

ZESZYTY STUDIÓW DOKTORANCKICH

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wydział Ekonomii
Studia doktoranckie

ZESZYT 58

KATARZYNA HARMOZA

Credit Rating as a Traditional Method
of Credit Risk Assessment

BARTOSZ TOMYŚLAK

Funkcje banków komercyjnych
w systemie finansowym
a postulat ich społecznej odpowiedzialności

Poznań 2010

ZESZYTY STUDIÓW DOKTORANCKICH

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wydział Ekonomii
Studia doktoranckie

ZESZYT 58

KATARZYNA HARMOZA

Credit Rating as a Traditional Method
of Credit Risk Assessment

BARTOSZ TOMYŚLAK

Funkcje banków komercyjnych
w systemie finansowym
a postulat ich społecznej odpowiedzialności

Poznań 2010

RADA PROGRAMOWA

*Emil Panek (przewodniczący), Wiesława Przybylska-Kapuścińska,
Marek Ratajczak*

REDAKTOR NAUKOWY

Wiesława Przybylska-Kapuścińska

RECENZENCI

Katarzyna Perez

Magdalena Szyszko

REDAKCJA TECHNICZNA

Marcelina Ćwik

Zeszyty finansowane są ze środków Studiów Doktoranckich Wydziału
Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

Wydawca: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wydział Ekonomii
Studia Doktoranckie
61-875 Poznań, al. Niepodległości 10
tel. 061 856 92 36, 061 854 34 13, fax 061 854 34 15

ISSN 1689-9385

Druk i oprawa: Zakład Graficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu
Ul. Towarowa 53

SPIS TREŚCI

Katarzyna Harmoza

Credit Rating as a Traditional Method of Credit Risk
Assessment..... 5

Bartosz Tomyslak

Funkcje banków komercyjnych w systemie finansowym
a postulat ich społecznej odpowiedzialności 31

Spis Zeszytów Studiów Doktoranckich 53

Katarzyna Harmoza*

CREDIT RATING AS A TRADITIONAL METHOD OF CREDIT RISK ASSESSMENT

Introduction

On an average credits classified as being at risk or lost amount to a 20%-plus credit portfolio¹. After the last economic crisis, the amount can even be higher.

The most important reasons for a considerable decrease in credit repayment include as follows²:

- a general increase in financial risk in economy, resulting from a decreasing shareholder's equity of the company – borrower - in financing investment; taking into account the reserves of companies there is a tendency to decrease own funding in financing enterprises of all kinds,
- increasing demand for borrowings, especially on the part of small- and mid-cap business of a not-too-strong financial position,
- the shifting sands of economy, leading on the one hand to having to make quick and often costly adjustments of all economic entities, and on the other hand leading to fewer possibilities of risk coverage,
- an increasing number of bankrupt companies, which results form a larger number of companies established to make fast buck out of speculative transactions, inconsistent with the law,
- growing competition in the bank service market which limits client choice. Banks operate in fierce competition, other financial institutions included.

* Authoress is in the act of writing a doctoral thesis in the Chair of Money Theory and Financial Policy under the supervision of Professor Wiesława Przybylska-Kapuścińska.

¹ J. Gontarz, *Masz jak w banku*, in: *Businessman*, czerwiec 2004, p. 66.

² Z. Zawadzka, *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, Szkoła Główna Handlowa, Studia Finansowo-Bankowe, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 1996, p. 26-27.

As has been mentioned above, it is important for banks to take some action about decreasing the risk of incurring partial or total loss on borrowings granted to companies, thus abating credit risk. One of the steps includes credit rating – which is being more and more used by banks while assessing companies' credibility – one of the scoring methods for assessing credit risk.

The following paper is aimed at drawing attention to the significance of credit rating and its assets thanks to which it is becoming a more and more popular and traditional method for assessing credit risk used by banks.

1. Credit risk as a traditional and characteristic type of bank risk

Risk is an integral part of banking. Risk "equivalents" include lack of certainty over future incidents, events, results, desired development trends, situations etc. Risk is associated with incurring potential loss as well as making profit. In anticipation of a bigger profit one takes more risk, although such steps are not applicable to banking stability and safety³.

