

BEZPIECZEŃSTWO FINANSOWE PRZEDSIĘBIORSTW W DOBIE KONSOLIDACJI SEKTORA BANKOWEGO W POLSCE

Wstęp

W obecnym wieku prawie każdy obywatel korzysta z usług banku, wolność wyboru pozwala dokonać samodzielnej selekcji i wyboru banku z którym uczestnik społeczeństwa nawiąże współpracę. Na decyzję przedsiębiorstwa dotyczącą wyboru banku wpływa wiele zmiennych. Klienci wybierając bank pierwszego kontaktu biorą pod uwagę różne czynniki, które spełniając ich oczekiwania mają wpływ na decyzję. Klienci bardzo często dokonują wyboru banku ze względu na rekomendacje, warto zwrócić uwagę na inne czynniki, które powinny odgrywać znaczącą rolę podczas wyboru banku z którym klient nawiązuje współpracę. Zasadniczym celem artykułu jest identyfikacja źródeł finansowania przedsiębiorstw przez sektor bankowy oraz przedstawienie czynników jakie mają wpływ na wybór przez klienta banku pierwszego kontaktu. Celem pobocznym jest zwrócenie szczególnej uwagi na bezpieczeństwo finansowe, które świadczy o banku jako instytucji zaufania publicznego. Jako sposób gromadzenia wiedzy w artykule zastosowano statystyczne metody badań, metodę obserwacji faktów oraz metody dokumentacyjne. Do przetworzenia zgromadzonej wiedzy użyte zostały: metoda rozumowań dedukcyjnych, analiz i porównań oraz metoda twórczego myślenia. Obszar analizy artykułu stanowi zakres współpracy banku z przedsiębiorstwem w ramach budowania relacji oraz finansowania działalności firm ze środków banku.

1. Bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa jako główny czynnik stanowiący o wyborze banku

Najbardziej znaczące źródła stanowiące o wyborze banku przez klienta doskonale określa J. Grzywacz. Do powyższych zalicza między innymi: lokalizację oddziału, sieć placówek, zakres oferty banku i jej atrakcyjność, jakość informatyki bankowej, zakres przeprowadzanych przez bank operacji zagranicznych, aktywność banku na rynku pieniężnym i kapitałowym, szybkość i terminowość realizacji dyspozycji oraz dostępność ofert kredytowych i renowa banku¹.

Warto zauważyć, że dla wielu klientów jednym z wiodących czynników mających wpływ na wybór banku pierwszego kontaktu jest bezpieczeństwo. Klientom zależy aby ich depozyty były bezpieczne i dyspozycyjne w każdym momencie. Bezpieczeństwo finansowe dla przedsiębiorstwa stanowi nie tylko świadomość stabilności środków ale również możliwość skorzystania z oferty banku celem wsparcia własnego budżetu. Duże znaczenie dla firm ma stabilna sytuacja banku, bezpieczeństwo transakcji oraz zachowanie fair play banku wobec klientów. polegające między innymi na przedstawianiu pełnej oferty dotyczącej zarówno korzyści dla klienta jak również pełnej informacji o kosztach i konsekwencjach nie

¹ J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2006, s. 29.

wywiązania się z terminowego regulowania zobowiązań. Bezpieczeństwo finansowe firmy to także możliwość regulowania zadłużenia w dogodnie ustalonym terminie dostosowanym do uzyskiwanych wpływów przedsiębiorstwa. Dysponenci powierzając bankom własne środki, wierzą, że odpowiedzialne instytucje nadzorujące operacje rozliczeniowe banków zapewnią im odpowiednią ochronę przed przestępstwami i kryzysami finansowymi. Korzystanie z usług banku oparte jest na zaufaniu, ponieważ tylko klienci darzący bank zaufaniem są w stanie powierzyć mu własne środki i korzystać z dostępnych usług. Zaufanie do banku wiąże się z postrzeganiem banków jako instytucji znajdujących się pod specjalnym nadzorem państwa, które poprzez system prawny reguluje zasady ich działania. Bardzo ważną rolę w kształtowaniu wizerunku banku odgrywa prawo bankowe, które reguluje system prowadzenia działalności bankowej, a także system nakazów, zakazów i norm gwarantujących wypłacalność banków.

