

Przemysław Pluskota

Uniwersytet Szczeciński
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
przemyslaw.pluskota@wzieu.pl

Współpraca banków spółdzielczych z samorządem lokalnym

Kody JEL: G21, D53, H70

Słowa kluczowe: banki spółdzielcze, jednostka samorządu terytorialnego, bankowa obsługa, produkty bankowe

Streszczenie. Jednostki samorządu terytorialnego są atrakcyjnym klientem dla każdego banku. Dostrzegły to również banki spółdzielcze, które coraz częściej i coraz chętniej chcą nawiązać z nimi współpracę. Nie mogąc wielokrotnie wygrać konkurencji z bankami komercyjnymi, BS-y swoje usługi oferują mniejszym samorządom. Lokalna więź i odpowiedzialność za rozwój regionu stymulują współpracę na wielu poziomach. Dzięki efektywnej współpracy banki spółdzielcze, z uwagi na swój charakter, powinny stać się lokalnym centrum kompetencji i zaufania, naturalnie wpisując się w lokalny klimat gospodarczy. Udział j.s.t. zarówno w należnościach, jak i zobowiązaniach sektora banków spółdzielczych w porównaniu z innymi grupami jest niewielki, pomimo systematycznego wzrostu od kilku lat. Ważniejsza od wzrostu jest jednak jego stabilizacja, świadcząca o trwałych relacjach między bankami spółdzielczymi a samorządami.

Celem artykułu jest ukazanie zakresu i kierunków współpracy j.s.t. z sektorem banków spółdzielczych. W świetle przeprowadzonej analizy uwzględniającej wyniki różnorodnych raportów można stwierdzić, że współpraca z bankami spółdzielczymi będzie się rozwijała. W perspektywie najbliższych lat zdynamizuje się zarówno w zakresie produktów kredytowych, depozytowych, jak i rozliczeniowych.

W artykule zaprezentowano wnioski dotyczące współpracy banków spółdzielczych z j.s.t. na podstawie danych opublikowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego, Narodowy Bank Polski oraz Warszawski Instytut Bankowości.

Wprowadzenie

Jednostki samorządu terytorialnego, będąc jednym z uczestników rynku, atrakcyjnym podmiotem gospodarczym, znajdują się w centrum zainteresowania wielu instytucji finansowych, z bankami na czele. Wśród uczestników rynków finansowych, w szczególności tych lokalnych, coraz większą rolę odgrywają rosące w siłę i kompetencje banki spółdzielcze. Jednostki samorządu terytorialnego wraz ze swoimi spółkami zależnymi, zarządzając m.in. środkami publicznymi, z jednej strony potrzebują kompetentnej i profesjonalnej pomocy i obsługi finansowej, z drugiej – zgłaszają zapotrzebowanie na środki finansowe. Swoją obecność w tym zakresie planują również zaznaczyć banki spółdzielcze charakteryzujące się regionalnym, bardzo często również lokalnym charakterem. Poszukując wspólnych obszarów współpracy, mniejsze j.s.t. i banki spółdzielcze nawiązują coraz szerszą współpracę. Próba znalezienia symbiozy wymaga chęci obu stron, bardzo często znaczenie ma lokalny charakter.

Głównym celem artykułu jest ukazanie zakresu i kierunków współpracy j.s.t. z sektorem banków spółdzielczych w Polsce. W świetle przeprowadzonej analizy uwzględniającej wyniki różnorodnych raportów można stwierdzić, że współpraca z bankami spółdzielczymi będzie ulegała intensyfikacji. W perspektywie najbliższych lat zdynamizuje się zarówno w zakresie produktów kredytowych, depozytowych, jak i rozliczeniowych.

W artykule zaprezentowano wnioski dotyczące obsługi bankowej jednostek samorządu terytorialnego przez banki spółdzielcze na podstawie danych opublikowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego, Narodowy Bank Polski oraz Warszawski Instytut Bankowości.

1. Przesłanki współpracy j.s.t. z bankami spółdzielczymi

Możliwości i kierunki współpracy j.s.t. z instytucjami finansowymi, w tym z bankami (bankami spółdzielczymi) są określone aspektami prawnymi oraz pozaprawnymi. Prawne aspekty – z uwagi na specyfikę tych pierwszych oraz charakter środków, jakimi zarządzają – w znacznym zakresie reguluje m.in. ustawa o finansach publicznych. Aby doszło do zawarcia transakcji strona popytowa musi uzgodnić jej warunki ze stroną podaźową, muszą osiągnąć konsensus. Jednak obie strony rynku mają swoje preferencje i warunki krańcowe, wśród których wyróżnia się te, wynikające z przepisów prawa, oraz te, warunkowane innymi względami. Motywy pozaprawne współpracy j.s.t. z bankami można podzielić na te, znajdujące się po stronie samorządu, i te po stronie banku. Do tych pierwszych zaliczyć można gwarancję określonego poziomu dochodów, występowanie okresowych niedoborów środków finansowych na bieżącej działalności lub wynikających z potrzeb inwestycyjnych, zarządzanie jednostkami podległymi powodujące przepływy gotówki oraz potrzeby w zakresie realizacji operacji finansowych. Wśród przesłanek występujących po stronie banku wymienić należy pewność wynikającą z przepisów prawnych i nadzorczych, jakim podlegają samorządy, maksymalny prawnie określony poziom zadłużenia jednostki samorządu terytorialnego, dysponowanie cyklicznymi, regularnymi zasobami finansowymi oraz podmioty zależne od j.s.t. również dysponujące pokaznymi

zasobami finansowymi (Filipiak, Flejterski, 2008, s. 51–52). Zakres i poziom współpracy samorządu z bankiem wynikają z potrzeb oraz oczekiwań obu stron umowy, a w szczególności jednostki samorządu terytorialnego. Potrzeby j.s.t. w znacznym stopniu generują zakres i intensywność współpracy oraz kształtują ofertę usług finansowych znajdujących się w ofercie banków komercyjnych i spółdzielczych.

