



Tom 33/2021, ss. 65-81
ISSN 2719-4175
e-ISSN 2719-5368
DOI: 10.19251/ne/2021.33(5)
www.ne.mazowiecka.edu.pl

Zbigniew Klimiuk

z.klimiuk@mazowiecka.edu.pl

Mazowiecka Uczelnia Publiczna w Płocku

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9018-1578>

MECHANIZM KRYZYSU W SEKTORZE BANKOWYM – WYBRANE PRZYCZYNY I KONSEKWENCJE. DOŚWIADCZENIA KRYZYSU 2007-2009

**THE MECHANISM OF THE CRISIS IN THE BANKING SECTOR
- SELECTED CAUSES AND CONSEQUENCES.
THE EXPERIENCES OF THE CRISIS OF 2007-2009**

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza jakości zarządzania ryzykiem przez instytucje finansowe. Jest ona istotna z punktu widzenia zachowania stabilności w sektorze bankowym. Niewłaściwe zarządzanie ryzykiem doprowadziło do wybuchu największego kryzysu finansowego i bankowego, który dotknął gospodarkę światową na przełomie 2007/2008 r. Kryzys rozpoczął się na rynku pożyczek hipotecznych w Stanach Zjednoczonych, po czym dotknął większość krajów na świecie,

Summary

The aim of this article is to analyze the quality of risk management by financial institutions. Such an approach is important from the point of view of maintaining stability in the banking sector. Improper risk management led to the outbreak of the greatest financial and banking crisis that hit the world economy at the turn of 2007/2008. The crisis began in the US mortgage market, subsequently affected most countries in the world, especially highly developed ones in Western Europe.

szczególnie wysoko rozwiniętych w Europie Zachodniej. Do rozszerzenia się kryzysu poza granice USA przyczynił się upadek czwartego co do wielkości banku amerykańskiego – Lehman Brothers oraz zagrożenie upadłością kolejnych banków amerykańskich. Informacje o złej sytuacji banków w USA sprawiły, że wystąpił kryzys zaufania na rynku międzybankowym i w konsekwencji banki przestały pożyczać sobie pieniądze w obawie przed niewypłacalnością partnerów. Powodem takiego stanu rzeczy była niewłaściwa identyfikacja ryzyka finansowego przez instytucje bankowe w Ameryce. Po pierwsze zaniżono wymagania w stosunku do kredytobiorców. Po drugie, założono niewłaściwe kryteria pomiaru ryzyka kredytowego pomijając istotną kwestię dotyczącą możliwości spłaty kredytu. Dlatego też prawidłowe zarządzanie ryzykiem finansowym miało i ma tak istotne znaczenie dla stabilności rynków finansowych o zasięgu nie tylko krajowym, ale głównie międzynarodowym.

Słowa kluczowe: globalny kryzys finansowo-gospodarczy 2007/2008, globalizacja rynków finansowych, instytucje finansowe, stabilność sektora bankowego, identyfikacja i zarządzanie ryzykiem finansowym, ryzyko kredytowe, upadłość banków.

The collapse of the fourth largest American bank, Lehman Brothers, and the threat of bankruptcy of other American banks contributed to the spread of the crisis beyond the US borders. Information about the poor condition of banks in the US caused a crisis of confidence in the interbank market and, as a consequence, banks stopped lending money to each other, fearing the insolvency of their partners. Such a situation resulted from the American banking institutions improper identification of financial risk. Firstly, the requirements for borrowers were lowered, and secondly, inappropriate criteria for measuring credit risk were assumed, disregarding the important issue of the ability to repay loans. Therefore, proper financial risk management was and continues to be of such an importance for the stability of financial markets, not only at national level, but mainly at international one.

Keywords: global financial and economic crisis 2007/2008, globalization of financial markets, financial institutions, stability of the banking sector, identification and management of financial risk, credit risk, bank failure.

JEL Classification: E42, E44, G01, G15, G21.

WPROWADZENIE

W działalności bankowej celem zarządu jest zazwyczaj maksymalizacja zysków w długim okresie, chociaż nie jest to jedyny cel realizowany przez instytucje bankowe i finansowe. W przypadku banków notowanych na giełdzie w sytuacji stabilności rynkowej, korzyści płynące z podejmowanych działań są proporcjonalne w stosunku do istniejącego ryzyka. Zarządy małych banków w celu maksymalizacji zysków zmuszone są do poszukiwania możliwości osiągnięcia jak najwyższych zwrotów z inwestycji przy uwzględnieniu ryzyka, jakie można ponieść w wyniku podejmowanych działań. Obecnie ze względu

na dużą konkurencję w obszarze bankowości, jak i rosnącą presję zwiększania zysków, zarządy banków zmuszane są do podejmowania coraz wyższego ryzyka przy równoczesnym zarządzaniu nim w celu ograniczenia strat w przypadku niepowodzenia (Casu, Girardone, Molyneux, 2015, 329).

Celem artykułu jest analiza kwestii zarządzania ryzykiem przez instytucje finansowe jako istotnej z punktu widzenia zachowania stabilności w sektorze bankowym. Niewłaściwe zarządzanie ryzykiem doprowadziło do wybuchu największego kryzysu finansowego i bankowego, który dotknął gospodarkę światową na przełomie 2007/2008 r. Kryzys rozpoczął się na rynku pożyczek hipotecznych w Stanach Zjednoczonych, po czym przetoczył się przez większość krajów na świecie (szczególnie wysoko rozwiniętych w Europie Zachodniej) powodując załamanie finansów publicznych w strefie euro. Do rozszerzenia się kryzysu poza granice USA przyczynił się upadek czwartego co do wielkości banku amerykańskiego Lehman Brothers (15 września 2008 r.) oraz zagrożenie upadłością kolejnych banków amerykańskich. Informacje o złej sytuacji banków amerykańskich sprawiły, że wystąpił kryzys zaufania na rynku międzybankowym i w konsekwencji banki przestały pożyczać sobie pieniądze w obawie przed niewypłacalnością partnerów. W tym samym czasie kryzys systemu finansowego zaczął przekładać się bezpośrednio na gospodarkę. Tezę opracowania natomiast można sformułować następująco: powodem takiego stanu rzeczy była niewłaściwa identyfikacja ryzyka finansowego przez instytucje bankowe w Ameryce. Po pierwsze zaniżono wymagania w stosunku do kredytobiorców. Po drugie, założono niewłaściwe kryteria pomiaru ryzyka kredytowego, bowiem rozpatrywano je według kryterium rosnącej ceny mieszkań, pomijając istotną kwestię dotyczącą możliwości spłaty kredytu. Dlatego też prawidłowe zarządzanie ryzykiem finansowym miało i ma tak istotne znaczenie dla stabilności rynków finansowych o zasięgu nie tylko krajowym, ale głównie międzynarodowym (Schularick, Taylor, 2012, 1029–1061). W związku z tym w pierwszej części niniejszego opracowania doprecyzowano pojęcie ryzyka bankowego.

