

Jan Szambelańczyk

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

PROBLEMY STABILNOŚCI SEKTORA BANKOWEGO NA TLE DOŚWIADCZEŃ GLOBALNEGO KRYZYSU FINANSOWEGO

Streszczenie: W działaniach nad ograniczeniem konsekwencji globalnego kryzysu finansowego zmarginalizowano niektóre paradygmaty rynku finansowego, czego przykładem jest kwestia hazardu moralnego deponentów czy ratunkowa nacjonalizacja instytucji kredytowych. Podjęte działania ratunkowe nie dają gwarancji przezwyciężenia kryzysu, a banki centralne i regulatorzy coraz ściślej nadzorują bieżącą działalność w obawie przed jego nawrotem. Zasadne jest jednak pytanie, czy rozległa regulacja, nadzór i kontrola rynku finansowego to remedium na kryzysy? A może nieskuteczność regulacji, nadzoru i kontroli bierze się z ryzyka modelu? Na tle sformułowanych dziesięciu współczesnych tendencji rynku finansowego prowadzone są analizy stabilności sektora bankowego uwzględniające niefinansowe cechy pośrednictwa finansowego, a zwłaszcza relację kapitału intelektualnego instytucji kredytowych z kapitałem społecznym oraz ludzkim, jaki reprezentują klienci.

Słowa kluczowe: kapitał intelektualny, kapitał społeczny, kryzys finansowy, pośrednictwo finansowe, regulacje systemowe, stabilność systemu finansowego.

1. Wstęp

Globalny kryzys finansowy, który pojawił się niemal jak burza w górach¹, po raz kolejny podważył mit profesjonalizmu bankowców, bankierów czy specjalistów rynku finansowego [Stiglitz 2008, s. 12]. Naruszył także jeden z kanonów pośrednictwa finansowego, a mianowicie zaufanie do instytucji tego rynku, wymuszając interwencje państw zarówno w formie kapitałowej, jak i normatywnej (por. [Czeka nas... 2008; Sztompka 2007]). Wzrasta też polityczne zapotrzebowanie na ingerencję organów państwa i instytucji ponadnarodowych w funkcjonowanie banków i rynku finansowego, zwłaszcza wobec konsekwencji, jakie neutralizacja kryzysu finansowego spowodowała dla długu publicznego wielu krajów, a także stanu finansów publicznych krajów zaliczanych do niedawna do grona dojrzałych i zdrowych systemów ekonomicznych. Rośnie ryzyko efektu domina wobec transgranicznych powią-

¹ Do nielicznych ostrzegających przed narastającymi symptomami kryzysu należeli m.in. N. Rubini i J.R. Shiller.

zań finansowych państwowych dłużników z komercyjnymi wierzycielami poprzez instrumenty dłużne². Stawiane są pytania o rolę banków w przewyciężaniu zjawisk kryzysowych, w tym finansowaniu przedsiębiorstw czy spłacie kredytów zabezpieczonych hipotecznie na mieszkaniach kredytobiorców. Jednocześnie niesprawność lub choćby ograniczenia w systemie pośrednictwa finansowego zmniejszają zdolności podmiotów gospodarczych do normalnego funkcjonowania, spada skłonność do absorpcji zasobów pracy, wzrasta bezrobocie, wzrasta się niepokój społeczny o bezpieczeństwo socjalne.

Pod wpływem ostatnich doświadczeń politycy poszukują sposobów ograniczenia skutków kryzysu poprzez wzmacnianie instytucjonalne i kapitałowe sieci bezpieczeństwa finansowego; niekiedy formułowane są żądania zachowań protekcyjnych, podważające nawet zasadność społeczno-ekonomicznej integracji w ramach ugrupowań regionalnych.

W działaniach na rzecz ograniczania konsekwencji globalnego kryzysu finansowego zmarginalizowano niektóre paradygmaty rynku finansowego, czego klasycznym przykładem jest kwestia hazardu moralnego deponentów czy ratunkowa nacjonalizacja instytucji kredytowych. Podjęte działania ratunkowe nie dają jednak gwarancji przewyciężenia kryzysu, a banki centralne i regulatorzy coraz ściślej nadzorują bieżącą działalność banków w obawie przed jego nawrotem³.

Biorąc pod uwagę rozległość i dolegliwość konsekwencji globalnego kryzysu finansowego pierwszej dekady XXI wieku, można postawić pytanie o skuteczność kanałów komunikacji oraz profesjonalizm ludzi i instytucji odpowiedzialnych za regulacje wpływające na stabilność systemu finansowego. Problemem tyleż poznawczym, co praktycznym jest odpowiedź na pytanie: dlaczego rozbudowane systemy monitorowania, a nawet wczesnego ostrzegania przed ryzykiem kryzysu finansowego, czy wreszcie działania nadzorcze nie były dostatecznie skuteczne? Na tle doświadczeń ostatnich lat zasadne jest także pytanie: czy rozległa regulacja, nadzór i kontrola rynku finansowego jest remedium na kryzysy na tym rynku? A może nieskuteczność regulacji, nadzoru i kontroli bierze się z ryzyka modelu?⁴

² Przykładem tego mogą być ujawniane problemy finansowe niemieckich banków landowych, a szczególnie ich ampeksowej centrali WestLB, które znacząco inwestowały w CDO (<http://online.wsj.com/article>, 19.02.2011).

³ FED nakazał ponowne przeprowadzenie stress testów kapitałowych 19 największym amerykańskim bankom z uwzględnieniem scenariusza nawrotu recesji w warunkach bezrobocia przekraczającego 11%, a ponadto w kontekście wniosków zarządów do regulatorów o wzrost dywidend (www.taipetimes.com/News/biz/archives/2011/02/18/2003496145/).

⁴ Jak pisze m.in. K. Jajuga, decyzje podejmowane na rynku finansowym mają często u podstaw modele. Każdy model jest pewnym idealizowaniem rzeczywistości. Modele stosowane przez instytucje finansowe, w tym przez banki, przybliżają zachowanie podmiotów rynkowych. Jednak zachowania tych podmiotów zmieniają się w czasie pod wpływem różnych czynników, niekiedy nawet w nietożsamy sposób. Idealizacja (upraszczanie rzeczywistości) oraz zmienność w czasie sprawiają, że stosowanie modeli w podejmowaniu decyzji przez instytucje finansowe wiąże się z ryzykiem stosowania modelu, co może prowadzić do podjęcia błędnej decyzji przez użytkownika modelu. Zjawisko to można określić jako **ryzyko modelu** (*model risk*) [Jajuga 2011].

2. Niefinansowe aspekty funkcjonowania pośrednictwa finansowego

Na przełomie XX i XXI wieku jedną z głównych osi dyskursu, nie tylko w ekonomii czy finansach, ale także dyskursu cywilizacyjnego, był problem globalizacji, w szerokim spektrum zalet i wad, a także szans i zagrożeń. U. Haque [2011] twierdzi, że kapitalizm w swej klasycznej XX-wiecznej formie się wyczerpał i trzeba go odnowić. Początek XXI wieku był pierwszym okresem w historii najnowszej, gdy wartość rynkowa najważniejszych firm zachodnich w sumie zmalała. Coraz częstsze są też poważne finansowe kryzysy. Michael D. Bordo z Rutgers University szacuje, że na początku XX wieku prawdopodobieństwo globalnego krachu wynosiło 5%. Natomiast sto lat później wzrosło już do 11%. Dominujące, przynajmniej w świecie zachodnim, przekonanie o zbieżności interesów zglobalizowanych państw i proliferacji kulturowej Zachodu wzmacniało pozycję ekonomii, a szczególnie finansów, jako obszaru teorii i praktyki społecznej władającej koncepcjami decydującymi o dobrobycie narodów. Kryzys końca bieżącej dekady boleśnie uświadomił, że podobnie jak w przypadku Wielkiej Depresji lat trzydziestych XX wieku, problemu galopującej inflacji lat siedemdziesiątych przerodzonej w stagflację, popularności paradygmatu neoliberalnego od lat osiemdziesiątych, który przyniósł superkonjunkturę trwającą niemal 25 lat (sprzyjającą rozwojowi „turbokapitalizmu”, ale też kryzysowi bankowemu początku lat osiemdziesiątych czy azjatyckiemu końca lat dziewięćdziesiątych, który z niespotykanym tempem pokonywał granice państw i kontynentów), nie posiadamy wiedzy pozwalającej na stabilny i trwały wzrost gospodarczy czy zrównoważony rozwój społeczny ani w skali globu, ani nawet pojedynczego państwa⁵.

Nadto, pomimo doskonalenia dostępu do aktualnej informacji o popycie i podaży w różnych przekrojach, okazuje się, że stany równowagi – zarówno w krótkim, jak i długim okresie – mają charakter raczej przypadkowy niż świadomie osiągnany [Frąckowiak, Szambelańczyk 2010], a skala odchylenia o nieznanym wzorcu nie tylko stwarza ryzyko, ale przyczynia się do głębokich kryzysów, z których ostatni charakteryzuje załamanie największe od czasów Wielkiego Kryzysu lat 1929-1935. Jedną z konsekwencji tego bardzo kosztownego doświadczenia jest przejście inicjatywy odnośnie do modelu funkcjonowania pośrednictwa finansowego, zwłaszcza w sektorze bankowym, przez polityków, z zastosowaniem zarówno instrumentów normatywnych (np. ustawy w USA, dyrektywy UE, modyfikowana architektura narodowych i ponadnarodowej sieci bezpieczeństwa), jak i bezpośrednich interwencji kapitałowych bądź innych technik inżynierii finansowej⁶. Mamy także próby poszu-

⁵ Według analityków Lehman Brothers – jeszcze sprzed 2008 r. – w XVIII wieku było jedenaście globalnych krachów, w XIX wieku już osiemnaście, natomiast w XX wieku aż trzydzieści trzy. Nie wiadomo, czy analizy zawierały prognozy, ale paradoksalnie ofiarą kolejnego padł sam Lehman Brothers.