Próbie stworzenia modelu finansowej obsługi samorządu terytorialnego z punktu widzenia kryteriów, jakie powinien on spełniać, podjęli Dorota Korenik i Stanisław Korenik (2007, s. 74–75), którzy do niezbędnych warunków do stworzenia modelu zaliczyli ofertę i zdolność zapewnienia kompleksowej i efektywnej obsługi potrzeb finansowych jednostek sektora publicznego w regionie oraz status jednostki samorządu jako strategicznego klienta w danym banku. Ich zdaniem specyfika i lokalny charakter banków spółdzielczych generują atuty, które stwarzają możliwość wzajemnego oddziaływania na stosunki bankowo-finansowe oraz lokalną (regionalną) przestrzeń, do których zaliczyli:

- tradycje rozwoju bankowości wiejskiej (spółdzielczej), w szczególności przydatność dla rozwoju obszarów słabo nasyconych usługami finansowymi, doświadczenie w udzielaniu kredytów dla rolnictwa i sektora MSP;
- dostępność sieci usług bankowych w lokalnym środowisku;
- kierowanie się zasadą „wykorzystywania miejscowego pieniądza na potrzeby miejscowego środowiska”;
- unikatowy i istotny kapitał wiedzy, przejawiający się znajomością potrzeb klienta, także samorządowego, decydentów samorządowych, kierunków rozwoju gospodarki lokalnej, pozwalający lepiej oddziaływać za pomocą usług finansowych na lokalną (regionalną) przestrzeń, zgodnie z założeniami władz i strategii lokalnych;
- wzmacnianie lokalnej przedsiębiorczości i rozwoju małych rodzinnych firm dzięki alokowaniu „miejscowego” pieniądza w tym segmencie oraz znajomości potrzeb lokalnego klienta;
- zwiększenie wpływów podatkowych (podatek płacony przez banki spółdzielcze oraz zatrudnionych w nich pracowników);
- wykorzystywanie lokalnych zasobów ludzkich i zwiększenie ich kompetencji;
- kooperacja z innymi pośrednikami finansowymi (banki będą podstawową grupą) sprzyjająca tworzeniu nowych miejsc pracy w regionie (Korenik, Korenik, 2007, s. 88–89).

Współpraca jednostek samorządowych z bankami powinna przynosić obopólne korzyści. Z ekonomicznego punktu widzenia j.s.t. stają się ważnymi, strategicznymi i rentownymi klientami banków spółdzielczych. Kompleksowa obsługa wymusza na BS-ach nadążanie za nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi i produktowymi w celu sprostania wymaganiom samorządów zarówno w zakresie zarządzania nadwyżkami środków finansowych, finansowania działalności, jak i w zakresie szybkich rozliczeń. Symbioza między tymi podmiotami ma również swój wymiar społeczny, gdyż obie wymienione jednostki pełnią fundamentalne role w lokalnych społecznościach, wytyczając kierunki i poziom rozwoju regionów.

Banki spółdzielcze z uwagi na swój charakter mają szansę i powinny stać się lokalnym centrum kompetencji i zaufania, co jest naturalną konsekwencją ich lokalnego bytu i trwałego wpisania w lokalny klimat gospodarczy (Pierzchała, 2017, s. 27). Szansą na to jest m.in. współpraca z samorządami i lokalnymi społecznościami. Rola i znaczenie efektywnej współpracy banków spółdzielczych z j.s.t. podnoszona jest w badaniach naukowych w kraju i za granicą. Znaczenie tej strategicznej synergii podnosi również Zbigniew R. Wierzbicki, wskazując że partnerzy finansowi (BS-y i inne lokalne instytucje finansowe oraz lokalne instytucje publiczne m.in. agencje rozwoju), pełniąc rolę lokalnych centrów kompetencji wspierają, począwszy od zamiaru podjęcia działalności, określonej inicjatywy, poprzez uczestnictwo w procesie jej przygotowywania, aż po realizację i planowanie finansowe. W ten sposób czynnie wspierają powstawanie firm, ich funkcjonowanie i dalszy rozwój, wzmacniając tym samym lokalną społeczność i kreując dalsze podstawy własnego rozwoju (Wierzbicki, 2017, s. 12).