RYZIKO I NIEPEWNOŚĆ W BANKOWOŚCI

Ryzyko i niepewność stanowią nieodzowny element wszelkich procesów gospodarczych, a więc obejmują również działalność bankową. Wszelkie decyzje mają związek z oczekiwaniem wystąpienia określonego stanu w przyszłości. Nigdy jednak nie można w stuprocentowy sposób ustalić, jak będą w przeszłości kształtować się poszczególne czynniki będące podstawą podej-

mowanych decyzji. Definiując ryzyko w powyższy sposób oznaczać ono będzie, iż dzisiejsza decyzja może nie przynieść w przyszłości spodziewanych efektów. W sektorze bankowym może to powodować trudności finansowe, mniejszy dodatni wynik finansowy niż zaplanowany, poniesienie straty, którą należy pokryć z kapitału własnego, co wiąże się z jego zmniejszeniem lub też problemy z płynnością i wypłacalnością, a co za tym idzie z wiarygodnością banku, a w najgorszym wypadku bankrutem (Stefański, 2007, 11).

Ryzyka nie da się uniknąć, gdyż przy podejmowaniu decyzji zazwyczaj nie dysponuje się pełną informacją, a dalszy rozwój wydarzeń nie zawsze da się trafnie przewidzieć. Niemożliwością jest również wykluczenie istniejących zafałszowań w danych i informacjach. Rozmiary ryzyka w działalności bankowej uwarunkowane są od wielu nawzajem oddziałujących na siebie czynników [Zaleska, 2013, 228]. Tak więc wpływ ryzyka bankowego na innych uczestników rynku jest bezsporny. Skutkować może efektem domina i doprowadzić do strat zarówno dla banków komercyjnych jak i ich klientów- indywidualnych, jak i instytucjonalnych, czy też sektora bankowego jako całości. Tak jak się stało w wyniku kryzysu finansowego w Unii Europejskiej. Warto zauważyć, iż banki same wpływają na swoje bezpieczeństwo wewnętrzne, jednak nie należy pomijać wpływu otoczenia zewnętrznego, które także determinuje ryzyko i efektywność funkcjonowania banku. W przypadku kryzysu w Unii Europejskiej podstawowym błędem, który do niego doprowadził było nieprawidłowo zidentyfikowane ryzyko. Nie analizowano proporcji długu państw do poziomu PKB, czy wielkości deficytów budżetowych. Nie zareagowano wówczas, gdy w finansach publicznych pojawiły się pierwsze oznaki kryzysu. Nie łączono załamania w finansach publicznych z kondycją sektora finansowego, z którego ostatecznie jest finansowany dług publiczny (Reinhart, Rogoff, 2011, 1676-1706). Wszystkie te zaniedbania były związane z niewłaściwą oceną ryzyka, którego najprawdopodobniej nie dostrzeżono.

Problemy banków wywołują różnorodne przyczyny oraz mechanizmy, które wpływają na wybór rozwiązania zagrożeń owej instytucji. Czynniki wywołujące lub sprzyjające powstawaniu trudności w bankach literatura dzieli się na różne kategorie. Zazwyczaj jednak kryzys bankowy stanowi połączenie kilku czynników. W książce pod tytułem *Introduction to banking* wyróżniono sześć głównych determinantów wywołujących trudności w funkcjonowaniu banków (Casu, Girardone, Molyneux, 2015, 227-233):

1. nieodpowiednie zarządzanie;
2. oszustwa;

3. pobłażliwy nadzór;
4. funkcjonowanie instytucji typu „zbyt duże by upaść” (ang. too big to fail, TBTF);
5. efekt zarażenia;
6. czynniki makroekonomiczne i systemowe.

Przed wystąpieniem kryzysu finansowego w UE Komisja Europejska i rządy krajów członkowskich główną wagę przykładają do zapewnienia pojedynczym bankom odpowiednich warunków do sprawnego funkcjonowania i ochrony złożonych w nich depozytów. Wnioski wyciągnięte z zaistniałej sytuacji przyczyniły się do zwrócenia szczególnej uwagi na podejmowanie działań zapobiegających wystąpieniu ryzyka systemowego dotyczącego całego systemu finansowego kraju. Powiązania transgraniczne dużych banków spowodowały rozszerzenie się kryzysu finansowego na inne kraje zakłócając tym sposobem funkcjonowanie rynków finansowych w skali globalnej. Banki uległy ryzyku systemowemu z kilku powodów (Gostomski, 2016, 77):

- deregulacji rynków finansowych w państwach rozwiniętych i rozwijających się;
- liberalizacji przepływów finansowych pomiędzy państwami;
- rozwojowi nowoczesnych technologii informatycznych i telekomunikacyjnych;
- powstaniu banków „zbyt dużych, by upaść”.

