z kraju eksportującego kapitał w 2007 roku (w Belgii swą siedzibę miały centrale grup Dexia, Fortis oraz KBC) państwo to stało się biorcą kapitału, gdyż w 2012 roku udział zagranicznych grup bankowych sięgnął 64%. W największym stopniu wiąże się to z błędną polityką inwestycyjną grupy Fortis z końca 2007 roku. Ratując podmiot kluczowy dla stabilności finansowej, rząd belgijski dokonał przejściowej nacjonalizacji jego aktywów, by w nadzwyczajnie szybkim tempie odsprzedać je francuskiej grupie BNP Paribas²³. Wspomniana operacja doprowadziła do znaczącego odwrócenia relacji właścicielskich (zob. rysunek 6).

Rysunek 6

Udział kapitału zagranicznego w aktywach sektora bankowego w krajach członkowskich UE i USA



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: EBC oraz Federal Reserve Board.

²³ M. Marinč, R. Vlahu, *The Economics of Bank Bankruptcy Law*, Springer Verlag, Berlin–Heidelberg 2012, s. 143–145.

3. KONCENTRACJA I EFEKTYWNOŚĆ SEKTORA BANKOWEGO

Systemy bankowe europejski i amerykański były od przełomu lat 80. i 90. ubiegłego wieku areną licznych fuzji i przejęć. Część z nich wynikała z ekspansji rynkowej powstających grup bankowych, które rozrastały się wchodząc w alianse z obecnymi już na rynku podmiotami. Dostyc znaczący odsetek transakcji miał natomiast charakter sanacyjny, bardzo często inspirowany działaniami banków centralnych oraz organów nadzoru, które dążąc do zachowania stabilności finansowej zachęcały i pomagały w przejęciu banków zagrożonych upadłością lub już ją deklarujących²⁴.

Pierwsza fala konsolidacji w analizowanych tu systemach miała zdecydowanie krajowy charakter, gdyż łączyły się banki działające w tym samym państwie²⁵. Charakterystyczne były także fuzje międzysektorowe, prowadzące do powstawania konglomeratów finansowych, oferujących równocześnie usługi bankowe, ubezpieczeniowe, jak też operujące na rynku kapitałowym. Warto podkreślić, że konsolidacja bez udziału pomiotów zagranicznych jest łatwiejsza, gdyż połączeniu podlegają struktury o bardziej homogenicznej kulturze organizacyjnej²⁶.

Konieczne jest też zaznaczenie, że od początku ostatniej dekady XX wieku intensywności nabral proces tworzenia przez organy unijne instytucjonalnych podstaw działania wewnętrznego rynku usług finansowych. W związku z implementacją FSAP oraz przygotowaniem do wprowadzenia euro grupy kapitałowe dążyły do uzyskania odpowiedniego potencjału ekonomicznego do podjęcia skutecznej konkurencji na otwartym, w skali międzynarodowej, rynku.

W efekcie powyższych procesów powstały silne krajowe grupy bankowe. Europejskimi przykładami są hiszpańskie: BBVA i Santander, włoskie: Banca Intesa oraz Unicredito, niemieckie: HVB lub Deutsche Bank, bądź austriacki Erste Bank. W USA trzeba wskazać na JP Morgan, Bank of America czy też Citigroup.

²⁴ M. Koetter i in., *Accounting for distress in bank mergers*, „Journal of Banking & Finance” 2007, vol. 31, s. 3200–3217; L. Jonung, *The Swedish model for resolving the banking crisis of 1991–93. Seven reasons why it was successful*, Economic Paper No. 360, European Commission, Bruksela 2009, s. 11–12; D.C. Wheelock, *Have Acquisitions of Failed Banks Increased the Concentration of U.S. Banking Markets?*, „Federal Reserve Bank of St. Louis Review” 2011, vol. 93, s. 155–168.

²⁵ *Group of Ten – Consolidation in the Financial Sector*, BIS, Bazylea 2001, s. 34–45.

²⁶ D. Marques-Ibanez, P. Molyneux, *Financial Restructuring in European Banking and Foreign Expansion*, „Latin American Business Review” 2002, vol. 3, s. 22–23.

