

Robert Zajkowski

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

OŚRODKI TWORZENIA EFEKTYWNOŚCI NA RYNKU SYSTEMÓW RATALNYCH

1. Wstęp

Z ekonomicznego punktu widzenia do najbardziej istotnych celów działalności przedsiębiorstwa zalicza się [2, s. 1-4; 9, s. 259-263]: maksymalizację wartości w długim okresie, maksymalizację sprzedaży, zadowalający poziom rentowności kapitału, sprawność działania rozumianą jako terminowe i jakościowe reagowanie na potrzeby klientów, osiągnięcie odpowiedniego udziału w rynku, uzyskanie zadowalającego poziomu zysku, stabilizację przychodów, przetrwanie, a także maksymalizację wynagrodzenia zarządu [3, s. 11].

Bez względu na charakter działalności przedsiębiorstwo, by mogło racjonalnie funkcjonować, powinno realizować łącznie dwie grupy funkcji. Z jednej strony, poprzez wytwarzanie swoich produktów lub usług musi zaspokajać określone potrzeby [1, s. 8]. Z drugiej, by prowadzić operacje „wytwórcze”, zobowiązane jest posiadać i pozyskiwać z różnych źródeł kapitał niezbędny do prowadzenia działalności [5, s. 11].

Skuteczność łączenia zasobów i realizacji procesów ukierunkowanych na osiągnięcie wskazanych powyżej celów może zostać określona jako efektywność przedsiębiorstwa [7, s. 26]. Na gruncie analiz ekonomicznych zwykle jest odzwierciedlona poprzez [7, s. 27-28]:

- 1) efekt rzeczowy, związany z lepszym wykorzystaniem czasu pracy pracowników, materiałów, zasobów i innych czynników wytwórczych,
- 2) efekt użytecznościowy, powstający w wyniku lepszej jakości świadczonych usług lub oferowanych towarów czy produktów,
- 3) efekt ekonomiczny, związany z coraz lepszym zaspokajaniem określonych potrzeb odbiorców oraz dostosowaniem się do ich preferencji i zasobów finansowych.

W działalności przedsiębiorstwa wszystkie efekty odzwierciedlające gospodarowanie mają swój wyraz w różnych kategoriach monetarnych. Takie ujęcie pozwala

na wyznaczenie pieniężnego efektu ekonomicznego działalności, za jaki uznawany jest najczęściej wynik finansowy, będący różnicą między przychodami a kosztami, oraz nadwyżka pieniężna (finansowa), stanowiąca różnicę między wpływami i wypływami strumieni finansowych.

W artykule omówione zostały mechanizmy powstawania finansowych aspektów efektywności na płaszczyźnie współpracy podmiotów tworzących segment rynku pośrednictwa finansowego, jakim jest niewątpliwie rynek tzw. systemów ratalnych czy też systemów sprzedaży na raty. Niestety, podczas prac badawczych okazało się, że przeprowadzenie szczegółowej analizy finansowej typu wskaźnikowego czy deterministycznego dla poszczególnych uczestników lub całego segmentu rynku nie jest możliwe z kilku zasadniczych powodów:

1. Podmioty nie publikują i nie udzielają informacji szczegółowych o uzyskiwanych przez siebie „rentownościach” poszczególnych produktów.

2. Upubliczniane informacje są podawane w formie zagregowanej (wyniki łączne dla całego portfela oferowanych produktów), która nie pozwala na dokonanie analiz szczegółowych. Analizy ogólnej kondycji finansowej natomiast z punktu widzenia problematyki niniejszego opracowania nie są konieczne.

3. Za najgłębiej chronione tajemnice handlowe uczestnicy tego rynku uznają proporcje podziału prowizji, proporcje podziału marży odsetkowej, poziom prowizji dla przedsiębiorstw handlowych oraz politykę „motywowania” przedsiębiorstw handlowych, stąd dane tego typu, nawet w ujęciu historycznym, są niedostępne.

Ze względu więc na wskazane ograniczenia zastosowana została analiza o charakterze miękkim, ukazująca jedynie mechanizmy powstawania „efektywności” poszczególnych stron uczestniczących w systemie, bez wskazywania bezwzględnego lub względnego jej poziomu.

