

Powrót do korzeni

Z prezesem zarządu BGK Tomaszem Mironczukiem rozmawiali Przemysław Barbrich i Jan Osiecki

Wszystko wskazuje na to, że rok 2010 będzie bardzo ważny dla banku, którym pan kieruje. Zapowiadane jest odejście do detalu na rzecz mocniejszego otwarcia na instytucje centralne oraz samorząd...

– Nastawienie się na konkretnych odbiorców wynika ze strategii, która jest obecnie w końcowej fazie przygotowań. Zostanie ona przedstawiona radzie nadzorczej na przełomie stycznia i lutego...

Czy z tak obranej linii nie zejdziecie?

– Teraz, kiedy doprecyzowujemy pomysły i na ich podstawie przygotowujemy projekt funkcjonowania banku, dochodzę do wniosku, że pewne kierunki działania zapisane w ustawie powinny być szczególnie mocno akcentowane i stać się podstawą naszego postępowania.

Kogo zatem chcielibyście obsługiwać? Zapewne nie będą to już mikroprzedsię-

biorcy ani klienci indywidualni. Kto stanie się modelowym klientem Banku Gospodarstwa Krajowego?

– Wracamy do własnych korzeni. Już przed wojną BGK był instytucją, która obsługiwała państwo – dokładniej zaś instytucje centralne zajmujące się finansami publicznymi. I chcemy, aby nadal tak było. Jestem przekonany, że to powinna być nadal nasza główna specjalizacja. Powinniśmy być przede wszystkim bankiem państwa.

Domyślam się, że to pytanie ma jednak drugie dno. Rzeczywiście wiele instytucji bankowych postrzega nas jako swoich konkurentów. Wolałbym jednak, aby przestano w ten sposób pozycjonować BGK.

Może jesteście tak postrzegani, ponieważ zaangażowaliście się zbyt mocno w działalność detaliczną? A jeśli nastąpi ten zapowiadany powrót do korzeni, będziecie traktowani inaczej.

– Nie zgadzam się z tym twierdzeniem. Uważam, że możemy świadczyć usługi małym i średnim przedsiębiorstwom, współpracując w tych zadaniach z bankami komercyjnymi. Oczywiście tylko w takim fragmencie, gdzie inne banki z jakichś względów nie są efektywne lub nie mają odpowiednich produktów do zaproponowania.

Czyli w jakich sytuacjach?

– BGK może być, na przykład, bankiem apeksowym. Nie musimy bezpośrednio obsługiwać małych i średnich przedsiębiorstw, ale możemy – poprzez linie kredytowe (podobnie jak robi to EBI), udzielanie poręczeń i gwarancji – wesprzeć ten sektor.

A co będzie bezpośrednią działalnością?

– Musimy się przede wszystkim skupić na dobrej obsłudze funduszy unijnych, ministerstw oraz podmiotów sektora finansów

publicznych. Mówiąc o tych ostatnich, mam na myśli także jednostki samorządu terytorialnego. Do tego typu działań byliśmy i jesteśmy predestynowani.

Nasuwa się skojarzenie z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym. Plany ambitne, tylko skąd weźmiecie kapitał na taką działalność?

– Skoro ma pan tego typu skojarzenie, to może popatrzmy, jak podobne do nas banki funkcjonują za granicą. Skąd te instytucje czerpią kapitał? Otóż banki publiczne w Niemczech, Francji czy Hiszpanii są własnością skarbu państwa. To państwo gwarantuje ich kapitał. Dzięki temu ze względu na wysoki poziom bezpieczeństwa zarówno kapitałowego, jak i reputacyjnego – co jest bardzo istotne zwłaszcza w ostatnich miesiącach – dużo łatwiej jest im uzyskać również płynność finansową.

Wspomniał pan o środkach unijnych, rozwińmy zatem ten temat. Wygląda na to, że w 2010 r. aż 90 proc. wszystkich pieniędzy europejskich pozyskanych przez Polskę przejdzie przez BGK. Nie boi się pan, że jak coś nie wyjdzie z tymi wielkimi projektami infrastrukturalnymi, to właśnie pan zostanie ogłoszony głównym winowajcą?

– Nie, nie mam takich obaw i śpię spokojnie. Z pełną odpowiedzialnością, a i bez fałszywej skromności, mogę powiedzieć, że nasz system dystrybucji płatności unijnych w pełni już funkcjonuje. Stworzyliśmy go w ciągu trzech miesięcy. Pracowaliśmy pod presją czasu, stąd to ogromne, zarówno jak na projekt informatyczny, jak i na projekt związany z pewnymi umowami, tempo. Dodam jeszcze, że pierwsi klienci otrzymali już środki unijne na swoje rachunki.