Druga połowa lat 90. ubiegłego stulecia to niezwykle ważny okres dla bankowości państw przechodzących transformację gospodarczą. Po pierwszej fazie przekształceń, skutkującej zmianą form prawnych, nastąpiła prywatyzacja banków. Pod koniec XX wieku zdecydowany prymat w tego rodzaju operacjach uzyskał wówczas kapitał zagraniczny. Oznaczało to, że relatywnie skonsolidowane już grupy z państw wyżej rozwiniętych rozpoczęły ekspansję kapitałową w krajach Europy Środkowo-Wschodniej²⁷.

Po dokonaniu znaczących zmian prawnych na poziomie UE, wprowadzeniu euro oraz zakończeniu początkowego okresu przejmowania prywatyzowanych banków w krajach transformujących się pojawiła się seria fuzji transgranicznych, która objęła banki z UE-15. Przykładami są transakcje prowadzące do powstania grup: Dexia (Belgia i Francja), Nordea (Dania, Finlandia, Szwecja oraz Norwegia), HVB (Niemcy i Austria), a następnie Unicredit (Niemcy i Włochy), czy też przytaczany już Fortis (kraje Beneluxu).

Wspomniane powyżej połączenia nie stały się jednak normą. Od fiaska przejęcia ABN AMRO z udziałem grupy Fortis nie doszło w UE do żadnej znaczącej konsolidacji bankowej. Pojawiły się za to operacje odsprzedawania podmiotów zależnych, które przechodzą z jednej grupy do drugiej. Przykładami są banki działające w Polsce: BZWBK z irlandzkiej grupy AIB trafił do grupy hiszpańskiego Santander, podobnie jak Kredyt Bank, który należał do belgijskiego KBC²⁸.

Ciekawy wydaje się brak fuzji bankowych realizowanych w skali transatlantyckiej. Grupy europejskie posiadają banki zależne w USA i na odwrót, ale dotąd nie doszło do połączenia dwóch liczących się graczy rynkowych w jeden organizm gospodarczy.

Należy zastanowić się nad skutkami wyżej zaznaczonych przemian w odniesieniu do stopnia koncentracji sektorów bankowych. W literaturze przedmiotu można znaleźć różne propozycje pomiaru koncentracji rynku²⁹. Ze względu na prostotę obliczeń bardzo często używa się współczynnika,

²⁷ Z oczywistych przyczyn prym wiodły grupy europejskie. Nie wolno jednak pominąć obecności Citigroup lub GE Money. Więcej na temat inwestycji w sektory bankowe państw Europy Środkowo-Wschodniej zob.: J. P., Bonin, I. Hasan, P. Wachtel, *Privatization matters: Bank efficiency in transition countries*, „Journal of Banking & Finance” 2005, vol. 29, s. 2155–2178.

²⁸ Zdecydowana większość tego typu operacji jest spowodowana koniecznością podniesienia współczynników wypłacalności grup bankowych. Por.: T. Cicirko, *Adekwatność kapitałowa instytucji bankowych na tle kryzysów światowych*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH” 2011, nr 108, s. 28–47.

²⁹ W.F. Samuelson, S.G. Marks, *Ekonomia menedżerska*, PWE, Warszawa 2009.

który wskazuje sumę udziałów rynkowych największych, np. czterech lub pięciu przedsiębiorstw³⁰. Oznacza to, że uwzględniane podmioty mają przypisaną tę samą wagę, natomiast pomija się znaczenie reszty uczestników rynku. Alternatywą jest indeks Herfindhala–Hirschmana (HHI), który jest sumą kwadratów udziałów wszystkich przedsiębiorstw³¹. W tym przypadku większą wagę uzyskują udziały podmiotów dysponujących znacznie większym udziałem rynkowym i uwzględnia się wpływ słabszych uczestników rynku.

W praktyce ustawodawstwa ochrony konkurencji (prawa antymonopolowego) w USA i UE znajdują się odwołania do poziomów HHI. Przykładowo, w obu systemach prawnych nie wymaga się uzyskiwania aprobaty administracyjnej dla połączeń, po których HHI będzie wynosić mniej niż 1000³².

Stopień koncentracji rynku bankowego, zależny od pozycji, jaką osiągnęły największe podmioty, rodzi pytanie o jego związek z efektywnością. Jak zauważa Lubiński³³, rosnącej koncentracji, związanej z pozytywnymi efektami skali, powinna towarzyszyć poprawa uzyskiwanych wyników ekonomicznych. Z drugiej strony wykreowany być jednak może zespół banków „zbyt dużych by upaść”, które, mimo popełnionych kardynalnych błędów zarządczych i ponoszonych strat, są wspierane publicznymi środkami³⁴.