2. Efektywność a procesy realizowane przez systemy ratalne

Efektywność uzyskiwana przez uczestników rynku systemów ratalnych jest nierozdzielnie związana z jakością, wartością oraz częstotliwością zawieranych transakcji. Analizę mechanizmów powstawania wyniku finansowego oraz nadwyżki pieniężnej pośredników, kredytujących banków oraz przedsiębiorstw handlowych należy rozpatrywać w kilku typowych sytuacjach funkcjonowania rynku. W większości systemów oferujących kredyty konsumpcyjne umowy zawierane są w przedsiębiorstwach handlowych, które są kluczowym elementem kanału dystrybucji kredytów (patrz rys. 1).

W tak zorganizowanej strukturze rynku, przy obecnym natężeniu walki konkurencyjnej, przedsiębiorstwo handlowe ma bardzo uprzywilejowaną pozycję w łańcuchu dystrybucji. Jest elementem, który może skutecznie „odizolować” pośrednika kredytowego od kredytobiorców. Powszechnie wiadomo, że to przedsiębiorstwo handlowe (w osobie jego właściciela, osoby kierującej lub prowadzącej sprzedaż kredytowaną)



Rys. 1. Schemat kanału dystrybucji kredytów na rynku pośrednictwa

Źródło: opracowanie własne.

ma decydujący wpływ na wielkość obrotów w danym „systemie ratalnym”. Osoba decyzyjna, nie godząc się na współpracę z danym pośrednikiem czy też bezpośrednio z bankiem kredytującym, ma możliwość częściowego lub całkowitego ograniczenia jego dostępu do „swojego” rynku kredytobiorców. Sytuacja taka wywiera istotny wpływ na kształt strategii dystrybucyjnych firm pośredniczących i banków. Walka konkurencyjna rozgrywa się przede wszystkim na płaszczyźnie budowy jak najlepszych relacji z przedsiębiorstwami handlowymi. Większość akcji ma na celu wejście do „nowych” przedsiębiorstw, silniejsze związanie „starych” i zwiększenie udziału danego systemu w sprzedaży kredytowej przedsiębiorstwa handlowego. Zarówno starym, jak i nowym przedsiębiorstwom handlowym oferowane są więc bardzo atrakcyjne warunki współpracy, prezenty, gadżety oraz przede wszystkim gratyfikacje od zawieranych umów. Pierwszy aspekt efektywności dotyczy więc przedsiębiorstwa handlowego, które w zamian za udzielenie kredytu otrzymuje wynagrodzenie ryczałtowe lub prowizyjne. Poziom gratyfikacji przedsiębiorstw handlowych stanowi biznesową tajemnicę pośredników i kredytujących banków. Z przeprowadzonych sondaży wywnioskować można jednak, że wynagrodzenia z tego tytułu nie są jednostkowo duże, gdyż sięgają kilkudziesięciu złotych od zawarcia jednej umowy kredytowej. Jednakże przy znacznym, miesięcznym wolumenie sprzedaży z udziałem kredytu mogą stanowić istotną część premii pracownika lub właściciela przedsiębiorstwa handlowego.

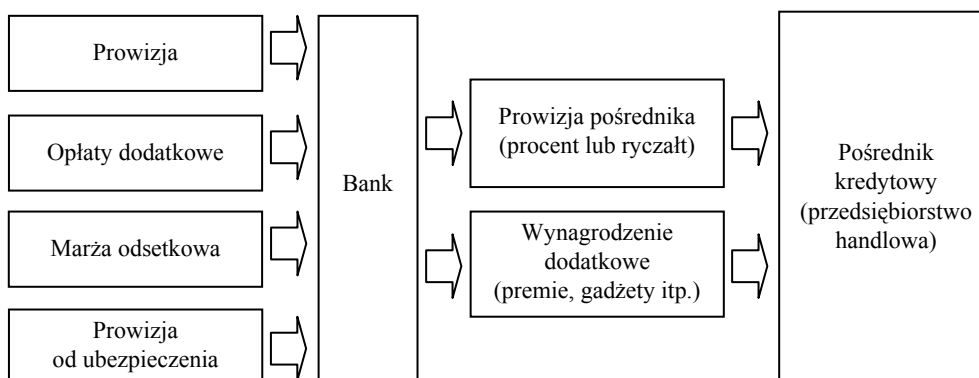
3. Efektywność na rynku w ujęciu węższym

Mechanizmy kształtowania efektywności banków oraz pośredników kredytowych różnią się w zależności od formy rynku [11, s. 442-451] oraz stosowanych, szczególnych instrumentów finansowych zabezpieczających spłatę kredytu.