⁶ W konsekwencji, w dyskusji na temat tego kryzysu dominują opinie o konieczności fundamentalnych zmian polityki gospodarczej i regulacyjnej w skali całego świata, przede wszystkim w odniesieniu do rynków finansowych. O kwestiach tych piszą m.in. J. Pruski [2010] i C. Stypułkowski [2010].

kiwania nowych paradygmatów finansów [Beck, Giddens, Lash 2009; Frąckowiak, Szambelańczyk 2010].

Pośrednictwo finansowe, a zwłaszcza czynności bankowe, które są związane z udostępnianiem środków finansowych podmiotom je wykorzystującym⁷ – ponad posiadany przez nie w danym okresie zasób – od wieków wywoływały kontrowersje⁸. Nie tylko w katolickich, ale także laickich koncepcjach społecznych kwestia dochodów instytucji kredytowych, osiąganych zwłaszcza z działalności kredytowej, oraz uprzywilejowana pozycja banków wobec klientów, rodziły i rodzą niezadowolenie społeczne⁹. Bywają też przedmiotem władczej ingerencji państwa w stosunki między bankami a ich klientami¹⁰. Pomimo działań państwa, zwykle poprzez legislację, regulacje bądź nadzór, uprzywilejowana pozycja tych instytucji utrzymuje się m.in. dzięki profesjonalizacji i specjalizacji pośrednictwa finansowego, które generują lukę wiedzy pomiędzy sprzedającym i kupującym usługi finansowe¹¹. Negatyw-

⁷ Można to określić jako proces zespolenia kapitału finansowego i kapitału intelektualnego instytucji kredytowych dla realizacji jego funkcji biznesowych i zarządzania wartością firmy. Szeroki przegląd definicji kapitału intelektualnego można znaleźć np. w: www.bsc.edu.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=30 (20.02.2011).

⁸ Jakkolwiek świadomość społeczna charakteryzuje się pewną – zresztą trudno mierzalną – elastycznością, jej formowanie ma w zasadzie funkcjonalno-genetyczny charakter. W tym kontekście można się odwołać nawet do poglądów starożytnych myślicieli (np. Arystotelesa, Platona, Plutarcha, Cyserona, Tacyta), którzy występowali przeciwko osiąganiu zysku z samego pieniądza. W sferze kultury chrześcijańskiej, a zwłaszcza europejskiej, nie sposób pominąć wielowiekowego negatywnego stosunku Kościoła do odpłatnie wykonywanej funkcji transformacji terminu i ryzyka przez bankierów, szczególnie gdy odsetki były sprzeczne z zasadami miłosierdzia (według Jana Kalwina – gdy przekraczały 5%). Praktyka banków pobożnych i rozwój gospodarki, a także stosunków rynkowych spowodowały, że doktryna chrześcijańska, stanowiska przedstawicieli Kościoła oraz inne doktryny w kwestii „ceny pieniądza” ulegały uelastycznieniu. Jednak problemem pozostaje zasada umiaru. Kościół zaakceptował, że pieniądz jest towarem, ale w komentarzu do siódmego przykazania dekalogu potępione zostały „systemy finansowe prowadzące do nadużyć i lichwiarstwa”. Interesujący przegląd ewolucji poglądów na kwestię oprocentowania i społeczną pozycję bankierów opublikował m.in. D. Łukasiewicz [2008, s. 108-110]. Zob. także: <http://ekonomia.opoka.org.pl/aktualnosci/pieniadz/612.1>, [Historia_zycia_na_kredyt.html](http://historia_zycia_na_kredyt.html).

⁹ Znamienne, że takich emocji nie budzą działania innych podmiotów gospodarczych, które wykorzystują m.in. zjawisko asymetrii informacji (np. firmy farmaceutyczne).

¹⁰ Wizerunek instytucji kredytowych, nie tylko w trendach sekularnych, ale nawet w okresach odpowiadających fazom cyklu koniunkturalnego w gospodarce rynkowej, ulega wahaniom. Przyczyn tej chwijności można upatrywać m.in. w dominującej aksjologii danego etapu historycznego lub na danym terytorium (społeczności lokalnej, kraju, obszaru kulturowego, kontynentu itp.) czy też konsekwencji transakcji lub usług finansowych dla sytuacji ekonomicznej aktualnych lub potencjalnych ich klientów, szczególnie gdy konsekwencje transakcji powodują ograniczenie zaspokojenia potrzeb podstawowych (np. konieczność ograniczania konsumpcji podstawowych dóbr i usług z powodu „drogich” kredytów mieszkaniowych, ryzyko utraty mieszkania stanowiącego prawne zabezpieczenie kredytu) lub konieczności ograniczania działalności gospodarczej ze względu na brak możliwości pozyskania lub wysoki koszt pozyskania środków finansowych.

¹¹ Nie podważa tego bardzo szybkie upowszechnianie na rynku nowych usług czy innowacji finansowych w procesie imitacji.

ny stosunek do banków i bankierów nasila się szczególnie w sytuacjach ujawniania wysokich dochodów bankowców, w porównaniu z innymi grupami zawodowymi, a także gdy wskaźniki efektywności banków wyraźnie odbiegają *in plus* w stosunku do innych sektorów [Dryszel 2011, s. 14]. Jeszcze gorzej – co zresztą zrozumiale – gdy tym dochodom towarzyszą straty czy nawet upadłości. Gwałtowne pogarszanie wizerunku instytucji finansowych następuje w sytuacjach kłopotów, a zwłaszcza bankructw banków, spowodowanych złym zarządzaniem i koniecznością podejmowania interwencji sanacyjnych czy wypłaty gwarantowanych depozytów, mniej lub bardziej na koszt podatnika. Dobitym tego przykładem jest katastrofalny spadek prestiżu specjalistów rynku finansowego w sytuacji „rozlewania się” po świecie kryzysu finansowego. Znacznie mniej eksponowane jest to, że pod wpływem tzw. turbokapitalizmu, głównie w krajach anglosaskich, rozwinął się styl życia, zgodnie z którym zaciąganie długów stało się modne, oszczędzanie zaś jest przejawem staroświeckiego drobnomieszczaństwa¹². Generalnie chodzi o to, że na niespotykaną w historii skalę rozwinął się handel ryzykiem, i to prowadzony zarówno przez wyspecjalizowane podmioty rynkowe, jak i nieprofesjonalistów¹³. W tym miejscu warto uwypuklić następujące tendencje charakteryzujące współcześnie pośrednictwo finansowe, stanowiące w kontekście prowadzonych w tym opracowaniu rozważań elementy diagnozy.

1. Spadek znaczenia produktów i usług bankowych związanych z następczą (płatniczą) funkcją pieniądza na rzecz handlu ryzykiem, w powiązaniu z dochodową funkcją pieniądza.

2. Lewarowanie siły nabywczej podmiotów rynkowych dzięki kredytowi, nie tylko w zakresie tradycyjnych dóbr (konsumpcyjnych lub inwestycyjnych) czy usług, ale także spekulacyjnych instrumentów finansowych.

3. Wzrost znaczenia produktów bądź usług instytucji kredytowych, których konstrukcja wynika bardziej z dążenia do maksymalizacji wartości rynkowej banku niż zaspokojenia uświadomionych potrzeb klienta.

4. Komplikowanie (coraz większa złożoność) produktów finansowych utrudniających ocenę ich korzystności/atrakcyjności przez klienta, np. zaawansowane metody ustalania oprocentowania i ich indeksacja, prowizje i opłaty w powiązaniu z wystąpieniem zdarzeń niezależnych od klienta (np. ubezpieczenie kredytu uzależnione od wpisu hipoteki), denominacja zobowiązań w walutach obcych zawierająca ryzyko kursowe i koszty wymiany, lokacyjne produkty hybrydowe.

5. Uzyskiwanie efektów synergii finansowej z oferowania usług dzięki powiązaniom kapitałowo-organizacyjnym instytucji należących do różnych segmentów po-

¹² Dobrym przykładem takiego modelu zachowania jest np. zaciąganie kredytu na zakup akcji w publicznych emisjach papierów wartościowych. Podobnie rzecz się ma z kontraktami terminowymi czy operacjami spekulacyjnymi walutą.

¹³ S. Flejterski formułuje wniosek, że nastąpiła autonomizacja systemu finansowego, który zaczął żyć własnym życiem [Flejterski 2010].

średnictwa finansowego (banki, firmy ubezpieczeniowe, instytucje rynku kapitałowego, firmy leasingowe, firmy factoringowe itp.)