1.1. Concept of bank risk and reasons for its occurrence

Considering bank risk what we have in mind is risk accompanying banking activities, and more precisely danger of failing to achieve set targets by banks. Bank risk is tantamount to the possibility of events affecting the situation of the bank, which includes some danger of interest rates fluctuations, changes of exchange rates, an abrupt outflow of deposits, credit defaults, default on due interest and bank commission, to name only a few. All of the factors prove unfavorable for banks in general.

In banking activities, as in any economic activities, risk is unavoidable because at the moment of taking some decision one is not equipped with enough information and cannot predict further events in a precise manner⁴. One cannot exclude conscious and unconscious distortions of information and its interpretation. In this connection, decision

³ W. Otta, *Działalność kredytowa banku*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1998, p. 43.

⁴ D. Dziawgo, *Credit rating na międzynarodowym rynku finansowym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, p. 40.

taken by banks on the grounds of available information can be improper and become a direct cause of bank risk occurrence.

1.2. Types of bank risk

Analyzing economic literature one should state that there is not one and common classification of types of bank risk.

Difficulty in systematizing types of bank risk results above all else from⁵:

- multi-faceted impact of the banking sector on economy in general,
- complicated operation of today's market economies,
- globalization processes in financial market development,
- accumulation phenomena and feedback between different types of bank risk.

The systematic division of bank risk presented below includes different criteria for dividing bank risk occurring nowadays (scheme 1).

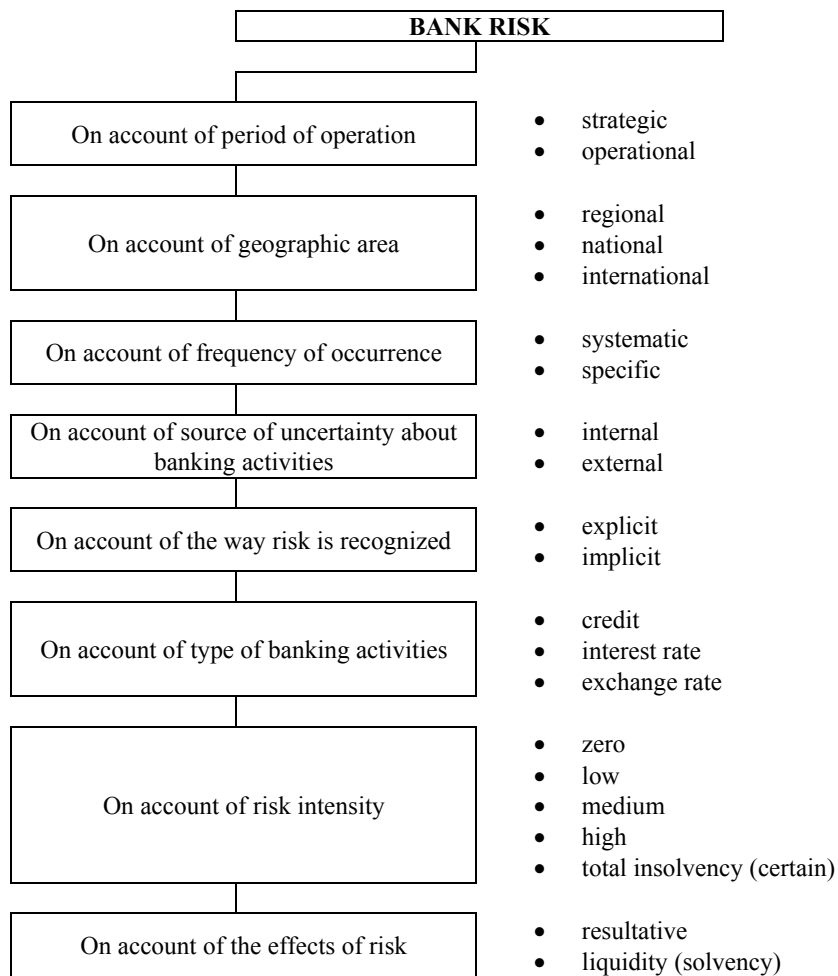
Taking into consideration the period of activities, i.e. time horizon which refers to bank risk, one can distinguish strategic and operational risks. The first type of risk occurs while taking long-term decisions, strategic for the bank and associated with the given management area. Operational risk refers to current decisions taken by the bank. However, it is not possible to completely separate the two types of risk, as strategic decisions impact current activities as well as activities undertaken by the bank at the given moment impact its operation in the long run.

