

Katarzyna Mikołajczyk*

**WPLYW WYBRANEJ STRATEGII NA EFEKTYWNOŚĆ
MIĘDZYNARODOWYCH GRUP BANKOWYCH
DZIAŁAJĄCYCH W KRAJACH
EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ**

1. WSTĘP

Cechą wyróżniającą sektory bankowe krajów Europy Środkowo-Wschodniej (ESW) jest niezwykle wysoki udział kapitału zagranicznego w ich strukturze własnościowej, w konsekwencji ich otwarcia dla inwestorów zagranicznych w procesie transformacji. Kapitał zagraniczny wniknął do środkowoeuropejskich sektorów bankowych w drodze inwestycji typu *greenfield*, w wyniku przejęcia małych prywatnych banków lokalnych, ale przede wszystkim w efekcie procesu prywatyzacji dużych i średnich banków krajowych. Dla banków z krajów rozwiniętych gospodarczo otwarcie w latach 90. XX w. rynków ESW, o nieporównywalnie niższym poziomie nasycenia usługami bankowymi, stworzyło niepowtarzalną okazję wzrostu skali działania i dywersyfikacji geograficznej. Zaangażowanie w regionie, szczególnie w początkowym okresie transformacji, obarczone było wysokim ryzykiem makroekonomicznym i politycznym, jednakże otwierało szansę na pozyskanie nowych rynków o ponadprzeciętnej dynamice wzrostu i poziomie rentowności. W konsekwencji tych procesów dominująca część sektora bankowego w niemal wszystkich krajach ESW znalazła się pod kontrolą banków zagranicznych¹.

Ze względu na globalizację finansów i wzrost znaczenia bankowości międzynarodowej, ważnym nurtem w światowych badaniach empirycznych jest analiza porównawcza efektywności działania banków krajowych i zagranicznych, jednak wnioski z nich wypływające nie są jednoznaczne. Lensink i in. [2008: 834–844], opierając się na danych z ponad 100 krajów, wskazali że moż-

* Dr, Katedra Finansów, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

¹ Napływ kapitału zagranicznego został ograniczony w Słowenii (29% aktywów), a także w krajach Wspólnoty Niepodległych Państw (np. Rosja 18%, Ukraina 33%, Białoruś 35% , przy czym w krajach WNP – poza Rosją – kapitał zagraniczny w dużym stopniu pochodzi z Rosji); dane na koniec 2012 [za:] Raiffeisen Research [2013].

liwość uzyskania przewagi przez banki zagraniczne jest uzależniona od wielu czynników, ukształtowanych zarówno przez specyfikę kraju macierzystego jak i geograficznej, kulturowej i instytucjonalnej odległości pomiędzy krajem macierzystym a goszczącym. Wnioski te są zgodne z ograniczoną wersją hipotezy przewagi globalnej (*limited form of the global advantage hypothesis*), sformułowaną przez A. Bergera i in. [2000: 23–158], mówiącą, że ponadprzeciętną efektywność w krajach goszczących uzyskują z reguły banki zagraniczne pochodzące z krajów o sprzyjających warunkach rynkowych i instytucjonalnych.

Porównania efektywności banków krajowych i zagranicznych funkcjonujących w krajach ESW z reguły potwierdzały przewagę banków zagranicznych, wskazując równocześnie dodatkowe czynniki determinujące tę przewagę. Bonin i in. [2005: 31–53], badając 11 krajów ESW w okresie 1996–2000 potwierdzili, że banki kontrolowane przez kapitał zagraniczny oferują usługi wyższej jakości, udzielają więcej kredytów i są bardziej efektywne kosztowo niż banki krajowe, a przewaga ta jest najsilniejsza w bankach kontrolowanych przez zagranicznych inwestorów instytucjonalnych. Fries i Taci [2005: 55–81], potwierdzając przewagę efektywnościową banków zagranicznych w ESW (15 krajów, okres 1994–2001) wskazali równocześnie jako grupę najbardziej efektywną banki sprywatyzowane z większościowym udziałem właścicieli zagranicznych. Yildirim i Philippatos [2007: 123–143], analizując 12 krajów w latach 1993–2000, wskazali, że banki zagraniczne działające w ESW osiągają wyższą efektywność kosztową, ale równocześnie niższą efektywność przychodową, podczas gdy Mamatzakis i in. [2008: 1156–1172], analizując kraje wstępujące do Unii Europejskiej w okresie przedakcesyjnym 1998–2003, potwierdzili wyższą efektywność przychodową, ale niższą efektywność kosztową banków zagranicznych. Z kolei inni autorzy: Koutsomanoli-Filippaki i in. [2009: 557–567] oraz Huang i in. [2011: 143–157], stosując inne metody analityczne, potwierdzili przewagę banków zagranicznych zarówno w zakresie produktywności, jak i efektywności kosztowej i przychodowej.

W przytoczonych badaniach zwykle wybierano do analizy kilkuletni okres rozpoczynający się jeszcze w latach 90. XX w. Istotna przewaga banków zagranicznych nad instytucjami krajowymi wynikała zatem w dużym stopniu z szybszego wprowadzenia nowoczesnych technologii, systemów zarządzania ryzykiem, doświadczenia i umiejętności zarządczych, a także łatwiejszego i tańszego dostępu do kapitału za pośrednictwem spółek–matek. Z czasem także banki krajowe wypracowały niezbędne procedury, pozyskały doświadczenie i umiejętności pozwalające efektywnie konkurować z zagranicznymi rywalami, jednak źródłem przewagi banków zagranicznych, funkcjonujących jako ogniwo instytucji międzynarodowych, pozostało wsparcie spółek–matek, umożliwiające bardziej dynamiczny rozwój poprzez finansowanie zewnętrzne.

Struktura własnościowa w sektorze bankowym w ESW, z udziałem kapitału zagranicznego przekraczającym niejednokrotnie 90%, uniemożliwia obecnie

analizę porównawczą banków krajowych i zagranicznych, gdyż banki krajowe, będące w zdecydowanej mniejszości, często mają też specjalny charakter i inną hierarchię celów (np. banki państwowe, banki spółdzielcze, banki zrzeszające). Zamiast porównywać banki krajowe i zagraniczne, podejmuje się zatem porównania wybranych grup banków zagranicznych, zdefiniowanych poprzez ich kraj pochodzenia, sposób wejścia na rynki ESW (tworzenie nowych banków *vs.* przejęcia banków już funkcjonujących), formy organizacyjne (spółki–córki *vs.* oddziały) czy struktury finansowania. Innym podejściem jest porównywanie pod względem określonych charakterystyk spółek–córek z krajów rozwijających się ze spółkami–matkami [Kowalewski 2011].