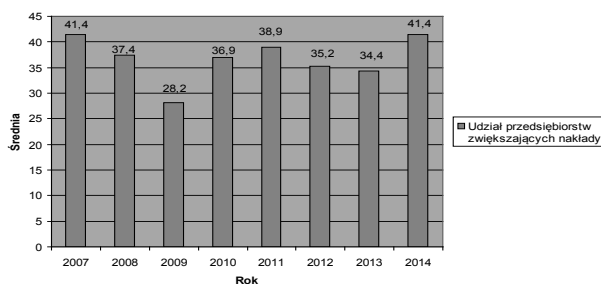
Ze względu na bezpieczeństwo przedsiębiorcy często wybierają duże banki o stabilnej sytuacji, mające znaczenie dla gospodarki. Banki o dużym znaczeniu dla gospodarki obarczone są najniższym ryzykiem upadłości, ponieważ ich prawidłowe funkcjonowanie ważne jest nie tylko ze względu na budżet państwa ale również bank centralny. Ocena bezpieczeństwa z punktu widzenia banku to określenie prawdopodobieństwa utraty wypłacalności przez bank. Klienci bankiem bezpiecznym określają bank, który budzi zaufanie, któremu można bez obaw powierzyć własne oszczędności i przeprowadzenie w naszym imieniu rozliczeń pieniężnych.

Z roku na rok wzrasta świadomość klientów dotycząca wiedzy o produktach i możliwościach jakie oferuje banki. Klienci zachęceni przez osobistych doradców chętnie sprawdzają oferty, dzięki czemu posiadają informacje o możliwościach sfinansowania własnych potrzeb oraz potrzeb dotyczących prowadzonej działalności. Stała opieka doradcy podnosi samoocenę klienta, co przyczynia się do większej śmiałości klienta w monitorowaniu oferty banku oraz ubieganiu się o kolejne produkty kredytowe.

Przedsiębiorstwa, które rozpoczynają działalność mają możliwość uzyskania wsparcia finansowego z różnych źródeł. Właściciele firm najczęściej korzystają z oferty banku dopiero wówczas, jeżeli nie posiadają wystarczającego kapitału własnego, który pozwoli na sfinansowanie działalności.

Z raportu Narodowego Banku Polskiego wynika, że w trzech pierwszych kwartałach 2014 roku przedsiębiorcy zwiększyli nakłady na inwestycje aż o 7% w porównaniu do roku poprzedniego. Szczegółowe dane przedstawia poniższy wykres.

Rysunek 1. Procentowa aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw w trzech pierwszych kwartałach poszczególnych lat



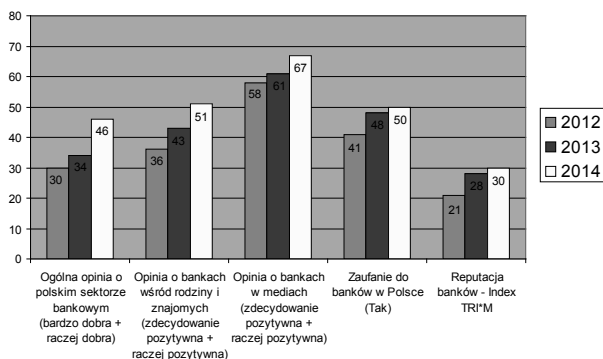
Źródło: Opracowanie na podstawie raportu Narodowego Banku Polskiego, Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w III kwartale 2014 r. Nr 04/14, grudzień 2014. (dane z pierwszych trzech kwartałów lat)

Na przełomie ostatnich 8 lat najniższą aktywność inwestycyjną wykazały przedsiębiorstwa w 2009 roku. Wzrost nakładów na inwestycje nastąpił w 2014 roku, co oznacza, że firmy dążą do rozwoju działalności i unowocześniania majątku. Następnym sukcesywnym

wzrostu nakładów na inwestycje jest poszukiwanie źródeł finansowania co przyczynia się do podwyższenia zainteresowania kredytami

