

WIESŁAWA PRZYBYLSKA-KAPUŚCIŃSKA

## **DETERMINANTY OPROCENTOWANIA KREDYTÓW W BANKACH KOMERCYJNYCH (Część I - czynniki mikroekonomiczne)**

Dynamiczny rozwój polskiej bankowości w okresie przemian systemowych (politycznych i ekonomicznych) spowodował wzrost znaczenia kredytu bankowego, najistotniejszego źródła dochodów bankowych. Jednocześnie banki komercyjne stanęły w obliczu silnej konkurencji wewnętrznej, a w bliskiej perspektywie - także konkurencji banków zagranicznych. W nowych warunkach rynkowych banki zostały zmuszone do podejmowania samodzielnych (autonomicznych) decyzji, dotyczących między innymi działalności kredytowej, prowadzonej dla różnych podmiotów gospodarczych, zarządzania różnymi rodzajami ryzyka, kapitałami banku, jak i polityki stóp procentowych. Wszystkie wyżej wspomniane aspekty powodują konieczność prowadzenia wnikliwych analiz w celu minimalizacji ryzyka, które jest nieodłącznym elementem składowym systemu gospodarki rynkowej. Z racji wagi działalności kredytowej problem określania stosownego poziomu oprocentowania kredytów ma istotne znaczenie dla poziomu rentowności przedsiębiorstwa, jakim jest bank. Kredyty bankowe stanowią bowiem główny trzon bankowych aktywów, a ich przychody odsetkowe - zajmują najważniejszą pozycję w globalnych przychodach pieniężnych. Należności od sektora niefinansowego stanowiły średnio w IV kwartale 1996 roku 27% wszystkich aktywów. Podobnie przychody z otrzymanych odsetek od kredytów osiągają poziom 34%, będąc najpoważniejszą pozycją w przychodach bankowych.

Równocześnie perspektywy utrzymania wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego Polski zwiększą popyt na kredyt, zarówno inwestycyjny, jak i konsumpcyjny.

W sytuacji priorytetowej pozycji kredytów w sumach bilansowych banków niezmiernie istotnym staje się ustalenie odpowiednich poziomów oprocentowania kredytów i wysokości prowizji (od danej transakcji) w powiązaniu z wysokością oprocentowania depozytów i innymi czynnikami wpływającymi na politykę stóp procentowych. Wśród tych ostatnich bardzo ważnym jest poziom ryzyka kredytowego. W polityce stóp procentowych banki kierują się zasadą rekompensaty wyższego poziomu ryzyka wyższym oprocentowaniem.

Oprocentowanie kredytów jest częścią składową strategii cenowej banku, której zadaniem jest osiągnięcie odpowiedniej skali świadczonych usług przy jednoczesnej realizacji celu, jakim jest w przedsiębiorstwie bankowym maksymalizacja zysku.

Czynniki determinujące wysokość oprocentowania kredytów można sklasyfikować w dwóch grupach:

- czynniki mikroekonomiczne, wynikające zarówno z uwarunkowań wewnętrznych instytucji udzielającej kredytu, jak i z tzw. mikrootoczenia, wskazującego na przesłanki decyzji kredytowych, wpływające ze styku kredytodawcy i kredytobiorcy,
- czynniki makroekonomiczne, mające związek z szeroko rozumianym makrootoczeniem instytucji bankowych.

W niniejszym artykule ze względu na obszerność problematyki omówione zostaną pierwsze z nich.

Wśród czynników mikroekonomicznych oddziałujących, w istotny sposób, na wysokość stóp procentowych kredytów w bankach komercyjnych można wymienić następujące, najważniejsze jej przesłanki. Mają one swoje źródła przede wszystkim w "najbliższym otoczeniu" ewentualnej transakcji kredytowej. W tym względzie można wyróżnić niejako dwie płaszczyzny powstawania tych przesłanek:

- wewnętrzną, związaną głównie z kredytodawcą (bankiem),
- zewnętrzną, związaną przede wszystkim z kredytobiorcą (firma, gospodarstwo domowe).

Biorąc pod uwagę powyższe uwarunkowania, wśród czynników o znaczącym wpływie na wysokość stóp procentowych z punktu widzenia banku komercyjnego, mającego zamiar udzielić kredytu, należy wymienić następujące:

- 1) koszty ponoszone przez bank,
- 2) poziom ryzyka kredytowego,
- 3) strategię cenową banku,
- 4) wielkość i rodzaj kredytobiorcy,
- 5) okres kredytowania.

## 1. KOSZTY PONOSZONE PRZEZ BANK

Wzrost konkurencji w sektorze bankowym, w obliczu dynamicznego rozwoju rynku finansowego, spowodował podjęcie działań zmierzających do poprawy efektywności zarządzania kosztami oraz systemu ustalania cen. Banki znalazły się w warunkach rynkowych pod silną presją dokładności kalkulacji cen na usługi bankowe oraz skrupulatności w zakresie kształtowania i obliczania kosztów własnych.

Chociaż koszty nie są jedynym wyznacznikiem cen usług bankowych, to jednak najogólniej określają minimalny poziom cen, poniżej którego bank nie osiągnąłby dolnego progu rentowności ( $P = KCP$ )<sup>1</sup> i ponosiłby straty. Należy wszakże zaznaczyć, że w pewnych określonych sytuacjach straty te mogą być akceptowane, gdy są poparte odpowiednią motywacją, np. długookresową strategią, czy polityką banku<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> W. Grabeczan, *Rachunkowość menedżerska w zarządzaniu bankiem*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1996, s. 146.

<sup>2</sup> B. Żurawik, W. Żurawik, *Marketing bankowy*, PWE, Warszawa 1995, s. 216.

**Minimalną oceną kredytu (złotowego) jest oprocentowanie, które pokrywa pełne koszty dotyczące tego kredytu.** Kosztami tego kredytu są następujące rodzaje kosztów:

- odsetkowe depozytów,
- kapitału własnego,
- rezerwy obowiązkowej,
- kasowe,
- jakości portfela kredytów,
- rezerwy celowej,
- Bankowego Funduszu Gwarancyjnego,
- pozostałe koszty (osobowe, rzeczowe, z tytułu prowizji, opłat itd.).

Część tych kosztów wchodzi bezpośrednio w rachunek wyników i do nich zaliczamy koszty odsetkowe depozytów, rezerwy celowej, Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, kapitału własnego i pozostałe. Natomiast koszty rezerwy obowiązkowej, kasowe oraz jakości portfela bank ponosi poprzez zmniejszenie pracującej części aktywów.

Minimalna cena kredytu złotowego wyznaczana jest przy założeniu, że:

- kredyt będzie spłacany (kapitał i odsetki) po upływie terminu zapadalności,
- kredyty netto (to jest w sytuacji regularnej oraz kredyty w sytuacji nieregularnej, na które nie utworzono rezerw celowych) finansowane są w części funduszami obcymi (depozytami), a w pozostałej części kapitałem własnym; jest to rozwiązanie alternatywne w stosunku do podejścia zakładającego, że kapitał własny finansuje przede wszystkim majątek trwały i ewentualnie inwestycje długoterminowe,
- kredyty w sytuacji nieregularnej, na które utworzono rezerwy celowe, finansowane są właśnie tymi rezerwami,
- kapitał własny traktowany jest jako oprocentowana pozycja pasywów.

