

ELŻBIETA CEITEL

KSZTAŁTOWANIE SIĘ RELACJI MIĘDZY PRZEDSIĘBIORSTWEM A BANKIEM

Stosunki występujące pomiędzy przedsiębiorstwem a bankiem wyznaczone są ustawą Prawo Bankowe jak również pozostałymi aktami prawnymi, które mają zastosowanie w regulowaniu stosunków transakcyjnych. Do podstawowych aktów normatywnych należą Kodeks Cywilny, Kodeks Handlowy, Prawo Wekslowe i Czekowe, Prawo Upadłościowe, Ustawa o Rachunkowości, Prawo Dewizowe.

Wydzielenie powiązań pomiędzy bankiem a przedsiębiorstwem i poddanie ich odrębnej analizie ma uzasadnienie ze względu na specyfikę tych związków. Są one determinowane przede wszystkim rolą, jaka przypisana jest systemowi bankowemu w gospodarce rynkowej, jak również zależą od poziomu ryzyka dopuszczalnego dla działalności banku. Procedury bankowe pozwalają na określenie stopnia wiarygodności klienta. Obok standardowych metod oceny poszczególne banki indywidualizują tryb badania i określania poziomu ryzyka transakcji. Kryteria doboru metody uzależnione są od specyfiki podmiotu (rodzaj przedsiębiorstwa) i przedmiotu podlegającego sfinansowaniu kapitałem obcym oraz od jakości zobowiązań podjętych przez bank.

Omawianie umów cywilnoprawnych łączących przedsiębiorstwo z bankiem należy rozpocząć od ich segmentacji na dwa rozłączne zbiory:

- 1) umowy, w których bank jest dłużnikiem a firma wierzycielem – do grupy tej należeć będą wszelkie umowy o prowadzenie rachunków bankowych, depozytów terminowych (lokat), zlecenia dokonania transferu dewiz i ich zakupu, akredytywy zabezpieczone zgromadzonymi przez klienta środkami pieniężnymi, umowy dotyczące wynajęcia sejfów, karty płatnicze, itp.;
- 2) umowy, w których bank jest wierzycielem a firma dłużnikiem – do grupy tej należą umowy kredytowe, umowy o przyjęcie weksli do dyskonta, akredytywy gwarantowane przez bank, gwarancje i poręczenia bankowe, awale wekslowe, umowy o faktoring, karty kredytowe, itp.

W zasadzie zawarcie umowy cywilnoprawnej zaliczonej do grupy pierwszej nie wymaga określenia wiarygodności kontrahenta banku. Jednakże ze względu na ciążący na bankach obowiązek ochrony obrotu gospodarczego dotyczący eliminacji możliwości “prania brudnych pieniędzy” wymagane jest, by klient posiadał wiarygodność. Jest ona określana poprzez analizę stosunkowo jednorodnych zjawisk i zachowań przedsiębiorstwa, które można zaobserwować z perspektywy banku. Zaliczyć do nich należy:

- wystawianie czeków bez pokrycia, które aktualnie nie są skupowane przez banki, a jedynie przyjmowane do inkasa,
- przepływy gotówkowe i bezgotówkowe przez konto – ich regularność i terminowość oraz wielkość,
- wywiązywanie się klienta ze stałych opłat związanych z prowadzeniem przez bank konta oraz dokonywaniem na zlecenie klienta poszczególnych operacji bankowych,
- ocena posługiwania się kartami płatniczymi (np. VISA).

Utrata wiarygodności wiąże się z wypowiedzeniem poszczególnych umów, a w ostateczności odmową dokonywania jakichkolwiek operacji na zlecenie klienta. Są to skrajne przypadki utraty zaufania banku do danego podmiotu gospodarczego.

Podstawowymi przesłankami dla ustalenia wiarygodności w stosunkach bank – przedsiębiorstwo jest określenie z jednej strony zdolności do czynności prawnych danej jednostki gospodarczej, z drugiej zaś strony poziomu zaufania, jakim bank może dany podmiot obdarzyć.

Wiarygodność prawna klienta banku oznacza zdolność do podejmowania czynności prawnych. W momencie zawierania którejkolwiek z umów powstaje problem określenia warunków wejścia w stosunki umowne z bankiem. Implikuje to równocześnie podjęcie i wyrażenie zgody na określone ryzyko przez każdą ze stron. Poziom ryzyka dla stosunków, w których bank jest dłużnikiem firmy zależny głównie od rozpoznania i precyzyjnego ustalenia reprezentacji osób działających za poszczególny podmiot gospodarczy. Determinowane jest to statusem prawnym jednostki gospodarczej. Wyróżnić należy tu cztery podstawowe grupy podmiotów:

- osoby fizyczne działające na podstawie zaświadczenia o prowadzeniu działalności gospodarczej, które wiąże Kodeks Cywilny i które nie posiadają osobowości prawnej,
- spółki cywilne, które funkcjonują w oparciu o identyczne zasady, jak osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, i które również nie posiadają osobowości prawnej,
- spółki utworzone w oparciu o Kodeks Handlowy nie posiadające osobowości prawnej,
- spółki prawa handlowego, które posiadają osobowość prawną (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i spółka akcyjna).