W związku z powyższym w niniejszej pracy przedstawiono analizę związków między przyjętymi miarami koncentracji a efektywnością finansową uwzględnianych sektorów bankowych. W tym celu posłużono się wskaźnikami CR5 oraz HHI, a także marżą odsetkową netto (*net interest margin* – NIM), rentownością aktywów (*return on assets* – ROA) oraz rentownością kapitałów

³⁰ Tak pojmowana koncentracja sektora bankowego całkowicie pomija kwestie bankowości transgranicznej. Jednakże ułomność źródłowego materiału statystycznego nie pozwala na usunięcie tej wady. Wymusza to posłużenie się tu tradycyjnie konstruowanymi miarami koncentracji.

³¹ Ponieważ udziały podaje się w procentach maksymalna wartość HHI dla rynku w pełni zmonopolizowanego wynosi 10 000.

³² Wytyczne w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw na mocy rozporządzenia Rady w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (2004/C 31/03), Dz. Urz. UE C 31 z dnia 5 lutego 2004 r.; *Horizontal Merger Guidelines*, U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, Waszyngton 1997.

³³ M. Lubiński, *Wpływ banków zagranicznych na stabilność gospodarki kraju goszczącego*, „Gospodarka Narodowa” 2012, nr 7–8, s. 30.

³⁴ Patrz: A.R. Sorkin, *Too Big To Fail. Inside the Battle to Save Wall Street*, Penguin Books, Nowy Jork 2009; K. Śledzik, *Ocena pozycji największych banków w globalnej gospodarce przed i po (?) kryzysie*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 60, s. 303–313.

własnych (*return on equity* – ROE). Wartości średnie wymienionych wskaźników, określone dla lat 2004–2012, zaprezentowano w tabeli 1. Dodatkowo przedstawiono także miary dyspersji, którymi były odchylenia standardowe.

W ujęciu zagregowanym system bankowy UE charakteryzuje się raczej niską koncentracją, o czym świadczy przeciętny poziom HHI tylko nieznacznie przekraczający 1000 w 2012 roku. Jednakże jest to wynik zastosowania średniej arytmetycznej. Gdyby HHI zważyć udziałami poszczególnych państw w łącznych aktywach przeciętna wynosiłaby 653. Konieczne jest zaznaczenie, że sektor bankowy w USA wykazuje jeszcze niższe wartości tego wskaźnika – średnia z lat 2004–2012 wyniosła tylko 375, a w 2012 roku było to 475.

Polski sektor bankowy należy do jednych z najmniej skoncentrowanych w Unii Europejskiej. W 2012 roku w rękach pięciu największych instytucji kredytowych w Polsce znajdowało się 44,4% aktywów sektora bankowego. O względnie niskim poziomie koncentracji przekonuje również wartość indeksu Herfindahla-Hirschmana. W 2012 roku jego niższą wartością w UE charakteryzowały się jedynie Austria, Francja, Luksemburg, Niemcy, Wielka Brytania oraz Włochy. Trzeba też zaznaczyć, że sektor bankowy w Polsce jest najmniej skoncentrowany spośród gospodarek krajów, które przystąpiły do Unii Europejskiej w latach 2004 oraz 2007.

Wyniki analizy wskazują, że koncentracja sektorów bankowych w UE w badanym okresie nie rosła, co istotnie odróżnia uwzględniane lata od tendencji obserwowanych w ostatniej dekadzie ubiegłego wieku. Co więcej, współczynniki koncentracji charakteryzują się niewielką zmiennością, o czym świadczy fakt, że relacja odchylenia standardowego do średniej arytmetycznej nie przekracza kilkunastu procent. Na drugim biegunie znajdują się miary rentowności. W przypadku ROA systemów bankowych Grecji czy Cypru zmienność przekroczyła 1000, natomiast współczynnik zmienności ROE w Belgii czy na Litwie był wyższy niż 500.

W przypadku miar efektywności należy wskazać na relatywnie lepszą pozycję sektora amerykańskiego względem przeciętnej europejskiej. Świadczą o tym wyższe miary średnie oraz niższa dyspersja. W gronie państw unijnych Polskę trzeba umieścić w absolutnej czołówce. Dowodem są każdorazowo jedno z najwyższych średnich miar NIM, ROA i ROE, a równocześnie niemal najmniejsze współczynniki zmienności. Oznacza to, że bardzo dobre wyniki ekonomiczne są relatywnie stałą cechą polskiego systemu bankowego, co znacząco go wyróżnia spośród pozostałych państw członkowskich UE.