2. Podstawowe dane charakteryzujące standing banków spółdzielczych

Banki spółdzielcze stanowią najliczniejszą grupę instytucji finansowych, w większości o charakterze regionalnym lub lokalnym. Na koniec 2017 roku w Polsce funkcjonowały 553 BS-y, skupione wokół dwóch banków zrzeszających, Banku Polskiej Spółdzielczości (BPS) działającego jako Grupa BPS (352 banki) i GBS-Bank SA integrującego BS-y w Spółdzielczej Grupie Bankowej SGB (199 banków). Oba zrzeszenia posiadały 4505 placówek (ok. 40,9% całego sektora bankowego), w których pracowało 31 125 pracowników (Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, 2018, s. 8).

Banki spółdzielcze są podstawowym ogniwem sektora bankowego w wielu krajach europejskich. Ich dualny charakter, wynikający z funkcjonowania według prawa bankowego i spółdzielczego, stanowi podstawę do osiągania wysokiej pozycji rynkowej i prowadzenia w miarę bezpiecznej i wszechstronnej działalności na lokalnych rynkach finansowych (Alińska, 2002, s. 64). Skuteczne konkurowanie banków spółdzielczych z ich globalnymi rywalami oraz utrzymanie się na rynku zależne jest m.in. od ścisłej współpracy z samorządami lokalnymi, zaspokajania potrzeb społeczności lokalnych z jednoczesną otwartością na rynki finansowe. Przewaga BS-ów może wynikać z lepszej znajomości potrzeb klientów oraz powiązania i identyfikacji z realiami otoczenia, regionów, w których prowadzą działalność. Na swoją działalność instytucje te muszą również patrzeć przez pryzmat efektywności, także finansowej i operacyjnej. Z jednej strony BS-y narażone na globalną konkurencję muszą rozwijać swoją działalność oraz dostosowywać do panujących na rynku trendów, a z drugiej strony oprócz celów ekonomicznych próbują spełniać także cele społeczne, które wynikają z korzeni idei spółdzielczości. W związku z tym zarówno cel działalności, jak i metody oraz środki, za pomocą których ma on zostać osiągnięty, będą się różniły od tych stosowanych przez banki komercyjne w formie spółek akcyjnych. Rosnąca konkurencja na rynku

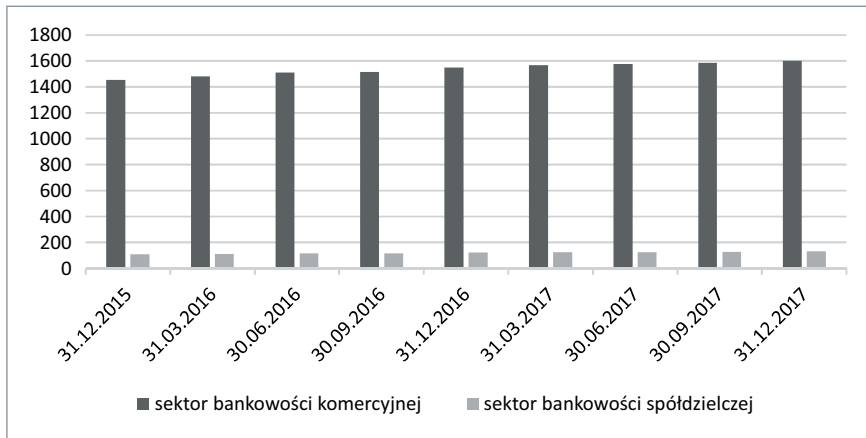
bankowym dopinguje sektor spółdzielczy do ewolucji. Odcisnie to swoje piętno na strategiach BS-ów, w szczególności w kontekście zbliżenia się do idei rynkowej, komercyjnej przy zachowaniu dotychczasowego charakteru. Współczesne spółdzielnie kredytowe w większym stopniu stały się bankami uniwersalnymi, które w początkowym okresie swojego funkcjonowania koncentrowały się na obsłudze członków spółdzielni. Wzrost konkurencji spowodował bowiem rozszerzenie działalności także na pozostałych klientów (Alińska, 2008, s. 257). Coraz większa konkurencja oraz zmiana profilu działalności wielu BS-ów wymuszają działania ukierunkowane na maksymalizację wyników finansowych nie tylko poszczególnych podmiotów, lecz także całego sektora bankowego (tab. 1).

Tabela 1. Wybrane wskaźniki charakteryzujące sektor banków spółdzielczych w Polsce

Wyszczególnienie	12.2015	03.2016	06.2016	09.2016	12.2016	03.2017	06.2017	09.2017	12.2017
Aktywa (mld zł)	107,9	111,5	114,7	116,2	120,7	122,7	123,3	125,0	130,3
Wynik netto (mln zł)	462,8	202,4	362,8	522,7	580,4	237,1	441,6	619,6	697,5
Fundusze własne (mld zł)	10,5			10,9	10,9	11,0		11,5	11,5
ROA (%)	0,4	0,7	0,7	0,6	0,5	0,8	0,7	0,7	0,6
ROE (%)	4,4	7,5	6,7	6,4	5,3	8,1	7,4	6,9	5,8
C/I (%)	76,5	69,1	70,2	69,7	70,1	65,6	66,0	65,7	65,8
Aktywa/zatrudnienie (tys. zł)	3377,5	3512,8	3622,1	3687,6	3839,4	3907,1	3927,9	3985,6	4185,4
Wynik finansowy/zatrudnienie (tys. zł)	14,5	25,5	22,9	22,1	18,5	30,2	28,1	26,3	22,4
Koszty pracy/zatrudnienie (tys. zł)	62,3	60,4	61,7	62,3	63,4	62,1	63,7	64,3	66,2
Współczynnik kapitałowy (%)	15,9	17,1	17,4	17,2	17,1	17,0	17,5	17,3	17,2
Współczynnik Tier I (%)	14,8	15,9	16,3	16,1	16,0	16,0	16,5	16,4	16,3
Udział należn. zagrożonych w należn. od sektora niefin. (%)	6,7	6,5	6,8	6,8	7,8	7,8	7,8	8,0	8,3
Relacja kredyty/depozyty – sekt. niefin. (%)	68,3	68,2	67,8	67,8	63,4	63,8	64,6	64,8	60,4

Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego.