Mechanizm powstania współczesnego kryzysu finansowego można wyjaśnić w oparciu o koncepcję Ch. Kindlebergera, który przedstawił wzorzec tzw. baniek spekulacyjnych. Według niego kryzys finansowy jest procesem, składającym się z pięciu następujących po sobie faz (Kindleberger, 1999, 22):

1. powstanie nowych propozycji;
2. ekspansja kredytu;
3. mania spekulacji;
4. pojawienie się niebezpiecznej sytuacji („*zadyszka finansowa*”);
5. załamanie (krach) i panika.

Według Ch. Kindlebergera nowa propozycja może przybrać postać innowacyjnego produktu, postępowej technologii bądź nowego rynku. Nową propozycją wobec ostatniego kryzysu finansowego była sekurytyzacja kredytów mieszkaniowych poprzez nowy instrument finansowy, znany jako zobowiązanie zabezpieczone długiem (CDO – *Collateralized Debt Obligation*) [Pszczółka, 2008, 2018]. Banki hipoteczne, które udzielały owych kredytów oczekiwały, że ceny nieruchomości mogą spaść co spowoduje, że ich klienci staną się

niewypłacalni. Dlatego też pozbywały się ryzyka związanego z udzielaniem kredytów klientom, którzy dysponowały niskimi dochodami lub niską wiarygodnością kredytową. Prawa do przychodów z przyszłych spłat tych kredytów sprzedawano bankom, a właściwie tworzonym przez banki specjalnym funduszom inwestycyjnym SPV (*Special Purpose Vehicles*). Z kolei powyższe fundusze sekurytyzowały zakupione należności co oznaczało, że zamieniały je na papiery wartościowe sprzedawane inwestorom na rynku finansowym. Zobowiązania zabezpieczone długiem (CDO) posiadają jednak dwie główne wady. Pierwsza polega na tym, że przedmiotowe papiery charakteryzowały się wysokim ryzykiem, ponieważ w części powstały w wyniku sekurytyzacji niepewnych kredytów z rynku klientów o mało wiarygodnej zdolności kredytowej. Natomiast drugą, bardzo istotną wadą obligacji CDO było brak możliwości ich sprzedaży na rynku wtórnym. W związku z tym nie miały one rynkowej ceny, a ich wartość szacowano na podstawie klasycznych modeli matematycznych, które w ostateczności okazały się zawodne, co doprowadziło do wygaśnięcia popytu na obligacje CDO.

Ekspansja kredytu stanowiła drugą fazę bańki spekulacyjnej. Jedną z głównych przyczyn tej ekspansji stała się łagodna polityka pieniężna prowadzona przez FED (System Rezerwy Federalnej – Bank Centralny Stanów Zjednoczonych), który od stycznia 2001 r. obniżył bazowe stopy procentowe z 6% do najniższego od 60 lat poziomu 0-0,25%. Stało się to przyczyną niespotykanego do tej pory wzrostu ilości kredytów, co z kolei przełożyło się na zbyt szybkie zadłużenie podmiotów gospodarczych, zwłaszcza gospodarstw domowych. „Pułapka”, która powstała na rynku nieruchomości polegała na tym, że łatwy dostęp do kredytów hipotecznych znacznie zwiększył liczbę kredytobiorców i to pomimo rosnących cen domów. Kombinacja niskich stóp procentowych i długookresowych kredytów spowodowała dostępność atrakcyjnych rat miesięcznych, pomimo wzrostu cen nieruchomości. W momencie, gdy raty te były nadal zbyt wysokie dla potencjalnych klientów (klientów o niskich dochodach i niskiej wiarygodności kredytowej) szukano innych możliwości, aby jeszcze bardziej obniżyć wstępne płatności umożliwiające zaciągnięcie kredytu (Luc, Valencia, 2018). Zazwyczaj przyjmowało to postać kredytów hipotecznych o zmiennej stopie oprocentowania: z niskimi zachęcającymi stopami procentowymi i klauzulą resetu po wcześniej ustalonym okresie.

Ekspansja kredytu prowadziła do powstania spirali spekulacji. Właściciele zakupionych aktywów zaczęli postrzegać wzrost wartości swoich inwestycji jako proces naturalny i długofalowy. Wykorzystano niskie stopy procentowe

do refinansowania zaciągniętych kredytów i uzyskiwania wartości gotówkowej z poczynionych inwestycji. Był to sposób na podtrzymanie, jak również na podniesienie poziomu konsumpcji. W pewnym momencie narastania „bańki spekulacyjnej” nastąpiła gwałtowna zmiana na rynku finansowym, która określana jest mianem tzw. „niebezpiecznej sytuacji”. Przedmiotowa „bańka finansowa” została nakłuta po raz pierwszy w 2006 r., kiedy to kredytobiorcy, których kondycja finansowa była uzależniona od szybkiego wzrostu cen domów i niskich stóp procentowych zostali nagle skonfrontowani ze spadającymi cenami i rosnącymi ratami kredytów. Finalną fazą w opisywanej „bańce spekulacyjnej” było załamanie i panika, których pierwszym sygnałem była gwałtowna wyprzedaż aktywów. W ostateczności wspomniane powyżej fundusze (SPV – *Special Purpose Vehicles*) nie były w stanie ustalić faktycznej wartości swoich stanów posiadania, w związku z czym wiele banków zmuszonych było uznać, że udzieliło zbyt wiele kredytów obciążonych ponadprzeciętnym stopniem ryzyka. Poważne załamanie kredytowe nastąpiło wraz z rozprzestrzenianiem się paniki wśród instytucji finansowych, które obawiały się udzielenia tzw. „toksycznych” kredytów.