Strategie banków, które zaangażowały się w rejonie ESW miały charakter skoncentrowany na jednym lub niewielkiej liczbie krajów, które uznane zostały za strategiczne, albo charakter zdywersyfikowany, oznaczający równoczesną obecność w całym regionie (w większości krajów). W niniejszym artykule skoncentrowano się na bankach kontrolowanych przez kapitał zagraniczny, stosując jako kryterium ich podziału strategię wobec regionu ESW przyjętą przez inwestora strategicznego. Międzynarodowe grupy bankowe, które zaangażowały się w regionie ESW w sposób zdywersyfikowany geograficznie, budując gęstą sieć spółek zależnych w wielu krajach (oznaczone dalej skrótem MGB-R), zostały porównane z bankami, które wybrały strategię ograniczonej obecności w regionie, skoncentrowaną na kilka wybranych krajach ESW. Celem niniejszego artykułu jest weryfikacja hipotezy badawczej, że strategia zdywersyfikowanej obecności na rynkach ESW pozwoliła międzynarodowym grupom bankowym osiągnąć wyższą efektywność, poprzez zastosowanie wewnętrznych kanałów przepływu kapitału oraz informacji i doświadczeń pozyskanych w innych krajach. W okresie pokryzysowym problem ten nabrał szczególnego znaczenia, gdyż wiele grup bankowych prowadzących działalność transgraniczną, ze względu na konieczność zmniejszenia dźwigni, dokonuje modyfikacji swojej strategii, także w stosunku do obszaru ESW. Redukcja ich zaangażowania w ESW, koncentracja na wybranych rynkach i wycofanie z krajów niestrategicznych, czyli odejście od strategii zdywersyfikowanej geograficznie obecności w tym regionie, była też często jednym z zaleceń Komisji Europejskiej warunkujących uzyskanie pomocy publicznej (np. KBC, WestLB, Commerzbank).

2. MIĘDZYNARODOWE GRUPY BANKOWE W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Przejęcie kontroli nad dominującą częścią banków w krajach ESW przez międzynarodowe grupy bankowe, głównie pochodzące z Europy Zachodniej, zawsze wzbudzało wiele kontrowersji i wątpliwości dotyczących potencjalnych możliwości ich zachowań niekorzystnych dla krajów goszczących, szczególnie

w trudnych okresach kryzysowych. Istotnym narzędziem, którym dysponują MGB jest wewnętrzny rynek kapitału, pozwalający na przepływ kapitału od/do spółki matki oraz pomiędzy spółkami zależnymi w różnych krajach, wzmacniając ich siłę rynkową, uodporniając je na zewnętrzne szoki makroekonomiczne, zasilając finansowo ich dynamiczny rozwój i dostarczając tańszego kapitału dzięki globalnej rozpoznawalności i wysokiej wiarygodności spółki-matki. Jest to tak zwany efekt wsparcia (*support effect*), korzystny zarówno dla spółek zależnych, jak i dla kraju goszczącego. Jednakże kanał wewnętrzny może być także wykorzystywany do przesuwania kapitału do najbardziej rentownych inwestycji (do spółki matki lub też do innych spółek zależnych), powodując osłabienie spółek uzyskujących przejściowo niższą rentowność np. w wyniku niekorzystnych warunków makroekonomicznych. Takie zachowania międzynarodowych grup generują efekt substytucji (*substitution effect*), mogący doprowadzić do eskalacji niekorzystnych tendencji w kraju goszczącym [de Haas i van Lelyveld 2010: 1–25]. Obecność banków międzynarodowych może zatem oddziaływać na gospodarkę kraju goszczącego w sposób stabilizujący (poprzez efekt wsparcia) lub destabilizujący (poprzez efekt substytucji). Analiza pierwszego dziesięciolecia transformacji, kiedy wiele krajów ESW doświadczyło kryzysu finansowego, potwierdziła istnienie w MGB wewnętrznego rynku kapitału i skuteczne jego wykorzystanie w celu finansowego wsparcia wschodnioeuropejskich spółek zależnych [Haselmann 2006: 283–299]. Jednakże ostatni kryzys finansowy, który dotknął głównie kraje najbardziej rozwinięte, a zatem kraje macierzyste banków międzynarodowych, osłabił ich kondycję ekonomiczno-finansową, a wiele spośród nich zmusił do ubiegania się o pomoc publiczną, niezbędną do zażegnania groźby bankructwa. Kryzys 2007–2009 i będące jego konsekwencją zmiany regulacyjne, nakładające na banki obowiązek zmniejszenia dźwigni finansowej, wywołały głębokie zaniepokojenie o ewentualne skutki, jakie może w ich wyniku odczuć region ESW. W pierwszym etapie pojawiło się zagrożenie ograniczenia kredytów, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw, ze względu na odcięcie dopływu kapitału do spółek zależnych MGB od spółek matek. Problem ten był szczególnie istotny w krajach ESW, w których wartość lokalnie pozyskanych depozytów była istotnie niższa od wartości udzielonych kredytów (głównie kraje Europy Południowo-Wschodniej). Zagrożenia tego udało się uniknąć, m. in. dzięki tzw. Inicjatywie Wiedeńskiej (*Vienna Initiative*), stanowiącej nieformalne prywatno-publiczne forum, gromadzące międzynarodowe instytucje finansowe (m. in. MFW, EBOR, EBI), zachodnioeuropejskie banki będące głównymi inwestorami w regionie ESW oraz przedstawicieli władz publicznych, banków centralnych i instytucji regulacyjnych zarówno z krajów goszczących (ESW), jak i z krajów macierzystych. Celem Inicjatywy Wiedeńskiej było publiczne zamanifestowanie, że MGB nie wycofują wsparcia dla swoich wschodnioeuropejskich spółek-córek, a przez to zapobieżenie gwałtownemu wzrostowi ryzyka finansowego w całym regionie. Inicjaty-

wa Wiedeńska (przełom lat 2008/2009) spełniła swoją rolę, a zachodnioeuropejskie grupy bankowe, potwierdzając trwałość swojego zaangażowania w regionie ESW, dostarczyły argumentów wskazujących na pozytywny, stabilizujący ich wpływ na kraje goszczące. Jednakże konsekwencją zaostrzenia wymogów regulacyjnych był narastający proces delewarowania, zakładający, po wyczerpaniu możliwości pozyskania nowego kapitału, redukcję aktywów. W raportach różnych instytucji [IMF 2012; ECB 2012] pojawiły się szacunki dotyczące skali tego zjawiska (pomiędzy 1,6 a 2 bln euro) oraz potencjalnych jego skutków dla gospodarki. Zwracano uwagę, że redukcja skali działania i ograniczenia kredytu będą prawdopodobnie realizowane najpierw i przede wszystkim poza granicami kraju macierzystego (*home-bias*), a jako region najbardziej zagrożony wskazywano właśnie region ESW. Wiele europejskich banków zrewidowało swoją długoterminową strategię, a spośród głównych inwestorów w tym regionie jedynie Unicredit zdecydowanie potwierdził, że traktuje go jako rynek strategiczny i nie planuje ograniczać swojego zaangażowania [IMF 2012]. Z początkiem 2012 r. stworzono Inicjatywę Wiedeńską 2, której głównym zadaniem jest zapobieganie gwałtownemu, nieuporządkowanemu wycofywaniu kapitału z regionu ESW oraz monitorowanie procesu delewarowania.