Kolejnym krokiem analizy było ustalenie kierunku i siły powiązań pomiędzy koncentracją oraz efektywnością badanych systemów. W tym celu posłużono się modelowaniem ekonometrycznym, w którym wykorzystano dane

Tabela 1

Koncentracja i efektywność sektorów bankowych oraz ich zmienność w państwach członkowskich UE oraz USA w latach 2004–2012

Państwo	HHI	CR5	NIM	ROA	ROE
		%			
Austria	471	40,27	1,68	0,47	8,61
	(72)	(3,57)	(0,07)	(0,32)	(6,49)
Belgia	1 737	78,60	1,09	0,16	3,91
	(397)	(6,77)	(0,17)	(0,67)	(20,01)
Bułgaria	770	53,76	4,15	1,49	14,03
	(58)	(3,15)	(0,73)	(0,69)	(8,06)
Cypr	1 041	62,45	2,00	-0,19	-8,32
	(56)	(2,63)	(0,31)	(2,03)	(45,75)
Czechy	1 063	63,28	2,55	1,27	18,22
	(54)	(1,60)	(0,23)	(0,10)	(4,39)
Dania	1 125	65,39	1,13	0,30	6,30
	(59)	(1,08)	(0,13)	(0,40)	(8,39)
Estonia	3 242	94,47	2,35	1,22	11,94
	(536)	(3,23)	(0,36)	(1,88)	(24,05)
Finlandia	3 006	82,03	1,02	0,61	9,74
	(420)	(1,44)	(0,33)	(0,29)	(2,52)
Francja	647	49,32	0,91	0,36	8,07
	(68)	(2,66)	(0,25)	(0,18)	(4,25)
Grecja	1 189	69,48	2,59	0,01	-5,95
	(131)	(4,41)	(0,23)	(1,15)	(33,01)
Hiszpania	517	43,87	1,68	0,46	8,37
	(68)	(3,62)	(0,15)	(0,76)	(13,99)
Holandia	1 957	84,62	1,14	0,26	7,56
	(147)	(1,41)	(0,11)	(0,30)	(9,43)
Irlandia	756	51,76	0,81	-0,40	-5,67
	(167)	(5,75)	(0,16)	(1,34)	(29,68)
Litwa	1 778	81,32	2,02	0,40	3,68
	(115)	(2,00)	(0,35)	(1,71)	(28,65)

Państwo	HHI	CR5	NIM	ROA	ROE
		%			
Luksemburg	320	30,50	0,60	0,47	19,99
	(20)	(1,24)	(0,10)	(0,23)	(19,50)
Łotwa	1 108	65,53	2,13	0,26	4,69
	(115)	(4,03)	(0,45)	(1,93)	(26,60)
Malta	1 259	73,19	1,41	0,93	9,04
	(92)	(2,54)	(0,17)	(0,44)	(5,28)
Niemcy	226	26,07	0,93	0,08	1,94
	(62)	(5,33)	(0,09)	(0,18)	(5,61)
Polska	601	45,67	2,84	1,32	14,61
	(48)	(2,39)	(0,21)	(0,32)	(5,04)
Portugalia	1 150	69,09	1,67	0,45	7,61
	(44)	(1,49)	(0,19)	(0,48)	(8,16)
Rumunia	979	55,97	3,90	1,03	8,86
	(128)	(3,00)	(0,58)	(1,01)	(8,50)
Słowacja	1 182	69,76	2,74	0,99	11,61
	(75)	(2,41)	(0,39)	(0,22)	(3,76)
Słowenia	1 257	60,54	2,23	0,13	2,96
	(104)	(2,13)	(0,20)	(0,84)	(12,17)
Szwecja	880	58,49	1,03	0,53	13,05
	(40)	(2,30)	(0,15)	(0,16)	(4,66)
Węgry	832	54,04	3,97	0,86	12,64
	(27)	(0,79)	(0,45)	(1,05)	(14,42)
Wielka Brytania	421	38,24	1,16	0,32	4,97
	(59)	(3,86)	(0,27)	(0,38)	(7,00)
Włochy	316	32,62	1,72	0,31	4,25
	(79)	(5,78)	(0,19)	(0,52)	(7,55)
USA	375	38,61	3,50	0,78	7,38
	(92)	(5,71)	(0,15)	(0,56)	(5,53)