6. Upodabnianie się produktów i usług bankowych (tzw. homogenizacja poprzez imitację) zarówno w skali lokalnej, regionalnej i krajowej, jak i globalnej, przy homogeniczności kapitału finansowego (różnicowanego kursami walutowymi z punktu widzenia siły nabywczej), a jednocześnie utrzymywanie heterogeniczności kapitału ludzkiego i jeszcze większego zróżnicowania kapitału społecznego, rozpatrywanego w społecznościach wyróżnianych ze względu na kryterium terytorialne (region, kraj, ugrupowanie krajów, obszar kulturowy).

7. Procesy globalizacji stymulowane pierwotnie rozwojem gospodarki realnej zostały zdominowane przez przepływy kapitałowe i handel ryzykiem, za którymi w niewielkim stopniu kryje się przepływ tradycyjnych towarów i usług, a jednocześnie następuje znoszenie barier ochronnych (także w formie przestrzeni czy czasu) przed infekcjami kryzysowymi.

8. Zaawansowanie technologiczne, profesjonalizacja oraz innowacyjność produktów i usług finansowych poszerza lukę kompetencyjną między kupującym i sprzedającym, zwiększając znaczenie kategorii zaufania lub szerzej – kapitału społecznego, jako czynnika stabilności systemu finansowego, a zwłaszcza bankowego.

9. Klienci powierzają swe środki finansowe instytucjom kredytowym i finansowym, w nadziei, że środki te będą bezpieczne, a to zaufanie pozwala tym instytucjom, zwłaszcza bankom, na kreację instrumentów finansowych, niemożliwą bez tego zaufania; jego podważenie zaś prowadzi niekiedy do zachowań w typie paniki bankowej, której odpowiednia skala nie tylko może, ale wręcz musi się przyczynić do kryzysu systemowego (efekt domina).

10. Pogłębianie finansowe systemów społeczno-gospodarczych prowadzi pośrednio do uzależnienia gospodarki i społeczeństwa od pośrednictwa finansowego (np. wielokrotność wartości aktywów finansowych w stosunku do PKB, uzależnianie dobrobytu coraz większej części emerytów i rencistów od wartości instrumentów finansowych) i podnosi znaczenie stabilności systemu finansowego, przyczyniając się do coraz rozleglejszej regulacji, szczególnie w odniesieniu do instytucji kredytowych, łącznie z tworzeniem zaawansowanych sieci bezpieczeństwa (tzw. *safety net*).

Ponadto analizy przyczyn i skutków kryzysów finansowych, w tym zwłaszcza tego z pierwszej dekady XXI wieku, wskazują na stosunkowo niską jakość/wartość kapitału społecznego¹⁴, rozumianego przede wszystkim jako kontekstualnie determinowana sieć stosunków społecznych mająca cechy nieformalnej instytucji, która konstrytuje potencjał przedsiębiorczości pojedynczych podmiotów lub ich grup, umożliwiając dostęp do zasobów dzięki korzyściom wynikającym ze źródeł informacji¹⁵.

¹⁴ Koncepcja kapitału społecznego (choć nie pod takim sformułowaniem) istnieje już od czasów ukształtowania małych społeczności (grup społecznych) i stosunków społecznych bazujących na zaufaniu i oczekiwaniu wzajemności (por. Pierre Bourdieu, James Coleman, Mark Granovetter i Robert Putnam).

¹⁵ Por. [Belliveau, O'Reilly, Wade 1996; Fukuyama 1997; Granovetter 1973; Svendsen, Sørensen 2007; Yuan, Gay, Hembrooke 2006].

Warto podkreślić, że kryzysy finansowe nie dotyczyły tylko klasycznych instytucji komercyjnych (globalnych, międzynarodowych czy krajowych), ale dotyczyły także instytucje o proveniencji spółdzielczej (np. kryzys *savings and loan* w USA w latach 1986-1995 czy banków spółdzielczych w Polsce w latach 1994-1998)¹⁶.

W literaturze z zakresu pośrednictwa finansowego, w tym bankowości, absolutnie dominuje finansowy nurt poznawczy, zgodnie z którym głównym przedmiotem rozważań są takie kategorie, jak kapitał i pieniądz, odsetki, czas, ryzyko¹⁷. W konsekwencji modele dotyczące rynku finansowego ujmują niemal wyłącznie te elementy, wyraźnie upraszczając procesy na tym rynku zachodzące i tym samym mocno obciążone ryzykiem modelu. Gdy przyjmie się, że takie wąskie podejście do rynku finansowego mogło być jednym z czynników ograniczonej skuteczności sieci bezpieczeństwa finansowego, powstaje problem poszukiwania innych ujęć wzbogacających systemowe ujęcie tego obszaru aktywności ekonomicznej. Na gruncie osiągnięć nauk społecznych obiecujące poznawczo byłoby włączenie do modeli funkcjonowania pośrednictwa finansowego, a szczególnie sektora bankowego, koncepcji kapitału ludzkiego, kapitału społecznego i kapitału intelektualnego.

W teorii kapitału społecznego kluczowe znaczenie mają zasoby dostępne dla członków społeczności, w tym czynnik zwany kapitałem ludzkim, oznaczający kompozycję wiedzy, umiejętności nabytych w procesie kształcenia i doświadczenia zdobytego w praktyce, zdrowia umożliwiającego uczestnictwo w procesie pracy, a także zdolności i postaw, które stanowią warunek niezbędny, aby członkowie społeczności byli zdolni do poprawy jakości życia poprzez udział w społecznym po-

¹⁶ Ideową pochwałę spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w Polsce, jako sektora odpornego na kryzysy w odróżnieniu od banków, prezentuje np. K. Zdrojewski [2011]. Warto przypomnieć, że kryzys *savings and loan* w USA w latach 1986-1995 według szacunków Banku Światowego i IMF kosztował ok. 4 % PKB.

¹⁷ W związku z wydzieleniem finansów jako samodzielnej dyscypliny w naukach ekonomicznych warto doskonalić jej definicję. W ujęciu autorskim: finanse to dyscyplina nauki traktująca o zarządzaniu kapitałami i funduszami, a także analizie ich przepływu – z uwzględnieniem zmian wartości w czasie oraz ryzyka alokacji, przy wykorzystaniu m.in. danych sprawozdawczości finansowej dla podejmowania decyzji ekonomicznych o pozyskiwaniu, redystrybucji lub inwestycji kapitałowych.

W ujęciu instytucjonalnym finanse można dzielić na finanse publiczne, finanse przedsiębiorstw i instytucji, finanse gospodarstw domowych i osobiste, a ponadto na segmenty pośrednictwa finansowego, tj. bankowość, rynek kapitałowy (instytucje rynku kapitałowego) i ubezpieczenia.

W ujęciu funkcjonalnym do dyscypliny finanse należą m.in.:

- mobilizowanie oszczędności,
- kredytowanie i inne formy wspomagania finansowania (np. leasing, factoring, forfaiting),
- inwestycje kapitałowe i zabezpieczanie ryzyka inwestycyjnego,
- rozliczenia, w tym rozliczenia gotówkowe, bezgotówkowe,
- redystrybucja dochodów (w tym system podatków bezpośrednich, pośrednich, lokalnych, ceł, system zabezpieczenia społecznego),
- ubezpieczenia gospodarcze i społeczne (majątkowe i życiowe).

Specyficznymi segmentami finansów są: polityka fiskalna, polityka pieniężna, a także polityka regulacyjna wraz z badaniem wpływu rozwiązań regulacyjnych na stabilność systemu finansowego.

dziale pracy, a szczególnie poprzez pracę zawodową. Kapitał ludzki stwarza członkom społeczeństwa szanse na udział w społecznym podziale pracy w oparciu o posiadane kwalifikacje (współcześnie upowszechnia się kategoria kompetencji), natomiast kapitał społeczny pozwala osiągać pewien status społeczny dzięki temu, że społeczność umożliwia praktyczne spożytkowywanie kapitału ludzkiego w ramach sieci stosunków, w jakie wchodzi z sobą jej członkowie¹⁸. Istotne przy tym jest, że kapitał ludzki i kapitał społeczny same w sobie nie mają charakteru konkurencyjnego, gdyż są z natury komplementarne. Nadto kapitał ludzki ma charakter indywidualny, związany z cechami człowieka, natomiast kapitał społeczny ma charakter nieindywidualny, dotyczy bowiem sieci stosunków między ludźmi o różnej pozycji w systemie społeczno-gospodarczym. Wreszcie dla rynku finansowego – w kategoriach nauk społecznych – ważne znaczenie ma kategoria kapitału intelektualnego, który nie zyskał jeszcze statusu ugruntowanej teorii naukowej, ale bez wątpienia stanowi jeden z kluczowych czynników przewagi konkurencyjnej podmiotów tego rynku [Vlismas, Venieris 2011]. Kapitał intelektualny można zdefiniować jako: sumaryczną (udokumentowaną lub nie) wiedzę i umiejętności (głównie w ujęciu *know-how*) jednostek w organizacji lub członków społeczności, przydatne do tworzenia wartości dodanej lub dobrobytu, zwielokrotniania produkcji z wykorzystaniem środków trwałych i innych zasobów organizacji (w tym: wyposażenia, baz danych, programów informatycznych, patentów, procedur), zdobywania przewagi konkurencyjnej i/lub powiększania wartości innych form kapitału. Kapitał intelektualny obejmuje kapitał ludzki, kapitał strukturalny i kapitał relacyjny.