Dotychczas europejskie grupy bankowe obniżyły dźwignię finansową głównie poprzez pozyskiwanie nowego kapitału: w okresie 2008–2012 ich kapitały własne wzrosły o 35%, (banki strefy euro wyemitowały akcje o łącznej wartości ponad 133 mld euro) podczas gdy wartość aktywów pozostała w 2012 r. na poziomie zbliżonym do poziomu z końca roku 2008. Jednakże trudności z uplasowaniem kolejnych emisji spowodowały zmianę tych tendencji od połowy 2012 r. i w okresie 9 miesięcy (do marca 2013 r.) aktywa banków strefy euro spadły o około 1,3 bln euro (–3,8%) [ECB 2013].

Proces delewarowania banków europejskich spowodował istotne ograniczenie ich zagranicznych ekspozycji, jednak – wbrew powszechnym obawom – w najmniejszym stopniu dotknął region ESW. Międzynarodowe grupy bankowe z Austrii, Włoch i Francji, (niemal połowa kapitału zagranicznego zainwestowanego w środkowoeuropejskich bankach) utrzymały na koniec 2012 r. ekspozycje wobec regionu na poziomie zbliżonym do roku 2009, podczas gdy w tym samym czasie zmniejszyły zagraniczne aktywa w innych regionach świata o około 15–20%. Banki z innych krajów Europy Zachodniej zmniejszyły co prawda swoją aktywność w ESW o 5–6% (2012:2009), ale była to 3-krotnie mniejsza redukcja aktywów w porównaniu do cięć dokonanych na rynkach krajów rozwiniętych, głównie w strefie euro (poza krajem macierzystym) [Raiffeisen Research 2013]. Jednakże stopień delewarowania w regionie ESW jest silnie zróżnicowany, uzależniony od sytuacji ekonomicznej w poszczególnych krajach: najintensywniej przebiega on na Węgrzech, Słowenii i Ukrainie, natomiast najłagodniej w pozostałych krajach Europy Centralnej. Rejon ESW, pomimo narastającego problemu z jakością kredytów, pozostaje atrakcyjnym rynkiem, oferują-

cym wciąż relatywnie wysoką dynamikę wzrostu, rentowność i łatwość w pozyskaniu depozytów, dlatego też miejsce po wycofujących się inwestorach chętnie zajmują inni, albo obecne tu już grupy bankowe w celu wzmocnienia swej pozycji rynkowej, albo zupełnie nowi gracze w tym regionie. W tab. 1 przedstawiono inwestycje i dezinwestycje najważniejszych międzynarodowych grup bankowych działających w ESW w sposób zdywersyfikowany (MGB-R), których efektywność będzie przedmiotem analizy w dalszej części artykułu.

Tabela 1

Zmiana zaangażowania wybranych grup bankowych w rejonie ESW

Grupa bankowa	Dywersyfikacja w krajach ESW	Zmiana zaangażowania w rejonie ESW
Unicredit Group	2008: 16 krajów 2012: 15 krajów	Dezinwestycje: w Kazachstanie (Kazakh ATF Group), w Polsce zmniejszenie udziału w Pekao SA z 59% do 50%. Inwestycje: zakup od RBS Romania linii bankowości detalicznej i <i>private banking</i> .
Intesa Sanpaolo	2008: 10 krajów 2012: 10 krajów	Brak dezinwestycji pomimo strat poniesionych w niektórych krajach ESW (Węgry, Rumunia, Ukraina).
Erste Group	2008: 7 krajów 2012: 6 krajów	Dezinwestycje: sprzedaż ukraińskiej spółki (Erste Bank Ukraine); restrukturyzacja w Rumunii i Słowenii (redukcja zatrudnienia i placówek). Zainteresowanie wejściem na nowe rynki ESW (Polska) lub zwiększeniem obecnej pozycji rynkowej przez przejęcia (Serbia).
Raiffeisen Bank International	2008: 16 krajów 2012: 17 krajów	Brak dezinwestycji, ale znaczna redukcja aktywności (aktywa, zatrudnienie) w Słowenii. Zwiększenie udziału rynkowego w Polsce (przejęcie Polbanku), zapowiedź (marzec 2013) przejęcia części operacji od Citibank w Rumunii.
KBC	2008: 7 krajów 2012: 4 kraje	Restrykcje związane z pomocą publiczną: dezinwestycje w Polsce, Słowenii, Rosji, Serbii; koncentracja na czterech krajach CEE.
Societe Generale	2008: 14 krajów 2012: 13 krajów	Dezinwestycje na Białorusi i Ukrainie (sprzedaż niewielkich banków).

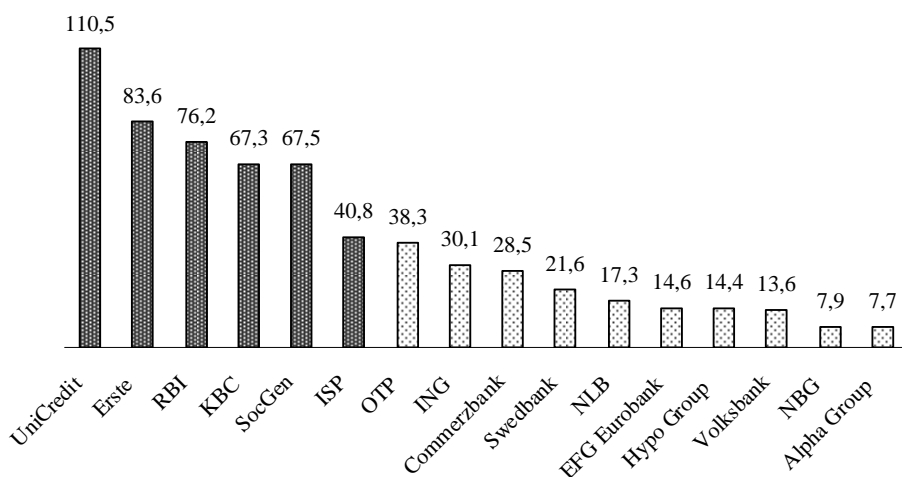
Źródło: opracowanie własne na podstawie Raiffeisen Research, *CEE Banking Sector Report*, edycje za lata 2009–2013.