Uwaga: liczby w nawiasach oznaczają odchylenie standardowe.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBC oraz IMF.

panelowe, czyli łączące wskaźniki pozyskane w przekrojach czasowych i przestrzennych³⁵. Podstawowa szacowana relacja przybrała postać:

$$EFF = \alpha_0 + \alpha_1 dGDP_{it} + \alpha_2 SPREAD_t + \alpha_3 CIR_{it} + \alpha_4 CR_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

gdzie:

- EFF* – wskaźnik efektywności finansowej: ROA, ROE, NIM,
- dGDP* – roczna stopa wzrostu realnego PKB,
- SPREAD* – różnica między EURIBOR 3M a rentownością niemieckich bonów skarbowych emitowanych z terminem 3 miesięcy,
- CIR* – stosunek kosztów do dochodów,
- CR* – wskaźnik koncentracji: HHI, CR5,
- i* – indeks państwa,
- t* – czas,
- α – parametry równania,
- ε – składnik losowy.

Informacje o stopie zmian PKB zaczerpnięto z bazy Eurostat, natomiast stopy procentowe służące oszacowaniu zmiennej *SPREAD* pochodzą z bazy Bloomberg. Empiryczne oceny parametrów równania (1) zawarto w tabeli 2. Wytłuszczone zmienne statystycznie istotne przy poziomie istotności równym 5%.

Uzyskane rezultaty wskazują, że efektywność systemu bankowego, mierzona rentownością aktywów oraz kapitałów własnych, istotnie zależy od ogólnej aktywności systemu gospodarczego. Przytoczona relacja ma charakter dodatniego powiązania, tj. wzrostowi gospodarczemu towarzyszą wyższe zyski sektora bankowego, które implikują powiększenie się stóp zwrotu³⁶. Wykazana procykliczność wyników finansowych banków z pewnością jest skojarzona z kształtowaniem się popytu na kredyt, dla którego realny dochód kredytobiorców jest podstawową determinantą.

Wskaźniki ROA i ROE okazały się odwrotnie proporcjonalnie związane z kształtowaniem się relacji kosztów do dochodów, tj. zmienną *CIR*. Podkreślić warto, że w tym przypadku uwzględnia się wszelkie koszty, w tym administracyjne oraz siły roboczej. W związku z tym oczekiwano, że im niższy

³⁵ Metody modelowania danych panelowych omawia m.in. B.H. Baltagi, *Econometric Analysis of Panel Data*, J. Wiley and Sons, Chichester 2005.

³⁶ Analogiczne wnioski (w odniesieniu do innej próby badawczej) wyciągają A.M. Andrieș, V. Cocriș, S.G. Ursu, *Determinants of Bank Performance in CEE Countries*, „Review of Economic and Business Studies” 2012, vol. 5, s. 165–177.

wskaźnik *CIR*, tym wyższa powinna być stopa zwrotu z aktywów lub kapitałów własnych. Oszacowania empiryczne potwierdziły ten sposób rozumowania.

Na zaznaczenie zasługuje odmiennosc zestawu czynników kształtujących marżę odsetkową netto. W tym przypadku zmiany PKB oraz relacja opisana wskaźnikiem *CIR* okazały się być statystycznie nieistotnymi determinantami. Kluczowe okazało się kształtowanie zmiennej *SPREAD*.

Tabela 2

Wyniki estymacji parametrów funkcji efektywność sektorów bankowych

Zmienna objaśniająca	Zmienna objaśniana					
	ROA		ROE		NIM	
Stała	1,34 (0,07)	1,04 (0,00)	22,87 (0,09)	18,54 (0,00)	2,04 (0,00)	2,18 (0,00)
<i>dGDP</i>	0,14 (0,00)	0,14 (0,00)	2,22 (0,00)	2,22 (0,00)	0,00 (0,16)	0,00 (0,15)
<i>SPREAD</i>	-0,26 (0,04)	-0,26 (0,04)	-7,99 (0,00)	-8,05 (0,00)	-0,12 (0,03)	-0,13 (0,03)
<i>CIR</i>	-0,01 (0,00)	-0,01 (0,00)	-0,19 (0,00)	-0,19 (0,00)	-0,00 (0,51)	-0,00 (0,58)
CR5	-0,01 (0,54)		-0,07 (0,76)		-0,00 (0,98)	
HHI		-0,00 (0,61)		0,00 (0,95)		-0,00 (0,28)
Statystyki diagnostyczne						
R^2	0,63	0,63	0,57	0,50	0,93	0,93
F	11,97 (0,00)	11,96 (0,00)	9,35 (0,00)	7,33 (0,00)	93,67 (0,00)	94,20 (0,00)
n	252	252	252	252	252	252

Uwaga: liczby w nawiasach informują o granicznych wartościach prawdopodobieństwa.