Należy podkreślić, iż poziom ryzyka każdej ze stron umowy jest z reguły różny. Konstrukcja umowy cywilnoprawnej powinna dążyć do minimalizacji tego ryzyka. Z racji charakteru transakcji gospodarczych nie istnieje możliwość jego całkowitego wyeliminowania. Do niedawna (do 1989 roku) nawiązanie przez przedsiębiorstwo stosunków z bankiem nie stwarzało ryzyka dla umów, w których bank był dłużnikiem. Miało to swoje uzasadnienie w ustawowej wypłacalności banków. Zmiany, jakie nastąpiły w systemie bankowym po dniu 1 lutego 1989 roku, których konsekwencją było wyłonienie ze struktur Narodowego Banku Polskiego banków komercyjnych oraz powstawanie banków prywatnych, ujawniły słabości tych nowopowstałych instytucji finansowych oraz doprowadziły do wystąpienia ryzyka po stronie wierzycieli banku. Stwierdzenie to dotyczy wszelkich umów cywil-

noprawnych wiążących podmiot gospodarczy z bankiem. Jednocześnie podmioty te otrzymały ochronę swoich transakcji dokonywanych poprzez bank (oraz z bankiem) w postaci tajemnicy bankowej. Banki wykonując swoje statutowe obowiązki przyjęły na siebie ryzyko związane z posiadaniem pieniędzy, co było szczególnie istotne w okresie wysokiej inflacji. Bank jest posiadaczem środków pieniężnych swojego klienta zawsze w dobrej wierze, co ma znaczenie przy ochronie transakcji klienta. Prawo bankowe skutecznie chroni informacje dotyczące swojego partnera (jednostkę gospodarczą) przed penetracją przez podmioty działające w interesie jego kontrahentów i konkurentów, jak również przeciwników w różnych sporach. Tym sposobem banki zyskały atrybut instytucji zaufania publicznego.

Wybór banku jako partnera, dokonywany przez przedsiębiorstwo, podlega całej gamie kryteriów. Tym niemniej w każdym z nich za pierwszoplanowe uznaje się przekonanie o jakości tegoż banku. Firmy decydując o wyborze banku, z którym planują nawiązać stosunki, kierują się następującymi kryteriami:

- 1) branża, w jakiej dana jednostka działa, jak również jej kontrahenci,
- 2) opinia o banku (czasami bywa ona jedynie obiegiowa i nie podlega weryfikacji),
- 3) koszty obsługi bankowej,
- 4) jakość obsługi bankowej,
- 5) gama produktów oferowanych przez bank.

Podstawowe stosunki pomiędzy instytucją bankową a przedsiębiorstwem są kształtowane przez umowę o prowadzenie rachunku bankowego. Ustawa o działalności gospodarczej (art. 3 ust. 3) obliguje banki do uczestnictwa w procesach gospodarczych. Zgodnie z tym przepisem podmiot gospodarczy zobowiązany jest do posiadania rachunku bankowego i gromadzenia oraz wydatkowania środków pieniężnych za pośrednictwem tego rachunku w każdym przypadku, gdy stroną transakcji jest inny podmiot gospodarczy i jednorazowa wartość należności lub zobowiązań przekracza równowartość 3 000 ECU albo równowartość 1 000 ECU, gdy suma wartości tych należności i zobowiązań powstała w miesiącu poprzednim przekracza 10 000 ECU. Oznacza to obowiązek posiadania rachunku bankowego przez podmioty gospodarcze charakteryzujące się pewną określoną wartością obrotu. Jednocześnie wywołuje to obowiązek otwierania i prowadzenia rachunków bankowych dla podmiotów określonych tymi przepisami. Tym samym konieczność istnienia więzi pomiędzy podmiotami gospodarczymi a bankiem jest obligatoryjna, dowolność natomiast istnieje w zakresie wyboru banku – partnera przez podmiot gospodarczy. Nawiązanie stosunków następuje poprzez zawarcie umowy o prowadzenie rachunku bankowego. Jest ono poprzedzone wnioskiem złożonym przez potencjalnego klienta. Wniosek ten zawiera, oprócz określenia statusu prawnego podmiotu, również numer statystyczny REGON nadawany przez GUS. W zależności od ram prawnych w jakich działa klient, składa on następujące dokumenty:

- osoba fizyczna – zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej wydane przez organ administracji terenowej,
- spółka cywilna – tak jak osoba fizyczna oraz umowę wspólników stanowiących spółkę,

- spółki prawa handlowego – dokumenty wynikające z wymogów Kodeksu Handlowego a niezbędne przy rejestracji spółek oraz wypis z rejestru handlowego sądu, gdzie spółka jest zarejestrowana.

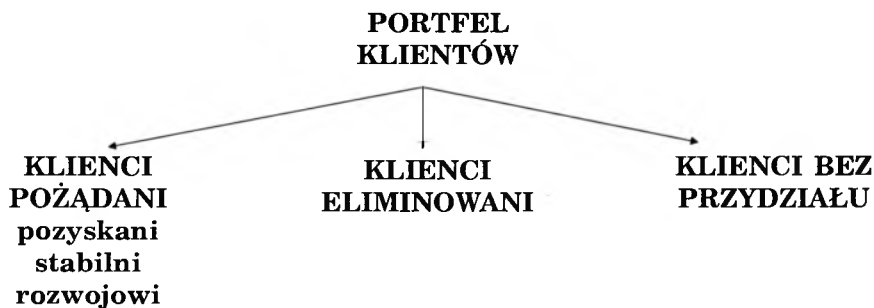
Powyższa dokumentacja niezbędna jest dla ustalenia osób działających w imieniu i na rzecz firmy, które będą stanowiły jej reprezentację przy czynnościach dokonywanych w banku. Ustalenia te dotyczą wszelkich czynności, stąd istotne znaczenie ma prawidłowe określenie reprezentacji firmy w banku. Kształt stosunków bank – podmiot gospodarczy podlega modelowaniu nie tylko poprzez czynniki zewnętrzne, ale również poprzez samych partnerów. Bank dążąc do optymalizacji zysków indywidualizuje umowy o prowadzenie rachunku bankowego preferując klientów sprawdzonych i o utrwalonej pozycji na rynku.

Analizując różnorodność umów z punktu widzenia banku stwierdzić można, iż jest ona konsekwencją polityki, jaką prowadzi bank względem całego portfela klientów. Segmentacja tego portfela dokonywana jest na podstawie dwóch kryteriów, które należy rozpatrywać łącznie:

- aktualna sytuacja klienta i jego perspektywy rozwoju,
- dotychczasowa historia i możliwości rozwinięcia współpracy z klientem.