Ostatnie założenie wynika z faktu, że z kapitałem własnym, chociaż jest on nieoprocentowaną pozycją pasywów, związane są określone koszty. Powstają one w momencie podziału zysku i związane są z dywidendą, odpisami na fundusz załogi oraz wzrostem kapitału o współczynnik inflacji. Należy podkreślić, że minimalna cena kredytu, uwzględniająca odpowiednio ustalony koszt kapitału własnego, gwarantuje opłacalność działalności kredytowej, gdyż zapewnia osiągnięcie zysku brutto z tej działalności<sup>3</sup>.

Jak już wspomniano, skuteczny i efektywny system kalkulacji cen usług bankowych wymaga dokładnego oszacowania kosztów działalności bankowej i odpowiedniego zarządzania nimi. Należy podkreślić, że każdy bank dokonuje kalkulacji kosztów w specyficzny sposób i stosuje własne rozwiązania szczegółowe, zgodnie z przyjętą filozofią działania, posiadaną strukturą organizacji oraz zasobami finansowymi, technicznymi i ludzkimi, którymi dysponuje<sup>4</sup>.

Podstawowe korzyści, wynikające z odpowiedniego zarządzania kosztami banku, przy zachowaniu należytej ich skrupulatności są następujące :

<sup>3</sup> G. Szeplińska, V. Gafrikowa, *Efektywność produktów bankowych. Wyznaczanie ceny kredytu złotowego*, w: *Bankier*, nr 6/1995 r., s. 4.

<sup>4</sup> W. Grabczan, *Kalkulacja kosztów w banku*, w: *Bank i Kredyt*, nr 12/1995, s. 21.

<sup>5</sup> *Ibidem*, s. 19.

- określenie i kwantyfikacja celów i zadań dla konkretnych ośrodków odpowiedzialności (za koszty) w kształtowaniu budżetu banku i rachunku wyników,
- uzyskiwanie wiarygodnych danych, będących podstawą kalkulacji cen usług bankowych,
- uzyskanie niezbędnych informacji dla podejmowania decyzji rynkowych na podstawie rachunku kosztów,
- wzmocnienie środków kontroli działalności, co wpływa na produktywność pracowników i poprawę zarządzania kadrami różnych ośrodków odpowiedzialności (za koszty),
- identyfikacja potencjalnych zagrożeń w zakresie kontroli wewnętrznej,
- możliwość ustalenia kosztów netto poszczególnych funkcji po określeniu zasobów finansowych oraz kosztu kapitału, co precyzyjnie pozwala określić poziom rentowności każdej z tych funkcji.

Kontrola kosztów ponoszonych przez bank realizowana jest przez nie poprzez wykorzystanie czterech podstawowych metod (lub ich odmiany). Są to:

- rachunkowość odpowiedzialności,
- pełnej absorpcji kosztów,
- kosztów bezpośrednich,
- kosztów funkcji<sup>6</sup>.

**Rachunkowość odpowiedzialności** jest metodą umożliwiającą kontrolę kosztów, dzięki przypisaniu odpowiedzialności za dochody lub wydatki różnym poziomom zarządzania w banku. System ten klasyfikuje dochody, koszty oraz zmiany w poziomach aktywów i pasywów według ośrodków odpowiedzialności. Rozumie się przez nie obszar, w którym jedna osoba ponosi odpowiedzialność za osiągnięcie zaplanowanych celów. Wspomniane ośrodki tworzy się generalnie wykorzystując strukturę organizacyjną banku.

**Metoda pełnej absorpcji kosztów** uwzględnia wszelkie możliwe koszty, w procesie ich kalkulacji, a w szczególności koszty bezpośrednie, tzn. takie które można "zidentyfikować" z konkretną usługą, operacją, jednostką organizacyjną banku itd. Ponadto metoda ta obejmuje:

- koszty pośrednie, których nie można przypisać do konkretnej usługi,
- koszty stałe, niezależne od wielkości sprzedaży czy obrotów,
- koszty zmienne, zależne od wielkości świadczonych usług (tzn. udzielanych kredytów).

Metoda ta umożliwia uwzględnienie pewnych ogólnych kosztów zakładowych, które nie mają bezpośredniego związku z działalnością operacyjną, biorąc pod uwagę wszystkie dochody i koszty banku.

**Metoda kosztów bezpośrednich** koncentruje się wyłącznie na dochodach i kosztach bezpośrednich, pomijając zupełnie koszty ogólnozakładowe. Zgodnie z tą metodą koszty ogólnozakładowe pokrywa się dostępnymi dochodami netto.

**Metoda czwarta - kosztów funkcji bankowych** opiera się na podziale czynności według głównych funkcji operacyjnych, takich jak: kredyty

inwestycyjne, kredyty dla ludności, rachunki oszczędnościowe, depozyty terminowe itp. Proces gromadzenia kosztów polega na wyodrębnianiu konkretnej działalności, a następnie na zbieraniu kosztów czynności związanych z poszczególnymi ośrodkami kosztów. Ze względu na konieczność osiągnięcia zysku przez banki komercyjne marża, rozumiana jako różnica między kosztami funduszy a dochodami z aktywów dochodowych, np. kredytów, niezależnie od przyjętej metody kalkulacji musi pokrywać wszystkie koszty, powstające w trakcie bieżącej działalności banku<sup>7</sup>.

Niezależnie od dotychczasowych rozważań, poświęconych kosztom ponoszonym przez bank, należy podkreślić, że istotną rolę w kształtowaniu wysokości oprocentowania kredytów odgrywają informacje o źródłach pochodzenia zasobów finansowych banków oraz najbardziej efektywnych sposobach ich wykorzystania. Szczególne znaczenie wśród kosztów wpływających na wysokość oprocentowania kredytów w bankach komercyjnych mają bowiem koszty związane z operacjami pasywnymi, czyli pozyskiwaniem środków pieniężnych wykorzystywanych między innymi w działalności kredytowej. Banki komercyjne poszukują najtańszych rynkowych źródeł finansowych, by zagwarantować sobie wyższą rentowność działalności kredytowej oraz inwestycyjnej bez konieczności podejmowania zbędnego ryzyka.

Do źródeł finansowania działalności kredytowej banków można zaliczyć<sup>8</sup>:

- działalność depozytową,
- kredyty zaciągane w banku centralnym w celu refinansowania działalności,
- emisję własnych papierów wartościowych.

**Działalność depozytowa** polega na przyjmowaniu i gromadzeniu zasobów finansowych ludności i podmiotów gospodarczych, które umożliwiają rozwijanie działalności kredytowej<sup>9</sup>. Źródłem operacji pasywnych są przede wszystkim<sup>10</sup>:

- pieniądź transakcyjny i lokaty terminowe jednostek gospodarczych, przechowywane na rachunkach bankowych,
- wkłady oszczędnościowe ludności,
- środki pieniężne sfery budżetowej, różnych instytucji i organizacji przechowywane na rachunkach bankowych,
- lokaty terminowe innych banków.