Tabela 1. Wybrane definicje i obszary kapitału intelektualnego

Autor/Źródło	Definicja kapitału intelektualnego
1	2
L. Edvinsson, M. Malone	Kapitał intelektualny to różnica wartości rynkowej i wartości księgowej organizacji, czyli suma ukrytych aktywów niefinansowych nie ujętych w bilansie firmy
L. Edvinsson	Kapitał intelektualny to wiedza, doświadczenie, technologia, relacje z klientami, profesjonalne umiejętności, które dają organizacji przewagę konkurencyjną na rynku
J. G. Roos, N.C. Roos, N.C. Dragonetti, L. Edvinsson	Kapitał intelektualny to suma kapitału strukturalnego i kapitału ludzkiego, aktywów „myślących” i „niemyślących”
K. M. Wiig	Kapitał intelektualny składa się z aktywów powstałych wskutek czynności intelektualnych, rozciągających się od nabywania nowej wiedzy (uczenie się) przez inwencję do tworzenia cennych relacji z innymi
L. Edvinsson, P. Sullivan	Kapitał intelektualny to wiedza, która może być zamieniona na wartość

¹⁸ Nieco węższą definicję, choć podobną interpretację tych zagadnień, przedstawiono m.in. w: [Orczyk 2009, s. 24].

1	2
Stowarzyszenie The Society of Management of Canada	Aktywa intelektualne to te aktywa oparte na wiedzy, które są własnością firmy i które w przyszłości będą źródłem korzyści dla firmy
J. Fitz-Enz	Kapitał intelektualny to: – własność intelektualna firmy oraz skomplikowany splot procesów i kultury połączony z siecią różnego rodzaju relacji i kapitałem ludzkim
L. Prusak	Jest to materia intelektualna, która została zmateralizowana, uchwycona i wykorzystana do stworzenia wysoko wartościowych aktywów
M. Marcinkowska	Kapitał intelektualny to wiedza pracowników i kierownictwa, która jest zasobem o strategicznym znaczeniu, wpływającym na pozycję konkurencyjną i potencjał rynkowy przedsiębiorstwa. Jest to zasób bardzo trudny zarówno do wyceny, jak i ochrony przed utratą
K. Perechuda	Kapitał intelektualny stanowi wiedzę menedżerską, która spożytkowana w procesach przedsiębiorstwa jest w stanie generować wartość dodaną i obejmuje: – zasoby ludzkie, które generują wartość dodaną, – aktywa intelektualne, które stanowią źródło innowacji i reprezentują wartości niematerialne
A. Brooking	Kapitał intelektualny obejmuje cztery obszary: – siła rynkowa – rynki sprzedaży, lojalność klientów, – właściwości intelektualne, takie jak patenty, wartość marki, – wewnętrzne aspekty, jak kultura korporacyjna, zarządzanie, procesy, systemy, JIT, inne, – własności, które pochodzą od pracowników firmy, jak kompetencje związane z pracą <i>know-how</i> , wiedza, zdolności, powiązania
W. Bukowitz, R. L. Williams	Kapitał intelektualny ma charakter niematerialny i dynamiczny; składa się z: – kapitału ludzkiego (możliwości indywidualne osób i zespołów pracowniczych do zaspokajania potrzeb klientów, kompetencji, modele myślowe), – kapitału klienta (siła związków z klientami), – kapitału organizacyjnego obejmującego zdolności organizacji zlokalizowane w skodyfikowanej wiedzy (bazy danych, procesy, infrastruktura techniczna, kultura organizacyjna, normy). Kapitał intelektualny w odróżnieniu od innych zasobów jest formą niematerialnego majątku, który dzięki przepływowi wiedzy kreuje większe bogactwo
K. Wagner, I. Hauss, I. Warschat	Obejmuje cztery komponenty: – kapitał ludzki (kompetencje, wzajemne stosunki, przywództwo i rozwój), – kapitał organizacyjny (procesy, infrastruktura, kultura, zarządzanie), – kapitał rynkowy (relacje z klientami, relacje z dostawcami, kompetencje rynkowe, inne relacje), – kapitał innowacyjny (procesy doskonalenia, serwis, technologie)
M. Bratnicki, J. Strużyna	Kapitał intelektualny dzieli się na dwie zasadnicze części: pierwsza z nich reprezentuje niewidzialne zasoby oraz procesy i tworzy kapitał organizacyjny oraz kapitał społeczny, druga zaś odzwierciedla wiedzę ludzi i tworzy kapitał ludzki. Rozdzielenie to odpowiada nieświadomej oraz świadomej (myślącej) części kapitału intelektualnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.businessdictionary.com/definition/intellectual-capital.html>; www.bsc.edu.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=39; http://en.wikipedia.org/wiki/Intellectual_capital.

W odróżnieniu od kapitału ludzkiego i kapitału społecznego kapitał intelektualny w zinstytucjonalizowany sposób odzwierciedla interesy poszczególnych instytucji, w tym także oferujących usługi finansowe [Kamukama, Ahiauzu, Ntayi 2010].

Znamienne jest, że nie znajduje on bezpośredniego odzwierciedlenia w normach prawnych i regulacjach ostrożnościowych. Można jedynie odnaleźć dość luźne związki w zapisach *Nowej Bazylejskiej Umowy Kapitałowej* odnośnie do ryzyka operacyjnego, gdzie ryzyko to określa się jako „ryzyko straty wynikającej z niewłaściwych lub zawodnych procesów, ludzi i systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych”. Natomiast kapitał intelektualny, dzięki kompozycji zasobów materialnych i niematerialnych oraz spełnianym funkcjom, może mieć znaczący wpływ na działalność i kondycję banków, zwłaszcza że, obok otoczenia oraz zdarzeń zewnętrznych, jego źródłem jest organizacja bankowa sama w sobie.

Akcentowanie kapitału intelektualnego i kapitału społecznego ma zasadnicze znaczenie w kontekście poszerzania tradycyjnych funkcji instytucji kredytowych (rozliczenia, mobilizacja oszczędności, transformacja terminu i rodzaje ryzyka) o funkcję doradztwa.

Koncepcja kapitału społecznego inkorporuje normy i kanały ułatwiające kolektywne działania dla wspólnych korzyści. Z jednej strony, przyjmuje założenie, że stosunki społeczne mają potencjał ułatwiający akumulowanie ekonomicznych lub pozaekonomicznych korzyści dla jednostek, z drugiej zaś, kapitał społeczny może być traktowany jako usytuowany w stosunkach między jednostkami, a nie w nich samych. Przy czym kapitał społeczny ma charakter kontekstualny i przyjmuje różne powiązane ze sobą formy, włączając w to zobowiązania (wewnątrz grupy), zaufanie, pochodzenie społeczne (przynależność do klas lub warstw), normy i sankcje, pod warunkiem że stosunki między jednostkami są trwałe i subiektywnie odczuwalne¹⁹.

Koncepcja zarządzania ryzykiem finansowym codzienności kontestuje tradycyjne postrzeganie jednostek i gospodarstw domowych jako pasywnych klientów instytucji kredytowych (np. zaciągających kredyty czy składających depozyty), ale traktuje ich jako inwestorów (w tym w nieruchomości, akcje, papiery wartościowe), uczestników rynku kapitałowego (bezpośrednio na giełdzie lub poprzez instytucje inwestycyjne), a także uczestników globalnego handlu ryzykiem i ryzyko to absorbujących w codzienności [Solarz 2010, s. 63]. Oznacza to m.in. silniejszą integrację klientów i instytucji pośrednictwa finansowego, składających się także z kapitału ludzkiego w zdefiniowanym powyżej znaczeniu. Egzemplifikacją tego może być np. nowy aspekt analizy ryzyka kredytowego związany z powiązaniem gospodarstw domowych z podmiotami rynku finansowego, a zwłaszcza globalnymi grupami kapitałowymi. J.S. Hacker [2008] wskazuje, że w kompleksowym wymiarze procesów ewolucji pośrednictwa finansowego, w tym także bankowości, oznacza to m.in. transfer i akumulację ryzyka finansowego w gospodarstwach domowych, a pośrednik finansowy staje się konsultantem w zakresie zarządzania ryzykiem gospodarstwa domowego [Jajuga 2010, s. 95].

¹⁹ W podobnej konwencji pisze o tym m.in. F. Fukuyama [1997].

Powstanie tzw. *around-the-world, around-the-clock* rynków finansowych, na których wielkie i małe transgraniczne, czy nawet transkontynentalne, transakcje przeprowadzane są w cyberprzestrzeni w ułamkach sekund, reprezentuje nie tylko ekonomiczny, ale też cywilizacyjny aspekt globalizacji. Umożliwia to m.in. homogeniczność kapitału finansowego, ułatwiająca co do zasady jego nieograniczoną mobilność²⁰. Ta cecha pośrednictwa finansowego powoduje często autonomizację transakcji od kapitału społecznego w następstwie zneutralizowania (a nawet deaksjologizacji) procedury transakcyjnej.