Na rynku w ujęciu węższym¹, gdzie dominującą rolę odgrywa bank kredytujący, podział korzyści finansowych uzyskiwanych dzięki obsłudze segmentu kredytów konsumpcyjnych jest stosunkowo prosty. Przedsiębiorstwo handlowe, wykonujące jednocześnie funkcję pośrednika kredytowego (rys. 2), otrzymuje gratyfika-

¹ Według badań przeprowadzonych przez autora rynek szerszy tworzony jest przez cztery typy podmiotów, tj.: banki kredytujące, pośredników, przedsiębiorstwa handlowe oraz kredytobiorców, rynek węższy natomiast tworzą banki, przedsiębiorstwa handlowe oraz kredytobiorcy. W drugim przypadku rola przedsiębiorstwa handlowego jest więc podwójna. Pełni ono pierwotne funkcje dystrybucyjne, a także realizuje pewne procesy charakterystyczne dla pośrednika kredytowego.

cję z tytułu uruchomionych kredytów. Wynagrodzenie ustalone jest albo jako ryczałt, albo jako procent, wspomagany nierzadko okresowymi premiami finansowymi, gadżetami, prezentami oraz innego typu instrumentami marketingowymi. Bank natomiast przejmuje większą część prowizji, opłaty za obsługę kredytu, opłaty przygotowawcze oraz marżę odsetkową. Bank kredytujący jest w takiej sytuacji również organizatorem systemu ubezpieczeń kredytów, dlatego uzyskiwane z tego tytułu prowizje stanowią w większości także jego przychód.



Rys. 2. Schemat podziału wynagrodzenia na rynku pośrednictwa w ujęciu węższym

Źródło: opracowanie własne.

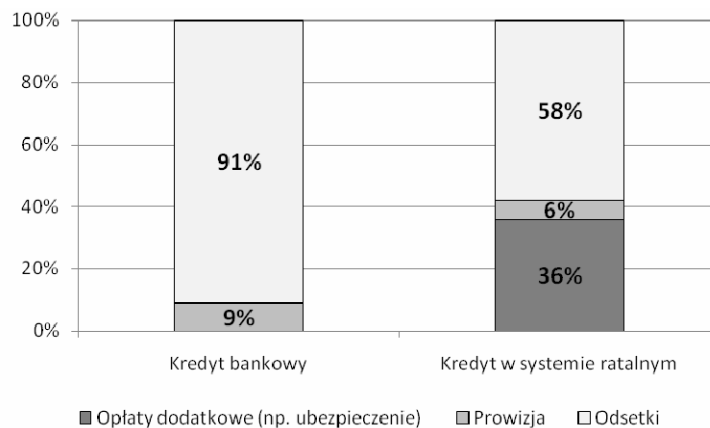
Pośrednik kredytowy na tzw. węższym rynku pośrednictwa, poza „dystrybucją” kredytów, nie pełni żadnych szczególnych funkcji, stąd też nie występują przepływy środków pieniężnych w kierunku przeciwnym niż wskazany na rys. 2.

4. Efektywność na rynku w ujęciu szerszym

Źródłem przychodów pośredników kredytowych, funkcjonujących w szerszej formie rynku, są przede wszystkim opłaty i prowizje, które albo w całości, albo w znacznej części stanowią ich wynagrodzenie w zamian za outsourcing niektórych czynności bankowych. Wysokość prowizji i opłat pobieranych na rynku pośrednictwa jest znacznie wyższa niż przy analogicznych kredytach zaciąganych w oddziale banku. Przykładową różnicę w strukturze źródeł przychodów uzyskiwanych z tytułu „tradycyjnego” kredytu bankowego i kredytu zawieranego przez agencję pośredniczącą, jaka występowała przed wejściem w życie „ustawy antylichwiarskiej” [8], podaje w swojej pracy P. Mleczak [4, s. 36].

Po wejściu w życie nowych przepisów, z formalnoprawnego punktu widzenia nastąpiło zbliżenie w strukturach przychodów uzyskiwanych przez banki i pośredników. Jednakże po uwzględnieniu dodatkowych kosztów, jakimi obciąża

żani są kredytobiorcy², nie wystąpiła zasadnicza zmiana relacji wobec przedstawionej na rys. 3.