3. METODOLOGIA BADAŃ

Zakres analizy ograniczono do siedmiu krajów regionu ESW, będących członkami Unii Europejskiej: Bułgarii, Czech, Polski, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgrzech (ESW-7). Z analizy wyeliminowano kraje nadbałtyckie,

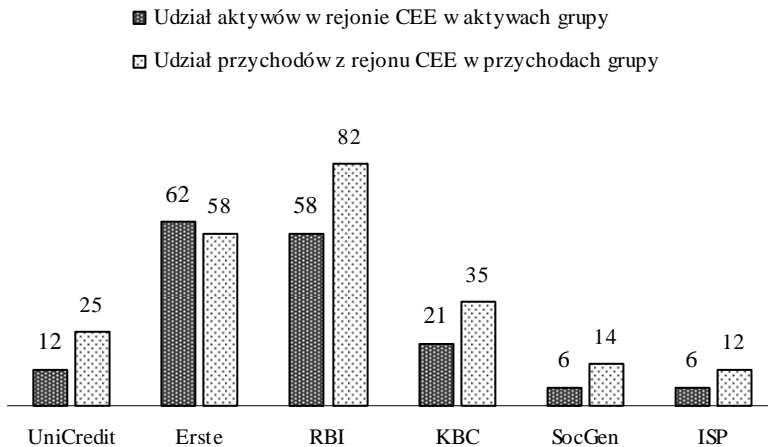
ze względu na odmienną sytuację własnościową w sektorze bankowym (dominacja banków skandynawskich). W badaniach nie uwzględniono też krajów Europy Południowo-Wschodniej, nie będących członkami UE ani krajów należących do Wspólnoty Niepodległych Państw, aby ograniczyć wewnętrzne zróżnicowanie grupy. Analizą objęto lata 2005–2011, czyli zarówno okres *boomu* kredytowego przed rokiem 2008, jak i kryzysu na rynku finansowym oraz pokryzysowych zmian regulacyjnych.

W celu weryfikacji postawionej hipotezy wybrano do analizy banki z krajów ESW-7 kontrolowane przez sześć międzynarodowych grup bankowych, pochodzących z Europy Zachodniej, szczególnie aktywnych w rejonie ESW (MGB-R) i porównano je pod względem efektywności z innymi bankami działającymi w regionie. Jako kryterium selekcji grup bankowych przyjęto wartość aktywów w regionie ESW, rozpiętość geograficzną oraz liczbę placówek, w efekcie czego do grupy tej zaliczono dwa banki włoskie: Unicredit i Intesa Sanpaolo, dwa banki austriackie: Erste Bank i Raiffeisen Bank, jeden bank belgijski: KBC oraz jeden bank francuski: Societe Generale. Są to najważniejsi inwestorzy w rejonie, o łącznej wartości aktywów w ESW sięgającej na koniec 2011 r. 450 mld euro. Najwyższą wartość aktywów w bankach środkowoeuropejskich miał Unicredit (ponad 110 mld euro), jednak relatywnie najbardziej zaangażowane były dwa banki austriackie, dla których wartość aktywów w spółkach-córkach z ESW stanowiła ponad 50% wartości aktywów całej grupy (rys. 1 i rys. 2).



Rys. 1. Aktywa grup bankowych pochodzących z UE zaangażowane w rejonie ESW (mld euro; 2010)

Źródło: Raiffeisen Research [2011].



Rys. 2. Zaangażowanie wybranych banków w rejonie ESW (2010)

Źródło: jak do rys. 1.

Najbardziej zdywersyfikowaną działalność w regionie prowadził Unicredit, Raiffeisen i SocGen, każdy bowiem świadczył usługi w co najmniej 14 krajach za pośrednictwem co najmniej 2 500 placówek. W analizie nie uwzględniono największego pod względem aktywów banku ESW – rosyjskiego Sberbanku, gdyż jego działalność koncentruje się głównie na obszarze WNP, a wejście na rynki krajów Europy Centralnej i Południowo-Wschodniej miało miejsce dopiero w 2011 r. poprzez zakup od austriackiego Volksbank sieci spółek zależnych w kilku krajach ESW. Ponieważ rok 2011, ostatni rok objęty analizą, przyniósł także inne istotne zmiany na rynku bankowym ESW, dlatego przy definiowaniu grupy badawczej oparto się na danych z roku 2010, lepiej reprezentujących sytuację w całym analizowanym okresie.

Analiza objęła zatem grupę około 30 banków (por. tab. 2), które porównano z innymi bankami komercyjnymi działającymi w regionie (ich liczba, w zależności od roku, kształtowała się w przedziale 133–159). W analizie nie uwzględniono banków spółdzielczych, oddziałów instytucji kredytowych oraz banków o charakterze przedsiębiorstw państwowych (np. w Polsce Banku Gospodarstwa Krajowego). Jednostkowe dane finansowe o bankach pochodzą z bazy danych Bankscope.

Ze względu na niewielką liczbę analizowanych banków, w celu porównania ich efektywności wykorzystano nieparametryczną metodę DEA (*Data Envelopment Analysis*), którą, w porównaniu z metodami parametrycznymi, można stosować przy znacznie mniejszych liczebnościach zbiorów. DEA należy do metod z zakresu programowania liniowego, która dla analizowanego zbioru jednostek identyfikuje relatywną granicę ich efektywności, a następnie ustala

wskaźniki efektywności, przyjmujące wartości od 0 do 1, odzwierciedlające odległość od tej granicy. DEA może być oparta na założeniu stałych efektów skali (*Constant Return to Scale*, CRS) lub zmiennych efektów skali (*Variable Return to Scale*, VRS).

Tabela 2

Aktywność wybranych grup bankowych w krajach ESW-7

	UniCredit	KBC	Erste Bank	Raiffeisen Bank	Intesa Sanpaolo	Societe Generale
Bułgaria	UniCredit Bulbank		x	Raiffeisen Bank	x	SG Expressbank
Czechy	UniCredit	CSOB	CS	Raiffeisen Bank	x	KB
Polska	Bank Pekao	Kredyt Bank	x	Raiffeisen Bank	x	Eurobank
Rumunia	UniCredit	x	BCR	Raiffeisen Bank	ISP Romania	BRD
Słowacja	UniCredit	CSOB	Slovenska Sporitelna	Tatra banka	VUB Banka	x
Słowenia	UniCredit	x*	x	Raiffeisen Bank	Banka Koper	SKB
Węgry	UniCredit	K&H	Erste	Raiffeisen	CIB	x

* – udział mniejszościowy w banku NLB;

x – oznacza, że albo grupa bankowa była nieobecna w danym kraju, albo że w bazie Banksope nie było danych o spółce-córce.