Ekspansja globalizacji jest związana zarówno z aterytorialnością (oznaczającą odrywanie podmiotów transakcji od miejsc ich przebywania, kulturowego osadzenia w przestrzeni społeczno-polityczno-ekonomicznej, w szczególności zamieszkania czy siedziby firmy) jak i reterytorialnością przestrzeni ekonomiczno-społeczno-politycznej (oznaczającą m.in. akcentowanie specyfiki czy odrębności lokalnej wynikającej zarówno z uwarunkowań normatywnych i politycznych, jak i kulturowych czy wreszcie standardu cywilizacyjnego rozwoju), co uwypukla znaczenie kapitału społecznego w tym procesie²¹. Przy czym kapitał społeczny ma cechy nieformalnej instytucji, która konstituuje potencjał przedsiębiorczości pojedynczych podmiotów lub ich grup, umożliwiającą dostęp do zasobów dzięki korzyściom wynikającym ze źródeł informacji.

Przywołane definicje i interpretacje wskazują m.in. na odmienną naturę kapitału finansowego, mającego generalnie cechę homogeniczności, od intelektualnego, ludzkiego czy społecznego, cechujących się znakomicie większą heterogenicznością, co ma daleko idące konsekwencje dla pośrednictwa finansowego, w tym zwłaszcza w sektorze bankowym. A to dlatego, że większość transakcji bankowych opiera się na wartościach, w tym przede wszystkim na zaufaniu, które – co warto podkreślić – ma asymetryczny charakter. Klient instytucji kredytowej w dobrej wierze i w poczuciu własnego bezpieczeństwa wchodzi z instytucją kredytową w transakcje finansowe, natomiast instytucja kredytowa, pomijając jej uprzywilejowaną pozycję profesjonalisty, kształtuje stosunki z klientami głównie w oparciu o stosunki normatywne i cechy uwierzytelniane urzędowo (dokumenty tożsamości, dokumentacja zatrudnienia i dochodu lub posiadania majątku, prawne zabezpieczenia wierzytelności). Generalnie chodzi o to, że w procesach pośrednictwa finansowego uczestniczą dwa różne co do istoty rodzaje zasobów – zasób lub strumień homogenicznego kapitału finansowego i zasoby heterogenicznego kapitału intelektualnego organizacji lub społeczności, a po stronie popytowej czasem tylko kapitału ludzkiego i społecznego²².

²⁰ W rozważaniach pomija się kwestię wymienialności waluty stanowiącej istotne zakłócenie w procesach alokacji i mobilności kapitału.

²¹ Jednym z przejawów procesów aterytorialności w działalności globalnych czy międzynarodowych instytucji kredytowych mogą być macierze ryzyka branżowego nieuwzględniające specyfiki rynków lokalnych, prowadzące do krytyki z pozycji interesów lokalnych czy wręcz narodowych.

²² L. Dziawgo nieco inaczej delimituje występujące w instytucji kredytowej rodzaje kapitału (wspomina m.in. o kapitale ekologicznym, kapitale zaufania), eksponując kapitał intelektualny w ujęciu zaproponowanym przez R. Wierzbę: „kapitał intelektualny jest kapitałem niefinansowym, odzwier-

Zarządzanie tak zróżnicowanymi kapitałami stanowi jedno z najważniejszych wyzwań tej sfery ludzkiej aktywności na danym etapie rozwoju cywilizacyjnego. Znaczące przy tym jest, że sfera normatywna bankowości ogranicza się niemal wyłącznie do kapitału finansowego, marginalnie – jak już wskazywano – traktując pozostałe rodzaje kapitału uczestniczące biernie lub aktywnie w przeprowadzanych transakcjach.

Specyfika rynków finansowych stawia również na porządku dziennym kwestie ponadnarodowej, a nawet globalnej koordynacji rynków, które, jak żadne inne, podlegają procesom globalizacji i mogą powodować rozległe konsekwencje w takiej właśnie skali, korzystając z prywatyzacji „kreacji” pieniądza. Ta ostatnia kwestia stawia na porządku dziennym problem wykorzystania kapitału intelektualnego podmiotów rynku finansowego dla realizacji ich misji i strategii biznesowych, z wykorzystaniem przewag konkurencyjnych nie tylko nad innymi instytucjami, ale także klientami tych instytucji²³.

Koncepcja kapitału społecznego umożliwia interpretację stosunków na rynku usług finansowych w różnych aspektach, w tym przede wszystkim w ujęciu transakcyjnym, ale także wizerunkowym. Jak dowodzą badania, kategoria klientowskiego wizerunku banku, generalizowana w społeczny wizerunek banków, jest jednym z podstawowych warunków społecznego zaufania do systemu bankowego i kapitalną determinantą stabilności systemu finansowego [Dziawgo 2010; Szambelańczyk 2009b].

Rozważanie istoty i struktury kapitału społecznego oraz kapitału ludzkiego w kontekście stabilności sektora bankowego uzasadnia m.in. kontestowana często, zarówno przez teoretyków, jak i praktyków bankowości, teza o tym, że mimo ekspozycji aspektów finansowych (mobilizacja oszczędności, transformacja terminu i zarządzanie ryzykiem, rozliczenia, wartość pieniądza w czasie, doradztwo inwestycyjne itd.) funkcjonowanie instytucji kredytowych warunkowane jest dominującym w danej czasoprzestrzeni systemem wartości społecznych (por. [Hofstede 2000; Jurk, Marszałek 2010, s. 63]). Wskazanie kategorii czasoprzestrzeni jest istotne także z tego względu, że od połowy lat osiemdziesiątych teorie społeczne rozwijają się z mniejszym naciskiem na kryterium przestrzeni jako główny wyróżnik procesów globalizacji. Podnosi się natomiast, że rozwój nowoczesnych sposobów komunikowania umożliwia nawiązywanie stosunków pomiędzy podmiotami, niezależnie od ich lokacji geograficznej, w różnych przejawach działalności (komunikacja elektroniczna, bezpośredni kontakt dzięki telefonii, dostęp do informacji, konferencje, ne-

ciędlającym ukrytą lukę pomiędzy wartością rynkową i księgową banku; to wiedza, doświadczenie, technologia, relacje z klientami oraz profesjonalne umiejętności. Kapitał intelektualny to umiejętność kreowania pozostałych zasobów nieujętych w bilansie firmy” [Dziawgo 2010, s. 19-21].

²³ Kwestia ta, przynajmniej w eksponowanym w tym artykule ujęciu, jest słabo rozpoznana, a w ferowanych ocenach bardziej dominują magiczne stereotypy niż wnioski sformułowane na podstawie rzetelnych badań naukowych. Pierwszą rozbudowaną próbę zbadania kapitału intelektualnego banków w Polsce, z wykorzystaniem zaawansowanych metod pomiaru, zawiera praca zbiorowa: *Kapitał intelektualny jako generator konkurencyjności banków* [Wierzbka, Czerwińska, Śledzik 2010].

gocjacje, badania rynku, transakcje handlowe, podróże, migracje wahadłowe itd.). Ważne przy tym jest, że często wymiana lub upowszechnianie informacji odbywają się niemal symultanicznie (bez barier przestrzennych i opóźnień w czasie), co sprzyja ograniczaniu, a w pewnych aspektach działalności człowieka nawet marginalizowaniu znaczenia lokalizacji geograficznej w tzw. przestrzeni cywilizacyjnej (por. [Szambelańczyk 2010]).

Jedną z form reakcji państwa na procesy wykorzystywania kapitału intelektualnego instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, prowadzące m.in. do kumulacji ryzyka w gospodarstwach domowych, jest kształtowanie sieci bezpieczeństwa, w tym zwłaszcza licencjonowanie, nadzorowanie czy gwarantowanie środków zgromadzonych na rachunkach instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, z wykorzystaniem solidarnościowego finansowania przez podmioty systemu gwarancyjnego, wzmocnienie buforowane dyskrecjonalną interwencją państwa.

3. Uwagi o sieci bezpieczeństwa finansowego

Według analityków Lehman Brothers – jeszcze sprzed roku 2008 – w XVIII wieku było jedenaście globalnych krachów, w XIX wieku już osiemnaście, natomiast w XX wieku aż trzydzieści trzy. Nie wiadomo, czy analizy zawierały prognozy, ale paradoksalnie ofiarą kolejnego padł sam Lehman Brothers.

Osiągnięcie celu utrzymania stabilności finansowej komplikują cechy współczesnej ekonomii (np. rozwój procesów globalizacji, strukturalny nadmiar oszczędności w następstwie chronicznego nadmiaru płynności na globalnym rynku finansowym, który przez wiele lat był efektem walki z deflacją Banku Japonii, a w ostatnich latach ubocznym efektem konieczności sterylizowania ogromnych rezerw walutowych Chin i krajów naftowych, wysoka mobilność kapitału, technologiczno-organizacyjny wzrost produktywności, strukturalne niedopasowania kwalifikacji siły roboczej, nieelastyczne rynki pracy), które utrudniają zarządzanie finansami w skali mega-, makro- i mikroekonomicznej oraz zwiększają ryzyko systemowe w dotychczasowej, zorientowanej narodowo architekturze globalnego systemu finansowego.

Globalny kryzys finansowy dowiódł, że system finansowy, który wydawał się tak bezpieczny, w praktyce taki nie był. Skalę problemu dość dobrze ilustruje porównanie aktywów pięciu instytucji kredytowych z wartością PKB krajów macierzystych tych instytucji w latach 2007 i 2009, wskazujące m.in. na wyraźną specyfikę sytuacji²⁴ (tab. 2).