Taking into consideration a geographic criterion, i.e. the area of impact of the specific type of risk, one can distinguish regional, national and international risks. Regional risk refers to the smallest location of risk and first and foremost it is influenced by socio-economic and ecologic factors, with particular regard to natural and human resources and location and transportation conditions. National risk, on account of wider location, embraces the area of the given country, and is influenced by its political and economic situation, macroeconomic situation and socio-legal one. Infrastructural factors, connected with telecommunications, banking, road and motorway networks and the like, have a big impact on national risk. International risk, the most all-embracing one in terms of

⁵ *Zarządzanie ryzykiem i płynnością banku komercyjnego*, ed. W. Przybylska-Kapuścińska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003, p. 38.

geographic criterion, as a rule entails a group of countries, combined either by common geographic location or association in international integrative groups and it results from world tendencies for economic globalization and internationalization.

Scheme 1. Division of bank risk



Source: own elaboration based on: *Zrisk and liquidity management of a commercial bank*, edited by W. Przybylska-Kapuścińska, Publishing House in the Economic Academy in Poznań, Poznań 2003, p. 39.

On account of the frequency of the occurrence of bank risk, risk can be divided into systematic, i.e. constant one, non-diversifiable one,

caused by general economic and random factors and specific, i.e. changeable, diversifiable one caused by the impact of mezo-economic and microeconomic factors, and thus refers to concrete situations or states and in other cases can fail to occur⁶.

Taking into account sources of uncertainty in banking activities one can distinguish two types of bank risk: internal risk – resulting from decisions undertaken by bank management and board and external risk inherent in the macroeconomic environment of a commercial bank.

Analyzing bank risk in terms of its identification one can distinguish explicit risk, i.e. such a risk where the possibility of incurring loss is bigger than the opportunity of avoiding it, and implicit risk, which refers to the opposite situation – when the occurrence of loss is less likely than its failure to occur.

The most important and traditional types of bank risk are associated with the division of risk according to the criterion of banking activities and are divided into credit risk (danger to the bank is associated with borrowers' failure to repay debt), interest rate risk (which refers to market interest rates disadvantageous for the bank's financial situation) and foreign exchange risk, associated with disadvantageous fluctuations of exchange rate and their impact on the worse financial situation of the bank.

Taking into account bank risk intensity one can distinguish five types of risk: zero, low, medium, high and certain. Zero risk occurs for example when the bank granting credit is certain about its repayment as repayment guarantee is secured by the Treasury. Specification of risk as low, medium and high lies in an individual assessment of each commercial bank and is discretionary. Certain bank risk means total insolvency of the borrower. Such a situation occurs when the borrower fails to pay their debts.

Reasons for risk occurrence serve as the last criterion of risk division. Bank risk is thus divided into resultative risk and liquidity risk. The first risk means there being a danger of failing to achieve a bottom line set by the bank, i.e. incurring loss or obtaining a bottom line lower than had been previously set. Liquidity risk is in turn associated with a danger of temporary or total loss of liquidity, which results in the bank being unable to repay liabilities.⁷

⁶ Ibidem, p. 41-42.

⁷ *Zarządzanie ryzykiem...*, op. cit., ed. W. Przybylska-Kapuścińska, p. 38-44.

In the paper we will focus mainly on bank credit risk – and methods for its limitation – i.e. on one of the types of bank risk connected with banking activities, or more precisely with current credit activities.

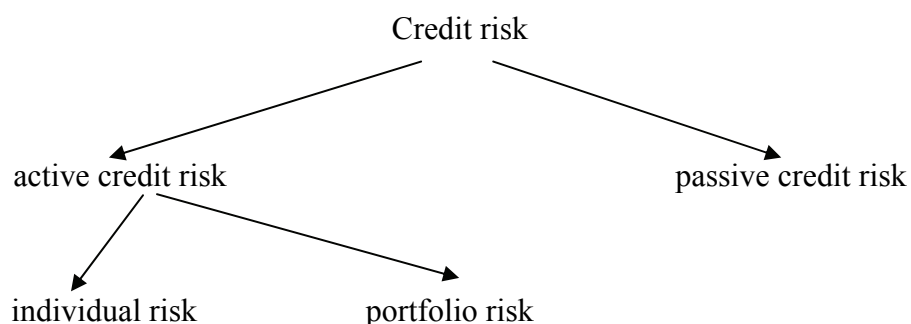
1.3. Concept of credit risk

Credit risk is understood to be a danger of failing to repay a part or total of borrowings, the interest due and commissions included, by the borrower⁸.