Powoduje to, iż portfel klientów banku podlega podziałowi (porównaj rys. 1) na co najmniej trzy główne grupy:

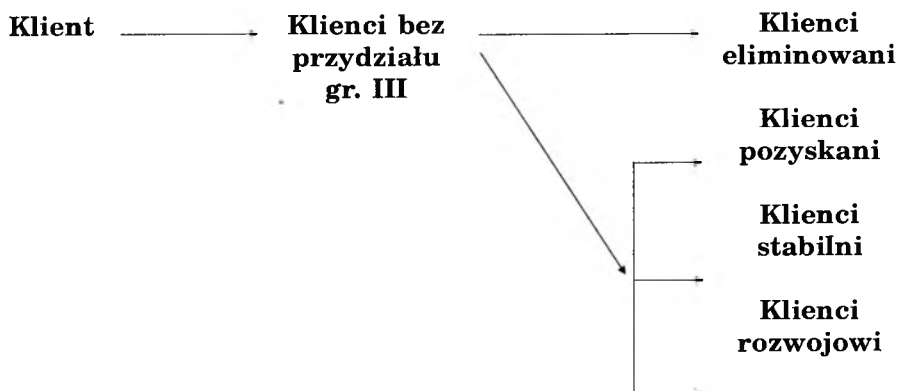
- I – klienci pożądani
- II – klienci eliminowani
- III – klienci “bez przydziału”.



Rys. 1. Podstawowe grupy klientów

Źródło: Opracowanie własne.

Segmentacja klientów ma charakter układu dynamicznego, który wrażliwy jest na czynnik czasu, zmieniającą się sytuację klienta oraz preferencje stosowane przez bank. Zawarcie umowy z bankiem jest formalnym aktem prawnym rozpoczynającym współpracę. Klient zostaje (w większości przypadków) ulokowany w grupie “klientów bez przydziału”. Stąd – po określonym czasie – podlega przekwalifikowaniu do grupy oznaczonej numerem I lub II. W przypadku grupy I klienci podlegają obligatoryjnej kwalifikacji do jednej z trzech podgrup (obrazuje to rys. 2).



Rys. 2. Segmentacja klientów banku

Źródło: Opracowanie własne.

Taki tryb grupowania klientów umożliwia “bezpieczne” działanie banku, ponieważ konieczny jest pewien okres czasu niezbędny dla rozpoznania klienta, co w praktyce oznacza dokonanie oceny:

- systematyczności regulowania opłat za usługi bankowe,
- rzetelności i terminowości dostarczania informacji na swój temat,
- wielkości przepływów przez konto,
- współpracy z przedstawicielami przedsiębiorstwa.

Kryteria klasyfikacji do grupy I (klienci pożądaní) są oczywiste – klient spełnia oczekiwania banku, a współpraca z nim jest możliwa, co oznacza ocenę ryzyka na poziomie dopuszczalnym przez bank, jak również ma uzasadnienie ekonomiczne (pomimo ponoszonych przez bank kosztów odsetkowych współpraca jest efektywna).

Podjęcie przez bank decyzji o przynależności firmy do konkretnej podgrupy opiera się na kryteriach “nieostrych”. Do grupy Ia (klienci pozyskani) należą bowiem klienci przejęci z innych banków, jak również klienci rozpoczynający działalność gospodarczą. Ze względu na posiadane informacje bank przekwalifikowuje ich do grupy Ib (stabilni) lub Ic (rozwojowi). Kryterium dla podgrupy Ib to:

- określona pozycja na rynku,
- długoletnia współpraca z bankiem,
- istnieją przesłanki, iż ich dobra sytuacja nie ulegnie zmianie, co oznacza stabilizację w zakresie korzystania z gamy usług bankowych.

Podgrupa Ic obejmuje klientów, których charakteryzuje:

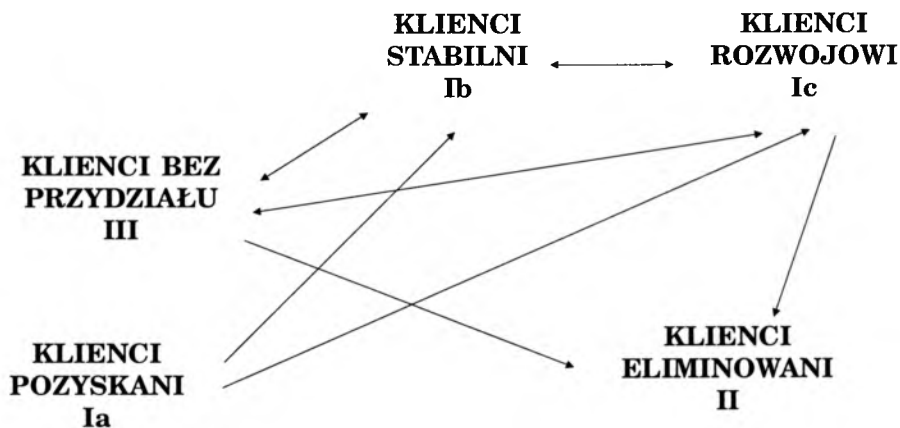
- dobra sytuacja finansowa,
- firma jest w fazie gwałtownego rozwoju lub decydujących zmian,
- możliwość rozszerzenia pola współpracy z bankiem.

Oznacza to, iż dopuszczalne są wielokrotne przekwalifikowania (oczywiście w dłuższej perspektywie czasowej) pomiędzy podgrupami Ib i Ic.

Do grupy III (klienci bez przydziału) należą zawsze nowi partnerzy gospodarczy banku, ale również ci, którzy z jakichkolwiek powodów nie

mogą zostać zakwalifikowani do grupy I lub grupy II. Jest to grupa podmiotów, w stosunku do której bank nie wypracował jeszcze polityki w zakresie współpracy.