Źródło: opracowanie własne.

Stosowanie modeli CRS zakłada prawdziwość założenia o optymalnej skali działania, podczas gdy modele VRS pozwalają na dekompozycję efektywności na dwa składniki: czystą efektywność techniczną (*pure technical efficiency*) oraz efektywność skali (*scale efficiency*). W pracach z zakresu bankowości z reguły przyjmuje się założenie o zmiennych efektach skali, wynikające z faktu, że optymalna skala działania rzadko jest osiągnięta. Modele DEA mogą być zorientowane na nakłady (*input-oriented*) lub na wyniki (*output-oriented*). W pierwszym przypadku techniczna nieefektywność jest identyfikowana jako możliwość proporcjonalnej redukcji nakładów, w celu uzyskania tego samego wyniku, w drugim zaś jako możliwość uzyskania wyższych wyników przy tym samym poziomie nakładów. W modelach z zakresu bankowości przyjmuje się najczęściej modele zorientowane na nakłady, co wynika z przekonania o większej kontroli nad nakładami niż wynikami [Fethi i Pasiouras 2010: 189–198]. Niektórzy autorzy przyjmują jednak odmiennie założenia dla krajów przechodzących transformację, argumentując, iż w krajach tych, ze względu na wysoki popyt na usługi bankowe, wzrost produktywności osiągnięty był raczej poprzez zwiększanie

wyników niż poprzez redukcję nakładów [Delis i in. 2011: 735–764]. W niniejszym artykule zastosowano model DEA zakładający zmienne efekty skali i zorientowany na nakłady.

Bardzo istotnym elementem analizy efektywności jest dobór nakładów i wyników. Zgodnie z dominującym w literaturze przedmiotu podejściem zastosowano model banku jako pośrednika², przekształcającego pozyskane fundusze w aktywa pracujące, przy wykorzystaniu zasobów ludzkich i aktywów trwałych. Model pośrednika ma jednakże wiele odmian (opartą m. in. na aktywach, wartości dodanej, wynikach finansowych), a dobór zestawu nakładów i wyników w sposób znaczący wpływa na uzyskane rezultaty. Ze względu na brak jednoznacznych przesłanek co do optymalnego zestawu przyjętych nakładów i wyników, w niniejszym artykule w celu weryfikacji postawionej hipotezy zbudowano cztery modele:

1. Model A – tradycyjny model bilansowy, w którym zdefiniowano trzy rodzaje nakładów: depozyty, wynagrodzenia oraz aktywa trwałe, oraz trzy wielkości wynikowe: wartość udzielonych kredytów, inne aktywa pracujące oraz wyniki nieodsetkowe (będące odzwierciedleniem pozaodsetkowej działalności banków). Taki model wykorzystali m. in. Delis i in. [2011: 735–764],

2. Model B – odmianę modelu bilansowego, w której wśród nakładów zamiast aktywów trwałych wprowadzono kapitał własny (taką modyfikację stosowali m. in. Sturm i Williams [2004: 1775–1799]),

3. Model C – model oparty na rachunku wyników; w roli nakładów wykorzystano koszty odsetkowe i koszty pozaodsetkowe, jako wielkości wynikowe przyjęto wyniki odsetkowe i wyniki pozaodsetkowe [Sturm i Williams 2004: 1775–1799],

4. Model D, w którym odzwierciedlono wzrastającą rolę depozytów jako stabilnego źródła finansowania działalności bankowej. W tym modelu depozyty przyjęto zarówno w roli nakładów (koszty odsetkowe) jak i wyników (wartość depozytów). Takie podejście zastosował m. in. Chen i in. [2005: 229–245]. Drugim nakładem, podobnie jak w modelu C, były koszty pozaodsetkowe, natomiast pozostałe wyniki to aktywa pracujące oraz wyniki pozaodsetkowe.

Ocenę efektywności ustalono na podstawie odległości od granicy, wyznaczonej wspólnie dla wszystkich siedmiu krajów. Takie podejście zakłada porównywalność otoczenia makroekonomicznego, co – nawet pomimo ograniczenia analizy tylko do kilku najbardziej zbliżonych krajów regionu ESW – może budzić wątpliwości. Jednakże zbudowanie niezależnych granic efektywności osobno dla każdego kraju powodowało z jednej strony niemożność skonsolidowania danych o spółkach–córkach danej grupy bankowej działających w różnych krajach (oceny efektywności porównywalne tylko w zakresie danego kra-

² Innym podejściem jest model producenta, w którym bank przekształca nakłady takie jak kapitał i praca w dostarczane usługi bankowe. W tym podejściu wyniki mierzy się zwykle liczbą rachunków bankowych, ilością zawartych transakcji lub umów.

ju), z drugiej zaś mała liczba banków w niektórych krajach ograniczała możliwość zastosowania metody DEA.

Po obliczeniu efektywności dla wszystkich banków, ostateczną ocenę o charakterze relatywnym zbudowano w dwojaki sposób:

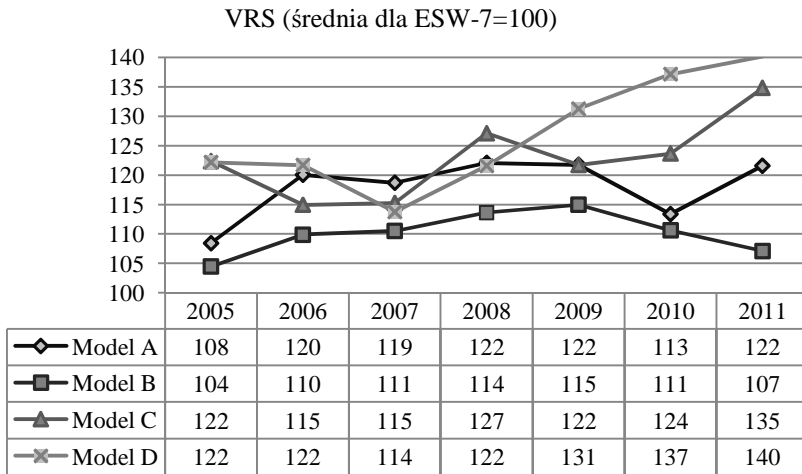
– średni wskaźniki efektywności wszystkich banków z ESW-7 kontrolowanych przez daną MGB-R oceniono na tle pozostałych banków regionu (średni poziom efektywności wszystkich pozostałych banków regionu ESW-7 przyjęto jako 100%);

– spółki kontrolowane przez wybrane MGB-R oceniono na tle wszystkich innych banków działających w danym kraju (średni poziom efektywności wszystkich pozostałych banków z danego kraju przyjęto jako 100%), a następnie uśredniono tak uzyskane oceny w ramach grup bankowych.