Rys. 3. Struktura kosztów kredytu udzielonego bezpośrednio przez bank i przy udziale firmy pośredniczącej

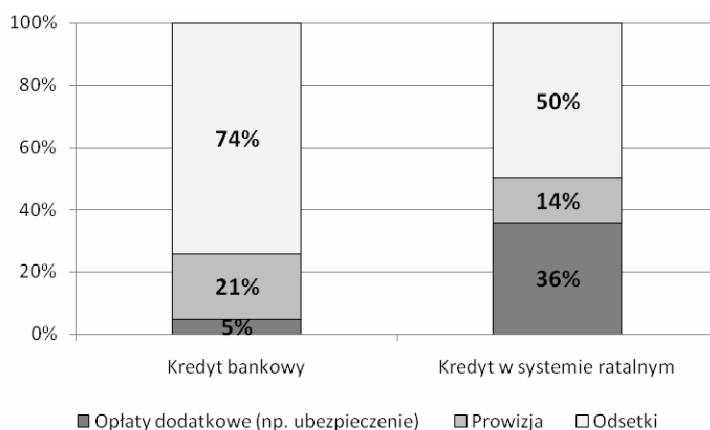
Źródło: [4, s. 36].

Na rynku w ujęciu szerszym, gdzie rola pośrednika jest znacznie bardziej rozbudowana, przepływa również więcej strumieni pieniężnych związanych z jego obsługą i podziałem „korzyści”. Dodatkowo jeszcze sprawa komplikuje się, gdy podmioty stosują celowy rachunek pomocniczy jako źródło pokrycia finansowych strat związanych z ryzykiem. Dlatego też dla szerszego rynku można wyróżnić dwie ogólne sytuacje. W pierwszej z nich pomiędzy bankiem i pośrednikiem kre-

² Zgodnie z ustawą z dnia 7 lipca 2005 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw [8] wartość kosztów związanych z kredytem konsumenckim nie może przekroczyć 5% wartości udzielanego kredytu. Do kosztów kredytu konsumpcyjnego ustawodawca nie zaliczył:

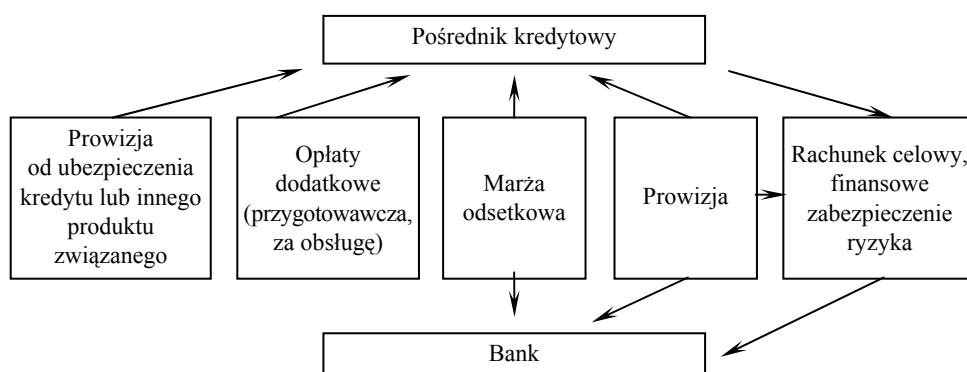
- kosztów, które ponosi konsument w związku z niewykonaniem swoich zobowiązań wynikających z umowy o kredyt konsumencki,
- kosztów, które w związku z nabyciem rzeczy lub usługi ponosi konsument, niezależnie od tego, czy nabycie następuje z wykorzystaniem kredytu, czy nie,
- kosztów prowadzenia rachunku, z którego realizowane są spłaty, oraz kosztów przelewów i wpłat na ten rachunek, chyba że konsument nie ma prawa wyboru podmiotu prowadzącego rachunek, a koszty te przekraczają koszty dla rachunków oszczędnościowych stosowane przez podmiot prowadzący rachunek,
- kosztów ustanowienia, zmiany oraz związanych z wygaśnięciem zabezpieczeń i ubezpieczenia, z wyjątkiem kosztów ubezpieczenia spłaty kredytu – wraz z oprocentowaniem i pozostałymi kosztami – na wypadek śmierci, inwalidztwa, choroby lub bezrobocia konsumenta,
- różnic kursowych.

dytowym istnieje porozumienie co do prowadzenia celowego rachunku bankowego, z którego pokrywane są negatywne skutki ryzyka kredytowego (rys. 5). W takim ujęciu przychody pośrednika wynikają z części prowizji, opłat przygotowawczych, opłat za obsługę, prowizji z ubezpieczenia kredytu lub innych instrumentów towarzyszących kredytowi. Często też pochodzą z części marży odsetkowej. Z przychodów tych pośrednik kredytowy zobowiązany jest, oprócz pokrycia kosztów własnej działalności, do ewentualnego uzupełniania środków pieniężnych na rachunku zabezpieczającym negatywne następstwa ryzyka.