Źródło: obliczenia własne.

W sytuacji narastającej niepewności co do stabilności na rynku finansowym zmniejsza się apetyt na ryzyko, a tym samym instytucje kredytowe powinny kwotować wyższe stawki na rynku niezabezpieczonych pożyczek międzybankowych. W tym przypadku ilustracją tego zjawiska powinien być wzrost EURIBOR. Z drugiej strony bardziej atrakcyjne stają się papiery skarbowe, które uznaje się za relatywnie bezpieczne. W warunkach europejskich za takie uchodzą bony emitowane przez Republikę Federalną Niemiec. Rosnący

popyt na ten rodzaj aktywów finansowych oznacza spadającą rentowność. Tym samym rosnące rozwarstwienie, którego miarą jest zmienna *SPREAD*, jest dobrym narzędziem oceny zakłóceń płynnościowych na „hurtowym” rynku finansowym³⁷.

Informacje zwarte w tabeli 2 dowodzą, że wyższe koszty finansowania na rynku międzybankowym bardzo istotnie umniejszają marżę odsetkową generowaną w analizowanych systemach bankowych. Co ciekawe, zaburzenia płynnościowe negatywnie oddziałują także na rentowności aktywów i kapitałów. Oznacza to, że spadek dochodów odsetkowych nie jest rekompensowany wyższymi dochodami z innych źródeł, np. prowizji lub działalności inwestycyjnej.

Na szczególne podkreślenie zasługuje fakt, że wszystkie analizowane modele ekonometryczne, zaprezentowane w tabeli 2, nakazały odrzucenie hipotezy o statystycznie istotnych związkach koncentracji z efektywnością uwzględnianych sektorów bankowych. Powyższej konkluzji nie zmieniło użycie odmiennych miar koncentracji, tj. HHI lub CR5. Tym samym można stwierdzić, że w skali Unii Europejskiej i USA nie występuje ilościowo weryfikowalna pozytywna zależność pomiędzy rosnącym udziałem rynkowym indywidualnych instytucji kredytowych a efektywnością finansową podmiotów świadczących usługi bankowe.

PODSUMOWANIE

Pod koniec ubiegłego wieku europejski oraz amerykański sektor bankowy doświadczyły licznych fuzji i przejęć. Początkowo odbywały się one wewnątrz danego systemu gospodarczego, by w końcu nabrać charakteru transnarodowego, czemu sprzyjały transformacja gospodarcza Europy Środkowo-Wschodniej oraz wprowadzenie euro. W efekcie wyraźnie wzrósł udział kapitału zagranicznego w aktywach bankowych. Równocześnie na znaczeniu

³⁷ W literaturze przedmiotu często spotyka się użycie wskaźnika określanego *TED spread*, dla którego podstawą są stawki LIBOR oraz rentowności amerykańskich bonów skarbowych. Patrz M.K. Brunnermeier, *Deciphering the Liquidity and Credit Crunch 2007–2008*, „Journal of Economic Perspectives” 2009, vol. 23, s. 85–86 lub M.M. Cornett i in., *Liquidity risk management and credit supply in the financial crisis*, „Journal of Financial Economics” 2011, vol. 101, s. 299–300. Z uwagi na to, że zebrany w niniejszej pracy materiał statystyczny w zdecydowanej większości dotyczył państw unijnych zdecydowano o zastosowaniu wskaźnika bardziej adekwatnego do realiów UE, choć *de facto* wykazującego relacje w pełni analogiczne do prezentowanych przez *TED spread*.

zyskały największe podmioty, co prowadziło do silniejszego skoncentrowania sektora bankowego.

Jednakże kryzys finansowy wywołał istotne zmiany w modelach biznesowych wielu banków. Zmieniło się także otoczenie instytucjonalne oraz regulacyjne. Efekty tych zjawisk można dostrzec w parametrach opisujących funkcjonowanie analizowanych systemów bankowych.