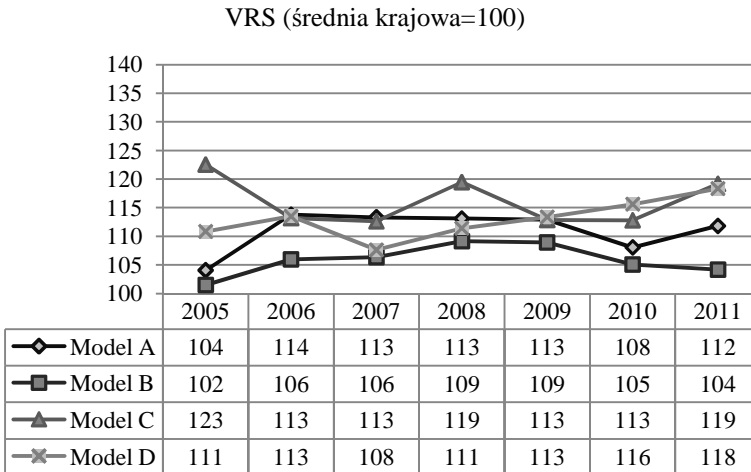
4. WYNIKI I WNIOSKI

Banki należące do wybranych grup bankowych uzyskały w całym badanym okresie wyższą efektywność techniczną, i to bez względu na sposób zdefiniowania nakładów i wyników (rys. 3). Największą przewagę wykazał model D, w którym ocena efektywności MGB-R była wyższa średnio o 27% od pozostałych banków w regionie ESW-7. Ponieważ w modelu tym depozyty występują także w pozycji wyników, mogłoby to świadczyć o większym – niż w przeciętnym banku – znaczeniu przypisywanym udziałowi depozytów w strukturze finansowania lub bardziej efektywnej strategii pozyskiwania depozytów (niższe koszty odsetkowe przy danym poziomie depozytów). Rzeczywiście, porównanie wskaźnika LtD (relacji udzielonych kredytów do przyjętych depozytów) w MGB-R ze średnimi wartościami w regionie (lub w poszczególnych krajach goszczących) potwierdza obserwację o bardziej zrównoważonej strukturze ich bilansu.

Także model oparty na rachunku wyników potwierdza wyższą (średnio o 23%) efektywność wybranych grup bankowych w porównaniu z pozostałymi bankami działającymi w regionie, czyli głównie bankami zagranicznymi o mniejszym i słabiej zdywersyfikowanym zaangażowaniu w ESW. Przewaga komparatywna jest widoczna także w modelach A i B, a niższa ocena efektywności w modelu B niż w modelu A, wskazuje na silniejszą bazę kapitałową przy tej samej wartości aktywów trwałych (większe „zużycie” kapitału własnego jako jednego z nakładów.) Warto odnotować także, iż relatywna efektywność MGB-R na tle innych banków regionu obniżyła się trwale w ostatnich latach tylko w modelu B, co może świadczyć o większym niż w innych bankach dokapitalizowywaniu spółek-córek i potwierdzać stabilność zaangażowania tych grup w regionie ESW.



Rys. 3. Efektywność spółek-córek wybranych grup bankowych na tle innych banków ESW-7
Źródło: opracowanie własne.



Rys. 4. Efektywność spółek-córek wybranych grup bankowych na tle średnich krajowych
Źródło: jak do rys. 3.

Uzyskane wyniki są inne niż u Anayiotos i in. [2010: 247–267], którzy także porównywali efektywność międzynarodowych grup bankowych z pozostałymi bankami działającymi w ESW wykorzystując metodę DEA, jednak zarówno

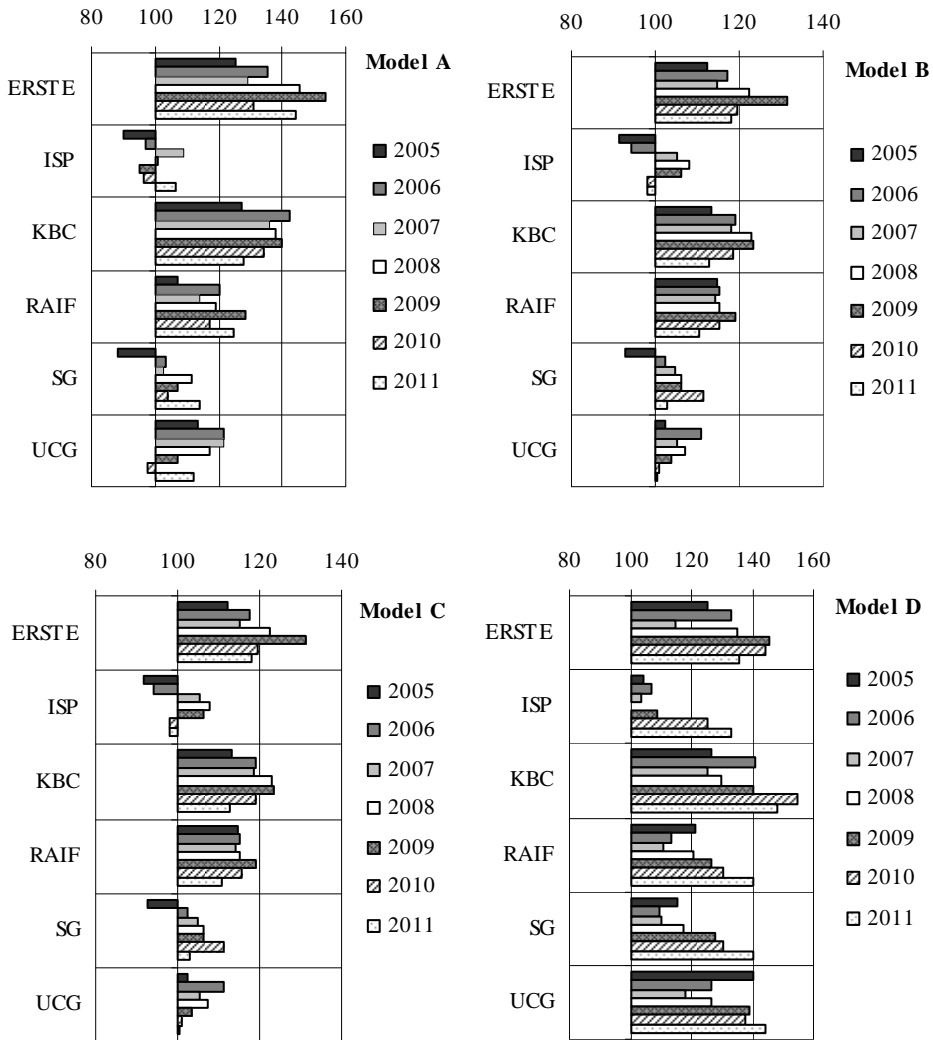
okres badawczy jak i zakres geograficzny były inne. Podstawowa różnica polegała jednak na sposobie zdefiniowania grupy bankowej: w przytoczonej pracy warunkiem była obecność w co najmniej dwóch krajach w regionie, podczas gry w niniejszym artykule kryteria selekcji obejmowały zarówno silne zróżnicowanie geograficzne (obecność w większości krajów ESW), jak i wartość zaangażowanego majątku i gęstość sieci placówek.