Najkorzystniejszym (bo najtańszym) źródłem refinansowania działalności kredytowej banków komercyjnych są środki na rachunkach a vista ludności. Natomiast pieniądź transakcyjny przedsiębiorstw na rachunku a vista wywołuje poważne koszty z racji częstotliwości operacji i wysokiej stopy rezerwy obowiązkowej od tych wkładów. Poza tym przedsiębiorstwa utrzymują minimalny stan środków na tych rachunkach, przerzucając pozostałe środki na rachunki lokat terminowych (nawet jednodniowe - np. overnight lub call)<sup>11</sup>.

<sup>7</sup> Ch. J. Baltrop, D. McNaughton, *Zarządzanie nowoczesnym bankiem w okresie zmian*, Fundacja Warszawskiego Instytutu Bankowości, Warszawa 1995, s. 172 - 178.

<sup>8</sup> *ABC Bankowości*, praca pod red. K. Opolskiego, R. Wierzby, Olympus, Warszawa 1995, s. 93.

<sup>9</sup> T. Wyszomirski, *Vademecum Bankowca*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1992, s. 29.

<sup>10</sup> *ABC Bankowości...*, op. cit., s. 58.

<sup>11</sup> W. L. Jaworski, *Bankowość podstawowe założenia*, Poltext, Warszawa 1995, s. 101 - 102.

Specyficznym rodzajem depozytów, zyskujących ostatnio na znaczeniu w polskim systemie, są depozyty jednostek budżetowych i lokaty międzybankowe, stanowiące czasowo wolne, płynne rezerwy banków.

Oprocentowanie pozyskanych w działalności depozytowej środków pieniężnych traktuje się jako koszty banków związane z tworzeniem bazy kredytowej. Z tego względu w ich interesie leży minimalizacja tej pozycji kosztów, która w istotny sposób wpływa na wysokość oprocentowania udzielanych kredytów. Banki chcąc osiągnąć zyski muszą sprzedawać pieniądź po wyższych cenach niż go pozyskują od depozytariuszy, ale należy pamiętać, że zbyt niskie oprocentowanie deponowanych środków może negatywnie wpływać na ich ilość i ograniczać w ten sposób działalność kredytową. Zatem pośrednio poprzez związek między działalnością kredytową, na wysokość oprocentowania kredytów w bankach wpływa poziom oprocentowania depozytów.

Pomiędzy stopą oprocentowania depozytów i kredytów powinny być utrzymywane określone proporcje. Jest to niezwykle ważne z punktu widzenia ekonomiki banków komercyjnych. W bankach, w których handel cudzym pieniądzem stanowi podstawę działalności, cena pozyskania pieniądza musi być odpowiednio niższa od ceny sprzedaży, przy czym nie wszystkie pozyskane środki mogą zostać wykorzystane w działalności kredytowej. Utrzymujące się przez dłuższy czas "zbyt wysokie" oprocentowanie depozytów przy jednocześnie niskim oprocentowaniu kredytów może niekorzystnie odbić się na sytuacji finansowej banku, a w dłuższej perspektywie może nawet doprowadzić do bankructwa<sup>12</sup>. Regulacje w zakresie odprowadzania rezerwy obowiązkowej, tworzenia rezerw celowych i funduszu w ramach systemu gwarantowania depozytów wpływają na konieczność utrzymywania odpowiednio wysokiej różnicy między oprocentowaniem depozytów i kredytów. W ostatnich latach obserwuje się jednak zjawisko zmniejszania się marży, na co wpływa z pewnością stopniowe zmniejszanie obciążenia banków z tytułu rezerwy obowiązkowej, poprawa portfela kredytowego oraz narastająca konkurencja w sektorze bankowym.

W przypadku braku wystarczającej ilości depozytów działalność kredytowa może być rozwijana przez banki komercyjne albo z **kredytów w banku centralnym**, lub za pośrednictwem rynku międzybankowego. Jednocześnie należy stwierdzić, że pozyskiwanie kapitałów z banku centralnego należy do najmniej korzystnych sposobów. Stopa kredytu lombardowego, według której banki zaciągają kredyt w banku centralnym pod zastaw papierów wartościowych, stanowi bowiem górną granicę poziomu oprocentowania na rynku pieniężnym. Wysokie koszty związane z finansowaniem działalności bezpośrednio z NBP, powodują, że większość banków traktuje kredyt lombardowy jako ostateczność, korzystając z niego tylko w wyjątkowych sytuacjach.

Systematycznie wzrasta natomiast znaczenie stóp **rynku lokat międzybankowych**. Wysokość stóp rynku międzybankowego zaczyna odgrywać obecnie coraz większą rolę, stanowiąc jednocześnie graniczny próg

<sup>12</sup> *Zarządzanie bankiem spółdzielczym*, praca pod red. J. Szambelańczyka, GBW S.A., Poznań 1995, s. 94.

oprocentowania, poniżej którego banki nie będą skłonne zejść. Oprocentowanie to wyznacza bowiem koszt pozyskania środków, a udostępnianie kredytobiorcom kapitału po niższych stopach procentowych byłoby działaniem nierentownym. Banki pozyskiwałyby środki po wyższych cenach niż te, które płaciliby kredytobiorcy.

Sposobem zdobywania odpowiedniej ilości środków potrzebnych w działalności kredytowej, poza działalnością depozytową czy zaciąganiem pożyczek na rynku międzybankowym lub bezpośrednio z banku centralnego, może być **emisja własnych papierów wartościowych** - akcji, obligacji bądź skryptów dłużnych.

Emisja nowych akcji jest jednym z najtańszych sposobów na powiększenie kapitału, jednak wywołuje koszty związane z jej przygotowaniem, rozprzeczaniem wśród inwestorów, a niekiedy z koniecznością obniżenia ceny<sup>13</sup>.

W celu rozszerzenia akcji kredytowej, opartej na długoterminowych źródłach finansowania banki mogą także emitować obligacje (art. 38 Prawa Bankowego). Wybór metody wykupu obligacji i zapłaty oprocentowania wpływa na koszt obsługi długu przez bank (jednorazowo lub ratalnie). Podstawowymi warunkami do uzyskania przez banki tą drogą odpowiedniej ilości środków jest ich sytuacja finansowa, wizerunek oraz stopień zaufania pod względem solidnego wywiązania się ze zobowiązań<sup>14</sup>. Warunki te powodują, że jest to źródło dostępne jedynie dla liderów rynku finansowego, w dodatku tylko tych, którzy cieszą się zaufaniem opinii publicznej i reprezentują najniższy poziom ryzyka.