Ten syntetyczny opis zasad kwalifikacji klientów wskazuje jak dynamicznym jest to zbór. Relacje jakie mogą zachodzić pomiędzy grupami i podgrupami klientów prezentuje schemat zamieszczony na rys. 3.



Rys. 3. Schemat krążenia klientów pomiędzy grupami

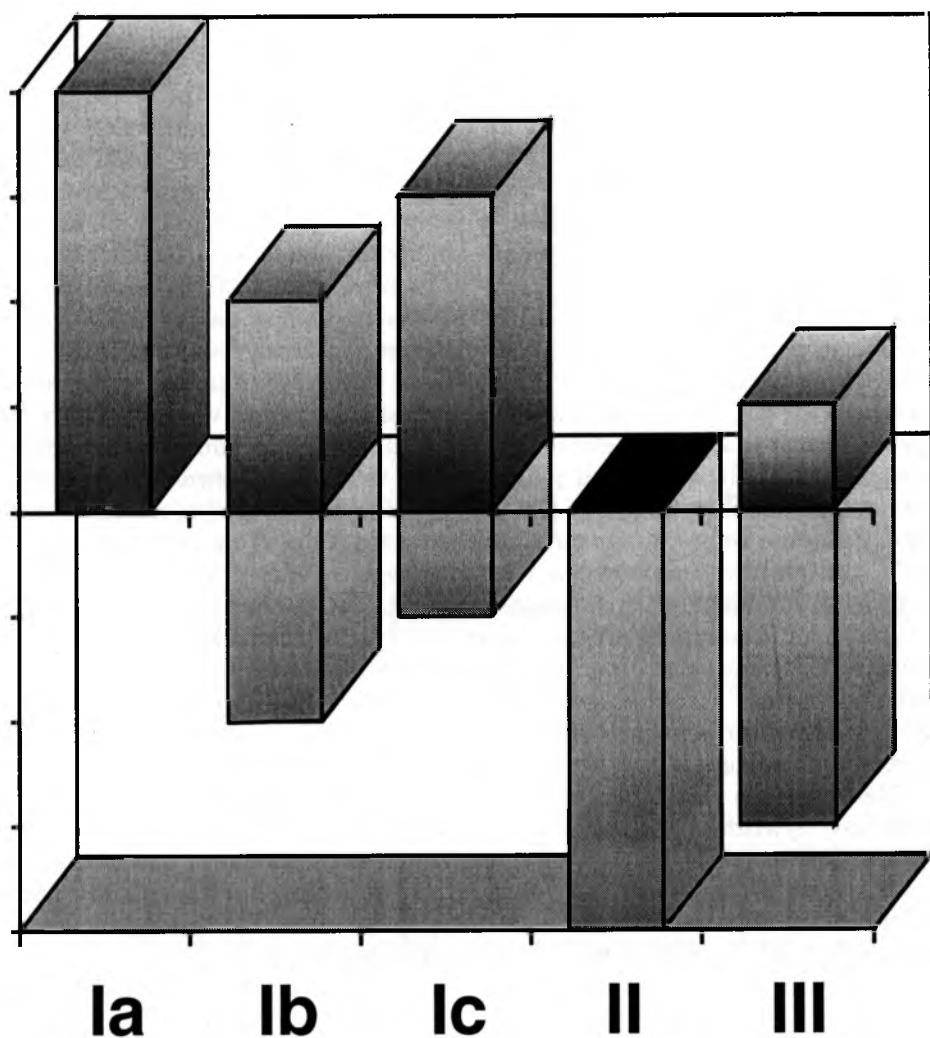
Źródło: Opracowanie własne.

Strzałki wskazują możliwe kierunki "krążenia", to znaczy możliwość przekwalifikowania klientów banku. Relacje między grupami III oraz Ib i Ic są zwrotne, natomiast pozostałe – nie. Wynika to z charakterystyki poszczególnych grup i podgrup.

Pozostała do omówienia grupa II (klienci eliminowani). Obejmuje ona tych klientów, w stosunku do których bank podjął decyzję o stopniowym ograniczaniu obsługi poprzez zawężanie gamy dostępnych produktów. Ograniczenia te mogą mieć charakter ilościowy oraz jakościowy. Ich skala jest sygnałem, iż bank rozważa zamiar wycofania się z umowy.

Polityka banku jak również mechanizm segmentacji klientów ma decydujące znaczenie przy kształtowaniu stosunków z podmiotem gospodarczym. Pozycja klienta i jego możliwości aktywnego oddziaływania na stosunki umowne zależy od kwalifikacji do poszczególnych grup (porównaj rys. 4).

Oznacza to, iż w przypadku grupy Ia bank jest "otwarty" na sugestie i wnioski klienta i próbuje je w pełni uwzględnić. Szczególnie dotyczy to grupy klientów pozyskanych z innych banków. Indywidualnie zostają ustalane wszelkie obowiązki banku, jak również stopy procentowe. Bank dopuszcza nawet stratę w początkowej fazie współpracy, mając w perspektywie określone korzyści wynikające z pozyskania klienta. Inaczej kształtuje się sytuacja klientów w grupach Ib i Ic, gdzie możliwości inicjatywy klienta są szerokie, ponieważ są to klienci pożądanymi dla współpracy z ban-



Rys. 4. Pozycja klienta względem banku

Źródło: Opracowanie własne.

kiem, jednakże ze względu na posiadane o nich informacje bank również ma możliwości kształtowania stosunków umownych. W tym przypadku możliwości obu stron są równe z niewielką przewagą na rzecz klientów zaliczanych do grupy Ic (rozwojowi). Ma to swoje uzasadnienie w inspirowaniu rozwoju stosunków, który zapoczątkowany przez stronę bankową musi zostać przyjęty przez klienta, co oznacza iż produkt bankowy (którego idea zostaje klientowi przekazana) ostatecznego kształtu nabiera po wymodelowaniu go przez klienta. Taka technika "sprzedaży" decyduje o możliwościach rozwoju współpracy pomiędzy bankiem i klientem, a w konsekwencji o osiągnięciu założeń polityki banku. Nie umniejsza to w żadnym wypadku

roli klienta, który należąc do grupy Ic ma stosunkowo duże możliwości negocjowania warunków szczegółowych dotyczących umów zawieranych z bankiem.