Rozwój działalności terytorialnej i produktowej wpłynął na efektywność sektora banków spółdzielczych oraz wzrost znaczenia i udziału w całym rynku bankowym w Polsce. Obrazowane to jest rosnącym udziałem w aktywach sektora bankowego, które w 2017 roku wzrastały znacznie szybciej niż sektora komercyjnego – odpowiednio 8% i 4% (rys. 1).



Rysunek 1. Aktywa systemu bankowego w Polsce w okresie grudzień 2015–grudzień 2017 roku (w mld zł)

Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego.

Rosnące znaczenie sektora spółdzielczego na rynku bankowym w Polsce, mierzone m.in. progresją wyników jest również efektem zmian organizacyjnych i własnościowych. Aby wzmocnić swoją pozycję, banki spółdzielcze stały się bardzo aktywne w procesie konsolidacji sektora. Największe BS-y przeprowadzały fuzje oraz przejęcia mniejszych i słabszych jednostek. Takie działania zostały także wymuszone przez wymogi kapitałowe stawiane bankom spółdzielczym. Obrazowane jest to zmniejszającą się z roku na rok liczbą aktywnych BS-ów, z jednoczesnym zwiększaniem roli w całym systemie bankowym.

Wraz z postępującym procesem wzmocnienia zarówno kapitałowego, jak i organizacyjnego, banki spółdzielcze będą odgrywać coraz większą rolę. Ich znaczenie dla gospodarki regionu, ale również kraju, z pewnością będzie coraz większe. Jak zostało wspomniane wcześniej, sektor spółdzielczy pełni również istotną rolę społeczną, która z uwagi na geograficzny obszar działalności oraz obejmowanie nowych grup klientów powinna mieć coraz większe znaczenie. Nie należy zapominać także o funkcji edukacyjnej, jaką powinien pełnić każdy bank, niezależnie od wielkości czy formy prawnej. Istnienie banków spółdzielczych w regionie przynosi wiele korzyści, głównie lokalnym społecznościom. Korzyści te wynikają m.in. ze znajomości środowisk, oczekiwań i preferencji wszystkich uczestników lokalnego rynku finansowego (samorządów, przedsiębiorstw i osób fizycznych). Poprzez zakorzenienie na danym obszarze banki spółdzielcze charakteryzują się lepszym dostosowaniem do potrzeb społeczności lokalnych, bardziej elastycznie podchodzą do klientów i ich potrzeb, niż robią to banki komercyjne. Przywiązanie do regionu, tradycja oraz emocjonalne podejście do klientów stanowią przewagę nad instytucjami globalnymi, która pozwala na skuteczne konkurencje z większymi bankami. Banki sektora spółdzielczego, jak żaden inny bank, dysponują rozbudowaną siecią placówek, niekiedy są jedyną instytucją w terenie świadczącą usługi finansowe. Ważnym czynnikiem pozwalającym na

funkcjonowanie na niszowym rynku bankowym jest samorządowe podejście banków spółdzielczych, czyli włączenie w program promocji i rozwoju regionu. Samorządowy charakter bankowości spółdzielczej stanowi istotny element w walce z konkurencją, ponieważ przetrwać mogą tylko te banki, które będą miały silne wsparcie samorządów, w szczególności gminnych i społeczności lokalnych (Jaworski, 2002, s. 10). Ponadto bank lokalny oderwany od swojego regionu, działający na terenie całego kraju, traci swój lokalny (spółdzielczy) charakter i przestaje być bankiem lokalnym (spółdzielczym). W zakresie współpracy banku z samorządem należy również zwrócić uwagę na finansowanie publicznych inwestycji infrastrukturalnych. Relacje z klientami bank spółdzielczy buduje w oparciu o więzi społeczne i obustronne zaufanie, co może być istotnym czynnikiem decydującym o przywiązaniu klienta do banku. Poprzez współpracę z samorządami oraz finansowanie małych i średnich firm banki mogą skutecznie wpływać na niwelowanie różnic w rozwoju regionalnym, zwłaszcza w starciu ze znacznie zamożniejszymi.