Rys. 4. Struktura kosztów kredytu 18-miesięcznego udzielonego przez bank i przy udziale firmy pośredniczącej

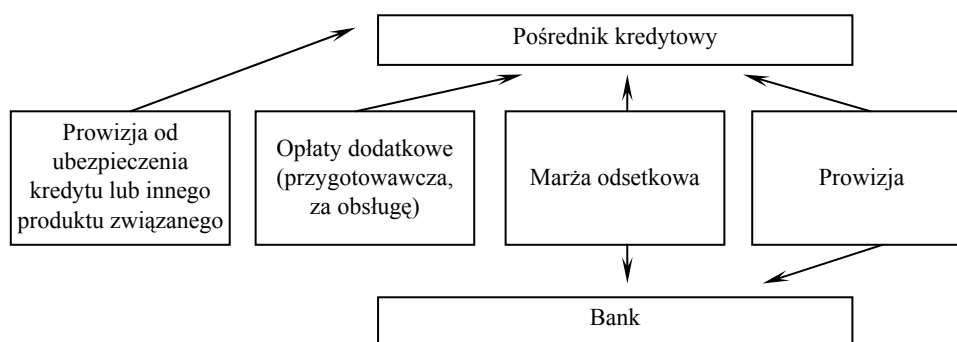
Źródło: obliczenia własne.



Rys. 5. Strumienie przepływów pieniężnych na rynku pośrednictwa kredytów konsumpcyjnych, z udziałem rachunku zabezpieczającego ryzyko finansowe

Źródło: opracowanie własne.

W sytuacji, gdy nie występuje szczególna forma zabezpieczania ryzyka, funkcjonująca w formie rachunku celowego, powyższy schemat przepływów i podziału „wynagrodzenia” upraszcza się o grupę przepływów związanych z obsługą tego rachunku. Pozostałe strumienie pozostają niezmiennie (rys. 6).



Rys. 6. Strumienie przepływów pieniężnych na rynku pośrednictwa kredytów konsumpcyjnych, bez udziału rachunku zabezpieczającego ryzyko finansowe

Źródło: opracowanie własne.

Pośrednik kredytowy działający na rynku systemów ratalnych w szerszej formie wykonuje dodatkowe czynności, wśród których za główne można uznać:

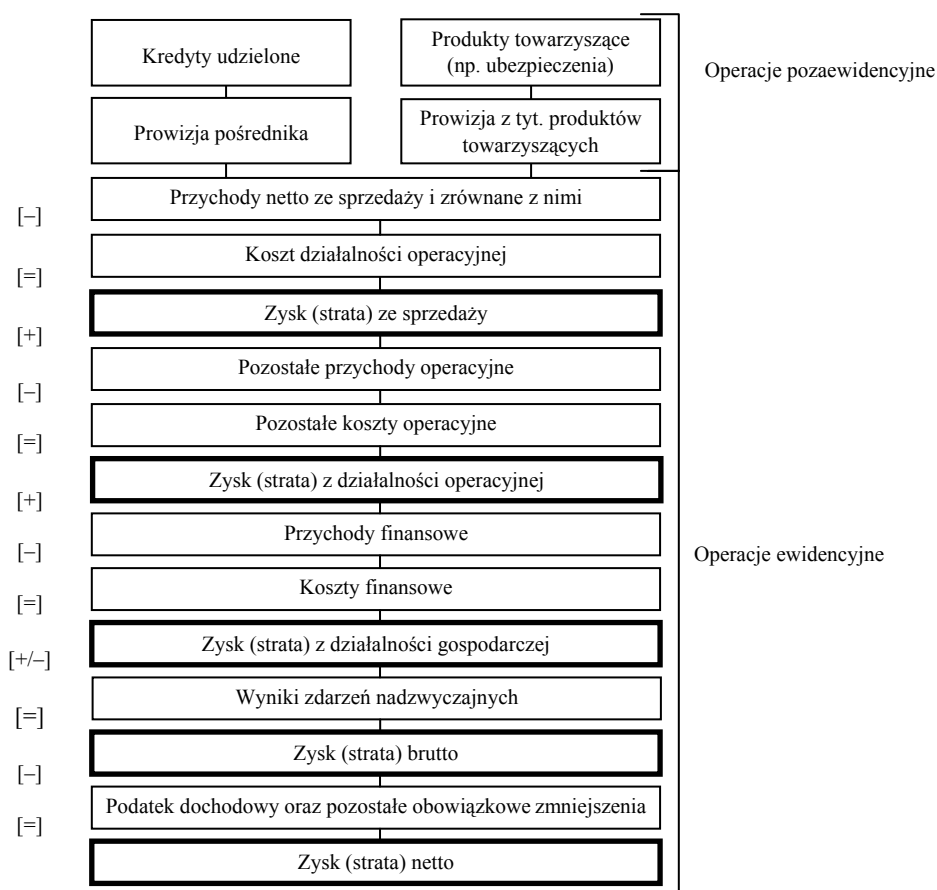
- 1) zawiązanie formalnej współpracy z bankiem lub bankami,
- 2) pośredniczenie w zawieraniu umowy kredytowej między kredytobiorcą a bankiem,
- 3) wzbogacanie pierwotnej oferty kredytowej banku, jak chociażby tworzenie ofert wiązanych (np. klientowi kupującemu na kredyt produkt wybranej firmy oferowane są niższe prowizje).

Czynności te są typowe dla każdego pośrednika kredytowego, bez względu na to, czy działa w formie węższego, czy szerszego modelu rynku. Pośrednik działający na rynku w szerszym rozumieniu (rynek składającym się z banków, pośredników kredytowych, przedsiębiorstw handlowych oraz gospodarstw domowych) wypełnia znacznie więcej funkcji. I tak oprócz wskazanych powyżej do jego zadań można zaliczyć:

- 1) zawieranie stosownych umów współpracy ze sklepami lub innymi podmiotami sfery rzeczowej gospodarki,
- 2) weryfikację zdolności kredytowej kredytobiorców,
- 3) administrowanie w imieniu banku zawartymi umowami kredytami,
- 4) prowadzenie monitoringu jakości portfela kredytowego,
- 5) prowadzenie działań prewencyjnych (np. przypominanie klientom o fakcie występowania u nich opóźnień w spłatach kredytów),

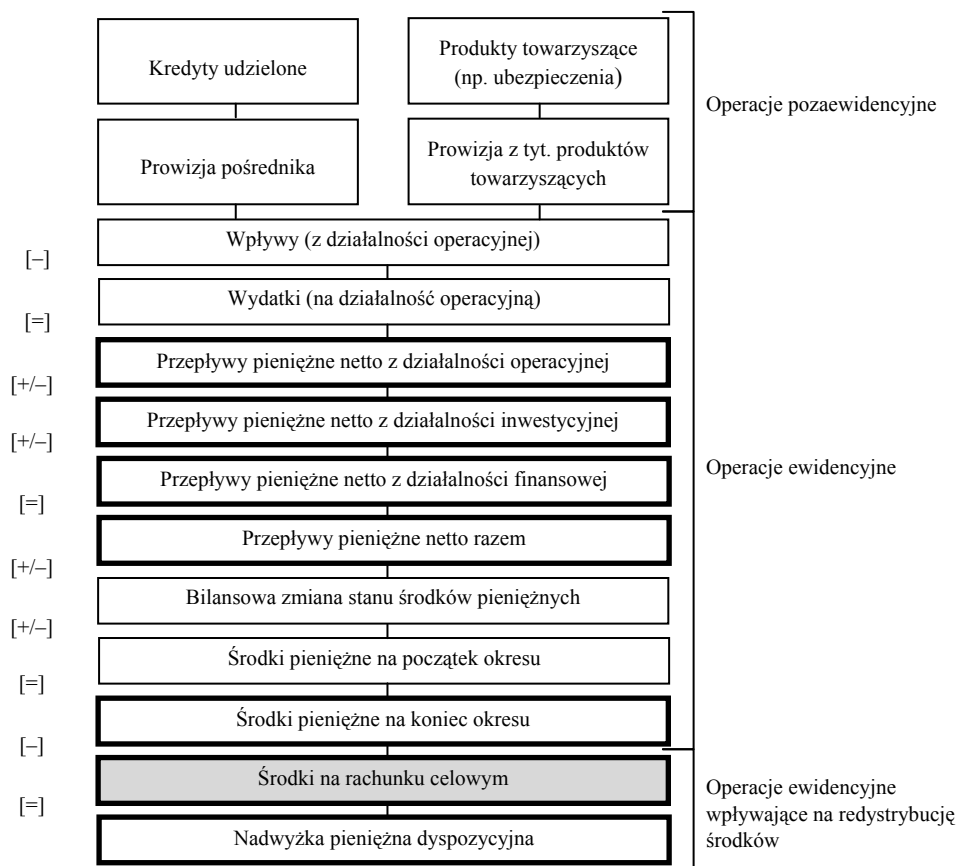
6) prowadzenie windykacji nie spłaconych kredytów zarówno w imieniu i na zlecenia banku, jak i na własnych rachunek.