Na tle świeżo zdobytych doświadczeń lansowane koncepcje ograniczania ryzyka zaburzeń na rynkach finansowych opierają się na rozwiązaniach typu zakazującego, nakazującego lub ograniczającego, i to coraz częściej w konwencjach przekraczających granice państw narodowych (umowy międzynarodowe, dyrektywy UE), a ich ideowa formuła odpowiada modyfikacji koniunkcji wolności i bezpieczeństwa,

²⁴ Szerzej na ten temat zob. [Pruski 2010, s. 11-12].

Tabela 2. Stosunek wartości aktywów wybranych banków do PKB kraju macierzystego

Nazwa banku	Kraj macierzysty	Stosunek aktywów banku do PKB kraju macierzystego (w %)	
		2007	2009
UBS	Szwajcaria	436	250
Credit Suisse	Szwajcaria	261	193
Royal Bank of Scotland	Wielka Brytania	137	122
J.P. Morgan	USA	11	14
PKO BP SA	Polska	9	12

Źródło: [Stypułkowski 2010, s. 93].

w kierunku dominacji wolności od czegoś lub negatywnej (tj. przymusu ze strony władz, obciążeń podatkowych, ingerencji władz w umowy cywilnoprawne) [Szambelańczyk 2010, s. 47-49]. Przyjęcie uniwersalnych rozwiązań jest jednak niemożliwe m.in. ze względu na specyfikę krajową.

Z punktu widzenia poznawczego powstaje pytanie, czy przyjęta strategia realizacji celu stabilizowania rynków finansowych, a zwłaszcza sektora bankowego, jest adekwatna do istoty problemu? Istnieją przecież dowody na to, iż zaostrzenie polityki regulacyjnej i nadzorczej nie zapobiegło powstawaniu kryzysów finansowych, a ich wdrażanie nie zapobiegło zwiększeniu negatywnych konsekwencji kolejnego kryzysu²⁵. W tym kontekście warto stawiać pytanie, czy zmaterializowało się ryzyko modelu? A może model regulacyjny i nadzorczy nie był adekwatny do procesów realnych? W rozważaniach poznawczych można stawiać też hipotezę konkurencyjną, iż zaostrzenie polityki regulacyjnej nie było dostateczne wobec specyfiki procesów na rynkach finansowych.

Zaskoczenie, jakie dla regulatorów i polityków stanowił globalny kryzys finansowy początków XXI wieku, a zwłaszcza bardzo rozległe i dolegliwe konsekwencje tego kryzysu dla szerokich rzesz wyborców, dość zasadniczo zmieniło zapatrywania decydentów na temat doktryny funkcjonowania rynków finansowych²⁶. Charaktery-

²⁵ Nie należy tej oceny utożsamiać z przypisywaniem regulacjom charakteru czynnika sprawczego.

²⁶ Szacuje się, że koszty globalnego kryzysu finansowego do końca 2010 r. wyniosły ok. 10,5 bln dolarów, tym samym średnie koszty kryzysu na każdego mieszkańca globu wynoszą ok. 1,5 tys. dolarów. Powstałe w bankach straty spowodowane odpisami na złe kredyty i bankructwami wyniosły ok. 1,6 bln dolarów, a nie obejmują one negatywnych konsekwencji wynikających z tego, że klientom z dnia na dzień odmówiono dostępu do źródeł finansowania. By pokryć straty i poprawić wskaźniki finansowe, banki zmobilizowały 1,1 bln euro nowych kapitałów, przy czym ogromną ich część stanowiły środki podatników, albo w czystej postaci rekapitalizacji, albo poprzez różnego rodzaju gwarancje pokrycia strat na wybranych aktywach lub inne instrumenty finansowe. Szacuje się, że kryzys na rynku nieruchomości w USA i Anglii doprowadził do powstania strat w wysokości 4,65 bln dolarów. Por. [Stypułkowski 2010, s. 93] i www.money.pl/gospodarka/wiadomości/artykul/koszt;kryzysu;to;10;5;bln;dolarow,247,0,525559.html (20.02.2011).

styczne przy tym jest, że w szerokiej definicji globalnego kryzysu finansowego zmieściły się nie tylko ogromne straty bardzo wielu instytucji komercyjnych, i to zarówno tych, którym przydawano miano graczy globalnych czy międzynarodowych, jak i tych krajowych, regionalnych, a nawet lokalnych. Straty wystąpiły nie tylko w instytucjach prywatnych, ale także w kontrolowanych przez podmioty publiczne²⁷. Przy czym nie sposób pominąć faktu, że zarówno zakres, jak i głębokość kryzysu nie były jednakowe na wszystkich krajowych rynkach finansowych. A to skłania do stawiania pytań o to, jakie uwarunkowania i czynniki systemowe wzmacniały, a jakie ograniczały ryzyko i powstanie kryzysu w poszczególnych krajach (także tych, w których był wysoki stopień umiędzynarodowienia własności instytucji kredytowych). Dlaczego w jednych z nich relatywnie niewielka skala sektora i zapóźnienie rozwojowe były czynnikiem buforującym, a w innym nie stanowiły takiego bufora wobec zjawisk kryzysowych? Czy można udowodnić, że głównym czynnikiem był kapitał ludzki w systemie bankowym, a zwłaszcza regulacyjnym?

Ponadto, gdy zarówno w USA, jak i w Europie Zachodniej winnych poszukiwano przede wszystkim wśród nieroztropnych i chciwych bankierów lub bankowców, zaczęto ujawniać bardzo poważne zagrożenia finansów publicznych w wielu krajach gospodarki rynkowej, i to nawet tych, które zobowiązały się i były traktatowo zobowiązane do przestrzegania ograniczeń wynikających z tzw. kryteriów z Maastricht. W niektórych z nich skala długu zagraża nawet wypłacalności krajów i wymusza znaczne obniżenie standardu życia, zwłaszcza zaś grup społecznych uzależnionych od świadczeń zabezpieczenia społecznego.

Sporo wskazuje na to, że wchodzimy w epokę powrotu do regulacji i interwencji państwa. W dyskusjach pokryzysowych dominują opinie i propozycje fundamentalnych zmian polityki ekonomicznej i regulacyjnej niemal w skali całego świata, przede wszystkim zaś w odniesieniu do rynków finansowych. Jedną z przesłanek zmian jest to, że spiralne fluktuacje (tzw. *gyrations*), związane z tzw. niewidzialną ręką rynku, byłyby generalnie mniej dolegliwe, gdyby nie radykalizowała ich „zwierzęca natura”, przyczyniająca się do tego, że powstające bańki spekulacyjne, o silnej legendzie – ograniczającej racjonalność inwestora – nie ulegają likwidacji odpowiednio wcześniej²⁸.

Finanse zostaną poddane silniejszej kontroli, w tym znacznie wzrośnie regulacja systemu bankowego, konieczna jest większa przejrzystość jego funkcjonowania. Regulatorzy muszą nadzorować technologię instrumentów finansowych w celu ograniczenia obrotu niektórymi „innovacyjnymi” rodzajami aktywów²⁹. Będzie wzrastać presja na podziały wielkich banków na sieci mniejszych, m.in. w celu ograniczenia ich wpływów i autonomizacji od narodowych regulatorów.

²⁷ Szeroko upublicznionym przykładem są niemieckie banki landowe.

²⁸ Teza ta jest dość popularna w literaturze i publicystyce ekonomicznej, zob. np. [Akerlof, Shiller 2009; Soros 2008].

²⁹ W ostatnich latach wiele solidnych banków przekształciło się w banki spekulacyjne: ich głównym celem stało się wypracowywanie krótkoterminowych zysków dla udziałowców, na dalszy plan szedł interes deponentów [Flejterski 2011].

W warunkach zagrożenia utraty zaufania do instytucji kredytowych przez depONENTÓW decydenci odrzucili szereg teoretycznych modeli czy zasad dotyczących rynku finansowego [Pawlikowski 2010, s. 105-108]. Przede wszystkim ewidentnie zlekceważono paradygmat „zbyt duży, żeby upaść” (TBTF) w odniesieniu do Lehman Brothers. Mimo że nie był to typowy bank depozytowo-kredytowy, jego upadek wywołał globalne konsekwencje w postaci utraty zaufania do siebie samych instytucji finansowych i efekt domina niesprawności pośrednictwa finansowego. W konsekwencji nie tylko ożywiono dyskusje na temat banków systemowo ważnych, ale sformułowano nawet doktryny o istocie profilaktycznej (np. *too big to exist, too big to be saved*), które u swych podstaw miały albo regulacyjne ograniczanie powstawania banków zagrażających stabilności systemowej, albo obligatoryjny podział tych, do których ta cecha miała zastosowanie. W praktyce rozważa się szereg rozwiązań, które mają buforować ryzyko powstania kryzysu finansowego.

Analiza instrumentów ograniczania ryzyka dla instytucji systemowo ważnych wskazuje, że generalnie kontynuowana jest polityka regulacyjna, która w kontekście globalnego kryzysu finansowego zasadniczo poniosła fiasko. W kontekście wcześniejszych rozważań o luce między kapitałem finansowym i społecznym warto sformułować pytanie, czy polityka regulacyjna odpowiednio zmniejsza tę lukę.

Bez wchodzenia w szczegóły, warto wyeksponować problem akredytacji produktów/usług bankowych przez regulatora, jako warunku stosowania standardowego zapotrzebowania na kapitał regulacyjny albo zwiększania tego zapotrzebowania w przypadku oferowania produktów bez akredytacji.