Prawo bankowe zezwala bankom komercyjnym emitować, sprzedawać i wykupywać certyfikaty depozytowe (bony lokacyjne), będące skryptami dłużnymi, czyli krótkoterminowymi papierami wartościowymi. Stanowią one zatem ogólnodostępne alternatywne źródło oszczędzania<sup>15</sup>. Duża atrakcyjność certyfikatów depozytowych kryje się w możliwości ich odsprzedania na rynku wtórnym, przy zachowaniu prawa do naliczonych odsetek<sup>16</sup>.

Certyfikaty depozytowe charakteryzują się stałym oprocentowaniem, kształtującym się z reguły na poziomie zbliżonym do oprocentowania lokat terminowych. Dochód z nich jest więc pewny i przewidywalny. Dzięki możliwości odsprzedania na rynku wtórnym, organizowanym przez emitujące je banki, certyfikaty są instrumentem pozwalającym nabywcom na zachowanie bieżącej płynności, przy czym obrót nimi nie stanowi obrotu publicznymi papierami wartościowymi zgodnie z przepisem art. 1 § 1 pkt. 7 Prawa o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych<sup>17</sup>.

Emisja skryptów dłużnych w postaci certyfikatów depozytowych czy bonów lokacyjnych, poza kosztami ich wykupu według wartości nominalnej

<sup>13</sup> W. Grabczan, *Znaczenie i koszt kredytu*, w: *Bank i Kredyt*, nr 9/1995, s. 31 - 32.

<sup>14</sup> W. Bień, *Rynek papierów wartościowych*, Difin, Warszawa 1996, s. 10.

<sup>15</sup> E. Glogowski, M. Münch, *Nowe usługi finansowe*, PWN, Warszawa 1994, s. 21.

<sup>16</sup> G. Białek, *Podstawy zarządzania pieniądzem w banku komercyjnym*, Twigger S.A., Warszawa 1994, s. 102.

<sup>17</sup> Ustawa z dnia 22 marca 1991 roku - Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych (Dziennik Ustaw Nr 58, poz. 239 z późn. zm.).

wraz z odsetkami, wiąże się najczęściej także z kosztami zorganizowania rynku ich wtórnego obrotu. Chcąc zapewnić emitowanym przez siebie instrumentom wysoki poziom płynności banki zmuszone są organizować wtórny obrót wyemitowanych certyfikatów lub wykupywać przedstawione przez nabywców papiery, co również wiąże się z kosztami, choćby zaangażowania określonej ilości środków.

Emisja skryptów dłużnych jest zatem jednym z droższych sposobów pozyskania środków przez banki komercyjne, które mogą zostać wykorzystane w ich działalności kredytowej. Wiąże się on dość często z koniecznością zaoferowania konkurencyjnego w stosunku do lokat terminowych poziomu oprocentowania oraz ze wzrostem dodatkowych kosztów.

Koszty pozyskania środków finansowych w celu sfinansowania działalności kredytowej, jak wynika z przedstawionych rozważań stanowią istotny element określający cenę usługi kredytowej. Czynniki ten ma charakter mikroekonomiczny, ponieważ banki komercyjne, jako autonomiczne podmioty gospodarujące, samodzielnie decydują o metodach finansowania swojej działalności kredytowej.

## 2. POZIOM RYZYKA KREDYTOWEGO

Jednym z podstawowych celów działania podmiotów gospodarczych w warunkach gospodarki rynkowej jest dążenie do zysku. Celowi temu towarzyszy niepewność i ryzyko. Zjawiska te są nie do uniknięcia, ponieważ w momencie podejmowania decyzji brak jest pełnej wiedzy i informacji o sytuacji rynkowej. Stąd uczestnicy rynku muszą ponosić i godzić się z określonym poziomem ryzyka ich działalności. Pomiedzy poziomem zysku i ryzyka występuje dodatnia korelacja<sup>18</sup>. Dążność do maksymalizacji funkcji celu (jakim jest zysk) generuje poziom ryzyka.

Źródłem ryzyka gospodarczego mogą być błędy zawarte w informacjach czy sygnałach rynkowych oraz w ich interpretacji. W świetle powyższych uwag ryzyko można rozumieć jako prawdopodobieństwo niezrealizowania zamierzonego celu lub poniesienia straty<sup>19</sup>.

Banki dążąc do osiągnięcia zysku są zmuszone do ponoszenia ryzyka. Jest ono nieodłącznym elementem ich działalności<sup>20</sup>. Jednocześnie należy podkreślić, że wszystkie działania banków komercyjnych, szczególnie gdy chodzi o działalność kredytową, mają na celu ograniczenie tego ryzyka. Stopień ryzyka, jakie ponosi bank udzielając kredytów, jest jednym z głównych czynników wpływających na decyzję o przyznaniu kredytu i na jego stopę procentową. Im ryzyko jest mniejsze, wówczas kredyt uzyskiwany jest łatwiejszy i tańszy. W przypadku kredytów wątpliwych, o znacznym poziomie

<sup>18</sup> R. Chudzik, *Kategorie ryzyka bankowego*, w: Banki i Kredyt nr 1/1993, s. 15 - 18. P. Masiukiewicz, *Stopy procentowe w bankach*, Alteria Ltd. Warszawa 1994, s. 113.

<sup>19</sup> M. Walczak, *Ryzyko gospodarcze i możliwości jego oszacowania w ramach analizy finansowej*, w: *Zeszyty teoretyczne rady naukowej*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 1994, tom 26, s. 88.

<sup>20</sup> W. Rogowski, M. Krysiak, *Zastosowanie metody wzorca do tworzenia klas ryzyka kredytowego*, w: Bank i Kredyt nr 7 - 8/1997, s. 92.



ryzyka oprocentowanie musi uwzględniać zarówno fakt jego występowania, jak i obowiązek tworzenia rezerw celowych<sup>21</sup>.

Wyższy poziom ryzyka związanego z konkretną umową kredytową z reguły przyczynia się zatem do podwyższenia wysokości jej oprocentowania. Kredyty o najniższym stopniu ryzyka są oprocentowane najniżej, a marża banku liczona jest nawet w ułamkowych częściach punktu procentowego<sup>22</sup>.

Ryzyko bankowe zdeterminowane jest przez dwie zasadnicze grupy czynników:

- wewnętrzne (endogeniczne), związane z samym bankiem,
- zewnętrzne (egzogeniczne), związane z jego otoczeniem.

Wewnętrzne czynniki ryzyka są pochodną polityki banku wobec swoich aktywów i pasywów. Natomiast zewnętrzne czynniki ryzyka odnoszą się do sytuacji ogólnogospodarczej bądź branżowej i wynikają z polityki ekonomicznej państwa.

Istnieje wiele rodzajów i klasyfikacji ryzyka bankowego. W niniejszym opracowaniu wskażemy na jego najważniejsze i najczęściej spotykane kategorie.

Do podstawowych rodzajów ryzyka związanych bezpośrednio lub pośrednio z działalnością kredytową zaliczamy<sup>23</sup>:

- kredytowe,
- utraty płynności,
- stopy procentowej,
- kapitału,
- polityczne,
- walutowe,
- finansowe innowacji gospodarczych,
- gospodarcze,
- organizacyjne i kryminalne.