Bardzo charakterystyczne jest zmniejszenie się sumy bilansowej relatywizowanej w odniesieniu do PKB oraz odejście od dynamicznej ekspansji międzynarodowej. W związku z tym w ostatnich latach zauważa się przyrost odsetka aktywów bankowych, które są w posiadaniu kapitału krajowego.

Podkreślić także warto, że największe grupy bankowe nie są zaangażowane w fuzje o wymiarze transatlantyckim. Żaden liczący się gracz europejski nie łączy się z kluczowym holdingiem amerykańskim. Częściowo można to tłumaczyć odmiennościami regulacyjnymi, których nie zacierają wspólne odwoływanie się do standardów stanowionych przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego.

W latach 2008–2012, mimo spadającej liczby instytucji kredytowych, wyhamował przyrost koncentracji sektorów bankowych. Największe grupy bankowe nie powiększyły swoich udziałów w łącznych aktywach (wyjątkiem jest USA), co należy wiązać z restrukturyzacją ich bilansów oraz koniecznością podniesienia współczynników adekwatności kapitałowej. W ujęciu zagregowanym nie można także znaleźć statystycznie weryfikowalnych związków między koncentracją a efektywnością systemów bankowych. W związku z tym ewentualna aprobata kompetentnych organów nadzoru wobec transakcji przejęcia musi podlegać ocenie, w której trzeba wykorzystać indywidualne dane. Podejście makroekonomiczne nie daje podstaw do twierdzenia, że podmioty o większych udziałach rynkowych charakteryzują się lepszymi efektami ekonomicznymi.

BIBLIOGRAFIA

- Allen F., Gale D., *Comparing Financial Systems*, The MIT Press, Cambridge 2000.
- Allen F., Beck T., Carletti E., Lane P.R., Schoenmaker D., Wagner W., *Cross-Border Banking in Europe: Implications for Financial Stability and Macroeconomic Policies*, CEPR, Londyn 2011.
- Andrieș A.M., Cocriș V., Ursu S.G., *Determinants of Bank Performance in CEE Countries*, „Review of Economic and Business Studies” 2012, vol. 5.

- Baltagi B.H., *Econometric Analysis of Panel Data*, J. Wiley and Sons, Chichester 2005.
- Bonin J.P., Hasan I., Wachtel P., *Privatization matters: Bank efficiency in transition countries*, „Journal of Banking & Finance” 2005, vol. 29.
- Brunnermeier M.K., *Deciphering the Liquidity and Credit Crunch 2007–2008*, „Journal of Economic Perspectives” 2009, vol. 23.
- Cicirko T., *Adekwatność kapitałowa instytucji bankowych na tle kryzysów światowych*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH” 2011, Zeszyt Naukowy nr 108.
- Cornett M.M. i in., *Liquidity risk management and credit supply in the financial crisis*, „Journal of Financial Economics” 2011, vol. 101.
- Goddard J., McKillop D., Wilson J.O.S., *U.S. Credit Unions: Survival, Consolidation, And Growth*, „Economic Inquiry” 2014, vol. 52.
- Group of Ten – Consolidation in the Financial Sector*, BIS, Bazylea 2001.
- Hebb T., Beeferman L., *Can private pension funds be socially responsible?*, „Journal of Comparative Social Welfare” 2009, vol. 25.
- Iwanicz-Drozdowska M., *Integracja rynków finansowych – jej rodzaje i znaczenie*, „Bank i Kredyt” 2007, nr 1.
- Jackowicz K., Kowalewski O., *Koncentracja działalności sektora bankowego w Polsce w latach 1994–2000*, „Materiały i Studia” 2002, nr 143.
- Jones K.D., Critchfield T., *Consolidation in the U.S. Banking Industry: Is the “Long, Strange Trip” About to End?*, „FDIC Banking Review” 2005, vol. 17, No. 4.
- Jonung L., *The Swedish model for resolving the banking crisis of 1991–93. Seven reasons why it was successful*, Economic Paper No. 360, European Commission, Bruksela 2009.
- Kawalec S., Gozdek M., *Raport dotyczący optymalnej struktury polskiego systemu bankowego w średnim okresie*, Capital Strategy, Warszawa 2012.
- Koetter M., Bos J.W.B., Heid F., Kolari J.W., Kool C.J.M., Porath D., *Accounting for distress in bank mergers*, „Journal of Banking & Finance” 2007, vol. 31.
- Kulpaka P., *System bankowy w Stanach Zjednoczonych*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej” 2005, nr 18.
- Lane P.R., Milesi-Ferretti G.M., *The external wealth of nations mark II: Revised and extended estimates of foreign assets and liabilities, 1970–2004*, „Journal of International Economics” 2007, vol. 73.
- Lubiński M., *Wpływ banków zagranicznych na stabilność gospodarki kraju goszczącego*, „Gospodarka Narodowa” 2012, nr 7–8.