Według badań przeprowadzonych przez TNS Polska dla Związku Banków Polskich na przełomie marca i kwietnia 2014 roku wzrosła reputacja sektora bankowego oraz zaufanie do banków. W badaniu wzięła udział reprezentatywna grupa 1000 osób w wieku powyżej 15 lat, przy czym 73% stanowili klienci banków. Zbadano opinie 300 przedsiębiorców z segmentu mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Dane empiryczne prezentują, że 60% respondentów na pytanie czy mają zaufanie do swojego banku odpowiada twierdząco, tego samego zdania jest także 95% ankietowanych przedsiębiorców. Wyniki badań przedstawione zostały na poniższym wykresie.²

Rysunek 2. Opinia publiczna względem banków w minionych 3 latach



Źródło: Opracowanie na podstawie Miesięcznika Bank Nr 6(256) czerwiec 2014 r.

Pozytywne wyniki przeprowadzonego badania są rezultatem budowania relacyjności pomiędzy bankiem i klientem. Bank jest instytucją zaufania publicznego i jego zadaniem jest zapewnienie klientom bezpieczeństwa oraz pełnej, profesjonalnej obsługi w zakresie oferowanych usług. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów banki konkurują ze sobą w ramach ofert aby zdobyć zaufanie klientów i przyciągnąć do siebie jak największą rzeszę. Budowanie zaufania przejawia się w trosce o dostarczanie na bieżąco informacji dla klienta. Kontakt telefoniczny, mailowy oraz poprzez bankowość mobilną pozwalają na przekazanie klientom aktualnych ofert i promocji oferowanych przez bank. Wskazane działania wpływają na wzrost zaufania klienta do instytucji bankowej i skutkują pozytywną opinią w zakresie współpracy.

K. Raczkowski wyróżnia cztery strefy bezpieczeństwa, które powinny pełnić główną rolę w zapewnianiu pełnej ochrony systemu finansowego. Są to: Narodowy Bank Polski, Komisja Nadzoru Finansowego, Bankowy Fundusz Gwarancyjny oraz Ministerstwo Finansów.³ Narodowy Bank Polski odpowiada za stabilność pieniądza i utrzymanie odpowiedniego poziomu cen poprzez opracowanie i realizację strategii polityki pieniężnej. Komisja Nadzoru Finansowego sprawuje nadzór nad sektorem bankowym zapewniając jego prawidłowe funkcjonowanie, stabilność, bezpieczeństwo i budowanie zaufania do rynku finansowego. Bankowy Fundusz Gwarancyjny zarządza systemem gwarantowania depozytów, dzięki czemu klienci mogą być spokojni o wkłady finansowe nawet w przypadku upadłości banku. Ministerstwo Finansów zajmuje się sferą budżetową i bezpieczeństwem państwa, a także

² „Bank”, Miesięcznik finansowy 50 Największych Banków w Polsce 2014 Nr 6 (256) czerwiec 2014, s. 82.

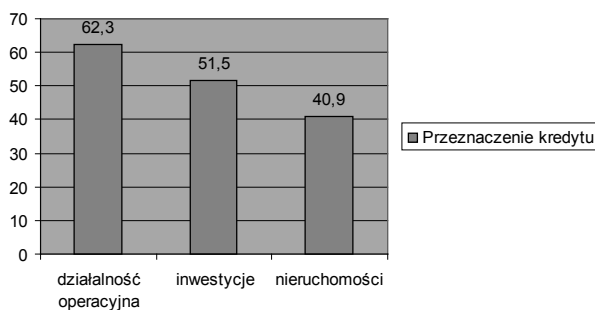
³ K. Raczkowski, *Bezpieczeństwo finansowe* [w:] *Ekonomika bezpieczeństwa państwa w zarysie*, pod red. J. Płaczek, Difin, Warszawa 2014, s. 316.

odpowiada za współpracę finansową, kredytową i płatniczą z zagranicą. Ministerstwo wykonuje zadania związane z funkcjonowaniem rynku finansowego w tym banków, zakładów ubezpieczeń i funduszy inwestycyjnych oraz dotyczące obrotu papierami wartościowymi. Wymienione instytucje nadzorują działalność banków zapewniając klientom spokój i bezpieczeństwo powierzonych środków.