Na podstawie przyczyn zalegania w spłatach kredytu można wyodrębnić ryzyko kredytowe:

- związane z klientem,
- branżowe,
- ogólne.

W związku z transakcją kredytową ryzyko można podzielić na trzy rodzaje:

- wynikające z kondycji ekonomiczno-finansowej firmy,
- związane z samą transakcją,
- związane z transakcją w czasie jej trwania<sup>24</sup>.

Ocena poszczególnych kategorii ryzyka kredytowego powinna umożliwić odpowiedź na pytanie, czy bank powinien angażować środki w finansowanie konkretnego przedsięwzięcia, a jeżeli tak, to po jakiej cenie.

Duża ilość determinant ryzyka kredytowego powoduje, że niezbędne staje się opracowanie metod kwantyfikacji poziomu i ograniczenia tego ryzyka. Akceptowany poziom ryzyka zależy od charakteru polityki kredytowej i może być inny dla każdego banku.

<sup>21</sup> T. Zieliński, *Czy kredyt jest drogi*, w: *Bank i Kredyt*, nr 7/1995, s. 2.

<sup>22</sup> A. Bień, W. Bień, *Kalkulacja ceny pieniądza w lokatach, pożyczkach i kredytach*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 1991, s. 10.

<sup>23</sup> M. Scholtz, *Quantifizierung des Risikos der Banken für Zwecke internen Disposition und als Basis gesetzlicher Regelungen*, Universität Frankfurt am Main, Frankfurt 1986, s. 13; P. Wyczański, *Ocena ryzyka kredytowego*, Warszawa 1991, NBP.

<sup>24</sup> *Kredyty. Poradnik dla praktyków*, red. A. Rymka, Warszawa 1993, s. 150.

Założone i akceptowane przez zarząd ryzyko kredytowe, a więc i wysokość strat, muszą być wliczone w koszty i muszą rzutować na wysokość pobieranych marż, gdyż to one w pierwszej kolejności są źródłem pokrycia strat powstałych w wyniku działalności kredytowej banku. Tak więc **im wyższe ryzyko - tym wyższa powinna być marża banku**. Konieczne jest wypracowanie przez bank systemu, pozwalającego na stosowanie powyższej zasady w praktyce<sup>25</sup>.

Ustalenie współczynnika za ryzyko, wpływającego na wysokość oprocentowania, jest jednym z najtrudniejszych aspektów wyznaczania cen kredytów. Stosowane są tutaj różne metody. T. S. Copeland<sup>26</sup> proponuje klasyfikację kredytów do sześciu kategorii ryzyka, którym odpowiadają różne współczynniki (tabela 1). Jest kwestią dyskusyjną, czy kredyty sklasyfikowane jako wątpliwe powinny się znaleźć w portfelu kredytowym banku.

Tabela 1

**Kategorie ryzyka i współczynniki  
zwiększające oprocentowanie kredytów**

Kategoria ryzyka	Współczynnik
Brak ryzyka (No risk)	0,00%
Minimalne ryzyko (Minimal risk)	0,25%
Przeciętne ryzyko (Standard risk)	0,50%
Wzmoczenie uwagi (Special mention)	1,50%
Poniżej standardu (Substandard)	2,50%
Wątpliwe (Doubtful)	5,00%

**Źródło:** P. R. Rose, *Commercial Bank Management*, Irwin 1996, s. 609.

Należy zauważyć, że omawiane współczynniki odnoszą się do realiów państw zachodnich, gdzie oprocentowanie kredytów jest znacznie niższe niż w Polsce. Ich zastosowanie w warunkach krajowych wymagałoby więc ich podwyższenia.

Ustalając wysokie oprocentowanie kredytów (na skutek wysokiego ryzyka), bank powinien wykazać dużą ostrożność. Postępowanie takie może bowiem doprowadzić do zwiększenia prawdopodobieństwa, że klient nie wywiąże się ze swoich zobowiązań wobec banku. Wynika to z faktu, iż dany kredytobiorca, aby spłacić tak wysoko oprocentowany kredyt, może być zmuszony do podejmowania przedsięwzięć bardzo ryzykownych. Z tego względu banki powinny do regulowania wielkości i składu swego portfela kredytowego stosować zarówno cenę kredytów (oprocentowanie), jak i racjonalowanie (to jest odmowę udzielenia kredytu niezależnie od jego ceny)<sup>27</sup>.

Dla określenia adekwatnego poziomu ryzyka ceny kredytu konsumpcyjnego można wykorzystać punktową metodę oceny zdolności kredytowej

<sup>25</sup> J. Turlej, *Strategia i taktyka zarządzania ryzykiem kredytowym*, w: Bank i Kredyt nr 10/1995, s. 44.

<sup>26</sup> T. S. Copeland, *Aspects to Consider in Developing a Loan-Pricing Microcomputer Model*, The Magazine of Bank Administration, August 1983, s. 32 - 34.

<sup>27</sup> P. R. Rose, *Commercial Bank Management*, Irwin 1996, s. 609.

klienta<sup>28</sup>. Ilość punktów, uzyskiwana przez osobę ubiegającą się o kredyt, kwalifikuje ją do określonej grupy ryzyka. Warunki przyznania kredytu oraz wysokość jego oprocentowania uzależnia się od przynależności klienta do danej grupy<sup>29</sup>.

Na poziom oceny ryzyka kredytowego wpływa także forma i wartość zabezpieczenia kredytu, co nie pozostaje bez wpływu na wysokość stóp procentowych od kredytu. Pewniejsze i lepsze (wyższe) zabezpieczenia zmniejszają ryzyko utraty pożyczonej kwoty, co może spowodować potanieenie kredytu. We współczesnych realiach zdarzają się jednak przypadki udzielania kredytów dużym przedsiębiorstwom, w dobrej kondycji finansowej, na preferencyjnych warunkach mimo braku zabezpieczeń. Dzieje się tak w sytuacji nasilenia konkurencji o klienta między bankami. Często wystarczającą dla banku gwarancją spłaty kredytu jest powiązanie kapitałowe z zagranicznym koncernem, bądź wieloletnie funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku.

### 3. STRATEGIA CENOWA BANKÓW

Poziom kosztów, wielkość popytu i oferta konkurencji determinują wybór strategii cenowej banku<sup>30</sup>. Jest ona częścią ogólnej strategii marketingowej, rozumianej jako zbiór decyzji, sposobów i środków realizacji celów marketingowych banku. Odnośnie każdego segmentu rynku bank powinien ustalić główne cele, jakie chce osiągnąć, i wykorzystywać cenę jako jeden z czynników umożliwiających ich realizację. Do wspomnianych celów mogą należeć np. maksymalizacja bieżących zysków, zwiększenie udziału w rynku, przywództwo pod względem jakości usług<sup>31</sup>.

Istnieje wiele metod wyznaczania cen na usługi bankowe.