- Marinč M., Vlahu R., *The Economics of Bank Bankruptcy Law*, Springer Verlag, Berlin–Heidelberg 2012.
- Marques-Ibanez D., Molyneux P., *Financial Restructuring in European Banking and Foreign Expansion*, „Latin American Business Review” 2002, vol. 3.
- Misback E.A., *The Foreign Bank Supervision Enhancement Act of 1991*, „Federal Reserve Bulletin” 1993, vol. 79.
- Navaretti G.B., Calzolari G., Pozzolo A.F., Levi M., *Multinational banking in Europe – financial stability and regulatory implications: lessons from the financial crisis*, „Economic Policy” 2010, vol. 25.
- Raworth P., *Trade in Services. Global Regulations and the Impact on Key Service Sectors*, Oceana Publications, Nowy Jork 2005.
- Romania: Financial Sector Stability Assessment*, IMF, Waszyngton 2010.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2012 r.*, NBP, Warszawa 2013.
- Samuelson W.F., Marks S.G., *Ekonomia menedżerska*, PWE, Warszawa 2009.
- Sorkin A.R., *Too Big To Fail. Inside the Battle to Save Wall Street*, Penguin Books, Nowy Jork 2009.
- Śledzik K., *Ocena pozycji największych banków w globalnej gospodarce przed i po (?) kryzysie*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 60.
- Wheelock D.C., *Have Acquisitions of Failed Banks Increased the Concentration of U.S. Banking Markets?*, „Federal Reserve Bank of St. Louis Review” 2011, vol. 93.
- WTO – Trade in Services*, R. Wolfrum, P.-T. Stoll, C. Feinaugle (red.), IDC Publishers, Danvers 2008.

EUROPEJSKI I AMERYKAŃSKI SEKTOR BANKOWY W LATACH 2004–2012

Streszczenie

Kryzys finansowy znacząco wpłynął na funkcjonowanie europejskiego oraz amerykańskiego sektora bankowego. Wyniki przeprowadzonej analizy dowodzą, że wskutek kryzysu zmniejszyły się rozmiary tego komponentu najbardziej rozwiniętych systemów finansowych i spadło znaczenie ekspansji transgranicznej. Równocześnie w Europie przestał przyrastać stopień koncentracji rynkowej, a efektywność ekonomiczna podlega znaczącej zmienności. W związku z tym należy stwierdzić, że proces tworzenia wewnętrznego rynku usług finansowych jest w Unii Europejskiej daleki od zakończenia. Ewolucja

systemu bankowego w USA wykazuje pewne podobieństwo do zjawisk zachodzących w UE, jednakże amerykańskie banki charakteryzują się lepszymi wynikami finansowymi.

EUROPEAN AND AMERICAN BANKING SECTOR IN 2004–2012

Summary

The financial crisis has had a significant influence on the European and the US banking sector. The results of the analysis show that as a result of the crisis the size of the banking component of the most developed financial systems has decreased. At the same time, cross-border expansion has lost its importance. The concentration level has ceased to rise in the European Union, and economic efficiency is subject to significant volatility. In this context, it should be noted that the process of creating a single market for financial services is far from being completed in the European Union. The evolution of the US banking sector bears some similarity to the performance of the European banks, however credit institutions in the US have better financial results.

ЕВРОПЕЙСКИЙ И АМЕРИКАНСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В 2004–2012 ГОДАХ

Резюме

Финансовый кризис значительно повлиял на функционирование как европейского, так и американского банковского сектора. Результаты проведённых исследований показывают, что вследствие кризиса уменьшился объём этого компонента наиболее развитых финансовых систем и снизилась важность трансграничного расширения. Одновременно в Европе перестает расти степень рыночной концентрации, а экономическая эффективность подвергается значительным колебаниям. В связи с этим следует утверждать, что процесс образования внутреннего рынка финансовых услуг в Евросоюзе ещё далеко не завершён. В эволюции банковской системы в США проявляется некоторое сходство с явлениями, имеющими место в ЕС; американские банки, однако, отличаются лучшими финансовыми показателями.