1.4. Types of credit risk

Nowadays consideration about credit risk concentrates on two approaches. The former divides credit risk into active and passive one. The latter refers to active credit risk and divides in risk connected with granting a single credit (individual risk) and risk connected with the whole credit portfolio (portfolio risk)⁹. The above-mentioned division of credit risk is included in Scheme 2.

Scheme 2. Division of credit risk



Source: own elaboration based on: M. Kraska, *Credit scoring and credit rating. Application in a commercial bank*, Biznes i Finanse, Warszawa 2004, p. 21.

⁸ Z. Zawadzka, *Zarządzanie...*, op. cit., p. 25.

⁹ M. Kraska, *Credit scoring i credit rating. Zastosowanie w banku komercyjnym*, Biznes i Finanse, Warszawa 2004, p. 21.

1.4.1. Active and passive risk

Division of credit risk into active and passive one results from the origin of credit risk in the commercial bank, or more precisely from the role the commercial bank fulfils in credit activities. The origin of credit risk can be taken into account in two ways:

- 1) active banking activities, i.e. activities on which the commercial bank has an active influence, including granting credit – then there is active credit risk, i.e. risk of failing to repay a part or total sum of credit by the borrower in due course, the interest and commissions included.
- 2) passive banking activities, i.e. activities connected with the commercial bank being a passive entity, having little influence on this type of credit activities, which includes funding for credit-granting. The activities are conducive to the occurrence of credit risk, i.e. inability to obtain additional funding in order to grant credit, e.g. by an abrupt withdrawals of deposits by bank clients.

1.4.2. Individual risk and portfolio risk

By analyzing active credit risk it is important to distinguish individual risk – risk of single credit and portfolio risk – joint risk from credit activities undertaken by the bank.

Risk of single credit depends on the amount of possible loss (equal. maximum value of credit with interest due, decreased by guarantees) and on the probability of loss occurrence.

Joint credit risk depends in turn on total amount of single credits, the probability of their default and correlation between single credits. The smaller the mutual correlation is between respective credits the less risk of the situation in which factors contributing to default on single credit will also impact the default on other credits, thus increasing joint risk.

Summarizing the above-mentioned consideration what proves to be a deciding factor for the bank's immunity to credit risk is not only risk of single credit but also joint credit risk.¹⁰ However, it does not mean that a question of single credit assessment is not important in banking credit activities, as the quality of single credits directly influences the quality of the whole portfolio. Lack of the occurrence of mutual correlations be-

¹⁰ Z. Zawadzka, op. cit., p. 27-28.

tween respective credits with little diligence in analyzing risk of single credit can turn out to be insufficient for the bank's stability in the case of risk occurrence. That is why in order for the bank to be safe, a two-way action is necessary, which involves considering both risk of single credit and its possible sizeable limitation and analyzing the whole credit portfolio and mutual correlations between all single credits.

1.5. Credit risk and credibility

Credibility is the term which is directly connected with credit risk¹¹. According to Law of 29 August 1997 "Banking Law," "credibility is understood to be the ability to repay credit, the interest due included, in periods specified in the agreement"¹².

The term of credibility is first and foremost connected with active credit risk. Between the two terms there are correlations based on opposites. Four basic differences between credibility and credit risk are included in Table 1 below.

Table 1. Credibility and credit risk – basic differences

Item	Features	Credit risk	Credibility
1	Research area applicable to the analysis	All the aspects connected with credit granting (the income-cost field, guarantees of credit repayment, cooperation with the client so far etc.)	Calculation of credibility refers to the income-cost field
2	Applicable entity	Credit risk remains both on the side of the bank and client.	Credibility refers exclusively to the entity applying for credit.
3	Duration	Credit risk characterized by continuity from granting credit until its repayment, is subject to change only in terms of intensity and level.	In terms of credibility we speak about having credibility or not having it at the moment of making an analysis.
4	Applicable credit	Credit risk can refer both to single credit and credit portfolio.	Credibility always refers to single credit.

Source: own elaboration based on M. Kraska, op. cit., p. 21-22.

¹¹ M. Kraska, op. cit., p. 21.

¹² *Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe*, DzU nr 140, poz. 939, art. 70.1.