Pomimo wielu zalet sektor spółdzielczy jest podatny na pewne zagrożenia. Niewielka skala działania i niskie kapitały w wielu wypadkach powodują, że koszty działania tych banków są większe niż banków globalnych. Sektor banków spółdzielczych stoi w obliczu podjęcia decyzji o stworzeniu dla swoich klientów, czy to w ramach zrzeczeń, czy całego sektora, instytucji kompleksowo zaspokajających rosnące potrzeby klientów. W innym przypadku może nastąpić ich utrata na rzecz sektora komercyjnego. Należy jednak pamiętać, iż ten proces powinien być realizowany w ramach organicznej pracy i wzrostu całego sektora, a nie pojedynczych jego elementów. Wówczas korzyści z tego będą długofalowe i zostanie znacznie wzmocniona rola i znaczenie tego sektora na rynku bankowym. Zagrożeniem jest również brak odpowiednio wykształconej kadry, głównie odpowiedzialnej za kontakty z klientami. Innym, znacznie poważniejszym zagrożeniem, jest ryzyko polityczne, które może doprowadzić do ograniczenia obsługi j.s.t. przez BS-y.

Przewaga sektora spółdzielczego wynika z jego cech, dzięki którym BS-y są w stanie rozwiązać istotne problemy sektora bankowego, z którymi większe banki komercyjne sobie nie radzą. Pierwszy problem związany z asymetrią informacji, z którą z uwagi na problemy z poprawnym oszacowaniem i zabezpieczeniem ryzyka kredytowego w niektórych branżach i na niektórych rynkach (obszarach), banki komercyjne mają trudności. Drugi aspekt jest związany z niechętnym podejmowaniem działalności w branżach charakteryzujących się niską zyskownością (Hoff, Stiglitz, 1990). Zdaniem Marka Proniewskiego i Wojciecha Tarasiuka bankowość spółdzielcza ma trwałą strukturalną przewagę konkurencyjną wynikającą z:

- naturalnej zdolności do rozpoznawania specyficznych potrzeb społeczności lokalnych;
- przywiązania społeczności i udziałowców do struktur spółdzielczych;
- występowania personalnych zależności skutkujących tworzeniem barier wejścia na rynek i swego rodzaju „naturalnego” monopolu;
- relatywnie niskiej konkurencji lokalnej, gdyż bankowość komercyjna poszukuje scentralizowanych i globalnych źródeł wzrostu wartości banków;
- relatywnie niskiego kosztu kapitału (Proniewski, Tarasiuk, 2012, s. 85).

Strategie banków spółdzielczych w większym stopniu są nakierowane na utrzymanie długoterminowych relacji z klientami niż na maksymalizację efektywności z pojedynczego produktu. Takie działania m.in. wykształciły unikatowe zasoby spółdzielczości bankowej, do których zaliczyć można:

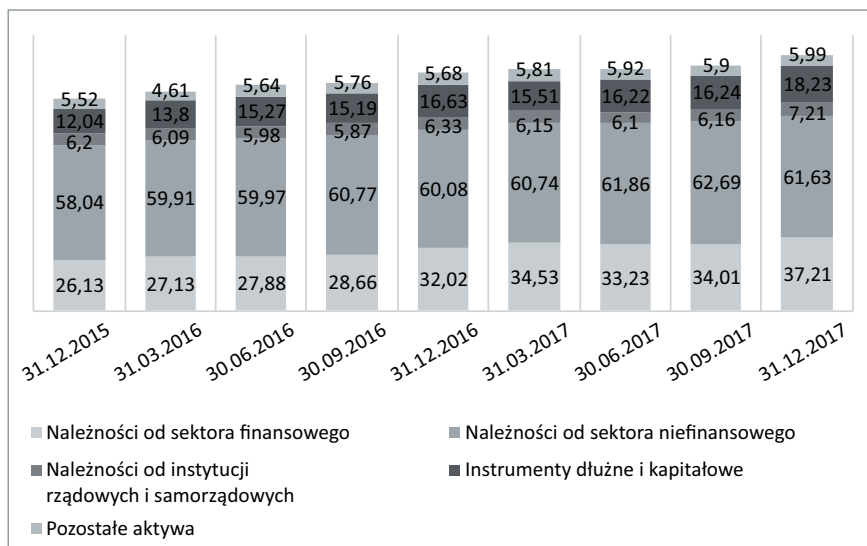
- elastyczność działania w przeciwieństwie do oportunistycznych zachowań banków komercyjnych;
- zasób lojalnych klientów;
- umiejętność mobilizacji depozytów detalicznych zapewniających stabilność źródeł finansowania;
- zdolność utrzymania lojalności pracowników mimo relatywnie niższych płac;
- rozbudowana sieć placówek zlokalizowanych głównie na terenach wiejskich (Pro-niewski, Tarasiuk, 2012, s. 86).