Jedną z najprostszych metod ustalania cen jest metoda "**koszt plus zysk**" (ang. Cost Plus Pricing). Zakłada ona, że cena danego produktu jest wyznaczana przez ponoszone koszty, powiększone o pożądaną marżę banku. W przypadku kredytów ich cena jest sumą marginalnych kosztów pozyskania funduszy, pozostałych kosztów operacyjnych (np. analiza wniosku, monitoring), marży kompensującej ryzyko kredytowe (oszacowanej przez departament kredytów) i marży zysku<sup>32</sup>. Należy wspomnieć, że jest to nowa metoda wyznaczania cen nie z punktu widzenia klienta, rynku, lecz organizacji<sup>33</sup>.

Inną metodą, opartą przede wszystkim na kosztach, jest **metoda punktu opłacalności i planowanego zysku** (ang. Breakeven and Profit Impact Target Pricing). W tym przypadku bank ustala cenę w taki sposób, aby osiągnąć określony poziom zysku ze świadczenia danej usługi<sup>34</sup>. Cena

<sup>28</sup> R. Wierzbza, *Credit-scoring: metoda ograniczania ryzyka kredytowego*, w: Bank, nr 7/1996, s. 41.

<sup>29</sup> K. Pietruszyńska, *Metody oceny zdolności kredytowej stosowane w wybranych bankach*, w: Bank i Kredyt, nr 3/1993, s. 24.

<sup>30</sup> D. F. Channon, *Bank Strategic Management and Marketing*, John Wiley & Sons 1986, s. 150.

<sup>31</sup> Tamże, s. 143 - 144.

<sup>32</sup> P. S. Rose, *Commercial...*, op. cit., s. 607.

<sup>33</sup> B. Żurawik, W. Żurawik, *Marketing...*, op. cit., s. 221.

<sup>34</sup> Tamże, s. 151.

ta utrzymywana jest z reguły na stosunkowo niskim poziomie, co wynika z dążenia do przyciągnięcia dużej liczby klientów<sup>35</sup>. Omawiana formuła wykorzystuje analizę progno rentowności.

Kalkulacja cen usług bankowych może odbywać się również w oparciu o **wartość przypisywaną im przez klienta** (ang. Value in Use Pricing). Omawiana metoda opiera się na założeniu, że jeśli zdaniem klientów standard usługi jest wysoki, będą oni akceptować wyższy poziom cen<sup>36</sup>. Ten system wymaga od banku ustalenia, o ile więcej klient będzie w stanie zapłacić za oferowane udogodnienia. Konieczne jest również oszacowanie wielkości sprzedaży usługi przy określonej jakości i cenie.

Kolejna strategia zakłada ustalenie cen w oparciu o **ceny kształtujące się na rynku** (ang. Market Rate Pricing). Przyjęcie tej metody oznacza oddanie głównej inicjatywy w zakresie kalkulacji cen w ręce konkurencji. Jest to strategia stosowana zwłaszcza przez mniejsze banki, kierujące się w tym względzie posunięciami największych banków na rynku. Jej popularność wiąże się często z faktem braku wiedzy na temat kształtowania się kosztów danej usługi<sup>37</sup>.

Specyficzną strategię można stosować w przypadku usług komplementarnych, tzn. usług sprowadzających do banku nowych klientów, pragnących korzystać z usług bankowych. Wykorzystanie tzw. **strategii wiązanej** może kiedy spowodować obniżkę ceny usługi wiodącej.

W odniesieniu do usług wrażliwych cenowo może być stosowana **strategia penetracji rynku** (ang. Market Penetration Pricing). Polega ona na wyznaczeniu ceny na niskim poziomie w celu zdobycia jak największego udziału w rynku. Jest to również skuteczna opcja w warunkach występowania silnej konkurencji, zagrażającej rynkowej pozycji banku<sup>38</sup>.

Strategia ta może być wykorzystana zwłaszcza w przypadku usług, które umożliwiają uzyskanie tzw. efektu skali produkcji, tzn. spadku kosztów jednostkowych w miarę wzrostu wolumenu transakcji. Niskie koszty jednostkowe umożliwiają z kolei ustalenie niskiej ceny usługi i zmuszają inne banki, o ile chcą one być konkurencyjne, do wyznaczenia swoich cen również na tym poziomie. Jeżeli koszt jednostkowy w bankach tych jest wyższy, powoduje to obniżenie marży osiąganey na danej usłudze i zmniejszenie zysków. Dla części konkurentów świadczenie usługi przy narzuconej cenie może okazać się nieopłacalne, wobec czego albo muszą one zaakceptować ponoszenie strat albo wycofać się z rynku.

Przypadki stosowania **cen penetracyjnych** odnoszą się zwykle do klienta masowego i produktów standardowych, oferowanych przez nowe banki, dopiero wchodzące na rynek<sup>39</sup>.

**Strategia zbierania śmietanki** (ang. Skimming Pricing) całkowicie różni się od metody opisanej powyżej. Polega ona na ustalaniu wysokich

<sup>35</sup> W. Grabczan, *Rachunkowość...*, op. cit., s. 186.

<sup>36</sup> B. Żurawik, W. Żurawik, *Marketing...*, op. cit., s. 229.

<sup>37</sup> D. F. Channon, *Bank Strategic...*, op. cit., s. 153.

<sup>38</sup> B. Żurawik, W. Żurawik, *Marketing...*, op. cit., s. 228.

<sup>39</sup> W. Grzegorzczak, *Produkt i cena jako elementy marketingowej strategii działania banku*, Bank i Kredyt, nr 7-8/1991, s. 21.

cen. Jest stosowana zwykle przy wprowadzaniu nowej usługi na rynek, kiedy konkurencja jest jeszcze niewielka lub nie występuje. W tej fazie może występować mała wrażliwość cenowa ze strony klientów, których potrzeby są zaspokajane przez tą samą usługę i dlatego są skłonni zapłacić wyższą cenę<sup>40</sup>. Strategia ta jest dość trudna do realizacji z racji naśladownictwa i konkurencji.

Dotychczasowa polityka cenowa polskich banków polegała przede wszystkim na stosowaniu jednolitych cen dla wszystkich klientów, choć część banków nieznacznie różnicowała ceny i niektóre produkty oferowała bezpłatnie. **Podstawą różnicowania cen kredytów była ich wysokość, zdolność kredytowa i perspektywy rozwoju klienta.** Banki ustalały ceny na podstawie metody kosztowej (koszt nabycia środków finansowych plus marża banku), uzupełnionej porównaniem ich z cenami konkurencji. Generalnie banki starały się, aby wyznaczane przez nie ceny nie odbiegały od średniego poziomu na rynku usług bankowych. Można było również spotkać się ze stosowaniem cen penetracyjnych, ale były to działania banków nowych i realizowane w krótkich okresach.