Kryzys spowodowany został przez pożyczki hipoteczne, których udzielały banki przy wysokim ryzyku spłaty osobom o niewystarczających możliwościach (dochodach) finansowych (*subprime mortgage*). Pożyczki te stały się zabezpieczeniem obligacji masowo sprzedawanych w celach inwestycyjnych i spekulacyjnych przez prywatne instytucje finansowe, w tym największe banki amerykańskie i europejskie. Świadomość poziomu ryzyka tych obligacji była niewielka, gdyż trwał wzrost na rynku nieruchomości, a czołowe instytucje ratingowe wystawiały wysokie oceny bezpieczeństwa rzeczonym obligacjom. Niewypłacalność indywidualna z niespodziewanie dużym odsetkiem (9,2%) poskutkowała z kolei brakiem gotówki na rynku kredytowym i niestabilnością (zagrożeniem rychłej niewypłacalności wiarytelności) tych instytucji. Kryzys dotyczył początkowo tylko amerykańskich banków inwestycyjnych. Przełomowym momentem, mającym wpływ na kryzys, było wejście na giełdę nowojorską w latach 90. XX w. jednego z największych banków inwestycyjnych – Goldman Sachs. Od tego czasu bank zaczął dążyć do maksymalizacji zysków (skutkowało to premiami dla zarządu), a zasady uczciwości emisji akcji danej spółki zesła na dalszy plan (Rose, 2012).

Na skutek kryzysu bankowego wywołanego w 2008 r. istotnie ucierpiał sektor bankowy w krajach Unii Europejskiej. Kryzys zadłużeniowy w strefie euro, do którego przyczyniły się działania banków europejskich, po dziś dzień

nie został ustabilizowany mimo wprowadzenia licznych rozwiązań naprawczych. Największe straty poniosły duże banki o globalnym zasięgu, a także instytucje zaangażowane w finansowanie zakupu aktywów na rynku nieruchomości. Ponadto straty banków pogłębiły się wskutek spadku dochodów odsetkowych i prowizyjnych od kredytów spowodowany recesją gospodarczą i dużym ryzykiem kredytowym. Pogorszeniu kondycji finansowej banków towarzyszył spadek zaufania między instytucjami kredytowymi, co spowodowało zastój na rynku depozytów i kredytów bankowych. Finalnie pogłębiło to już poważne kłopoty banków z utrzymaniem własnej płynności finansowej (Gostomski, 2016, 70).

Kryzys bankowy jest jednym z rodzajów kryzysu finansowego, a jego zakres może mieć charakter krajowy, regionalny bądź globalny. W literaturze jest on definiowany jako: sytuacja, w której znaczna część sektora bankowego traci bezpieczeństwo (Iwanicz-Drozdowska, 2002, 35). Określenie to ma zastosowanie do liczby upadłości oraz do udziału poszczególnych banków w rynku. Do symptomów kryzysu zalicza się wzrost należności zagrożonych, jak również powstanie strat w sektorze bankowym. Z sytuacją, w której można określić bank jako bezpieczny mamy do czynienia wtedy, gdy jest on wypłacalny, czyli jego aktywa przekraczają wartość zobowiązań. W odniesieniu do sektora bankowego o bezpieczeństwie decyduje zdolność owych instytucji do dokonywania operacji bankowych bez żadnych większych przeszkód i pełnienia funkcji mediatora finansowego. Warto zaznaczyć, iż o bezpieczeństwie sektora decyduje sytuacja pojedynczych banków, ale problemy z wypłacalnością jednego dużego banku mogą wpływać na wypłacalność całej branży.

Efekt zarażenia (zwany również efektem domina) stanowi istotny element rozwoju kryzysu w sektorze bankowym i występuje w okresie niestabilności na rynkach finansowych. Jak wspomniano wcześniej globalizacja pozwala na współpracę pomiędzy instytucjami finansowymi na szeroką skalę oraz na swobodę przepływów kapitałowych. Takie rozwiązanie niesie za sobą mnóstwo zalet, jednak w momencie wystąpienia na nich szoków, mamy do czynienia właśnie z efektem zarażenia, który stanowi ogromną wadę globalizacji i jej wpływu na sektor bankowy. Sam proces w momencie wystąpienia przebiega szybko, obejmuje dużą liczbę podmiotów, skutkuje bankructwami, niesie za sobą również straty dla deponentów banków, a nawet może się przenieść na inne sektory gospodarki. Pomimo niebezpieczeństw związanych z wystąpieniem efektu domina w sytuacji stabilności gospodarczej powiązania pomiędzy podmiotami są dla nich bardzo korzystne, a sam efekt poniżej pewnego

poziomu skali nie występuje (Cecchetti, Kharroubi, 2015). W okresach stabilności na rynkach finansowych dochodzi jedynie do transmisji impulsów, które sprawiają, iż system jest bardziej odporny, a straty dzielone są pomiędzy zaangażowanymi podmiotami (Kościńska, 2018, 26-27).

KANAŁY ZARAŻENIA

Efekt domina może zostać wywołany poprzez różne kanały zarażenia, wśród których można wymienić:

- kanał finansowy;
- kanał zwany problemami z płynnością;
- posiadane aktywa o międzynarodowej ekspozycji;
- kanał handlowy;
- bezpośrednie powiązania z innym podmiotem.

Głównym kanałem, w wyniku którego dochodzi do powstania efektu zarażenia, jest kanał finansowy, w szczególności powiązania między instytucjami na rynku międzybankowym. Mechanizm ten można wyjaśnić w następujący sposób. Jeden bank udziela pożyczki drugiej instytucji, która ma kłopoty. W wyniku problemów owej instytucji upada ona, przez co nie jest w stanie wywiązać się ze zobowiązań w stosunku do banku. W wyniku zaistniałej sytuacji krótkoterminowi wierzyciele banku chcą wyższego oprocentowania i grożą zaprzestaniem z ich strony jego finansowania, gdyż obawiają się, iż może on mieć problemy z regulowaniem własnych zobowiązań z powodu upadku instytucji i strat poniesionych z tytułu niespłaconych pożyczek. W przypadku zaprzestania kredytowania banku zostaje on zmuszony do likwidacji swoich aktywów. Prowadzi to do wezwania do zapłaty udzielonych przez ów bank kredytów. W ten sposób organizacje, które nie były powiązane z upadłą instytucją muszą dokonać likwidacji swoich inwestycji ponosząc tym samym koszty. Opisana powyżej sytuacja wskazuje, iż efekt zarażenia może dotyczyć zarówno instytucji bezpośrednio powiązanych z upadającą instytucją, jak i organizacji, które mogą zostać uznane przez rynek za powiązane z upadającym podmiotem (Li, Milne, Qiu, 2013, 1-7).