3. Miejsce samorządów we współpracy z bankami spółdzielczymi

Banki spółdzielcze w swoich strategiach coraz większą rolę wyznaczają dywersyfikacji klientów. Do niedawna specjalizowały się w obsłudze sektora rolniczego. Wraz z chęcią i niekiedy koniecznością rozwoju zarówno terytorialnego, jak i organizacyjnego, zaczęły penetrować nowe rynki i grupy klientów. Sektor rolniczy zaczął ustępować pola przedsiębiorstwom, głównie lokalnym. Cały czas stabilną grupę klientów stanowią osoby prywatne, które znając specyfikę i lokalny charakter banku spółdzielczego, korzystają z jego usług. Zmianę na skali działalności i wynikach BS-ów odcisnął także kryzys finansowy z 2008 roku. Znaczne wyhamowanie obsługi przedsiębiorstw, w tym głównie kredytowania przez banki komercyjne, spowodowało zwiększenie zainteresowania tym sektorem przez banki spółdzielcze. Ponadto, podkreślając swój lokalny charakter i znajomość tego rynku, obsługują również sektor samorządowy. Powiaty i gminy stały się strategicznymi klientami wielu BS-ów, odgrywając znaczącą rolę także w kształtowaniu nowego poziomu i zakresu obsługi. Potrzeby jednostek samorządu terytorialnego zaczęły mieć wpływ na rozwój produktowy oferty BS-ów. Wraz ze wzrostem wartości aktywów i pasywów banków spółdzielczych¹ zauważalny jest powolny wzrost należności i zobowiązań instytucji sektora rządowego i samorządowego (rys. 2). Na koniec grudnia 2015 roku należności od instytucji publicznych wynosiły ok. 6,2 mld zł, by w okresie dwóch lat wzrosnąć o 1 mld zł. Nie jest to imponujący wzrost, jednak istotniejszy jest fakt stabilizacji tej wartości. Na rynku finansowym banki spółdzielcze konkurują z sektorem komercyjnym. O ile na poziomie krajowym zwycięzca z góry jest znany, o tyle na rynkach regionalnych czy lokalnych banki spółdzielcze starają się skutecznie stawić czoła komercyjnej konkurencji i rywalizować, wielokrotnie z powodzeniem. Należności banków spółdzielczych od sektorów niefinansowego i samorządowego wzrosły na koniec 2017 roku o 3,8% do poziomu 68,8 mld zł. Sektor samorządowy jest pożądanym klientem każdego banku,

¹ Bez banków zrzeszających.

z uwagi na jego specyfikę i prestiż jaki dla banku przynosi obsługa j.s.t.. Świadczy o tym znikomy udział samorządów w należnościach przeterminowanych całego sektora spółdzielczego.

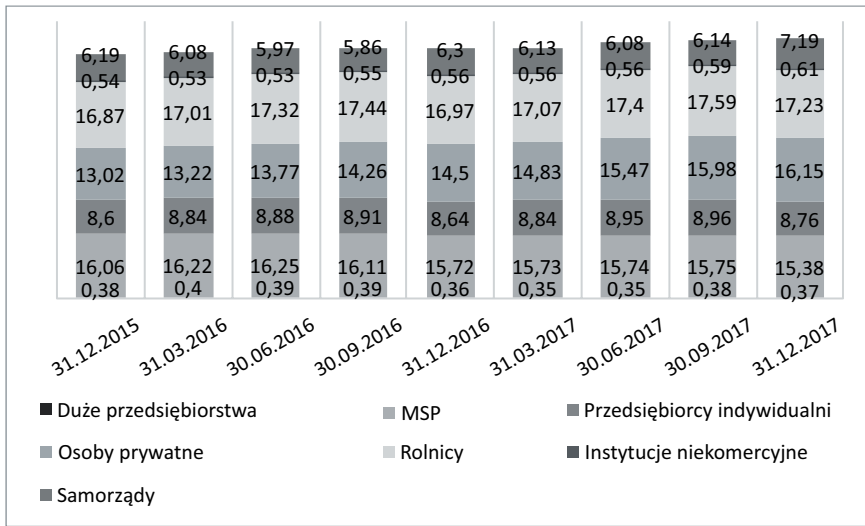


Rysunek 2 Aktywa banków spółdzielczych w okresie grudzień 2015–grudzień 2017 roku (w mld zł)

Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego.

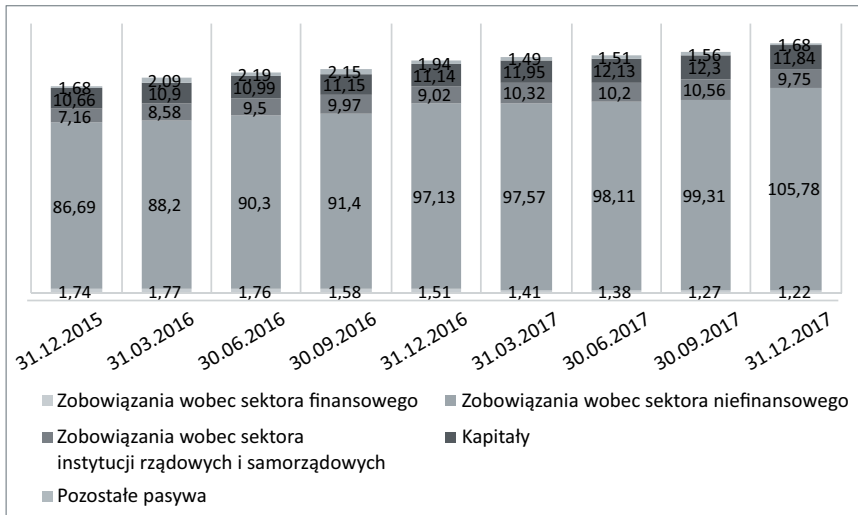
Banki spółdzielcze najwięcej kredytów, wg. stanu na koniec 2017 roku, udzieliły przedsiębiorstwom, rolnikom i osobom prywatnym. Co dziesiąty kredyt został udzielony samorządom, co jest dowodem na ich ugruntowany udział w należnościach (wzrost o 16,5% od grudnia 2015 roku). To zaś świadczy o ustabilizowanej pozycji BS-ów działających na rynku w zderzeniu z instytucjami komercyjnymi, których pozycja konkurencyjna jest zdecydowanie lepsza. Jednak pomimo gorszej pozycji BS-ów w walce o duże samorządy, w skali lokalnej banki te zbudowały trwałą przewagę, głównie w relacjach z mniejszymi j.s.t., co świadczy o znacznym potencjale w tym zakresie. Obok segmentu klientów indywidualnych w latach 2015–2017 procentowy wzrost wartości kredytów udzielonych samorządom był najwyższy (rys. 3).