Wskazane powyżej funkcje nie wyczerpują oczywiście całego możliwego ich wachlarza. Stanowią jednak działania najbardziej istotne, towarzyszące w mniejszym lub większym stopniu działalności każdego pośrednika kredytowego. Spośród nich najbardziej istotne są związane z administracją i zarządzaniem portfelem kredytowym oraz zabezpieczaniem ryzyka finansowego przez prowadzenie rachunku celowego. W takiej sytuacji schemat generowania wyniku finansowego (zysku netto) pośrednika, a także generowania nadwyżki pieniężnej jest rozbudowany o operacje pozaewidencyjne (operacje nie ujęte w sprawozdawczości księgowej oraz operacje księgowe wpływające na redystrybucję środków). Schematy powstawania finansowych miar efektywności pośrednika kredytowego w tym ujęciu przedstawiają rys. 7 i 8.



Rys. 7. Schemat powstawania wyniku finansowego netto u pośrednika kredytowego

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 8. Schemat powstawania nadwyżki pieniężnej u pośrednika kredytowego

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku gdy rachunek celowy prowadzony jest przez bank, jako własny rachunek pomocniczy, lub gdy instrument ten nie występuje, rys. 8 upraszcza się o kategorię: „środki na rachunku celowym”, a środki pieniężne na koniec okresu stanowią jednocześnie nadwyżkę dyspozycyjną.

5. Podsumowanie

Precyzyjna identyfikacja miejsc powstawania efektywności, zwłaszcza wyrażanej przez różnorodne kategorie finansowe, pozwala na zorganizowanie stosownego systemu zarządzania finansowo-operacyjnego. Odpowiednio przygotowany zbiór procedur i działań powinien pozwolić z jednej strony na wsparcie źródeł niosących duży ładunek korzyści, z drugiej natomiast niwelować lub neutralizować

procesy zbędne czy też nadmiernie kosztotwórcze. Analogiczna logika dotyczy również systemów ratalnych, gdzie dodatkowo wielość występujących ogniw i czynności znacznie komplikuje cały proces zarządczy. Pomimo jednak wielości podziału efektów finansowych, a także mimo ograniczenia ustawowego poziomu „żądanых” prowizji i odsetek, perspektywy dla podmiotów obsługujących rynek ratalny są dosyć obiecujące, chociaż „najlepsze lata” segment ten ma już zapewne za sobą. Obserwowane przemiany wskazują, iż klasyczne systemy ratalne są w coraz większym stopniu wypierane przez inne produkty kredytowe oferowane w sieciach pośredników, takie jak pożyczki gotówkowe, kredyty hipoteczne czy karty kredytowe. W 2005 r. prognozowano, iż tempo rozwoju systemów ratalnych w najbliższych latach będzie wynosiło 5,4% rocznie [10, s. 37]. Obserwacje empiryczne wykazały natomiast, że rynek wzrasta wolniej, niż wskazywały na to wyniki predykcji. Dla przykładu dynamika udzielanych kredytów ratalnych w latach 2003-2007 wyniosła średnio około 3,6% rocznie, dając wartość na koniec 2007 r. 14,8 mld zł [6], podczas gdy dynamika segmentu kredytów hipotecznych w tym samym okresie wyniosła średniorocznie około 41%, przekładając się na wartość prawie 124 mld zł w 2007 r.