Sytuacja klientów należących do grupy II (klienci eliminowani) w zakresie możliwości negocjowania i kształtowania stosunków z bankiem jest diametralnie inna. W zasadzie są oni zmuszeni do przyjęcia warunków banku lub rezygnacji z jego usług. W grupie III, gdzie znajdują się klienci "bez przydziału" możliwe jest pełne spektrum wzajemnych oddziaływań, aczkolwiek w przeważającej większości dominuje inicjatywa banku w zakresie kreowania kształtu stosunków pomiędzy dwoma partnerami.

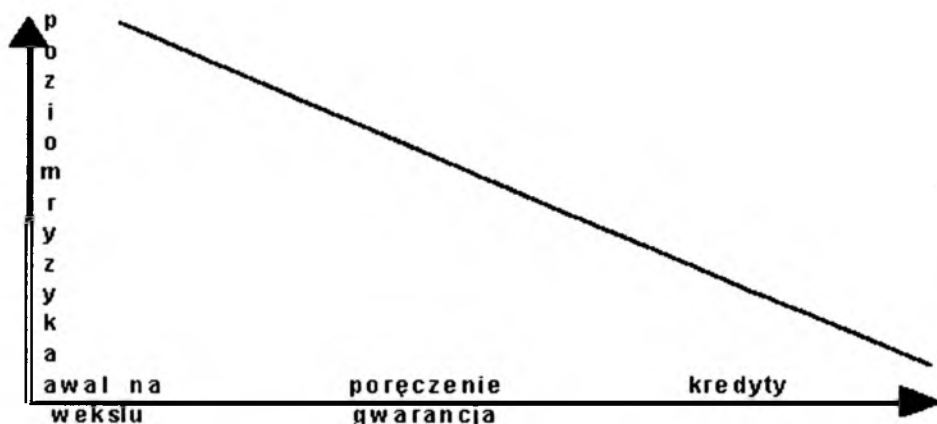
Relacje pomiędzy bankiem a jednostką gospodarczą kształtowane i modelowane są przez oba podmioty. Analiza sił oddziaływania każdej ze stron nasuwa wniosek, iż rola banku jest dominująca, choć w uzasadnionych przypadkach inicjatywa należy do klienta. Dzieje się tak jednakże zawsze (po szczegółowej analizie sytuacji jednostki) za zgodą i przyzwoleniem banku, który w opisanych sytuacjach jest jedynie dłużnikiem podmiotu gospodarczego. Znajduje to swoje uzasadnienie we wspomnianej na wstępie tendencji do minimalizowania ryzyka występującego między innymi w związku z zawieraną umową o prowadzenie rachunków bankowych. Bank będąc instytucją zaufania publicznego ogranicza ryzyko transakcji stosując segmentację klientów oraz stopniując dostęp do poszczególnych usług bankowych (począwszy od obligatoryjnego prowadzenia rachunku bankowego po najbardziej złożone usługi) jak również negocjując z klientami cenę poszczególnych usług.

Zdecydowanie większe ryzyko nazywane kredytowym występuje dla stosunków cywilnoprawnych w sytuacjach, gdy bank wchodzi w rolę wierzyciela. Ma to miejsce wtedy, gdy zawierana jest z klientem banku umowa na podstawie której, bank jest zobowiązany do emisji środków pieniężnych lub też przyjmuje zobowiązania za swojego klienta. Do typowych umów, w których bank stanowi stronę wierzyciela należą:

- umowa kredytowa,
- umowa o dyskonto weksli,
- umowa faktoringowa,
- umowa o udzielenie gwarancji i poręczeń,
- umowa o udzielenie awalu wekslowego.

Prawo bankowe nakłada na bank obowiązek minimalizowania ryzyka kredytowego. Kształtowanie zasad wzajemnej współpracy oraz szczegółowych warunków umownych rozpatrywane jest zawsze wieloaspektowo. Jednym z aspektów analizy jest ogólnie znana w bankach ocena wiarygodności klienta, jego zdolność płatnicza wynikająca z dotychczasowej współpracy. Następny – kształtowany jest perspektywami rozwojowymi klienta, które podlegają subiektywnej ocenie pracowników banku; ostatni natomiast – to naturalna tendencja (wynikająca z prowadzenia statutowej działalności) do emisji przez bank kredytów. Brak równowagi pomiędzy tymi trzema podstawowymi płaszczyznami może w skrajnych przypadkach oznaczać całkowity brak emisji nowych kredytów lub też emisję kredytów obciążonych zbyt dużym ryzykiem, które staną się niespłacalne. Stąd ko-

nieczność określenia przez bank instrumentów, które umożliwiają prawidłową gospodarkę środkami będącymi w dyspozycji banku w kontekście kosztów ich pozyskania oraz ryzyka emisji poszczególnych produktów banku do konkretnego klienta. Rozkład ryzyka kredytowego dla produktów bankowych obrazuje poniższy wykres (rys. 5).



Rys. 5. Rozkład ryzyka dla wybranych produktów bankowych

Źródło: opracowanie własne.