Oprócz produktów kredytowych, BS-y współpracują z samorządami także w zakresie produktów depozytowych, których saldo przewyższa wartość należności. Na koniec 2014 roku zobowiązania sektora spółdzielczego wobec instytucji rządowych i samorządowych były na poziomie 6,8 mld zł, by na koniec 2017 roku osiągnąć wartość ponad 9,75 mld zł (rys. 4). Wartość depozytów j.s.t. w bankach spółdzielczych w badanych okresie wzrosła, jednak podobnie jak w przypadku kredytów, istotniejsza jest stabilizacja udziału, w szczególności w okresie historycznie niskich stóp procentowych banku centralnego.



Rysunek 3. Saldo kredytów banków spółdzielczych dla sektora niefinansowego i samorządowego w okresie grudzień 2015–grudzień 2017 roku (w mld zł)

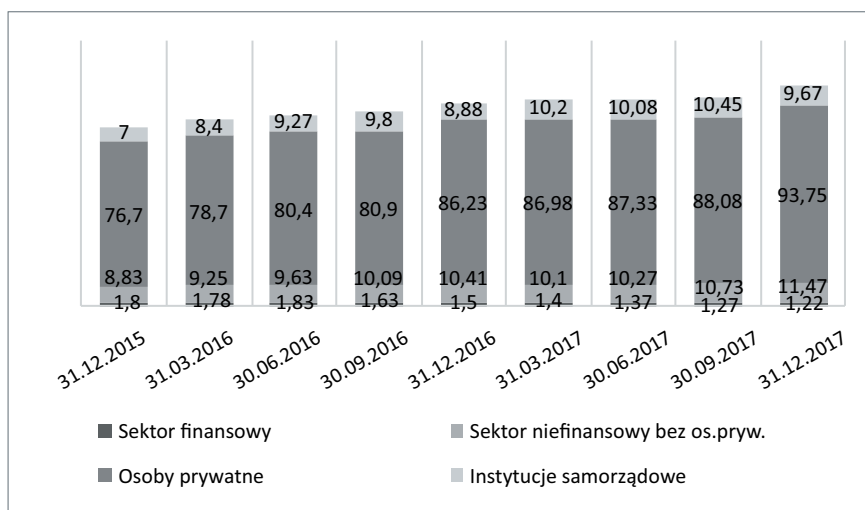
Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego.



Rysunek 4. Pasywa banków spółdzielczych w okresie grudzień 2015–grudzień 2017 roku (w mld zł)

Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego.

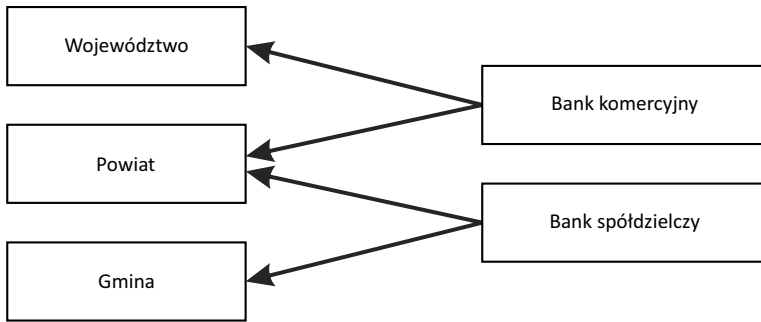
Największy wpływ na przyrost depozytów miały depozyty osób prywatnych, w dalszej kolejności były to depozyty sektora niefinansowego. Wartość depozytów samorządów od końca 2015 roku do 31.12.2017 roku wzrosła o 2,6 mld zł, stanowiąc niewielki lecz stabilny element salda depozytów sektora banków spółdzielczych (rys. 5). Ich wartość przewyższa wartość kredytów udzielonych tej grupie klientów.



Rysunek 5. Saldo depozytów w bankach spółdzielczych w okresie grudzień 2015–grudzień 2017 roku (w mld zł)

Źródło: Komisja Nadzoru Finansowego.