Szerszego rozważenia wymaga także modelowanie systemów motywacyjnych w instytucjach kredytowych z uwzględnieniem koncepcji dochodu odłożonego (korzyści od spłacanego wolumenu kredytowego, a nie od udzielonego).

Biorąc pod uwagę negatywne doświadczenia z wiarygodnością opinii audytorów o sprawozdaniach finansowych, można także rozważyć koncepcję autonomizacji opłat i wyboru audytora (wybór dokonywany przez regulatora na zasadzie konkurencyjnej, a opłata wnoszona przez audytowany podmiot na rachunek powierniczy, pozwalający realizować płatność w zdefiniowanym okresie, np. po kolejnym audycie finansowym).

Ograniczone łamy tego opracowania uniemożliwiają szersze analizowanie problemów kształtowania sieci bezpieczeństwa finansowego, choć warto podnieść niemal awaryjne jej modyfikowanie, jak i pośpieszne zmiany lub eskalowanie rozwiązań służących ochronie stabilności (np. międzynarodowe kolegia nadzorcze, limit gwarancji depozytów, obligatoryjne ujednoczenie wyłączeń spod gwarancji i inne rozwiązania z tym związane). Gwałtowne podnoszenie poziomu gwarancji depozytów (najpierw do 50 000, a później do 100 000 euro, z obowiązkiem wypłaty środków gwarantowanych w terminie 20 dni roboczych od dnia spełnienia warunku gwarancji – niedostępności środków)³⁰ czy nawet wykorzystanie koncepcji pełnych

³⁰ Propozycje zmierzają nawet do skrócenia tego okresu do 7 dni roboczych.

Tabela 3. Niektóre instrumenty ograniczania ryzyka systemowego sektora instytucji kredytowych

Gdzie	Instrumenty			
Uniwersalnie	Specjalne podatki nakładane na banki lub instytucje pośrednictwa finansowego i wyższe wymogi kapitałowe i płynnościowe (Bazylea III)			
Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego	Kalibracja struktury kapitałowej z uwzględnieniem wymogów kapitałowych i rezerw			
	Wyszczególnienie	<i>Common Equity</i> * (po odliczeniach)	Kapitał kategorii 1	Kapitał ogółem
		w %		
	Minimum	4,5	6,0	8,0
	<i>Conservation buffer</i> **	2,5		
	Minimum + <i>Conservation buffer</i>	7,0	8,5	10,5
	Rezerwy antycykliczne	0-2,5		
UE	Zmodyfikowana definicja kapitału			
	Nowe standardy płynności			
	Katalog działań antycyklicznych			
	Zasady podejścia ostrożnościowego do instytucji systemowo ważnych			
	Identyfikacja czynności bankowych wymagających szczegółowych wymogów ostrożnościowych			
	Europejska Rada Ryzyka Systemowego			
	Europejski Nadzór Bankowy			
	Europejski Nadzór nad Systemami Emerytalnymi i Papierami Wartościowymi			
	Nowa dyrektywa w zakresie gwarantowania depozytów			
USA	Wyższe wymogi niż standardowe w Bazylea III			
	Ograniczenie zakresu działalności:			
	– ograniczenie możliwości bezpośredniego prowadzenia przez banki działalności w <i>private equity, hedge funds i proprietary trading</i> ,			
	– ograniczenie sekurytyzacji,			
	– restrykcje na rynku instrumentów pochodnych			
	Testamenty grup finansowych (<i>living wills</i>)			
	Utworzenie prestiżowej FSOC (<i>Financial Stability Oversight Council</i>) – agencji monitorującej ryzyka makroekonomiczne i opracowującej rekomendacje dla nadzorców			
	Nowe uprawnienia regulacyjne i nadzorcze dla FED oraz odpowiedzialność za ochronę praw konsumenckich			
Nowe uprawnienia dla FDIC pozwalające na sprawną uporządkowaną likwidację banków o zagrożonej wypłacalności (<i>resolution regime</i>)				
Wielka Brytania	Testamenty grup finansowych (<i>living wills</i>)			
Szwajcaria	Wyższe wymogi niż standardowe w Bazylea III dla dużych banków (absolutne minimum kapitałowe to 10% <i>Core Tier I</i> plus kapitał warunkowy w dwóch kategoriach 3 i 6%, który z długu przekształca się w kapitał akcyjny)			

* Kapitał podstawowy albo kapitał akcyjny i kapitały tworzone z zysku (zapasowy i rezerwowy).

** Im poziom wykorzystania tej rezerwy jest bliższy minimum kapitałowego, tym większe ograniczenia na wykorzystanie dochodów banku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Stypułkowski 2010]; Bank for International Settlements, www.bis.org/press/p100912.htm (17.04.2011).

rzy i banki są w stanie ciągłej walki. Ci pierwsi starają się wprowadzić nowe ograniczenia systemu finansowego, a ci drudzy, kierując się swymi celami, starają się ominąć restrykcje. Jeżeli podmioty gospodarcze działają sprawniej niż instytucje biurokratyczne, to zwykle udaje im się ominąć przepisy, co prowadzi do kolejnych prób zacieśnienia przez regulatorów luk w przepisach [Marcinkowska 2009, s. 73-74]. Ta generalizacja dodatkowo wzmacnia postulat poszukiwania innego sposobu koordynacji rynku finansowego, także z wykorzystaniem postulatu równoważenia kapitału intelektualnego i kapitału społecznego.

4. Uwagi końcowe

R.J. Shiller w książce *Irrational Exuberance* pisał: „ludzie nadal mają zbyt duże zaufanie do rynków i za silne przekonanie, że kontrolowanie *gyrations*³² swych inwestycji przyniesie im dobrobyt. Dlatego nie czynią należnych przygotowań na okoliczność złych wyników tych inwestycji” [Shiller 2005]. Doświadczenia obecnego globalnego kryzysu finansowego mogą dać początek głębokiej reformie, i to nie tylko w sferze norm czy procedur, ale też postaw i zachowań. Okazało się bowiem, że instytucjonalne zabezpieczenia bezpieczeństwa obrotu na rynku finansowym nie są skuteczne, a system finansowy, który wydawał się bezpieczny, w praktyce taki nie był [Pawłowicz 2009]. Potrzebne są zmiany świadomości i postaw/zachowań klientów, aby bardziej odpowiedzialnie podchodzili do zadłużania (debetu na kartach kredytowych, wysokie zadłużenia kredytowe, obciążanie hipoteki) i aby ich pęd ku nadzwyczajnym korzyściom nie pompował katastrofalnych baniek spekulacyjnych. Kluczowe znaczenie należy przypisać edukacji ekonomicznej, pozwalającej lepiej rozumieć konsekwencje podjętych decyzji i ryzyko wchodzenia w inwestycje (legendy napędzające nadmierne zaufanie)³³. Ponadto chodzi o to, aby przywilej banków – jako instytucji zaufania publicznego – nie ograniczał się do wąskiego uprzywilejowania pozycji normatywnej, wzmocnionej przewagą kapitału intelektualnego banku nad klientami, a raczej obejmował szeroką konotację norm związanych z wypełnianiem funkcji pośrednictwa na rynku usług finansowych, stanowiących jeden z kardynalnych warunków zrównoważonego wzrostu i rozwoju

ślanie jest proste: gdybyśmy kilka lat temu ulegli naciskom Zachodu i zliberalizowali nasz nadzór bankowy, byłibyśmy dziś w olbrzymich kłopotach. Nie oczekujcie więc, że teraz pójdziemy za wami i zaostrozimy regulacje tylko dlatego, że wy to robicie. Niech każdy idzie swoją drogą. Co dobre dla Zachodu, obecnie nie jest już dobre dla Chin czy Indii („Dziennik Gazeta Prawna” z 31 grudnia 2010/2 stycznia 2011).

³² R.J. Shiller posługuje się kategorią *gyrations*, które według www.investorwords.com oznaczają spiralne fluktuacje cen występujące zwykle w odniesieniu do cen akcji, które nie mają zidentyfikowanego wzorca wahań, w odróżnieniu od oscylacji, natomiast wykazują tendencje do spiralnego kształtowania – poszerzając kręgi – niezależnie od tego, czy są spadkami, czy wzrostami.

³³ Przykładem jest bańka internetowa, kiedy wykształceni i inteligentni eksperci lansowali teorię nowej gospodarki zakładającej nieustanny wzrost cen akcji oderwany od wydajności pracy i zysków przedsiębiorstw. Ludzie w to dość powszechnie uwierzyli, bo bardzo chcieli uwierzyć.

gospodarczego [Kulińska-Sadłocha 2010]. Doświadczenia globalnego kryzysu finansowego i jego rozległe konsekwencje dla sfery realnej oraz standardu socjalnego podatników stawiają pod znakiem zapytania paradygmat maksymalizacji zwrotu z zainwestowanego kapitału jako funkcji celu instytucji kredytowych (por. [Barber]). Reformy wymaga też szeroko rozumiany rynek usług finansowych, na którym dopuszczano się nadużyć powodujących erozję klasycznego biznesu bankowego, a jednocześnie swoistą gorączkę złota (np. afera Madoffa) i kształtowania cen oderwanych od analiz fundamentalnych. Specyfika rynków finansowych stawia również na porządku dziennym kwestie ponadnarodowej, a nawet globalnej koordynacji rynków finansowych, które, jak żadne inne, podlegają procesom globalizacji i mogą powodować rozległe konsekwencje w takiej skali.