Na wykresie uwidoczniono typowe dla działalności bankowej zależności, np. bank udzielając awalu na wekslu liczy się z podjęciem zdecydowanie wyższego poziomu ryzyka niż przy emisji kredytu. Nie oznacza to awalowania weksli dla mniej pewnych transakcji a jedynie świadomość, iż czynność ta obiektywnie i niezależnie od czynników stanowiących podstawę podjęcia decyzji jest związana z wyższym poziomem ryzyka niż emisja kredytu. Egzemplifikując powyższe twierdzenie można posłużyć się przykładem konkretnego klienta, którego sytuacja jest precyzyjnie określona, a przedsięwzięcie gospodarcze wymaga jednego z tych dwóch instrumentów. Bank awalując jego weksel podejmuje zdecydowanie wyższe ryzyko niż udzielając mu kredytu.

Analizę możliwych związków w postaci umów cywilnoprawnych łączących podmioty gospodarcze z bankiem poprzedzi prezentacja głównych produktów bankowych zwanych usługami bankowymi.

1. Kredyt finansujący ściśle określoną transakcję – uruchomienie kredytu następuje jednorazowo lub w transzach. Ustalane są daty oraz wysokość transz, jak również terminy oraz wielkość spłat kredytu. Kredyt taki nie może być odnawialny. Precyzyjne określenie czynników czasowych i nominalnych powoduje zmniejszenie stopnia ryzyka szacowanego dla tego produktu.

2. Linia kredytowa nieodnawialna – bank stawia do dyspozycji klienta określone środki począwszy od pewnej daty, lecz bez określonych terminów i wielkości kwot wykorzystania (transz). Określona jest jedynie data wy-

gaśnięcia umowy tzn. data spłaty całości kredytu. Umowa taka rezerwuje środki dla klienta w określonym przedziale czasowym. Klient ma możliwość samodzielnego regulowania spłaty kredytu – każda wpłata umniejsza zadłużenie w kredycie jednakże zwrot kredytu może być dokonany również jednorazowo zgodnie z datą wygaśnięcia umowy.

3. Linia kredytowa odnawialna – kredyt zostaje udzielony na określony czas z tym, że każda spłata kredytu powoduje, iż linia zostaje odnowiona o spłaconą kwotę. Bank określa jedynie ostateczny termin spłaty kredytu. Ocena wysokości zapotrzebowania na środki w tej grupie produktów bankowych jest stosunkowo trudna do wyznaczania, stąd ryzyko kredytowe dla umów o kredyty odnawialne jest oszacowane nieco wyżej niż przy pierwszych dwóch grupach.

4. Kredyt inwestycyjny – z reguły udostępniany jest klientowi w transzach i finansuje jego potrzeby rozwojowe, głównie inwestycyjne. Udzielany jest przez bank na okres dłuższy niż 12 miesięcy. Pomimo iż w swym charakterze jest zbliżony do instrumentów grupy 1 (kredyt na konkretną transakcję), to jednak ze względu na rozpiętość czasową wycena ryzyka banku jest odmienna. Szacowanie poziomu ryzyka w okresach dłuższych niż 1 rok niesie zwiększoną (w stosunku do zobowiązań krótkoterminowych) niepewność, co znajduje odzwierciedlenie w cenie tej usługi, jak również w procedurach stosowanych przy udzielaniu takich kredytów. Powierzenie środków na okresy przekraczające 12 miesięcy zwiększa ryzyko ulokowane w trafności oceny przyszłej sytuacji klienta, jak również zmian zachodzących w otoczeniu klienta i od niego niezależnych.

5. Grupa ta składa się z dwóch rodzajów instrumentów: awali i poręczeń (lub gwarancji) bankowych. W sposób zasadniczy różnią się one od uprzednio wymienionych produktów, gdyż bank nie angażuje bezpośrednio swoich środków pieniężnych, a jedynie potencjał kredytowy. Faktyczna emisja środków następuje wtedy, gdy klient nie wywiąże się ze swego zobowiązania, co w konsekwencji powoduje, że instrument ten traci swój charakter, a staje się jednym z grupy 1 lub 4. Brak bezpośredniego zaangażowania środków banku powoduje, iż stosowanie tych instrumentów nie wpływa bezpośrednio na płynność banku. Niosą jednakże one ze sobą ryzyko, które oprócz typowego ryzyka określonego dla danej transakcji z klientem pogłębione zostaje o niepewność terminu, w którym wystąpi konieczność zaangażowania bezpośredniego banku tzn. wypłat środków na rzecz gwarantobiorcy (beneficjenta gwarancji).

6. Kolejna grupa zawiera instrumenty rozliczeniowe obciążone ryzykiem kredytowym. Typowym przykładem jest akredytywa niezabezpieczona środkami klienta, a jedynie gwarancją banku na przejęcie zobowiązania klienta. Do instrumentów tych należą umowy, gdzie bank zostaje zobowiązany do uregulowania zobowiązań klienta po spełnieniu przez niego określonych warunków. W tych przypadkach – po spełnieniu przez bank wymaganego i przyjętego na siebie zobowiązania klienta – następuje kompilacja instrumentów grupy 5 oraz grup 1 lub 4.

7. Również umowy faktoringowe są instrumentem kredytowym. Można je traktować w kategoriach kredytów krótkoterminowych (90 do 180 dni)

mających jako przyczynę konkretną operację gospodarczą, która miała miejsce. Podstawą emisji środków jest przyjęcie przez bank faktury z odroczonym terminem płatności. W dniu wymagalności płatnik reguluje należność zwracając tym samym do banku środki przekazane wystawcy faktury, co oznacza spłatę długu. Z samej idei funkcjonowania faktoringu wynika, iż ryzyko banku zostaje umniejszone do minimum. Mają na to wpływ następujące czynniki:

- czas – stosunkowo krótki okres dysponowania środkami banku przez przedsiębiorstwo,
- spłata zobowiązania z określonego źródła, które uprzednio podlega sprawdzeniu według procedur bankowych,
- płynność zabezpieczeń – należności nieprzeterminowane mają stopień płynności niewiele niższy od środków na rachunkach bankowych.