Polityka cenowa banków jest ściśle związana z zagadnieniem lojalności klientów wobec nich. W ustabilizowanych gospodarkach poziom lojalności jest stosunkowo wysoki i, jak zauważono, klienci przestają korzystać z usług banku w wyjątkowych sytuacjach. Na polskim rynku bankowym sytuacja ta przedstawia się nieco inaczej. Ponieważ jest on dopiero w fazie tworzenia i charakteryzuje się wysokim stopniem monopolizacji i koncentracji, a także częstym konkurowaniem za pomocą cen, poziom lojalności klientów jest niski. Zaobserwowano, że klienci bardzo często przestają korzystać z usług banku, jeżeli pojawi się korzystniejsza oferta cenowa w innych bankach, lub nawet rezygnują z usług bankowych na korzyść instytucji parabankowych, o nie wyjaśnionym dotąd w Polsce statusie prawnym. Dlatego gwałtowne ruchy cen są prawie wykluczone, a manipulowanie nimi przez banki jest bardzo ostrożne. Najczęściej jednak stosowana jest polityka różnicowania oferty banków, a różnicowanie cen odbywa się głównie w drodze wprowadzania na rynek nowych produktów banku lub produktów ulepszonych<sup>41</sup>.

#### 4. WIELKOŚĆ I RODZAJ KREDYTOBIORCY

Zarówno w warunkach dojrzałej gospodarki rynkowej, jak i w okresie przemian systemowych w Polsce wyraźnie widoczne jest zjawisko zróżnicowania wysokości oprocentowania kredytów bankowych dla przedsiębiorstw różnej wielkości. Nosi ono znamiona typowe dla zjawiska dyskryminacji cenowej, praktykowanego na ogół przez monopol. Dyskryminująca stopa procentowa jest głównie stosowana wobec kredytobiorców o małej sile przetargowej na rynku.

<sup>40</sup> B. Żurawik, W. Żurawik, *Marketing...*, op. cit., s. 194.

<sup>41</sup> W. Grzegorzczak, *Marketingowe strategie banków - wyniki badań*, w: *Bank i Kredyt*, nr 11/1995, s. 35 - 36.

Dyskryminacja ta przybierać może dwojaką postać. Z jednej strony dostęp do źródeł taniego kredytu przedsiębiorstwom małym i średnim został przez banki ograniczony (do 7,4% respondentów). Z drugiej strony dyskryminacja cenowa odnosi się także do przedsiębiorstw według form własności. Tani kredyt uzyskiwały głównie firmy państwowe (duże), przedsiębiorstwa sektora wolnokonkurencyjnego (małe i średnie) musiały akceptować wyższe oprocentowanie kredytów. Stwierdzenia te wynikają z badań empirycznych przeprowadzonych na podstawie 205 wniosków kredytowych złożonych w latach 1994 - 1995 w dwóch bankach komercyjnych notowanych na giełdzie<sup>42</sup>. Przeprowadzone badania pozwoliły wysunąć wniosek, że dla banków najwyższym ryzykiem kredytowym charakteryzuje się przedsiębiorstwo, które łączy dwie negatywne cechy - w zakresie wielkości, tzn. jest małe lub średnie, a w zakresie form własności - jest firmą państwową. Wówczas oprocentowanie kredytu ustalane jest na wyższym poziomie. **Generalnie najniższe oprocentowanie małego kredytu jest wyższe niż cena kredytów większych i stanowi regulator popytu małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego na kredyt bankowy**<sup>43</sup>.

Uzasadnieniem polityki dyskryminacji cenowej stosowanej wobec małych i średnich przedsiębiorstw przez banki komercyjne są koszty jednostkowe kredytu. Wielkość kredytu dla tych firm uniemożliwia na ogół bankowi wykorzystanie zjawiska korzyści skali. Drugim argumentem przemawiającym za dyskryminacją cenową jest wspomniane wcześniej ryzyko kredytowe, które w opinii banków jest najwyższe w małych i średnich firmach. Dążenie do obniżenia kosztów własnych i poprawy efektywności działania prowadzi do nasilenia konkurencji pomiędzy bankami o dużych klientach i oferowanie im korzystniejszych warunków w różnych płaszczyznach oraz do usztywniania oferty kredytowej dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Trzecią przesłanką dyskryminacji cenowej małych i średnich przedsiębiorstw przez banki jest niewielkie znaczenie małego i średniego przedsiębiorstwa w realizacji polityki zbytu usług bankowych, które wynika z jego słabej pozycji negocjacyjnej wobec banku. O sile negocjacyjnej przedsiębiorstwa w stosunkach z bankiem decydują bowiem dwa czynniki:

- stan ekonomiczny przedsiębiorstwa i posiadanie pierwszorzędnych gwarancji spłaty kredytu,
- wielkość zapotrzebowania przedsiębiorstwa na usługi bankowe.

Na tej podstawie H. J. Krümmel wyróżnia trzy zasadnicze grupy klientów banków: klienci bez siły przetargowej, klienci z umiarkowaną siłą przetargową i klienci z ponadprzeciętną siłą przetargową<sup>44</sup>.

Małe i średnie przedsiębiorstwa, stanowiące dla banku większe ryzyko kredytowania niż duże przedsiębiorstwo oraz wykazujące małe jednostkowe zapotrzebowanie na usługi bankowe, na ogół nie będące również w sta-

<sup>42</sup> Por. T. Łuczka, *Problemy oprocentowania kredytu bankowego dla małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. Wybrane problemy teoretyczne i praktyczne* (Część I, II), w: *Bank i Kredyt* 4/1996, s. 4 - 11 i 5/1996, s. 87 - 95.

<sup>43</sup> *Ibidem*, s. 94.

<sup>44</sup> H. J. Krümmel, *Bankzinsen. Untersuchungen über Preiss politik von Universalbanken*, Köln-Berlin-Bonn-München 1964, s. 233.

nie spełnić wymogu zabezpieczenia spłaty kredytu są postrzegane jako klienci pozbawieni siły przetargowej. Klienci tacy mogą korzystać głównie ze standardowej oferty kredytu bankowego. Klienci o małej sile przetargowej mają do wyboru: akceptować podaż usług bankowych na standardowych warunkach i po standardowych cenach albo w ogóle z nich nie korzystać. Dla banku bowiem koszty negocjacji z przedsiębiorstwem tej wielkości są bowiem wyższe niż przychody banku utracone wskutek rezygnacji klienta z usług bankowych<sup>45</sup>.

Rynek małego i średniego kredytu bankowego charakteryzuje się niską cenową elastycznością popytu, której wyrazem jest mała zdolność do zmiany źródła zaopatrzenia w kapitał obcy w reakcji na wysoką cenę kredytu. Małe i średnie przedsiębiorstwo dysponuje bowiem małym wyborem alternatywnych instrumentów obcego finansowania. Obok kredytu bankowego przedsiębiorstwa te mają łatwy dostęp jedynie do kredytu od dostawcy (kredytu kupieckiego) i tzw. surogatów kapitału, tj. leasingu i factoringu, które są substytutami kredytu tylko w pewnych granicach i których koszt jest na ogół wyższy od kosztu kredytu bankowego<sup>46</sup>.