2. Najczęściej wykorzystywane przez przedsiębiorstwa źródła finansowania inwestycji. Kredyt czy leasing?

Głównym celem przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku, aby osiągnąć maksymalizację wyników finansowych przedsiębiorstwo musi się rozwijać⁴. S. Juszczyk słusznie zauważa, że największym problemem firm wchodzących na rynek jest brak kapitału. Niedostatek zaplecza finansowego stanowi dla przedsiębiorstw największą barierę w rozwoju⁵. Rozwiązaniem tego typu sytuacji jest skorzystanie z oferty finansowej banku. Banki w swojej ofercie przedstawiają klientom szeroki wachlarz usług. Wśród nich znajdują się między innymi takie produkty, jak: kredyt obrotowy, inwestycyjny, kredyt w rachunku bieżącym, kredyt odnawialny, leasing. Dzięki kredytowaniu przy odpowiednim zarządzaniu funduszami przedsiębiorcy mogą zapewnić sobie stabilizację finansową i wzrost efektywności. Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego na dzień 30 czerwca 2014 kwota kredytów jaka została udzielona przedsiębiorcom przez sektor bankowy wyniosła 296 miliardów złotych, co oznacza wzrost o 5,4% w stosunku do roku poprzedniego. Z kredytów dla przedsiębiorstw w większości, to jest w 57% skorzystały Małe i Średnie firmy przeznaczając pozyskane środki głównie na finansowanie działalności operacyjnej (62,3 mld zł), na inwestycje (51,5 mld zł) oraz na nieruchomości (40,9 mld zł).⁶

Rysunek 3. Przeznaczenie kredytów przez Małe i Średnie Przedsiębiorstwa w I półroczu 2014 roku (w mln zł)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Przedsiębiorcy potrzebują zasobów finansowych na różne cele. Najczęściej są to: finansowanie zakupów oraz uzupełnienie niedoborów związanych z płynnością, rozliczeniami pieniężnymi, finansowanie projektów inwestycyjnych oraz inwestycji rzeczowych⁷. Do zaspokojenia bieżących potrzeb oraz pokrycia niedoborów związanych z działalnością firmy

⁴ A. Szelańska, *Współczesna bankowość korporacyjna*, Wydawnictwo CeDeWu Sp z o. o., Warszawa 2011, s. 71.

⁵ S. Juszczyk, *Zdolność kredytowa w ocenie banku na przykładzie małych i średnich przedsiębiorstw*, s. 31
Wyniki finansowe banków w I półroczu. Rok 2014, Warszawa 19 września 2014 r. s. 2-3.

⁷ A. Telecka, P. Niczyporuk, *Bankowość, system bankowy i usługi*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2004, s. 135.

służą kredyty obrotowe, które mogą zostać udzielone w rachunku bieżącym lub kredytowym. Kredyt w rachunku kredytowym może być udzielony docelowo na sfinansowanie jednej lub kilku transakcji związanych i ma charakter nieodnawialny, może być również udzielony jako kredyt kasowy na pokrycie chwilowego braku gotówki lub udzielony w związku z przejściowymi trudnościami płatniczymi firmy. Kredyt w rachunku kredytowym może zostać udzielony sezonowo, zgodnie ze specyfiką produkcji i usług lub w formie linii kredytowej o charakterze odnawialnym. Przedsiębiorcy na krótki okres czasu mogą skorzystać z kredytu lombardowego udzielonego pod zastaw lub z kredytu opartego na wekslu. W ofercie dla przedsiębiorstw znajdują się również kredyty inwestycyjne, które służą finansowaniu działalności firmy średnio i długoterminowo. Kredyty inwestycyjne przeznaczane są głównie na finansowania nakładów związanych ze wzrostem produkcji i sprzedaży, obniżką kosztów i poprawą jakości produkcji⁸. Kredyty długoterminowe służą głównie zaspokajaniu materialnych potrzeb firmy takich, jak na przykład zakup nieruchomości, gruntów, budynków i budowli oraz ruchomości, takich jak środki transportu, maszyny i urządzenia. Kredyty długoterminowe mogą służyć przedsiębiorcom na cele finansowe, na przykład na zakup papierów wartościowych lub wykup kontrolnego pakietu akcji firmy, a także na cele niematerialne, na przykład zakup koncesji, licencji, patentów znaków towarowych oraz prowadzenie badań. Najczęściej udzielane są w transzach uzależnionych od procesu inwestycji, zaś spłata następuje w dogodnym terminie dostosowanym do specyfikacji wpływów na rachunek klienta. Kredyty inwestycyjne wymagają przygotowania przez klienta biznesplanu inwestycji, zawierającego szczegółowe informacje na temat projektu inwestycyjnego.⁹