Porównanie efektywności spółek córek MGB-R z średnimi ocenami efektywności obliczonymi dla pozostałych banków w poszczególnych krajach goszczących także wskazuje na ich przewagę, jednak przewaga ta jest o około 50% mniejsza (rys. 4). Jest to zgodne z oczekiwaniami, i świadczy o tym, że sprzyjające warunki makroekonomiczne nasilają możliwość kreowania przewagi komparatywnej. Banki które uzyskały najwyższe oceny efektywności prowadziły działalność w krajach, w których średnia efektywność całego sektora bankowego jest relatywnie wyższa niż w innych krajach.

Natomiast wszystkie MGB-R, bez względu na model i sposób prezentowania wyników, wykazywały relatywnie silną nieefektywność skali, działając z reguły w obszarze malejących efektów skali. Efektywność skali wykazywała w badanej grupie zależność od wielkości banku w formie odwróconej litery U, natomiast spółki córki MGB-R posiadają z reguły silną pozycję rynkową, plasując się w większości krajów w ścisłej czołówce pod względem wielkości aktywów, co było źródłem obniżonej oceny efektywności skali. Jednakże ich przewaga nad pozostałymi bankami w zakresie efektywności technicznej była silniejsza niż utrata efektywności wynikająca z nieoptymalnej skali działania, i całkowita ocena efektywności (w modelu CRS, przy założeniu stałych efektów skali) pozostała powyżej średniej (jedynie w latach 2005–2007 efektywność wyliczona w modelu C utrzymywała się około 5% poniżej średniej, a w latach 2009–2010 o około 2% efektywność wyliczona w modelu A)³.

Ponadprzeciętna ocena efektywności technicznej, którą odnotowano w ujęciu zagregowanym dla grupy sześciu MGB-R, pozostaje aktualna także w ujęciu indywidualnym (rys. 5). Spośród wyróżnionych banków jedynie Intesa Sanpaolo w niektórych modelach w niektórych latach uzyskała ocenę niższą od pozostałych banków ESW-7 (w 2005 r. także SocGen), na co istotny wpływ miała zapewne słabsza dywersyfikacja, nie pozwalająca zneutralizować niekorzystnych tendencji w niektórych w krajach goszczących (Węgry, Słowenia) bardziej sprzyjającymi warunkami, które ukształtowały w Polsce czy Czechach, w których bank nie był obecny.

³ Wyników prezentujących oceny efektywności skali i całkowitą efektywność techniczną (przy założeniu stałych efektów skali) nie zamieszczono ze względu na ograniczenia dotyczące objętości tekstu.



Rys. 5. Ocena efektywności spółek zależnych z regionu ESW-7 wyróżnionych grup bankowych
 Źródło: jak do rys. 3.

5. PODSUMOWANIE

Zastosowane modele DEA pozwoliły potwierdzić postawioną hipotezę badawczą, że przyjęta przez niektóre międzynarodowe grupy bankowe strategia zdywersyfikowanej obecności w ESW pozwoliła im osiągnąć wyższą efektywność niż pozostałe banki działające w tym regionie (krajowe i zagraniczne).

Ponadprzeciętna efektywność utrzymywała się zarówno w okresie boomu kredytowego, jak i po 2008 r., obniżając się nieznacznie tylko w 2010 r. Wysoką relatywnie efektywność tych banków uzyskano we wszystkich czterech modelach, różniących się przyjętym zestawem nakładów i wyników.

Europejskie grupy bankowe, zgodnie z intencjami regulatorów, zmieniają obecnie model funkcjonowania, dążąc do tego, aby ich spółki zależne w każdym kraju goszczącym finansowały swoją działalność z lokalnie pozyskiwanych depozytów. To oznacza częściowe ograniczenie roli jaką odgrywał wewnętrzny rynek kapitału, który był wykorzystywany do transgranicznego regulowania zapotrzebowania na kapitał w ramach całej grupy. Efektem tych zmian mają być banki mniejsze, prostsze, bardziej skoncentrowane na operacjach lokalnych, finansowane w mniejszym stopniu krótkoterminowymi kapitałami pozyskiwanymi z rynku hurtowego i kapitałami z zagranicy, a w zdecydowanie większym stopniu funduszami z lokalnych operacji depozytowych [IMF 2013]. Zmiany modelu bankowości międzynarodowej i ograniczanie ryzyka związanego z ich funkcjonowaniem mogą prowadzić do zmniejszenia zakresu dywersyfikacji geograficznej w regionie i koncentrowania się na najbardziej rentownych i stabilnych rynkach ESW, co z kolei może doprowadzić do utraty uzyskanej przez nie przewagi w zakresie efektywności technicznej.