Perspektywa problemów z regulowaniem spłat przez banki wpływa na obniżenie rentowności rynków, których ta wizja dotyczy i ucieczkę z nich kapitału (Hernández, Valdés, 2001, 205-206). W przypadku rynków długu taka sytuacja może wywołać problemy banków w pozyskiwaniu finansowania swojej bieżącej działalności w wyniku problemów z odnawianiem zawieranych transakcji, a tym samym prowadzić do utraty płynności. Istotnym jest też to,

iz rynek międzybankowy nie kreuje dodatkowej płynności, jedynie przesuwając środki między bankami. W przypadku wystąpienia zjawiska runu na bank może okazać się, iż banki odmówią udzielenia kredytu na rynku międzybankowym, a to spowoduje wywołanie efektu zarażenia (Kozińska, 2018, 30-35). Skutki zdarzeń zachodzące na rynkach międzynarodowych mogą prowadzić do wywołania efektu domina. W wyniku poniesionych strat banki mogą zdecydować się na wyprzedanie swoich aktywów na rynkach, na których nie odnotowały strat [Rose, Spiegel, 2009, 3]. Dewaluacja waluty w kanale handlowym odgrywa największą rolę, gdyż w jej wyniku dochodzi do wycofywania się inwestorów, a tym samym również zmniejszenia popytu na aktywa kraju. Sektor bankowy w wyniku pogarszającej się sytuacji takiego kraju również może przeżywać trudności. Ostatnim omawianym kanałem zarażenia są bezpośrednie powiązania z innymi podmiotami. Do sytuacji, w której bank popada w kłopoty z tego powodu dochodzi, gdy problemy jednej jednostki skutkują brakiem jej wypłacalności i niespłaceniem przez nią zobowiązań względem banku, co prowadzi do jego upadłości (Hernández, Valdés, 2001, 201-215).

Jak już wspomniano w wyniku globalizacji powiązania między instytucjami finansowymi stały się silniejsze, a globalny system finansowy został zdominowany przez duże i złożone organizacje finansowe. Noszą one miano „zbyt dużych by upaść” (too big to fail, TBTF). W wyniku funkcjonowania takich jednostek w systemie finansowym powstała doktryna, która zakłada, iż władze nie powinny dopuścić do upadku tego rodzaju organizacji, gdyż ich bankructwo mogłoby stanowić niebezpieczeństwo dla krajowego systemu bankowego [Kozińska, 2018, 33]. Jednak analizując problem kryzysu finansowego, który miał miejsce w krajach Unii Europejskiej, jedną z przyczyn jego powstania były właśnie działania instytucji TBTF. Były one nie tylko źródłem powstania kryzysu, ale również powodem, dla którego się on przedłużał. Dlatego też warto zrozumieć mechanizmy według jakich instytucje te działają i jakie jest ich znaczenie w sektorze bankowym Unii Europejskiej. Nie da się zdefiniować instytucji TBTF jednoznacznie. Jednak literatura podmiotu wskazuje, iż są to duże organizacje, którym państwo jest w stanie udzielić pomocy, gdyż upadłość choćby jednej z nich może prowadzić do zawirowań na rynku.

Kondycja instytucji typu TBTF silnie oddziałuje na sytuację na rynkach finansowych, gdyż są one na nich głównymi podmiotami. Dodatkowo biorąc pod uwagę wymienione powyżej wady ich funkcjonowanie niesie za sobą szereg niebezpieczeństw, które mogą prowadzić do powstania kryzysów bankowych takich jak ten, który miał miejsce w 2008 r. i objął swoim zasięgiem

kraje europejskie. Należy podkreślić, że wiele banków TBTF było na granicy wypłacalności i wymagało wsparcia finansowego ze strony państw, które z kolei środki pozyskały z bankrutujących banków dotowanych przez banki centralne. Ten niebezpieczny mechanizm pogłębiał zadłużenie poszczególnych podmiotów działających w strefie euro, uniemożliwiając sprawne wyjście z sytuacji kryzysowej. W przypadku banków TBTF korzyści skali nie rekompensowały ryzyka systemowego, jaki wywoływały. Dla wyjaśnienia, struktury bankowe typu „to big to fail” są często takimi, których suma bilansowa przewyższa PKB kraju, w którym działają (np. Fortis, ABN Amro, Dexia, Parex). W związku z tym upadek takiego banku wiąże się z ogromnymi kosztami społecznymi i zadłużeniem państwa (Sektor bankowy, 2013, 16). Przykładem jest bankructwo amerykańskiego banku Lehman Brothers, którego skutkiem był kryzys finansowy na całym świecie. Suma aktywów sektora bankowego Unii Europejskiej w 2013 r. wynosiła 350% unijnego PKB. Dla porównania w USA relacja ta wynosiła tylko 78%. Analizując sytuację w poszczególnych krajach UE, we Francji, Holandii i Danii wartość aktywów kształtowała się na poziomie ponad 400% PKB, w Wielkiej Brytanii była jeszcze wyższa – ponad 500%, a w Irlandii szacowano ją na 800%. Istnieje ponadto opinia, że banki typu „zbyt duże by upaść” są nazbyt duże, aby je właściwie kontrolować (Sektor bankowy, 2013, 5).