Jedną z najczęściej wybieranych form finansowania działalności przedsiębiorstw tuż obok kredytu jest leasing. Banki zapewniają klientom dostosowanie oferty leasingowej do ich potrzeb i wymagań, możliwość wyboru waluty, elastyczność warunków umowy i płatności oraz najwyższą jakość obsługi. Leasing jest formą umowy cywilnoprawnej, w ramach której leasingodawca oddaje do użytkowania leasingobiorcy wskazany w umowie przedmiot na określony czas otrzymując w zamian odpłatność w formie rat leasingowych. Zaletą tej formy finansowania jest możliwość korzystania z przedmiotu umowy bez konieczności jego nabycia. Wady i zalety stron umowy leasingowej doskonale przedstawia J. Grzywacz¹⁰.

Rysunek 4. Zalety i wady leasingu dla leasingobiorcy

Zalety	Wady
Leasingobiorca	
Finansowanie do 100% inwestycji	Przedmiot nie jest własnością korzystającego, nie może być zabezpieczeniem kredytu
Dopasowanie oferty, dostosowanie opłat do możliwości przedsiębiorstwa	Koszt leasingu zazwyczaj przewyższa koszt zakupu przedmiotu
Możliwość korzystania z przedmiotu leasingu w dogodnym czasie	Kary finansowe za naruszenie warunków umowy
Możliwość wliczenia raty leasingowej w koszty przedsiębiorstwa	Większy zakres uprawnień po stronie leasingodawcy

⁸ Ibidem, s. 139.

⁹ Ibidem, s. 140.

¹⁰ J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006, s. 193.

Zalety	Wady
Szybki czas realizacji transakcji	Ryzyko cenowe i rzeczowe, konieczność uiszczania opłat także w przypadku braku możliwości korzystania z dobra w przypadku jego utraty lub uszkodzenia, a także konieczność przywrócenia stanu poprzedniego
Dostosowanie warunków umowy do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstwa	
Brak ograniczeń w zdolności do zaciągania kredytu	
Dostęp do nowoczesnych technologii	
Szybka reakcja na potrzeby rynku	W przypadku zadłużenia wobec budżetu lub likwidacji firmy, przedmiot może zostać zajęty przez komornika

Źródło: J. Grzywacz, Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006, s. 199.

Umowy leasingowe nie zawsze kończą zwrot przedmiotu leasingu, warunki umów przewidują również przedłużenie umowy na czas nieokreślony, zakup przedmiotu leasingu, a także odnowienie umowy na nowych warunkach.

Rysunek 5. Zalety i wady leasingu dla leasingobiorcy

Zalety	Wady
Leasingodawca	
Leasing rozszerza możliwości działania banków	Niebezpieczeństwo wyłudzenia przedmiotu przez fikcyjne firmy
Możliwość uzyskiwania wysokich zysków w porównaniu do kredytów	Możliwość utrudnień w udostępnianiu przedmiotu kolejnym użytkownikom w przypadku wysokiego zużycia technicznego
Możliwość odzyskania przedmiotu w przypadku naruszenia umowy przez korzystającego	Niebezpieczeństwo niekorzystnej kwalifikacji umowy przez urzędy skarbowe
Możliwość zbywania trudnych dóbr inwestycyjnych	
Angażowanie wolnych środków na zasadach alternatywnej lokaty	

Źródło: J. Grzywacz, Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006, s. 199

Leasing jest doskonałym rozwiązaniem dla firm nowo rozpoczynających działalność gospodarczą, ponieważ nie obniża zdolności kredytowej przedsiębiorcy.