1.6. Reasons for the occurrence of credit risk and possibilities of its limitation

Risk is inherent in banking credit activities. Credit risk results from the character of market economy, in which a certain number of companies, irrespective of the form of ownership, fall bankrupt, and new economic entities in a way are formed.

Moreover, there are also other reasons for the occurrence of credit risk. First, the bank at the moment of taking a decision is not equipped with all the information. Second, the bank is not always able to specify and predict the development of future events. Action undertaken by banks can also be characterized by errors occurring in information provided, and can result from its improper or wrong interpretation¹³.

Credit risk is impossible to eliminate, however it can be to a large degree limited by applying the whole gamut of guarantees of credit repayment. However, the bank is not a pawnshop and that is why the quality of guarantees should not serve as a deciding factor in granting credit or not. A detailed and exhaustive analysis of credit risk should serve as an important factor in assessing the possibility of credit repayment including interest due and commissions during the agreed-on period, and thus assessing the company's credibility. Guarantees of credit repayment should be a supplement to the submitted application for credit. They are more important not at the moment of default on credit and during proceedings about liabilities needing to be paid in due time but at the moment of submitting an application for credit.

2. Methods for assessing credit risk while giving credit to economic entities

As opposed to the assessment of credit risk connected with giving credit to individuals, the main interest of the analysis of an economic entity does not lie in the very entity but also in many external factors which considerably impact operation and profit generation of the given economic entity¹⁴.

¹³ W. Kuryłek, *Modele migracji kredytów*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 10, s. 18.

¹⁴ M. Kraska, *Credit scoring i credit rating. Zastosowanie w banku komercyjnym*, Wydawnictwo Stardruk, Warszawa 2004, p. 34.

In banking practice there have been many methods so far which can be divided into two groups:

- traditional methods¹⁵,
- modern methods (model by KMV, model by CreditPortfolio-View, model by LoanAnalysisSystem, table of mortality, model by CreditMetrics)

It is assumed that on the verge of these two groups there is another method – credit rating. There is a lack of unambiguous classification due to the specifics of the method. The method was created as an extension of traditional methods, however it still constitutes a novelty in banking. Besides, credit rating is integral to most modern methods and risk assessment based on the rating method is being improved and developed with the addition of new elements.

That is why a further part of the paper is devoted to traditional methods – as a basis for creating credit rating – and the very credit rating as a more and more popular method for assessing credit risk – a lot more effective than traditional methods and serving as a basis for creating other modern methods.

2.1. Traditional methods for assessing credit risk while giving credit to economic entities

As has been mentioned above, checking the creditworthiness (credibility) of an economic entity serves as a basis for assessing credit risk connected with giving credit. Checking credibility of an applier is aimed at analyzing if their economic and financial situation is a guarantee of total credit repayment in due time together with interest and other commissions. The scope and detailed character of the analysis will be different depending on the following:

- type of borrower (e.g. credits given to institutions of public law are generally treated as being devoid of risk),
- amount of credit (big credits are associated with incurring danger of bigger loss and that is why they require a more exhaustive and comprehensive analysis on the part of the bank),
- credit purpose (e.g. for current financing or non-current investment undertaken by the company in general more risky because of uncertainty over return on investment),

¹⁵ Traditional methods will be discussed in further fragments of the article.

- repayment period (the longer it is, the bigger risk it is).

The analysis of credibility and measurement of the size of credit risk connected with giving credit should enable to obtain an unambiguous answer if the bank should give credit or not¹⁶.

Traditional methods for assessing credit risk incurred while giving credit to economic entities, i.e. methods commonly used by banks, included two ones: assessment of the so-called "5C" of giving credit and an indicative analysis.

As IT technologies developed, growing competition on the inter-bank market and thus the necessity for accelerating the process of analyzing credibility banks are starting to use a scoring method for assessing credibility of economic entities, the so-called credit rating. That is why one can risk saying that credit rating has now become the third traditional method for assessing credit risk incurred while giving credit to economic entities, based on the two previous methods, but simultaneously being their extension.

2.2. The so-called "5C" of giving credit

The most simple assessment of credibility of economic entities consists in specifying and assessing traditional measurable indicators, i.e. liquidity and profitability and non-measurable ones, i.e. the possibility of sales and perspectives for further development.