Kryzys pierwszej dekady XXI w., który początkowo wystąpił na amerykańskim rynku mieszkaniowym w bardzo szybkim tempie przekroczył granice USA i przekształcił się w globalny kryzys gospodarki światowej, którego rozmiary porównuje się niejednokrotnie z Wielkim Kryzysem w latach 30. XX w. Rynek kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych zyskał bardzo szeroki dostęp do światowych zasobów finansowych za pośrednictwem mechanizmu sekurytyzacji. Największą grupę nabywców papierów wartościowych opartych na kredytach hipotecznych stanowiły banki zagraniczne oraz inne instytucje finansowe z różnych rejonów świata. Międzynarodowy Fundusz Walutowy oszacował, że w latach 2007–2010 odpisy sektora bankowego na rzecz tzw. złych kredytów osiągnęły wartość 2276 mld USD. Udział banków w tych odpisach wyniósł odpowiednio: banki amerykańskie- około 39%, banki brytyjskie- prawie 20%, banki strefy Euro- 29%, pozostałe banki europejskie- 7%, banki azjatyckie- 5%.

Skutki kryzysu w różnym stopniu odczuwalne były w większości zakątków świata. Najbardziej odczuły to rynki finansowe krajów wysoko rozwiniętych, ponieważ to one poprzez swój rozwój i zasięg miały nieograniczone

dostęp do instrumentów, których rynek się załamał. Niektóre kraje, jak na przykład Grecja, w wyniku recesji stanęły na krawędzi bankructwa. Instytucje finansowe gospodarek wschodzących, do których należy m.in. Polska, nie odczuły bezpośrednich strat z tytułu inwestycji w te instrumenty w związku z mniejszą ich popularnością oraz dostępnością. Pomimo tego, sytuacja gospodarcza tychże krajów, także uległa pogorszeniu z powodu (Global Financial Stability, 2010, 12):

- spadku popytu w szczególności na rynkach krajów wysoko rozwiniętych, co było przyczyną załamania światowego eksportu;
- wstrząsów na rynkach finansowych i walutowych, które spowodowały gwałtowne zmiany kursów walut, szczególnie krajów gospodarek wschodzących oraz wycofywanie kapitału przez instytucje funkcjonujące na rynku międzynarodowym z powodu rekompensowania strat lub podwyższenia oceny ryzyka inwestowania na tych rynkach.

Według danych WTO największe załamanie handlu światowego miało miejsce na przełomie 2008 i 2009 r. Skutki kryzysu dotkliwie były dla eksportu oraz importu wszystkich krajów na świecie. Światowy eksport w 2009 r. obniżył się o 12%, a światowy import o 12,9%. W 2010 r. sytuacja uległa znacznej poprawie- nastąpił wzrost zarówno światowego eksportu, jak i importu odpowiednio o 13,8% i 13,7%. Gospodarki krajów wysoko rozwiniętych zanotowały odpowiednio wzrosty o 13% (eksport) i 10,9% (import), a gospodarki krajów wschodzących wzrosty o 14,9% (eksport) i o 18,1% (import) (Global Financial Stability, 2010, 15). Kryzys odbił się również na tempie wzrostu PKB. W 2009 r. światowy PKB spadł o 2,9%, jednak dystans pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się wyniósł 6,3% (kraje rozwinięte zanotowały spadek o 4,1%, kraje rozwijające się natomiast osiągnęły wzrost dodatni o 2,2%). W 2010 r. sytuacja na świecie poprawiła się, nastąpił wzrost światowego PKB o 3,8%, ale w 2011 r. ponownie nastąpiło pogorszenie i tempo wzrostu światowego PKB wyniosło 2,4%. Za przyczynę takiej sytuacji wskazuje się przede wszystkim wstrząs na międzynarodowych rynkach finansowych i walutowych, który miał negatywny wpływ na kraje, które wykazywały wcześniej deficyty w handlu zagranicznym oraz na rachunkach obrotów bieżących w bilansie płatniczym oraz stosowały sztywny kurs walutowy, co było powodem pogorszenia sytuacji fiskalnej tej grupy krajów [Czekaj, 2010, 196].

Skutki kryzysu finansowego wystąpiły też w wielu innych segmentach gospodarki (Nawrot, 2009, 83):

- upadłości wielu instytucji finansowych (np. amerykański Lehman Brothers);
- znacjonalizowanie tych spośród nich, które znalazły się na krawędzi bankructwa (np. brytyjski Northern Rock, amerykański Fannie Mae i Freddie Mac) oraz ich przejęcia (np.: Merrill Lynch przez Bank of America);
- wiele banków poniosło straty w związku ze straconymi kredytami i dotknął ich problem wypełnienia wymogów kapitałowych – pojawiła się więc potrzeba dofinansowania tych banków przez poszczególne kraje (w Europie największe dokapitalizowanie miało miejsce w przypadku Royal Bank of Scotland, a w USA w przypadku Citigroup, JP Morgan, Bank of America Corporation, Morgan Stanley);
- załamanie rynków papierów wartościowych w USA, Wielkiej Brytanii, krajach strefy euro oraz w krajach azjatyckich, a także brak jakichkolwiek ruchów (przepływów) w segmencie papierów wartościowych opartych na kredytach hipotecznych;
- w związku z kryzysem na giełdach, duże straty poniosły fundusze inwestycyjne oraz emerytalne, które inwestowały głównie na rynkach papierów wartościowych – poprzez spadek wartości ich portfeli inwestycyjnych, a co za tym idzie obniżenie wartości jednostek uczestnictwa, wiele z nich stanęło na krawędzi bankructwa, a w niektórych przypadkach zbankrutowało;
- załamanie handlu światowego spowodowało spadek produkcji, wzrost bezrobocia (w niektórych krajach o kilkanaście procent), spadek konsumpcji oraz spadek inwestycji;
- w ostateczności ucierpiały również gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa (niższe dochody, zagrożenie bezrobociem, ograniczenie kredytów (zwłaszcza hipotecznych) ze strony banków).