Decyzja dotycząca wyboru formy finansowania pomiędzy kredytem a leasingiem zawsze leży po stronie przedsiębiorcy i powinna być podjęta po dokonaniu analizy przyszłych kosztów. Argumentami przemawiającymi za leasingiem jest brak obowiązku angażowania własnych środków na zakup przedmiotu leasingu oraz stałość opłat leasingowych. Kolejny argument stanowi krótki czas finansowania, który zazwyczaj zawiera się w przedziale od 2 do 5 lat oraz mała liczba niezbędnych dokumentów. Firmy leasingowe nie sprawdzają dokładnie zdolności kredytowej klienta, ponieważ najważniejsze zabezpieczenie stanowi dla nich przedmiot umowy. Przy umowach kredytowych okres umowy wynosi nawet do 10 lat, przy założeniu że przedsiębiorca posiada odpowiednią zdolność kredytową i przedstawi wymagany komplet dokumentów, ponadto musi spełniać warunki dotyczące historii kredytowej. Zbyt krótka, negatywna lub brak historii kredytowej dyskwalifikują klienta z możliwości uzyskania kredytu. Przedsiębiorca podpisując umowę leasingu na określony przedmiot, na przykład samochód otrzymuje auto, które jest zarejestrowane i ubezpieczone, co pozwala zaoszczędzić czas potrzebny na dokonanie formalności oraz pieniądze, ponieważ firmy leasingowe często w ramach współpracy z określonym towarzystwem ubezpieczeniowym otrzymują zniżki na

ubezpieczenie. Dodatkowym atutem dla przedsiębiorcy korzystającego z leasingu jest bezpieczeństwo. Klient nie musi martwić się o następstwa wynikające ze zdarzeń losowych lub wypadków, ponieważ jest jedynie użytkownikiem przedmiotu umowy, naprawy techniczne powstałe nie z winy leasingobiorcy obarczają właściciela przedmiotu umowy, którym jest leasingodawca. Porównując kredyt z leasingiem należy zauważyć znaczącą różnicę w kosztach. W leasingu kosztem uzyskania przedmiotu są wszelkie opłaty (wpłata własna, rata miesięczna, opłaty manipulacyjne) oraz część podatku VAT nie podlegająca odliczeniu od podatku należnego tylko w przypadku samochodów osobowych. W kredycie koszt stanowią odsetki miesięczne oraz amortyzacja. Argumentem przemawiającym za kredytem jako formą finansowania jest możliwość sprzedaży pojazdu i zakupu nowego w trakcie spłacania rat, możliwość uzyskania wyższej kwoty kredytu niż wartość zakupionego przedmiotu oraz wyboru źródła zakupionego przedmiotu, a także możliwość refinansowania zakupionego pojazdu. Przedsiębiorca przed dokonaniem wyboru formy finansowania inwestycji powinien dokładnie przeanalizować koszty oraz warunki umowy, dzięki czemu podjęcie właściwej decyzji pozwoli zminimalizować koszty finansowe jednocześnie maksymalizując zadowolenie z wyboru oferty.

3. Konsolidacja sektora bankowego

Wśród 13 najlepszych banków dla biznesu według miesięcznika Forbes na podium znalazły się następujące banki: PKO BP, Idea Bank, mBank, PNB Paribas Bank Polska, Bank Pekao, Alior Bank, Bank Millennium, ING Bank Śląski, Bank BPH, Meritum Bank, Raiffeisen Bank Polska, Deutsche Bank Polska, oraz Bank Zachodni WBK. W roku 2014 na rynku polskim działalność operacyjną prowadziły 634 banki (o 8 mniej niż w roku poprzedzającym), z czego 67 z nich stanowiły banki komercyjne (o 3 mniej niż w roku ubiegłym). Wśród banków komercyjnych 56 (o 4 mniej niż w roku ubiegłym) banków posiadało przewagę kapitału zagranicznego, do których zaliczało się 28 oddziałów instytucji kredytowych (o 1 więcej w porównaniu do roku ubiegłego). Ponadto w sektorze bankowym funkcjonowało 567 banków spółdzielczych (o 5 mniej niż w końcu czerwca 2013 r.)¹¹. Sektor bankowy zatrudniał wówczas ponad 174 tysiące osób. Ponad 60% banków objętych było kontrolą przez inwestorów zagranicznych z krajów takich jak Włochy Niemcy czy Holandia. Łączna liczba placówek bankowych wyniosła ponad 15290.

Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Centrum Prasowe bankier.pl w 2014 roku Polska bankowość opiewała na 28 milionów rachunków, po dołączeniu do powyższych, rachunków prowadzonych przez Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo Kredytowe oraz banki spółdzielcze, liczba prowadzonych rachunków oszczędnościowo rozliczeniowych przekracza 30 milionów. Największą liczbę klientów w Polsce posiada obecnie PKO Bank Polski, który konsekwentnie wzmacnia pozycję lidera we wszystkich ważnych segmentach rynku i obsługuje obecnie około 6,4 miliona kont. Drugie miejsce w rankingu zajmuje bank PeKaO SA. z liczbą 3,6 miliona kont, zaś trzecie Bank BZ WBK z liczbą 3,4 miliona kont¹²

W ostatnich latach ze względu na konsolidację sektora bankowego sukcesywnie zmniejsza się liczba banków. Od 1 kwietnia 2014 roku Grupa Kapitałowa PKO Bank Polski powiększyła się o Nordea Bank Polska, Nordea Finanse Polska oraz Nordea TUnŻ. Łączna kwota za przejęte spółki wyniosła około 2,81 mld złotych. Bank PKO BP dzięki przejęciu umocnił swoją pozycję rynkową oraz zwiększył sieć sprzedaży. Ze względu na kłopoty finansowe swój polski bank sprzedali Grecy. Polbank stał się własnością austriackiej grupy Raiffeisen, W wyniku fuzji 4 stycznia 2013 roku Kredyt Bank, którego właścicielem była belgijska grupa KBC został sprzedany BZ WBK, który następnie przejął hiszpański Santander,

¹¹ *Wyniki finansowe banków w I półroczu. Rok 2014, Warszawa 19 września 2014 r. s. 1.*

¹² Raport Bankier.pl 2014

który przejął również AIG Bank Polska w wyniku czego powstał Santander Consumer Bank. Kolejnym bankiem, który poszerzył swój udział w rynku był Getin Ban, który zakupił część detaliczną DnB Nord oraz Allianz Banku. Głównymi wydarzeniami w sektorze bankowym były również zakup pakietu większościowego akcji Meritum Banku przez Alior Bank oraz przejęcie Banku BGŻ przez PNB Paribas. Ze względu na zmniejszenie stóp procentowych, obniżenie opłat interchange oraz wprowadzenie w życie nowej ustawy o upadłości konsumenckiej w najbliższym czasie spadnie rentowność kolejnych banków. Taka sytuacja może przyczynić się do zniknięcia z rynku kolejnych banków oraz następujących po sobie kolejnych fuzji. W ramach przekształceń systemu banki lepiej zarządzane, charakteryzujące się dobrą sytuacją finansową wchłoną banki o słabszej pozycji rynkowej. Za kilka lat na polskim rynku pozostanie kilka wiodących banków charakteryzujących się silną pozycją. Taki proces niesie za sobą zarówno pozytywne jak i negatywne efekty. Do negatywnych możemy zaliczyć zwolnienia pracowników wówczas, gdy placówki banku przejętego i przejmującego znajdują się blisko siebie. Negatywnym odbiciem procesu może być również zmiany w tabelach opłat i prowizji banków. Liderzy na rynku usług bankowych mogą regulować ceny zwiększając opłaty ponoszone przez klientów. Kolejnym skutkiem konsolidacji mogą być utrudnienia w systemach informatycznych. Banki działają na wielu systemach operacyjnych, synchronizacja wymaga nie tylko nakładów finansowych i inwestycji w programy szkoleniowe, ale również długiego czasu oczekiwania na wdrożenie. Konsolidacja systemu bankowego to również ryzyko utraty części klientów. Przekształcenia sektora bankowego niosą za sobą także pozytywne skutki, między innymi stabilizację banków i zwiększenie bezpieczeństwa finansowego klientów w dłuższej perspektywie. Następnym skutkiem konsolidacji sektora bankowego może być także innowacyjność rozwiązań finansowych, wzrost liczby placówek i bankomatów oraz szereg nowych rozwiązań finansowych oferowanych klientom

Podsumowanie

Bezpieczeństwo finansowe wydaje się odgrywać kluczową rolę w prawidłowym funkcjonowaniu przedsiębiorstw, ponieważ przyczynia się do stabilizacji finansowej firmy i rozwój działalności.