Naprawdę nie ma pan żadnych obaw?

– Nie! Jesteśmy dobrze przygotowani. Choć dysponowaliśmy tak krótkim czasem, to system testowaliśmy dokładnie. Prace trwały nie tylko w okresie świątecznym, ale także sylwestrowo-noworocznym. W tej chwili, z ręką na sercu, mogę powiedzieć, że jesteśmy przygotowani do obsługi tysięcy transakcji dziennie i ponad 200 tys. w skali roku. Te środki, a mówimy o kwocie przekraczającej w sumie 30–40 mld zł, będą bezpiecznie rozdyskrybuwane.

Zostańmy jeszcze chwilę przy dużych inwestycjach infrastrukturalnych. Krajowy Fundusz Drogowy to niewątpliwie duży



Fot. Igor Moryse/1page.pl

sukces BGK. Czy zatem możemy spodziewać się kolejnego etapu, np. w postaci funduszu kolejowego?

– Póki co wolałbym nie mówić o kolejnych funduszach, aczkolwiek stworzony przez nas wehikuł finansowy może mieć szersze zastosowanie. Chciałbym, abyśmy po tym pierwszym i zarazem bardzo aktywnym okresie działalności Krajowego Funduszu Drogowego trochę ochłonęli i przemyśleli zebrane doświadczenia.

Mówi pan o pierwszym okresie działania funduszu, ale przecież funkcjonuje on już kilka lat...

– Owszem, ale dopiero w 2009 r., po raz pierwszy w jego historii, przewinęło się przez niego ponad 12 mld zł – i to z różnych źródeł. To był pierwszy rok, kiedy dzięki funduszowi zostały sfinansowane tak duże inwestycje drogowe.

Sądzę, że Ministerstwo Infrastruktury, Ministerstwo Finansów oraz BGK nabierają doświadczeń w tego rodzaju działalności. Dlatego przypuszczam, że już niedługo pewne wzorce mogą zostać zreplikowane w postaci funduszy o podobnym sposobie działania, ale dotyczących innych dziedzin życia. To jednak jest pieśń przyszłości, dlatego póki co skupiamy się na działaniach zapewniających coraz lepsze funkcjonowanie obecnego funduszu.

Podobno system poręczeń oraz gwarancji to pana ulubiony temat?

– Rzeczywiście zawsze z przyjemnością prezentuję, jak to działa oraz co trzeba poprawić w funkcjonowaniu systemu poręczeniowego.

Czy w takim razie BGK uda się uwolnić od łatki, że to właśnie z jego winy system jest drogi, a banki i bankowcy niewiele o nim wiedzą?

– To nieprawdziwa i bardzo nas krzywdząca opinia. Może po prostu trzeba zacząć od wyjaśnienia sobie, czym jest system poręczeniowy. Skoro, podobno, bankowcy niewiele o nim wiedzą, to te łamy są najlepszym miejscem, żeby to zrobić.

A więc czym jest system poręczeniowy?

– Tak naprawdę nie można mówić o jednym systemie. Najmłodszy z istniejących to projekt rządowy, który został wdrożony w połowie zeszłego roku. Ten program to owoc transformacji dotychczasowych dwóch funduszy poręczeniowych. Ale system poręczeniowy to także sieć funduszy, których współwłaścicielem jest BGK.



Fot. Igor Morys / ipage.pl



Mówi pan w liczbie mnogiej. To ile jest tych funduszy?

– W całym kraju funkcjonuje ich ponad 50, a BGK jest współwłaścicielem 21 z nich. Pełnią one nie mniejszą rolę niż obecnie funkcjonujący rządowy system poręczeń. W zeszłym roku dzięki naszemu systemowi poręczeniowemu udzielono 18 tys. poręczeń na kwotę 600 mln. To jest obraz makro całej sytuacji.

A skala mikro?

– Fundusze poręczeniowe to instytucje działające lokalnie i mające doskonałą wiedzę o lokalnych przedsiębiorcach, którym udzielają poręczeń. Nie chodzi o gigantyczne kwoty, ale nawet małe sumy są niezwykle ważne. Bo przecież dzięki dobrej kondycji drobnych przedsiębiorców nasza gospodarka może się rozwijać.