Praktyka pokazuje także, że regulacyjne ograniczanie wysokości naliczanych odsetek oraz pobieranych kosztów nie wpływa znacząco na rozwój rynku systemów ratalnych. Oprocentowanie przy bieżących relacjach rynkowych ustalane jest przez podmioty dominujące na poziomie znacznie niższym niż zdefiniowane w polskim prawie odsetki maksymalne. Ograniczone natomiast wpływy z tytułu opłat i prowizji rekompensowane są za pośrednictwem innych produktów i operacji finansowych, które *de facto* służą „obchodzeniu” zapisów ustawy antylichwiarskiej [8]. Niewielki także wpływ na rozwój rynku ratalnego wywierają kroczące wzrosty stóp procentowych, będące wypadkową sytuacji rynkowej oraz polityki pieniężnej państwa. Słabość ich oddziaływania wynika m.in. ze specyficznej formy komunikacji rynkowej klientów systemów ratalnych oraz pośredników. Otóż operatorzy niezmiernie rzadko w przekazach posługują się pojęciem stopy procentowej czy rzeczywistej rocznej stopy procentowej, a zastępują ją informacją o wysokości raty przy danych warunkach kredytowych³. Tak sformułowana informacja odpowiada również oczekiwaniom klientów, którzy podejmują decyzję nie na podstawie znajomości parametrów finansowych kredytu, lecz „przez pryzmat własnego portfela”, tzn. oceniają, czy stać ich na wyasygnowanie określonej kwoty w dniu płatności raty kapitałowo-odsetkowej. Łatwo zauważyć, że przy takim sposobie komunikacji parametryczne informacje o produkcie kredytowym są odsuwane na plan dalszy i nie odgrywają większej roli w procesach decyzyjnych klientów.

³ Oczywiście z mocy prawa informacja o rzeczywistej rocznej stopie oprocentowania musi być zamieszczona na wszystkich materiałach informacyjnych związanych z danym produktem oraz na umowach.

Podmioty obsługujące segment systemów ratalnych muszą więc ze szczególną dbałością uwzględniać wszelkie egzogeniczne i endogeniczne parametry działania, gdyż przy przeciętnej atrakcyjności rynku, jedynie zachowanie właściwych relacji w ramach sieci rynkowych powiązań pozwoli na osiągnięcie szeroko rozumianego sukcesu.

Literatura

- [1] Janik W., Sawicka B., Zbroja A., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Doradca, Lublin 1998.
- [2] Jog V., Suszynski C., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Kanadyjskie Konsorcjum Szkół Biznesu w Polsce, Warszawa 1993.
- [3] Kamela-Sowińska A., *Wycena przedsiębiorstw i ich mienia w warunkach inflacji*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1994.
- [4] Mleczak P., *Zmiany w procesie udzielania kredytów konsumpcyjnych w Polsce w świetle uregulowań prawnych o kredycie konsumenckim*, Zeszyty Studiów Doktoranckich, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2003.
- [5] Pierścionek Z., *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- [6] Raport NBP, *Należności i zobowiązania monetarnych instytucji finansowych wobec sektorów krajowych (bez skok-ów i funduszy rynku pieniężnego)*, www.nbp.pl.
- [7] Siwoń B., *Jak sterować rentownością przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 1994.
- [8] Ustawa z dnia 7 lipca 2005 r. o zmianie ustawy Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw, DzU 2005 nr 157, poz. 1316.
- [9] Webber R., *Zasady zarządzania organizacjami*, PWE, Warszawa 1984.
- [10] *Zadłużenie konsumentów w bankach i instytucjach finansowych*, raport opracowany przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, 2005.
- [11] Zajkowski R., *Organizacja rynku systemów ratalnych*, [w:] *Problemy rozwoju rynku finansowego w aspekcie wzrostu gospodarczego*, red. P. Karpuś, J. Węclawski, UMCS, Lublin 2007.

CENTRES OF EFFICIENCY CREATION ON THE INSTALMENT SYSTEMS MARKET

Summary

The paper presents mechanisms of financial efficiency formation at the instalment systems segment of the financial brokerage market. Typical directions of the sector businesses effects distribution are pointed out as well as directions of financial resources flows between firms. The paper also presents differences in cost structure (payments, commissions, interest rates) of typical bank credit and instalment system credit.