Przedsiębiorcy nie powinni obawiać się konsolidacji banków, ponieważ Komisja Nadzoru Finansowego sprawuje bezpośredni nadzór nad sektorem bankowym i jest odpowiedzialna za bezpieczeństwo oraz ochronę uczestników obrotu instrumentami finansowymi. Nadzór finansowy wnikliwie bada skutki konsolidacji systemu bankowego zarówno dla jednej jak i drugiej strony procesu przejęcia. Dzięki konsolidacji banki będą w przyszłości dysponowały większymi zasobami finansowymi, co zapewni firmom dostęp do wyższych kwot kredytów i nowych możliwości finansowych.

Przedsiębiorcy w ramach współpracy z bankami mają dostęp do szerokiej gamy usług. Dzięki różnorodności oferowanych rozwiązań finansowych mogą dokonać wyboru najlepszego. Wzrost zaufania właścicieli firm do sektora bankowego bardzo dobrze świadczy o relacjach banku z przedsiębiorcami. Aż 95% prowadzących działalność gospodarczą darzy swój bank zaufaniem. Mimo wielu przekształceń w ostatnich dziesięciu latach banki cieszą się pozytywną opinią publiczną, co niewątpliwie powinno być czynnikiem motywującym do dalszego umacniania relacji i wspierania działalności biznesowej w rozwoju.

Bibliografia

1. Grzywacz J. *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006.
2. Juszczuk S., *Zdolność kredytowa w ocenie banku na przykładzie małych i średnich przedsiębiorstw*.
3. Płaczek J. (red.), *Ekonomia bezpieczeństwa państwa w zarysie*, Difin, Warszawa 2014,

4. Raczkowski K. *Bezpieczeństwo finansowe*, [w:] *Ekonomika bezpieczeństwa państwa w zarysie*, pod red J. Plączek, Difin, Warszawa 2014.
5. Szelągowska A., *Współczesna bankowość korporacyjna*, Wydawnictwo CeDeWu Sp z o. o., Warszawa 2011.
6. Telecka A., Niczyporuk P., *Bankowość, system bankowy i usługi*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2004.
7. *Miesięcznika Bank 50 Największych Banków w Polsce 2014* Nr 6(256) czerwiec 2014 r.
8. *Wyniki finansowe banków w I półroczu. Rok 2014*, GUS Warszawa 19 września 2014 r.
9. Raportu Narodowego Banku Polskiego, *Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w III kwartale 2014 r.* Nr 04/14, grudzień 2014.

FINANCIAL SECURITY ENTERPRISE CONSOLIDATION IN THE AGE OF THE BANKING SECTOR IN POLAND

Summary

Customers have experienced many banks transformations in the last decade.

Changes in the banking sector occurred due to increased profitability and the desire to remain on the market banks whose financial situation has deteriorated. The consolidation of the banking sector leads to innovation and diversification of financial solutions offered to customers. Financial security should have special priority in the area of banking sector transformation. Transformation of the banking sector is going in the right direction, as it contributes to the selection of banks, which in the future will remain the market leaders ready to meet all the expectations of their clients.

The main aim of this article is to draw attention to the financial security, which is one of the most important factors for choosing a bank by the trader. The purpose of this article is to identification and comparison of selected sources of financing for enterprises in the banking sector and to present the factors that affect the bank choice by customer's. While analyzing the selected sources of financing: loans and leases defining the better form of investment is not easy, as each of the described form has its advantages and disadvantages. The final decision on the choice rests with the entrepreneur, who must determine which solution is more convenient for him.

The author also draws attention to the public opinion towards banks. Compared to the last two years, the level of customer confidence in the banking sector is increasing, what means that, despite many changes that have occurred in the last decade, customers are willing to change and are trusting banks.

Key words: credit, leasing, financing investment. safety