Kryzys dramatycznie przyspieszył przesuwanie się rynków finansowych i centrów innowacyjnych do Azji. Pojawił się też problem płynności na międzynarodowych rynkach pieniężnych. Klienci nie wierzą już bankom, a banki sobie nawzajem. Banki traktowane dotychczas jako instytucje zaufania publicznego zawiodły owo zaufanie, ponieważ okazało się, że nie są zdolne lub nie chcą chronić interesów swoich udziałowców. Ponadto kryzys unoczniał problem nikłej wiedzy nadzoru bankowego na temat kredytobiorców i partnerów banków. Globalny kryzys finansowy skutkowało wprowadzeniem licznych zmian w amerykańskiej i europejskiej sieci bezpieczeństwa finansowego.

wego. Należy zauważyć, że historia sektora finansowego wskazuje, że kryzys przeważnie był głównym motywatorem do wprowadzania istotnych zmian w funkcjonowanie sektora bankowego. Było tak również po wybuchu Wielkiego Kryzysu na przełomie lat 20. i 30. XX w. Wówczas uznano za konieczne wdrożenie efektywnych rozwiązań nadzorczych i powołano ogólnokrajowy system gwarantowania depozytów w USA (FDIC). Globalny kryzys finansowy był pierwszym w XXI w. wydarzeniem, które skłoniło decydentów do podjęcia wielu działań porządkujących kompetencje w ramach sieci bezpieczeństwa finansowego oraz regulacji ostrożnościowych, wypełniając zidentyfikowane luki (Romer D., Romer C., 2018, 1-40). Najistotniejszymi zmianami było wymagane wzmocnienie kapitałów banków, wprowadzenie mechanizmu uporządkowanej restrukturyzacji (resolution) oraz wyodrębnienie globalnych instytucji ważnych systemowo.

Do 2008 r. minimalny poziom gwarancji depozytów (na deponenta oraz bank) stanowił równowartość 20 tys. euro. Jednocześnie kraje UE miały bardzo dużą swobodę w zakresie określania szczegółowych zasad działania instytucji gwarantowania depozytów, z jednym wyjątkiem- na terenie danego kraju musiała istnieć przynajmniej jedna instytucja odpowiedzialna za gwarantowanie depozytów i miała mieć charakter obowiązkowy, tj. wszystkie banki musiały być członkami systemu gwarantowania depozytów. Upadek Lehman Brothers w połowie września 2008 r. i towarzysząca mu panika wśród uczestników rynku skłoniły władze UE do skokowego podniesienia poziomu gwarancji do 50 tys. euro (październik 2008 r.), a następnie do 100 tys. euro (od 1 stycznia 2011 r.), aby odbudować zaufanie deponentów do sektora bankowego. Te i inne kluczowe zmiany zostały odzwierciedlone w nowelizacji dyrektywy dotyczącej systemów gwarantowania depozytów z marca 2009 r. (2009/14/WE)¹. Wpłaty środków dla deponentów miały odbywać się w ciągu 20 dni roboczych od dnia spełnienia warunków gwarancji (czyli głównie od dnia zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości), z możliwością wydłużenia o nie więcej niż 10 dni roboczych. Przed nowelizacją okres ten wynosił 3 miesiące z możliwością dwukrotnego przedłużania o kolejne 3 miesiące.

Z racji tego, że globalny kryzys finansowy wymagał zaangażowania wysokich kwot na ratowanie banków określanych w języku angielskim jako „bailout”, zauważono potrzebę stworzenia narzędzia, które zniechęcałoby banki do ulegania pokusie nadużycia (moral hazard) i podejmowania zbyt dużego

¹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/14/WE z 11 marca 2009 r. zmieniająca dyrektywę 94/19/WE w sprawie systemów gwarancji depozytów w odniesieniu do poziomu gwarancji oraz terminu wypłaty.

ryzyka. W przypadku wystąpienia kłopotów finansowych bank nie byłby ratowany z pieniędzy podatników, lecz poddawany uporządkowanej (przymusowej) restrukturyzacji, w ramach której chronione byłyby depozyty objęte gwarancjami. Dodatkowym argumentem za wprowadzeniem uporządkowanej restrukturyzacji było, ażeby systemy gwarantowania depozytów zostały zaprojektowane tak, aby były w stanie pokryć wypłatę depozytów w przypadku upadłości co najwyżej średniego banku. Wobec banków dużych przez wiele lat stosowano doktrynę „zbyt duży, żeby upaść” i ratowano je zazwyczaj ze środków publicznych. Przyczyniało się to do wzrostu pokusy nadużycia z ich strony (Li, Milne, Qiu, 2020, 231-252). W związku z tym, w celu ograniczenia kosztów związanych z problemami finansowymi banków, szukano alternatywy względem wypłaty depozytów w sytuacji ogłoszenia upadłości oraz ratowania banków przed upadłością ze środków publicznych. Rozwiązaniem modelowym stała się uporządkowana restrukturyzacja, która ma być stosowana do banków spełniających ważną rolę w gospodarce (tj. pełnią one funkcje krytyczne). Uporządkowaną restrukturyzację zaczęto wykorzystywać po raz pierwszy w USA w latach 80. XX w. w okresie mającego tam miejsce kryzysu w bankach i kasach oszczędnościowo-pożyczkowych (savings and loans associations). Tym samym procedura ta nie dotyczyła w owym czasie dużych podmiotów, lecz małych. W stosunku do banków różnej wielkości, ale z pominięciem banków największych (z wyjątkiem Cypru), resolution wykorzystywano także podczas ostatniego globalnego kryzysu finansowego. Miało to miejsce przed wdrożeniem przepisów unijnych zawartych w dyrektywie 2014/59/UE, tzw. BRRD².

Należy zaznaczyć, że mimo rosnącej globalizacji rynków finansowych działalność sektora bankowego w poszczególnych krajach UE była regulowana przez rządy tych państw, które określały zasady funkcjonowania instytucji krajowych i sprawowały nad nimi nadzór. W krajach Unii Europejskiej do chwili wybuchu kryzysu finansowego brakowało międzynarodowych regulacji bankowych. Wyjątkiem było wdrożenie międzynarodowych standardów weryfikujących adekwatność kapitałową, które zostały opracowane przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego (Gostomski, 2016, 77).

² Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE z 15 maja 2014 r. ustanawiająca ramy na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych oraz zmieniająca [...], OJ L173 z 12 czerwca 2014 r., s. 190.

PODSUMOWANIE

Regulacje sektora bankowego ciągle podlegają zmianom, a ich stopień i zakres od wielu lat jest kwestią dyskusyjną. Wielki Kryzys lat 30. XX w. przyniósł za sobą szereg bankructw, co spowodowało poddanie bankowości surowym regułom. Obejmowały one:

- ubezpieczenie depozytów,
- regulację stóp procentowych,
- ustanowienie barier wejścia,
- ograniczenie zakresu działalności,
- obostrzenia co do wielkości banków [Dewatripont, Rochet, Tirole, 2016, 1-5].

Przed wybuchem kryzysu w 2008 r. poszczególne państwa w celu obniżenia kosztów i pobudzenia innowacyjności banków dokonały szeregu deregulacji, które zwiększały swobodę działalności banków. Po 2008 r. skupiono się na niwelowaniu luk w regulacjach, które ujawniły się podczas kryzysu [Iwanicz-Drozdowska, 2017, 41]. Dotychczas osiągnięte efekty uznać należy na względnie zadawalające. Nie oznacza to oczywiście, iż niebezpieczeństwo kryzysów w poszczególnych systemach bankowych zostało wyeliminowane raz na zawsze. Obecny kryzys w 2020 r. wywołany pandemią może dopisać nowy rozdział w tym zakresie.

Literatura:

Abbassi, P., Raj I., Francesc R. T. (2016). *Securities Trading by Banks and Credit Supply: Micro-Evidence*. "Journal of Financial Economics". 121(3). 569–594.

Bouvatier, V. (2017). *The frequency of banking crises in a dynamic setting: A discrete-time duration approach*. "Oxford Economic Papers". 69, no. 4, 1078-1100.

Casu, B., Girardone, C., Molyneux, P. (2015). *Introduction to banking*, United Kingdom: Pearson.

Cecchetti, S. G., Enisse, K. (2015). *Why does financial sector growth crowd out real economic growth?* BIS Working Papers 490. Bank for International Settlements.

Chaudron, R., de Haan, J. (2014). *Dating banking crises using incidence and size of bank failures: Four crises reconsidered*. "Journal of Financial Stability". 15, 63-75.

Czekaj, J. (2010). Wpływ światowego kryzysu gospodarczego na polską gospodarkę, w: Kołodko, G. (red.). *Globalizacja, kryzys i co dalej?*, Warszawa. Poltext.

Dewatripont, M., Rochet, J.-Ch., Tirole, J. (2016). *Zbilansowane banki. Nauki z kryzysu finansowego*. Warszawa. PTE.

Global Financial Stability Report. (2010). BISE.

Gostomski, E. (2016). *Zmiany w sektorze bankowym w krajach Unii Europejskiej w dobie kryzysu*. „International Business and Global Economy”. 35, 69–82.

Hernandez, L., Valdes, R. (2001). *What Drives Contagion Trade, Neighborhood, or Financial Links?* Working Paper WP/01/29. Washington DC: IMF. - March 2001

Homar, T. Sweder, J.G. van Wijnbergen. (2017). *Bank Recapitalization and Economic Recovery after Financial Crises*. “Journal of Financial Intermediation”. 32, 16–28.

Iwanicz – Drozdowska, M. (2002). *Kryzysy bankowe. Przyczyny i rozwiązania*, Warszawa.

Iwanicz- Drozdowska M. (2017). *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Warszawa. Poltext.

Kindleberger, Ch. P. (1999). *Szaleństwo. Panika, Krach. Historia kryzysów finansowych*. Warszawa. WIG-Press.

Kozińska, M. M. (2018). *Przymusowa restrukturyzacja banków w Unii Europejskiej*. Warszawa. CeDeWu.

Laeven, L., Valencia, F. (2013). *Systemic banking crises database*. IMF Economic Review. 61, no. 2, 225–270.

Li, M., Milne, F., Qiu, J. (2020). *The LOLR Policy and its Signaling Effect in a Time Crisis*. “Journal of Financial Services Research”. Vol. 57, 231–252.

Li, M., Milne, F., Qiu, J. (2013). *Uncertainty in an Interconnected Financial System, Contagion, and Market Freezes*. Queen’s Economics Department Working Paper, 1308.

Luc, L., Valencia, F. (2018). *Systemic Banking Crises Revisited*. IMF Working Paper. 206.

Nawrot, W. (2009). *Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*, Warszawa. CeDeWu.

Pszczółka, I. (2008). *Euro a integracja europejskich rynków finansowych*, Warszawa: CeDeWu.

Reinhart, C. M., Rogoff, K. S. (2011). *From financial crash to debt crisis*. “American Economic Review”, 101, no. 5, 1676–1706.

Romer, D., Romer, Ch. (2018). *Phillips Lecture – Why Some Times are Different: Macroeconomic Policy and the Aftermath of Financial Crises*. “Economica”, 85, 1–40.

Rose, A. K. (2012). *International Financial Integration and Crisis Intensity*. Macroeconomics Working Papers 23195. East Asian Bureau of Economic Research.

Rose Andrew, Spiegel Mark. 2009. Cross country causes and consequences of the 2008 crisis: International linkage and American exposure, NBER Working Paper, 15358.

Schularick, M., Taylor, A. M. (2012). *Credit Booms Gone Bust: Monetary Policy, Leverage Cycles, and Financial Crises, 1870–2008*. “American Economic Review”. 102(2), 1029–1061.

Sektor bankowy w Europie. Co zmienił kryzys? (2013). Zeszyty BRE BANK – CASE, 126.

Stefański, A. (2007). *Rola kwalifikacji analityków w zarządzaniu ryzykiem kredytowym w bankach*. Poznań. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej.

Zaleska, M. (red.). (2013). *Bankowość*, Warszawa. Difin. C.H. Beck.