In Anglo-American banking practice while assessing credibility the so-called "5C" of giving credit is taken into account, i.e. five criteria for credit risk assessment. They include¹⁷:

- Character – i.e. character, personality, qualifications of the borrower,
- Capacity – i.e. the ability to be solvent resulting from the current situation (e.g. a portfolio of orders) and perspectives for the near future,
- Collateral – i.e. guarantees on credit repayment,
- Capital – i.e. own capital,
- Condition – i.e. external conditions, the situation in the industry.

¹⁶ Z. Zawadzka, op. cit., p. 28-29.

¹⁷ A. Matuszyk, *Credit Scoring. Metoda zarządzania ryzykiem kredytowym*, CeDeWu, Warszawa 2004, p. 23.

It is a basic method which now fulfils the function of a preliminary analysis rather than the method which provides the answer about risk connected with credit-giving.

2.3. Indicative analysis

The method most often used so far by banks with a view to assessing credibility has been the indicative method¹⁸.

In literature there are several dozen indicators illustrating the activities of the company. From the comprehensive list one can choose indicators most useful for assessing a concrete application for credit and resultative need for further analysis. Some of the indicators are exclusively fit for internal comparisons which enable to see developmental tendencies, efficiency and financial effects. Other indicators are applicable to external comparisons which enable to assess the standing of the company in the given industry. In practice several or over ten indicators are used. In analysis the indicators belonging to the following groups prove applicable¹⁹:

- profitability,
- liquidity,
- efficiency of action,
- debt and degree of debt coverage,
- structure of property and capital.

A credit analyst in writing or by means of a spreadsheet on the basis of available statements provided by the company (balance, results account, and cash flow) makes calculations of basic financial indicators grouped according to the above-mentioned areas of their application²⁰. The analysis includes the following stages²¹:

- specifying the area of the company's activities, constituting the subject of assessment,
- choosing indicators and economic coefficients representative of the given area,
- verifying indicators and coefficients,

¹⁸ A. Janc, M. Kraska, *Credit-scoring. Nowoczesna metoda oceny zdolności kredytowej*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001, p. 19.

¹⁹ A. Matuszyk, op. cit., p. 23.

²⁰ A. Janc, M. Kraska, op. cit., p. 19.

²¹ J. Duraj, *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, Warszawa 1993, p. 16 – from: A. Janc, M. Kraska, op. cit., p. 19.

- making possible corrections to the way of measuring an indicator or extending the analysis by additional indicators or coefficients with a view to obtaining a more accurate and objective picture of the analysed phenomena,
- calculating indicators and providing a diagnosis and formulating a final decision.

Using the indicative analysis in order to assess credibility of the company it is important to bear in mind the fact that the very calculation of indicators proves to be insufficient. The most important thing is to be able to properly interpret calculated indicators. They should be treated as ancillary tools with some shortcomings and limits, among which one can distinguish²²:

- not full information about the causes of certain phenomena and the fact that they reflect only their effects,
- problems with assessing the absolute value of indicators, as there are difficulties in specifying a benchmark level of respective indicators, which would be in the same way useful as a reference point for assessing all companies and conditions,
- it proves necessary to juxtapose the values of flows and stocks while building indicators for incommensurate values,
- problem with putting importance on some indicators by selecting those indicators which prove significant and those which can be treated as complimentary,
- indicators do not include seasonality aspects and they are calculated on the basis of financial statements and they usually show average values on an annual basis calculated as a medium at the end and beginning of the period, not referring to fluctuations occurring within the analysis timeframe.

Credit rating is aimed at eliminating the above-mentioned shortcomings and limitations while using the indicative analysis. The credit rating method consists in specifying a benchmark level of respective financial indicators while taking into account the assessment of the non-indicative sphere. The method is an attempt at answering the question about the reason for indicators by analyzing the size of them – and by description integral to credit rating.

²² *Wybrane problemy zarządzania bankami i przedsiębiorstwami*, ed. P. Karpuś, J. Węclawski, Lublin 1995, p. 148-149 – from: A. Janc, M. Kraska, op. cit., p. 20-21.

2.4. Credit rating – a scoring method for assessing credit risk as an extension of the indicative analysis

Credit rating used by banks includes, as mentioned above, in its final assessment indicating the level of a financial standing of the company, the quantitative assessment (indicative one) and the qualitative assessment (non-indicative one), i.e. the assessment of the industry and the market in which the company operates, the assessment of management staff, perspectives for development of the company etc. The qualitative assessment embraces all the factors which are impossible to assess by analyzing financial indicators, and which have an impact on the financial situation of the company at the moment of analyzing and in the future.