BIBLIOGRAFIA

- Anayiotos G., Toroyan H., Vamvakidis A., 2010, *The efficiency of emerging Europe's banking sector before and after the recent economic crisis*, „Financial Theory and Practice”, vol. 34(3).
- Berger A. N., DeYoung R., Genay H., Udell G. F., 2000, *Globalization of financial institutions: Evidence from cross-border banking performance*, „Brookings-Wharton Papers on Financial Services”, vol. 3.
- Bonin J. P., Hasan I., Wachtel P., 2005, *Bank performance, efficiency and ownership in transition countries*, „Journal of Banking and Finance”, vol. 29.
- Chen X., Skully M., Brown K., 2005, *Banking efficiency in China: Application of DEA to pre- and post-deregulation eras: 1993–2000*, „China Economic Review”, vol. 16.
- de Haas R., van Lelyveld I., 2010, *Internal capital markets and lending by multinational bank subsidiaries*, „Journal of Financial Intermediation”, vol. 19.
- Delis M., Molyneux P., Pasiouras F., 2011, *Regulations and productivity growth in banking: Evidence from transition economies*, „Journal of Money, Credit and Banking”, vol. 43(4).
- ECB, 2012, *Financial Stability Review*, June.
- ECB, 2013, *Financial Stability Review*, May.
- Fethi M. D., Pasiouras F., 2010, *Assessing bank efficiency and performance with operational research and artificial intelligence technique: A survey*, „European Journal of Operational Research”, vol. 204.
- Fries S., Taci A., 2005, *Cost efficiency of banks in transition: Evidence from 289 banks in 15 post-communist countries*, „Journal of Banking and Finance”, vol. 29.
- Haselmann R., 2006, *Strategies of foreign banks in transition economies*, „Emerging Markets Review”, vol. 7.

- Huang T. H., Shen C. H., Chen K. C., Tseng S. J., 2011, *Measuring technical and allocative efficiency for banks in the transition countries using the Fourier Flexible cost function*, „Journal of Productivity Analysis”, vol. 35(2).
- IMF, 2012, *Global Financial Stability Report: The quest for lasting stability*, April.
- IMF, 2013, *Global Financial Stability Report: Old Risk, New Challenges*, April.
- Koutsomanoli-Filippaki A., Margaritis D., Staikouras C., 2009, *Efficiency and productivity growth in the banking industry of Central and Eastern Europe*, „Journal of Banking and Finance”, vol. 33.
- Kowalewski O., 2011, *Bankowość międzynarodowa: próba nowego podejścia*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Lensink R., Meesters A., Naaborg I., 2008, *Bank efficiency and foreign ownership: Do good institutions matter?*, „Journal of Banking and Finance”, vol. 32.
- Mamatzakis E., Staikouras C., Koutsomanoli-Filippaki A., 2008, *Banks efficiency in the new European Union member states: Is there convergence?*, „International Review of Financial Analysis”, vol. 17.
- Raiffeisen Research, 2011, *CEE Banking Sector Report*.
- Raiffeisen Research, 2013, *CEE Banking Sector Report*.
- Sturm J. E., Williams B., 2004, *Foreign bank entry, deregulation and bank efficiency: Lessons from the Australian experience*, „Journal of Banking and Finance”, vol. 28.
- Yildirim H. S., Philippatos G. C., 2007, *Efficiency of banks: Recent evidence from the transition economies of Europe, 1993–2000*, „The European Journal of Finance”, vol. 13(2).

Katarzyna Mikołajczyk

WPŁYW WYBRANEJ STRATEGII NA EFEKTYWNOŚĆ MIĘDZYNARODOWYCH GRUP BANKOWYCH DZIAŁAJĄCYCH W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Transformacja w regionie Europy Środkowo-Wschodniej spowodowała otwarcie krajowych sektorów bankowych na kapitał zagraniczny, w wyniku czego udział inwestorów zagranicznych w wielu krajach tego regionu ukształtował się na poziomie przekraczającym 80%. Taka struktura własnościowa uniemożliwia obecnie analizę porównawczą banków krajowych i zagranicznych, gdyż banki krajowe, będące w zdecydowanej mniejszości, często mają też specjalny charakter i inną hierarchię celów (banki spółdzielcze, banki państwowe). W niniejszym artykule skoncentrowano się zatem na bankach kontrolowanych przez kapitał zagraniczny, stosując jako kryterium ich podziału strategię wobec regionu ESW przyjętą przez inwestora strategicznego. Banki zagraniczne, które zaangażowały się w region ESW w sposób zdywersyfikowany geograficznie, budując gęstą sieć spółek zależnych w niemal wszystkich krajach, zostały porównane z bankami, które wybrały strategię obecności w regionie skoncentrowaną na kilka wybranych krajach ESW. Celem niniejszego artykułu jest weryfikacja hipotezy badawczej, że strategia zdywersyfikowanej obecności na rynkach ESW pozwala osiągnąć wyższą efektywność, poprzez zastosowanie wewnętrznych kanałów do przepływu kapitału oraz informacji i doświadczeń pozyskanych w innych krajach. W okresie pokryzysowym problem ten nabrał szczególnego znaczenia, gdyż wiele banków, ze względu na konieczność zmniejszenia dźwigni, dokonuje modyfikacji swojej strategii w stosunku do obszaru ESW. W celu weryfikacji postawionej hipotezy wykorzystano nieparametryczną metodę Data Envelopment Analysis, pozwalającą ocenić i porównać efektywność wybranych grup banków. Ponieważ w literaturze zwraca się uwagę, że duży wpływ na uzyskane wyniki ma dobór czynników stanowiących nakłady i wyniki, w artykule zestawiono wyniki z czterech różnych modeli DEA (zróżnicowane nakłady i wyniki). Badanie przeprowadzono dla siedmiu krajów ESW: Polski, Węgier, Czech, Słowacji, Słowenii, Bułgarii i Rumunii, w okresie 2005–2011.

**THE IMPACT OF THE ADOPTED STRATEGY ON EFFICIENCY
IN MULTINATIONAL BANKING GROUPS
OPERATING IN CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES**

The transition in Central and Eastern Europe resulted in the opening up of national banking systems to foreign investors. As a consequence of this, the share of foreign capital exceeds 80 percent in most CEE countries today, making impossible the comparison between domestic and foreign banks, especially that domestic institutions, which constitute only a small minority, are often carrying out specific tasks and have different hierarchy of goals (e.g. state-controlled banks, cooperative banks). This study is focused on foreign banks operating in CEE countries, which have been divided up according to their strategy towards CEE region. Foreign banks, which have established a widespread and diversified presence across the whole region are compared with banks focusing on a small number of selected host countries. The main research question is whether widespread activity in the CEE region enhances bank efficiency through the sharing of knowledge, experience and capital via internal market. This problem has become particularly important in the post-crisis period, as many European banks, in response to large capital shortfalls, have now revised previous strategies connected with their presence in CEE countries. To verify the hypothesis, Data Envelopment Analysis, a non-parametric linear programming method, to assess the efficiency of the selected banking groups, is implemented. Owing to the fact, that the results from DEA are sensitive to the choice of inputs/outputs components, four different models are employed (with different specification of inputs and outputs). The scale of analysis is limited to seven CEE countries: Poland, Hungary, the Czech Republic, Slovakia, Slovenia, Bulgaria and Romania, during the 2005–2011 period.