Literatura

- Akerlof G., Shiller R.J., *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press 2009.
- Barber B.B., *Nadchodzi nowy ład XXI w.*, www.wyborcza.pl (8.10.2008).
- Beck U., Giddens A., Lash S., *Modernizacja refleksyjna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Belliveau M.A., O'Reilly C.A., Wade J.B., *Social capital at the top: Effects of social similarity and status on CEO compensation*, "Academy of Management Journal" 1996 vol. 39, s. 1568-1593.
- Bordo M.D., *An Historical Perspective on the Crisis*, [w:] D. Mayes, R. Pringle, M. Taylor (ed.), *Towards a New Framework for Financial Stability*, Central Banking Publications, London 2009.
- Coleman J.S., *Foundations of Social Theory*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1994.
- Czeka nas epokowa zmiana*, Rozmowa z Peterem Bofingerem, „Der Spiegel” 29.09.2008.
- Davies H., Green D., *Globalny nadzór i regulacja sektora finansowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- Dryszel A., *Powrót bankowego eldorado*, „Przegląd” 27.02.2011, s. 14.
- Dziawgo L., *Kapitał intelektualny a kapitał społeczny. Głos w dyskusji*, [w:] R. Wierzbka M. Czerwińska, K. Śledzik (red.), *Kapitał intelektualny jako generator konkurencyjności banków*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego nr 4/3, Sopot 2010, s. 18-26.
- Flejterski S., *Polityka wobec banków – między Scyllą niedoregulowania a Charybdą przeregulowania*, [w:] *Wyzwania regulacyjne wobec doświadczeń globalnego kryzysu finansowego*, SGH, Warszawa 2011.
- Flejterski S., *Paradygmaty w naukach o finansach (ze szczególnym uwzględnieniem nauk o bankowości)*, [w:] W. Frąckowiak, J. Szambelańczyk (red.), *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010.
- Frąckowiak W., Szambelańczyk J., *Wstęp*, [w:] W. Frąckowiak, J. Szambelańczyk (red.), *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, Zeszyty Naukowe nr 144, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010, s. 7-10.
- Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa-Wrocław 1997.
- Granovetter M.S., *The strength of weak ties*, „American Journal of Sociology” vol. 78, no. 6, May 1973, s. 1360-1380.
- Hacker J.S., *The Great Risk Shift: the New Economic Insecurity and the Decline of the American Dream*, Oxford University Press 2008.

- Haque U., *The New Capitalist Manifesto*, Harvard Business Press 2011.
- Hofstede G., *Kultury i organizacje*, PWE, Warszawa 2000.
- <http://ekonomia.opoka.org.pl/aktualnosci/pieniazd/612.1>, Historia_zycia_na_kredyt.html.
- <http://www.businessdictionary.com/definition/intellectual-capital.html>; http://en.wikipedia.org/wiki/Intellectual_capital (26.02.2011).
- Jajuga K., *Czy ukształtuje się nowy paradygmat finansów?* [w:] W. Frąckowiak, J. Szambelańczyk (red.), *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, Zeszyty Naukowe nr 144, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010, s. 93-97.
- Jajuga K., *Ryzyko modelu czy element regulacji systemu*, [w:] J. Szambelańczyk (red.), *Wyzwania regulacyjne wobec doświadczeń globalnego kryzysu finansowego*, SGH, Warszawa 2011.
- Jurek M., Marszałek P., *Geneza i konsekwencje internacjonalizacji systemów bankowych*, „Finanse” 2010, nr 2(3), s. 49-66.
- Kamukama N., Ahiauzu A., Ntayi J.M., *Intellectual capital and performance: testing interaction effects*, „Journal of Intellectual Capital” 2010, vol. 11, no. 4, s. 554-574.
- Kulińska-Sadłocha E., *Koncepcja zrównoważonego rozwoju w działalności banku*, [w:] W. Frąckowiak, J. Szambelańczyk (red.), *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, Zeszyty Naukowe nr 144, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010, s. 215-226.
- Lukasiewicz D., *Przekłeta lichwa*, „Polityka” 2008, nr 51/52, s. 108-110.
- Marcinkowska M., *Standardy kapitałowe banków. Bazylejska Nowa Umowa Kapitałowa w polskich regulacjach nadzorczych*, Regan Press, Gdańsk 2009.
- Masiukiewicz P. (red.), *Międzynarodowe bankructwa i afery bankowe*, SGH, Warszawa 2009.
- Orczyk J., *Wokół pojęć kwalifikacji i kompetencji*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” 2009, nr 3-4, s. 21-27.
- Pawłowicz L., *Kryzys zaufania na rynkach finansowych z perspektywy kraju goszczącego*, [w:] J. Szambelańczyk (red.), *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009.
- Pocztowski A. (red.), *W kierunku jakości kapitału ludzkiego*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2007.
- Pruski J., *Problemy architektury sieci stabilności finansowej na tle doświadczeń globalnego kryzysu finansowego*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 3 (42), s.7-21.
- Shiller R.J., *Irrational Exuberance*, Princeton University Press 2005.
- Shiller R.J., *Subprime Solutions: How Today's Financial Crisis Happened and What to Do about It*, Princeton University Press 2008.
- Solarz J.K., *Zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 3 (42), s. 62-79.
- Soros G., *Nowy paradygmat rynków finansowych. Kryzys kredytowy 2008 i co to oznacza?* MT Biznes 2008.
- Stiglitz J.E., *Owoce hipokryzji*, „The Guardian”, za: „Forum” 2008, nr 39 (22.09-28.09), s.12-13.
- Stypułkowski C., *Too big too fail – różne koncepcje działań*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 3 (42), s. 92-100.
- Svendsen G. Sørensen J.F.L., *The socioeconomic power of social capital: A double test of Putnam's civic society argument*, „International Journal of Sociology and Social Policy” 2006, vol. 26, no. 9-10, s. 411-429.
- Szambelańczyk J. (red.), *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Związek Banków Polskich, Warszawa, marzec 2009.
- Szambelańczyk J., *Czy możemy uniknąć umiędzynarodowienia nadzoru nad rynkami finansowymi w UE?* www.rf.edu.pl (2008).
- Szambelańczyk J., *Kapitał społeczny a globalny kryzys finansowy na początku XXI wieku*, [w:] *Globalizacja. Szanse. Zagrożenia. Perspektywy*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu nr 23, Poznań 2009a, s.79-104.

- Szambelańczyk J., *Kapitał społeczny jako determinanta stabilności systemu bankowego*, [w:] K. Brzozowska, S. Flejterski (red.), *Finanse 2009 – Teoria i praktyka. Bankowość*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009b, s. 237-246.
- Szambelańczyk J., *Stabilność systemu bankowego a paradygmat bankowości*, „Finanse”, Czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN 2010, nr 1 (2), s. 39-65.
- Szambelańczyk J., *Who will Pay for a Banking Crisis on the European Financial Market?* [w:] L. Pawłowicz (red.), *Who will Pay for a Banking Crisis on the European Financial Market? A Host Country's Perspective*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2007, s. 67-71.
- Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, „Znak” 2007.
- Vlismas O., Venieris G., *Towards an ontology for the intellectual capital domain*, „Journal of Intellectual Capital” 2011, vol. 12, no. 1, s. 75-110.
- Wierzbą R., Czerwińska M., Śledzik K. (red.), *Kapitał intelektualny jako generator konkurencyjności banków*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego nr 4/3, Sopot 2010.
- www.bsc.edu.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=30 (20.02.2011).
- www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/arttykul/koszt;kryzysu;to;10;5;bln;dolarow,247,0,525559.html (20.02.2011).
- www.taipeitimes.com/News/biz/archives/2011/02/18/2003496145/.
- Yuan Y.C., Gay G., Hembrooke H., *Focused activities and the development of social capital in a distributed learning community*, „Information Society” 2006, vol. 22, no. 1, s. 25.
- Zdrojewski K., *Kryzys bankowy a nie spółdzielczy. Czy banki są wystarczająco kompetentne, by oceniać polskie SKOK-i?* „Gazeta Bankowa” 1.03.2011, s. 38.

LESSONS FROM GLOBAL FINANCIAL CRISIS AND SOME PROBLEMS OF BANKING SECTOR STABILITY

Summary: Lessons from the global financial crisis stimulate research aiming to limit the risk of the crisis return and enhancing safety net, not only by accumulating capital but also allocating institutional power. But in attempts to confine the consequences of the crisis some basic principle of financial market were marginalized (i.e. the moral hazard, rescue nationalization of insolvent credit institutions). However – taking into account past experiences – projected undertakings and adopted solutions do not guarantee to overcome the crisis and its return, so central banks and banking regulators more and more strictly monitor and supervise current situation and development within the banking sector. Having this in mind it is justified to ask if complex regulation, supervision and control – over the financial market – is the effective solution to gyrations experienced in subsequent financial crisis? What about the inefficiency due to risk of the model applied? Considering the ten modern financial market tendencies analysis of banking sector stability uses intermediation nonfinancial features with special attention paid to credit institutions intellectual capital in relation to social capital and consumer human capital. Expected efficiency of post-crisis model of limiting the risk of crisis and its systemic costs are analyzed from the new safety net architecture point of view and challenges of adopted regulations.