Wpływ na wielkość oprocentowania kredytów może mieć także fakt, czy kredytobiorca jest nowym czy stałym klientem banku. Dla klientów nowych, przy udzielaniu im kredytu występuje zwiększony poziom ryzyka, co automatycznie wpływa na wzrost stóp procentowych. Dla stałych klientów dany nowy kredyt jest częścią współpracy z bankiem, szczególnie gdy kredytobiorca posiada wkłady finansowe, z których bank może czerpać dochody. Wynikiem tego jest stosowanie niższego, uprzywilejowanego oprocentowania wobec przedsiębiorstwa, które utrzymuje depozyty w banku kredytodawcy. Podstawą wyznaczania kredytu uprzywilejowanego jest relacja wielkości kredytu do wielkości wkładu w jednostce. Maksymalną cenę kredytu stanowi oprocentowanie, które płaci bankowi kredytobiorca nie mający żadnych wkładów w banku - kredytodawcy. Minimalną cenę kredytu wyznacza zysk alternatywny inwestycji w papiery wartościowe o stałym oprocentowaniu. Utrzymywanie wkładu w banku kredytodawcy można traktować jako ekwiwalent zabezpieczenia kredytu.

W zależności od rodzaju kredytobiorcy banki komercyjne także wprowadzają segmentację klientów i różnicują stawki oprocentowania kredytów. Jest to zjawisko powszechnie praktykowane. Klienci są różnicowani według następujących kryteriów:

- liczebności: na indywidualnych lub zbiorowych,
- zadań pełnionych w gospodarce: na konsumentów i producentów.

## 5. OKRES KREDYTOWANIA

Czynnik czasu odgrywa także rolę w kształtowaniu wysokości stopy procentowej kredytów. Jego uwzględnienie w analizie znajduje wyraz mię-

<sup>45</sup> Ibidem.

<sup>46</sup> T. Łuczka, *Problemy oprocentowania...*, art. cit., s. 9.

dzy innymi w krzywej dochodowości. Krzywa dochodowości, wyrażająca związek stóp procentowych z różnymi przedziałami czasu, może przebiegać dwojako. Pierwszy rodzaj przebiegu krzywej dochodowości, określanej jako normalny lub rosnący, oznacza sytuację, w której stawki oprocentowania kredytów długoterminowych są wyższe od stawek dla kredytów krótkoterminowych. Drugi sposób kształtowania się krzywej dochodowości jest malejący (inwersyjny). Dzieje się tak wówczas, gdy oprocentowania dla kredytów krótkoterminowych są wyższe niż dla długoterminowych<sup>47</sup>. Sytuacja ta występuje raczej rzadko. Może to mieć miejsce w warunkach stabilności stóp długoterminowych, podczas gdy zmiany stóp krótkoterminowych kredytów są większe w okresach zagrożenia gospodarki wysoką inflacją i restrykcyjną polityką drogiego pieniądza, preferowaną przez bank centralny.

Okres kredytowania, związany z zamrożeniem części środków finansowych banku, wywołuje określone koszty. Muszą one znaleźć swoje odzwierciedlenie w cenie kredytu, na co wskazywano w początkach rozważań. W związku z tym i od długości okresu kredytowania stopa procentowa jest ustalana w relacji do stopy dochodów pieniężnych z długoterminowych papierów wartościowych. W ten sposób powstaje długoterminowa struktura stóp procentowych, wyodrębniająca stopy krótko i długoterminowe. Struktura tych stóp oparta jest na teorii oczekiwań uczestników rynku. Zgodnie z tą teorią długoterminowe stopy procentowe odzwierciedlają oczekiwania w zakresie stóp procentowych krótkoterminowych w przyszłości. Oczekiwany wzrost stóp krótkookresowych wywołuje rosnącą krzywą dochodowości, a oczekiwany ich spadek - malejącą tę krzywą<sup>48</sup>.

Wyższy poziom oprocentowania kredytów długoterminowych związany jest ze wzrostem ryzyka wraz z wydłużaniem się okresu kredytowania. Jest ono tym większe im dłuższy jest okres przewidywań<sup>49</sup>. Dla każdego rodzaju kredytów istnieją odmienne kategorie ryzyka. Wyższe ryzyko kredytowe powstaje przy kredytach długoterminowych niż przy krótkoterminowych, stąd kredyty długoterminowe są z reguły wyżej oprocentowane. Ponadto przy zadłużeniu długoterminowym istnieje także większe, niż przy kredytach krótkoterminowych, prawdopodobieństwo występowania zjawisk inflacyjnych, które obniżają wartość realną kapitału pożyczkowego. Poza tym w długim okresie mogą wyłonić się przesłanki ryzyka politycznego czy walutowego, które niekorzystnie wpłyną na proces regulowania zobowiązań kredytowych.

\* \* \*

Przeprowadzone rozważania, poświęcone mikroekonomicznym czynnikom kształtującym wysokość oprocentowania kredytów, wskazują na relatywnie wysoki poziom trudności w jej określeniu. Wynika to zarówno ze sprzężeń zwrotnych pomiędzy niektórymi determinantami stóp procentowych, jak również z faktu znoszenia wpływu jednych przez kolejne czynni-

<sup>47</sup> Z. Zawadzka, *Ryzyko bankowe*, Poltext, Warszawa 1995, s. 22 - 24.

<sup>48</sup> K. Jackowicz, *Ryzyko stopy procentowej a problemy teorii stóp procentowych. Próba nowej definicji i systematyki*, w: *Bank i Kredyt*, nr 7 - 8/1996, s. 24.

<sup>49</sup> J. Turlej, *Strategia...*, art. cit., s. 41.



ki. W okresie przemian systemowych problem nabiera coraz większego znaczenia z racji narastającej konkurencji bankowej - krajowej lub zagranicznej. Wybór ekonomiczny, jaki muszą dokonać banki, chcąc prawidłowo wyznaczyć cenę kredytu wymaga rzetelności, skrupulatności i wiarygodności kalkulacji wysokości oprocentowania kredytów. Jednocześnie nie może on przybierać charakteru swobodnego standardu, ponieważ każdy kredyt jest inny, nawet w przypadku jednakowej jego wysokości z racji zróżnicowanej sytuacji wewnętrznej i zewnętrznej kredytodawcy. Należy zwrócić także uwagę, że w rozważaniach pominięto czynniki makroekonomiczne wpływające na poziom stóp procentowych kredytów, które również oddziałują na filozofię ustalania ceny kredytu.

DETERMINANTS FACTORS OF FIXING INTERESTS  
ON BANK CREDITS IN COMMERCIAL BANKING  
(Part one - Microeconomic factors)

S u m m a r y

The article points out the increasing importance of credit as the most essential source of bank income. This situation makes it necessary to calculate properly and scrupulously the amount of interests on bank credits.

The level of interests on bank credits is an element of price strategy of a bank, the aim of which is to assure an adequate scale of services offered with, at the same time, realization of the main task of a banking enterprise, i.e. maximization of profit.

There is a very large number of factors determining the price of credit. So, their influence on calculation of interests on bank credits makes it very difficult to establish clearly these interests. The factors mentioned can be classified into two groups: micro- and macroeconomic.

The article discusses the following microeconomic conditions which are susceptible to influence the price of credit: costs covered by a bank, credit risk, price strategy, dimension and kind of a debtor, credit period.