Both elements of the rating assessment – indicative and qualitative have a mutual impact on the assessment of credibility of the company and that is why each of them should be as riskless as possible in terms of making a mistake in assessment. However, the qualitative element most often takes the shape of a subjective appraisal of a bank's employee describing the company and that is why it proves difficult in the assessment of the level of risk of a wrong diagnosis. It is thus very important to provide a proper and comprehensive rating assessment of the company in order to lessen risk as much as possible of making a mistake about the indicative analysis, and it is equally important to provide a benchmark level of respective indicators.

2.4.1. The core of the scoring method for credit risk assessment

The basic assumption about using the scoring method (the term derives from the English word *score* i.e. point) while assessing credibility is that economic factors, financial ones, individual features etc., which make borrowers distinguishable from borrowers who do not fulfill the terms and conditions of the credit agreement, can be specified through observation of the behavior of larger groups of clients – borrowers – in the past. The method also embraces the fact that the same factors will be significant ones characteristic of borrowers in the future.

On account of the fact that factors characteristic of clients can change in certain situations, scoring models must be systematically tested, improved and complemented.

The use of scoring methods in some countries, including Poland, gives good results, as forecasts for the "quality" of the borrower are more

accurate in these methods than in other classic methods. Scoring methods automated and standardized the decision-making process in credit-giving, which made it possible for banks to extend credit activities without needing to worsen the quality of a credit portfolio.

The use of scoring methods requires establishing an appropriate database about borrowers, their traits and background about past repayments. On the basis of the analysis of the data the bank can select and verify variables by means of some statistic methods (e.g. a factors analysis, a major components method or a discriminant analysis).

A statistic analysis includes points or weights for each of the variables characteristic of the borrower. The sum of obtained points or weights gives a total sum of points granted to the borrower. The obtained sum is compared to the previously set threshold, thus classifying the borrower into a respective group.

2.4.2. Types of scoring methods for credit risk assessment

The division of scoring models can be made on the basis of different criteria²³:

- 1) on account of their purpose models can be divided into:
 - those serving the assessment and selection of credit applications made by borrowers,
 - those serving the monitoring of credits which have been already given.
- 2) on account of the borrower models can be divided into:
 - those serving the assessment of the risk of consumer credits,
 - those serving the assessment of the risk of agricultural credits,
 - those serving the assessment of the risk of credits given to economic entities.
- 3) on account of the applied mathematical and statistical methods models can be divided into:
 - parametric (econometric models, logit models, discriminant analysis models),

²³ J. Nowakowski, R. Jagiełło, *Optymalny portfel kredytowy jako czynnik warunkujący bezpieczeństwo banku komercyjnego*, in: *Bank i Kredyt*, 1998 nr 5, p. 67-68.

- non-parametric (mathematical programming (linear and nonlinear) models, neuronal network models and the like).

2.4.3. The core of credit rating

Taking into consideration the systematics presented above credit rating can be said to be a scoring method for assessing credit risk which serves the assessment of credit risk as to economic entities as potential borrowers and also more often it serves the monitoring of credits given so far.

The name “credit rating” is often abbreviated to the very term ”rating”, and it is often confused with the term “ranking”. Ranking means ranging given elements according to the chosen feature in the sequence e.g. from item 1 up to 100, for example rankings of firms ranged according to revenue size. Rating means subsuming the analyzed elements into set brackets, and grouping them without sequentializing them within the given bracket. The term credit rating means ”rating” on the basis of repayment of liabilities in due time. The abbreviation of the name credit rating to the very word rating is not appropriate and does not reflect the core of the discussed method for credit risk assessment²⁴.

Credit rating understood this way is labeled numerically or alphabetically ascribed to the given group –a payment ability category²⁵.

In order to understand the core of credit rating, it seems justifiable to compare this method with another scoring method, often associated with it and very often confused with it, as is credit scoring, and also considering the differences between credit rating used by banks and rating done by rating agencies.

2.4.4. Credit rating and credit scoring

Both credit rating and credit scoring are based on a scoring assessment by means of attributing a certain number of points which are summed up with a view to obtaining a final assessment. Taking into consideration the analyzed entity the differentiation of names has been made as to the method used assessing individuals (credit scoring) and for assessing economic entities (credit rating). The adoption of the name credit scoring as to the assessment of individuals results from a multi-year history of using

²⁴ D. Dziawgo, op. cit. , p. 73-74.