Czy te poręczenia są tanie? Czy da się funkcjonować tanio na takim rynku?

– Kwestia ceny powinna być związana z ryzykiem, za które się płaci. Poręczenie umożliwia przede wszystkim zdobycie kredytu przedsiębiorcy, który co prawda ma zdolność kredytową, ale dysponuje zbyt małym majątkiem, aby banki zdecydowały się pożyczyć mu pieniądze. W związku z tym instytucje te takiego przedsiębiorcy jako kredytobiorcy nie akceptują. Dopiero udzielenie mu poręczenia umożliwia zgłoszenie się do banku i zaciągnięcie kredytu.

Nie powinniśmy mówić w takim przypadku o problemie: tanie – drogie. Ale o tym, czy da się udzielić komuś poręczenia i kredytu. Przełamanie bariery w dostępie do kredytów jest pierwszym zadaniem funduszy poręczeniowych.

A program rządowy?

– Celem programu rządowego, który – przypomnę – został wprowadzony w życie w połowie zeszłego roku, było przede wszystkim zapobieżenie lub w najgorszym wypadku niedopuszczenie do rozlania się kryzysu na rynku finansowym. Proszę zwrócić uwagę na to, że na początku 2009 r. pojawiły się duże obawy o to, czy banki będą miały dość kapitału, aby prowadzić akcję kredytową. Na szczęście w Polsce, w przeciwieństwie do wielu innych krajów, nie wystąpiły problemy z płynnością finansową i kapitałem. W związku z tym rządowy program poręczeń nie musiał być wdrożony na zasadzie awaryjnej. Jeśli banki szłyby po poręczenia w tym programie, to byłby to jasny sygnał, że system bankowy w Polsce zbankrutował.

Zaczęliśmy od działalności detalicznej i na niej skończmy. Rządowy program „Rodzina na swoim” był wielkim sukcesem i tego projektu, i BGK. Zwłaszcza wtedy, gdy na rynku było trudniej o kredyty denominowane we frankach szwajcarskich czy euro. Ostatnio zrobiło się głośno o tym, że zostanie on zakończony, teraz mówi się, że będzie zmodyfikowany. Młodzi ludzie zastanawiają się, co robić. Co ma pan im do powiedzenia? Czy kredyt ten będzie w najbliższym czasie funkcjonował i na jakich zasadach?

– Formuła, w jakiej ten program będzie funkcjonował, to jeszcze kwestia otwarta. W najbliższym czasie będziemy ją, wspólnie z Ministerstwem Infrastruktury, uzgadniać.

Mogę natomiast potwierdzić, że program „Rodzina na swoim” rzeczywiście odniósł sukces. Było to szczególnie istotne w okresie kryzysu, bo pomógł rozruszać rynek nieruchomości. W ramach programu skredytowaliśmy w sumie 8 mld zł – 75 proc. tej sumy przypada na kredyty udzielone w 2009 r. Można powiedzieć, że udało się ochronić polską gospodarkę przed skutkami kryzysu. Program umożliwił bowiem zakupienie tych mieszkań, które w normalnych warunkach, ze względu na brak kredytowania, wciąż czekałyby na właściciela.

Nie uchyli pan choćby rąbka tajemnicy związanej ze zmianami w programie? Czy teraz będzie większe otwarcie na osoby samotne, czyli tzw. singli. Mówi się, że dla nich program będzie przedłużony do roku 2015...

– Nie jest jeszcze właściwy moment, aby o tym mówić. Dopiero po zakończeniu toczących się uzgodnień z Ministerstwem Infrastruktury będziemy mogli powiedzieć, w jakiej formule będzie funkcjonował projekt „Rodzina na swoim”.

A spróbuje powiedzieć pan, jaki będzie rok 2010? Czy to będzie czas dalszego spowolnienia, czy może kryzys jest już za nami?

– Z natury rzeczy jestem optymistą. Zwykle dzieje się tak, że po falach spadku, których efektem jest kryzys, nadchodzi moment wzrostu. Sądzę, że bardzo duży spadek – który mieliśmy od właściwie 2007 r., a rok 2009 był momentem kulminacyjnym – powinien się cofnąć i w 2010 r. wróci optymizm oraz nastąpi dalszy rozwój gospodarczy. Tego zresztą wszystkim nam życzę. ■

* Wywiad w wersji multimedialnej: serwis internetowy www.zbp.pl, dział Multimedia