Obsługa j.s.t. przez banki spółdzielcze z pewnością będzie się rozwijać w kierunku coraz większej penetracji tego rynku. Jednak wzrost udziału powinien iść w parze z rozwojem, nie tylko produktów, kanałów sprzedaży, lecz także – lub przede wszystkim – rozwoju kompetencji i kadr na lokalnym rynku finansowym. Współpraca obu grup powinna stać się katalizatorem zmian i gospodarczego rozwoju lokalnych społeczności. Niewielkie samorządy i lokalne banki powinny prowadzić działalność w symbiozie przynoszącej obopólne korzyści. Banki spółdzielcze z uwagi na swoje cechy i specyfikę działalności nie powinny konkurować z bankami komercyjnymi na rynku krajowym o obsługę dużych samorządów, a obsługa powinna iść w parze z potrzebami i możliwościami ich realizacji. Skromniejsze możliwości banków spółdzielczych w zakresie dystrybucji, kompetencji, produktów naturalnie ogranicza ich pozycję konkurencyjną na rynku bankowym. Modelowym rozwiązaniem powinna być współpraca BS-ów z mniejszymi samorządami, a wraz z wielkością j.s.t. powinna zmieniać się obsługa bankowa w stronę krajowych, czy globalnych banków komercyjnych (rys. 6).



Rysunek 6. Model współpracy banków z jednostkami samorządu terytorialnego

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Jednostki samorządu terytorialnego były, są i będą atrakcyjnym klientem banku. Obsługa j.s.t. w zakresie usług aktywnych, pasywnych i rozliczeniowych jest priorytetem wielu banków, także banków spółdzielczych. Jednak segmentacja klienta samorządowego powinna ściśle korelować z wielkością banku, która bardzo często warunkuje jakość i szybkość obsługi. Banki spółdzielcze z uwagi na swój lokalny, regionalny charakter, próbują nawiązać efektywną współpracę z mniejszymi samorządami, natomiast banki komercyjne są naturalnym partnerem większych j.s.t.. Współpraca na szczeblu lokalnym powinna być katalizatorem przemian, ale również elementem budowy centrum kompetencyjnego w każdym regionie. Efektywna współpraca powinna nieść korzyści nie tylko obu jej stronom, lecz także w szerszym zakresie stymulować rozwój regionów i gospodarcze przemiany na szczeblu lokalnym. Efektywność i zakres współpracy determinowane są jakością i kompetencjami pracowników, a także nadążaniem za zmianami organizacyjnymi, technologicznymi banków spółdzielczych w odpowiedzi na potrzeby klientów. Rozwój i pogłębianie współpracy uwarunkowane są nie tylko możliwościami kapitałowymi banków, lecz także nadążaniem za tymi zmianami oraz przeobrażeniami gospodarki, rynków finansowych i potrzebami klientów. Współpraca determinowana jest również otwartością i elastycznością banków, które znając lokalną specyfikę, są w stanie dość skutecznie i efektywnie współpracować z j.s.t. i konkurować z bankami komercyjnymi.

Literatura

- Alińska, A. (2002). *Bankowość spółdzielcza w krajach Unii Europejskiej*. Warszawa: Twigger.
- Alińska, A. (2008). *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju społeczno-gospodarczym*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie (Monografie i Opracowania 558).
- Filipiak, B., Flejterski, S. (red.) (2008). *Bankowo-finansowa obsługa jednostek samorządu terytorialnego*. Warszawa: CeDeWu.

- Hoff, K., Stiglitz, J.E. (1990). Imperfect Information and Rural Credit Markets – Puzzles and Policy Perspectives, *The World Bank Economic Review*, 3, 235–250.
- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2014 r. (2015). Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2015 r. (2016). Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2016 r. (2017). Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2017 r. (2018). Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- Jaworski, W.L. (2002). Bank spółdzielczy na rynku niszowym. *Nowoczesny Bank Spółdzielczy*, 10.
- Korenik, D., Korenik, S. (2007). *Stosunki samorządowo-bankowe a rozwój społeczno-ekonomiczny w przestrzeni*, Warszawa: CeDeWu.
- Pierzchała, P. (2017). Lokalne centrum kompetencji. *Nowoczesny Bank Spółdzielczy*, 3, 26–27.
- Proniewski, M., Tarasiuk, W. (2012). *Zarządzanie instytucjami kredytowymi. Strategie, modele biznesowe i operacyjne*. Warszawa: C.H. Beck.
- Raport o sytuacji banków w 2016 r. (2017). Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- Raport o sytuacji ekonomicznej banków. Banki 2016. (2017). Raport przygotowany przez Warszawski Instytut Bankowości na zlecenie Związku Banków Polskich. Warszawa.
- Wierzbiński, Z.R. (2017). Banki Spółdzielcze wobec Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju. *Nowoczesny Bank Spółdzielczy*, 3, 10–12.

ROLE OF COOPERATIVE BANKS IN BANKING SERVICE OF LOCAL GOVERNMENT UNITS

Keywords: Cooperative banks, local government units, banking services, banking products

Summary. Local government units are an attractive client for each bank. Cooperative banks have also seen it increasingly and more willingly to cooperate. They offer their services to smaller local governments. Local character and responsibility for the development of the region stimulate cooperation on many levels. Through effective co-operation, cooperative banks should become a local center of competence and trust, naturally contributing to the local economic climate. The share of local government units in receivables and liabilities of the cooperative banking sector in comparison with other groups is small, despite a steady increase for several years. However, its stabilization is more important than its growth, providing a lasting relationship between cooperative banks and local governments.

Translated by Przemysław Pluskota

Cytowanie

- Pluskota, P. (2018). Współpraca banków spółdzielczych z samorządem lokalnym. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 4 (133/1), 249–261. DOI: 10.18276/epu.2018.133/1-20.