Dodatkowym atutem umów faktoringowych jest posiadanie przez faktora wyższego poziomu wiarygodności – „uzewnętrznienie” poziomu zaufania, jakim obdarza klienta bank (usługa ta jest dostępna tylko dla klientów należących do grupy I).

8. Kredyt dyskontowy – podstawą zobowiązania z tego tytułu jest dyskonto weksla pochodzącego z obrotu gospodarczego. Mechanizm tej usługi jest podobny do opisanego w punkcie 7 faktoringu, z tym że podstawą prawną jest prawo wekslowe, co powinno stanowić o „bezpieczeństwie” kolejnego indosantariusza, jakim jest bank emitujący kredyt dyskontowy. Jednakże ze względu na praktykę sądową oraz nadużycia w latach poprzednich banki niechętnie dyskontują weksle mając na uwadze głównie trudności w dochodzeniu swoich roszczeń. Równocześnie klienci banku ograniczają wystawianie i przyjmowanie weksli przede wszystkim z powodu obaw wynikających ze sformalizowania tego dokumentu. Brak jednego z elementów wymaganego prawem wekslowym unieważnia weksel jako papier wartościowy.

Możliwa jest oczywiście inna segmentacja produktów bankowych na przykład ze względu na kryterium czasowe. Jednakże biorąc pod uwagę poziom ryzyka kredytowego bezpieczeństwo banku związane jest głównie z płynnością aktywów banku oraz klienta. Podział na grupy 1 do 8 pozwala określić ryzyko poszczególnych usług i sformułować jednolite kryteria jego oceny zachowując możliwość ich różnicowania w ramach grup w zależności od klasyfikacji przyjętej dla klienta.

Podstawą kształtowania stosunków zobowiązaniowych wobec banku jest prawidłowe i pełne rozpoznanie klienta w czterech grupach problemowych:

- umocowania formalnoprawne firmy,
- ocena ekonomiczno-finansowa firmy,
- ocena managementu firmy,
- ocena zabezpieczeń zobowiązań wobec banku.

Analiza wykonana przez bank musi dać pozytywny wynik dla każdej grupy, by możliwe było zawarcie umowy, w której bank byłby stroną – wierzycielem. Klient zawierając taką umowę oraz w trakcie jej trwania zostaje zakwalifikowany (niezależnie od kwalifikacji dokonanej dla umów gdzie bank jest dłużnikiem firmy) do jednej z czterech grup:

- I grupa – kredyty i gwarancje klientów w sytuacji normalnej,
- II grupa – należności banku poniżej standardu,
- III grupa – wątpliwe należności banku,
- IV grupa – stracone należności banku.

Kwalifikacja ta jest obligatoryjna, a kryteria wyznaczone są przez Prezesa Narodowego Banku Polskiego¹. Podstawowym kryterium jest kryterium czasowe – związane jest ono z wielkością opóźnień w spłacie kapitału lub odsetek. Idea obligatoryjności wynika z konieczności stosowania wobec banków zewnętrznych mechanizmów dotyczących tworzenia rezerw, co w konsekwencji ma doprowadzić do “bezpiecznego” działania instytucji bankowych. Wysokość obowiązkowych rezerw tworzonych w koszty działalności lub z zysku banku jest zróżnicowana według grup i wynosi:

- dla grupy II – 20%,
- dla grupy III – 50%,
- dla grupy IV – 100%,

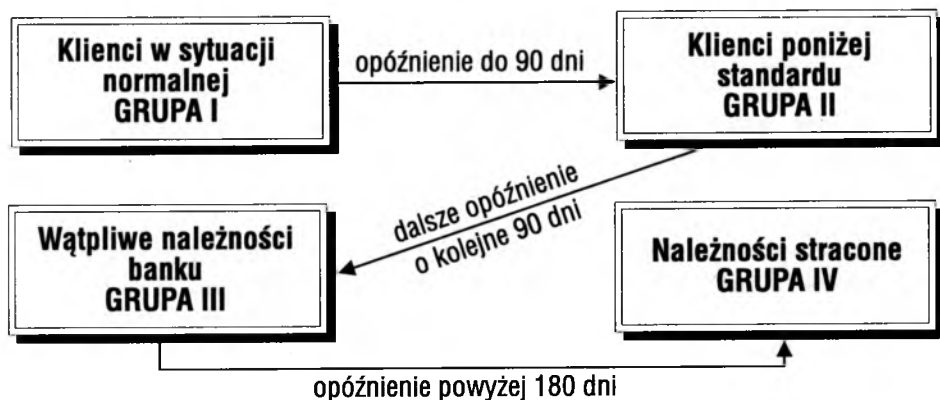
wartości kapitału wynikającego z umowy kredytowej lub udzielonego przez bank poręczenia (lub innej wierzytelności banku). Rezerwy te ulegają korekcie o aktualizowaną i realną wartość posiadanych przez bank zabezpieczeń.

Jest oczywiste, że bank w momencie podejmowania decyzji o udzieleniu kredytu lub gwarancji musi mieć przekonanie, iż zobowiązanie będzie przez klienta obsługiwane, co skutkuje zakwalifikowaniem go do grupy I (klienci w sytuacji normalnej).

Opóźnianie się z zapłatą do 90 dni licząc od terminu wymagalności należności powoduje przekwalifikowanie wierzytelności klienta do grupy II. Grupa należności wątpliwych (III) obejmuje tych klientów, którzy nie wywiązują się ze zobowiązań w czasie powyżej 90 dni, lecz zaległość nie przekracza 180 dni. Do należności straconych (grupa VI) bank musi zaliczyć wierzytelności opóźnione powyżej 180 dni. Do tej grupy zaliczeni zostaną również ci klienci, którzy postawieni zostali w stan upadłości bądź likwidacji. Ta skrócona charakterystyka pokazuje, iż możliwości zmiany grupy dokonywane są w zasadzie w jednym kierunku i niewielu klientów z grupy III lub IV ma zdolność powrotu do grupy I, tzn. potrafi odzyskać wiarygodność wobec banku (porównaj rys. 6).

Prezentacja typowej klasyfikacji klientów dłużników banku, jak również omówienie ośmiu podstawowych typów umów z ich charakterystyką, była niezbędna dla zobrazowania różnorodności wątków stanowiących bazę dla kształtowania stosunków pomiędzy bankiem – wierzycielem a firmą – dłużnikiem. Bank, podejmując się roli wierzyciela, lokuje swoje środki tylko w firmach o sprawdzonej i nienagannej kondycji finansowej. Możliwości oddziaływania na kształt umów przez dłużnika lub przyszłego dłużnika są ograniczone do “ceny” kredytu to znaczy do wysokości oprocentowania, prowizji banku oraz ewentualnej marży pobieranej od niewykorzystanego kredytu lub jego wcześniejszej spłaty. Jednakże możliwości oddziaływania dłużnika na te wielkości limitowane są kosztami banku i rachunkiem efektywności prowadzonym dla poszczególnego klienta. Elementami nie

¹ Zarządzenie nr 13/94 Prezesa NBP z późniejszymi zmianami – Dz. Urz. NBP nr 23/94 poz. 36.



Rys. 6. Grupy ryzyka kredytowego

Źródło: Opracowanie własne.

podlegającymi modelowaniu przez klienta są ramy umowy, które muszą określać podstawowe warunki uruchomienia kredytu, cel kredytu, daty dla poszczególnych transz, numery kont, na których następuje ewidencja tegoż długu, tryb obsługi odsetek, graniczna data spłaty kredytu oraz rodzaj zabezpieczenia kredytu. Do elementów tych należy dodać określenie trybu obsługi zadłużenia przeterminowanego, jak również formę uruchamiania zabezpieczeń kredytu. Integralną częścią umowy kredytowej jest również określenie warunków wypowiedzenia tejże przed terminem spłaty, co z reguły wynika z nałożenia na dłużnika dodatkowych zobowiązań (poza obowiązkiem terminowego regulowania odsetek i rat kapitałowych) w postaci:

- przedkładania okresowych sprawozdań finansowych,
- umożliwienia inspekcji przedsiębiorstwa pracownikom banku,
- konieczności uzyskania zgody banku dla podejmowania innych zobowiązań kredytowych lub poręczeniowych, itp.

Można stąd implikować twierdzenie, iż w każdej sytuacji bank podejmując się roli wierzyciela stawia się – poprzez konstrukcję umowy kredytowej – w pozycji uprzywilejowanej. Twierdzenie to jedynie w części jest prawdziwe. Analizując umowę kredytową należy brać pod uwagę jej specyfikę na tle innych umów cywilnoprawnych. Umowa o kredyt lub usługę para kredytową zawarta pomiędzy przedsiębiorstwem a bankiem jest sformułowana w sposób gwarantujący bezpieczeństwo transakcji obu stronom. Jej „asymetria” identyfikowana jest z obciążeniami i obowiązkami nałożonymi na klienta. Stwarza to pozory braku równowagi w traktowaniu stron umowy. Jednakże umowa nakłada obowiązki na bank, głównie w postaci terminowej emisji środków do klienta, których niewykonanie pociąga za sobą regres wynikający z ogólnych przepisów kodeksu cywilnego lub szczegółowych uregulowań zawartych w samej umowie.

Określony poziom wiarygodności klienta ma istotny wpływ na warunki umowy o kredyt. Ona to bowiem określa możliwości banku dochodzenia swojej wierzytelności. Umowa kredytowa jest dokumentem bardzo obszernym, omawiającym wszelkie możliwe do przewidzenia sytuacje prawne

oraz gospodarcze. Niezwykle ważnym czynnikiem kształtującym stosunki pomiędzy firmą a bankiem jest czynnik czasowy (wraz z upływem czasu wzrasta zaufanie między stronami) oraz stabilność managementu, a także jego spójność, która determinuje jakość zarządzania. Jednakże ocena zarządu firmy może być dokonana jedynie w dłuższym okresie czasu, stąd pierwszeństwo dla tego czynnika. Te dwa czynniki, mimo iż nie mają wymiaru ekonomicznego, są niezwykle istotne dla oceny wiarygodności oraz budowy płaszczyzny wzajemnego zaufania. Nie oznacza to oczywiście, iż wieloletni klient banku nie podlega procedurom typowym przy badaniu zdolności kredytowej, jednakże klient "nowy" musi dodatkowo zbudować tę płaszczyznę. Procesu tego niestety nie można sformalizować w kategoriach ekonomicznych, jednakże badanie jego poziomu i ocena jest koniecznością, ponieważ o jakości firmy decyduje czynnik ludzki – to zarząd i pracownicy stanowią o przedsiębiorstwie – a styl zarządzania przez nich reprezentowany wpływa na poziom ryzyka.

SHAPING RELATIONS BETWEEN BUSINESS AND A BANK

S u m m a r y

The article presents relations between a bank and economic subject as generated by civil law contracts. Characteristic features of such relations have been discussed more largely on account of two particular groups of contracts:

- contracts with bank as a debtor of a firm,
- contracts with bank as a creditor of a firm.

The analysis of relations happening between the two parts of a contract is being done in aspect of credibility of economic subject itself. Taking the last in consideration a bank proceeds to a segmentation of the portefeuille of its clients. This is obligatory in case of clients that have some obligations towards the bank – a subject is being classified to a group in conformity with evaluated risk of a transaction.

A set of subject that assume the only role of a bank's creditor can be submitted to further segmentation. The article gives an analysis of a chosen method of classifying clients as well as a discussion of the principles involved.