²⁵ A. Langner, *CreditMetrics a portfel kredytów zagrożonych*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2007, p. 88.

the method. The use of scoring methods as to the assessment of economic entities has taken place relatively recently as a result of drawing much experience from rating agencies which originally used scoring methods to create the so-called rating serving the assessment of financial credibility of issuers of securities²⁶.

The differentiation between both methods impacts successive differences between credit scoring and credit rating, which have been presented in Table 2 in a summary way.

Table 2. Credit scoring and credit rating – basic differences

No	Criterion	Credit scoring	Credit rating
1	entity subject to credit risk assessment	individual	enterprise
2	division of models according to the assessed entity	lack of clear division	clear division of models, different for small-, mid- and large-cap business
3	variables used in assessment	qualitative	in the same way quantitative and qualitative
4	the way to make a final assessment	numerical code	numerical and letter code
5	efficiency in making an assessment of credit risk	method treated as the only instrument used in the assessment process	method treated as one of the instruments used in the assessment process
		assessment sufficient enough to take a final decision about accepting a credit application or not	assessment insufficient enough to take a final decision about accepting a credit application or not
6	choice of method possible to use	other methods used in assessing individuals serve as an alternative to credit scoring	other methods are complementary to credit rating on account of various approaches to the assessment
7	objectivity of assessment	assessment totally objectified – lack of possibility for the bank's employee to interpret the assessment in a proper way	admissible level of subjectivity while interpreting obtained results
8	access to data necessary for assessment	lack of access to data according to Law on Personal Data Protection	official access to financial data of entities keeping the full accounts

Source: own elaboration based on M. Kraska, *Credit scoring and credit rating. Application in a commercial bank*, Stardruk Publishing House, Warszawa 2004, p. 30.

²⁶ M. Kraska, op.cit., p. 30.

Assessment of various entities in both methods influences the differences in variables. In credit scoring only qualitative variables are used such as the applicant's profession, education, housing status, marital status, age, amount of monthly income, car ownership, current and previous employment period and the like. While making credit rating two types of variables are used:

- quantitative, i.e. financial indicators calculated on the basis of statements submitted by the company,
- qualitative, i.e. all the other variables, not regarded as indicators, which can also have influence on credit risk assessment and financial condition of the company subject to assessment, i.e. industry in which the company operates, management staff qualifications, structure of liabilities (suppliers and recipients), competitiveness of products and the like²⁷.

The application of different variables is concomitant with the internal division of credit rating on account of the entity subject to assessment into small-, mid- and large-cap business, whereas in the case of credit scoring there is not a clear division of models, and each individual is treated the same way. Depending on the size of the company there is a different qualitative assessment of the company's position on the local, provincial and national market, or – in the case of big enterprises – on the international market, and the given industry is analyzed in a different way in the case of big companies – often monopolies. A different analysis applies to small-cap companies.

The application of different variables in both methods discussed above also influences the efficiency of assessment calculated this way. On account of the universal character of credit scoring with regard to each applicant – an individual, lack of internal divisions of models and obtained assessment serve as a sufficient instrument for taking a decision about accepting an application for credit or refusing it. In the case of credit rating, taking into account the complexity of analyses, application of both quantitative and qualitative variables, specificity and variety of each company, the method often serves as an ancillary tool for taking a final decision by banks. In the case of credit risk assessment it is important to adopt individual approach, analyze and interpret obtained results, and not only sticking to obtained assessment. As credit rating is used by banks as

²⁷ M. Kraska, op.cit., p. 30-31.

one of the tools for taking decisions about giving credit, banks systematically test and improve rating programs used in-house in order for them to be, if not the only ones, one of the most important tools which enable to make a quick and proper assessment, thus streamlining the process of decision-making. Time for analysis of the application is more often one of the main deciding factors in choosing the right bank. Proper program that calculates credit rating can shorten the time considerably.

The form of presenting an assessment in both methods also differs. A final assessment in the case of credit scoring takes the shape of a numerical code. Whereas in the case of credit rating the assessment – depending on the internal model – takes the shape of a letter code (A, A+, AA, B+,...) or a numerical one – most often from the given range, e.g. from 1, 1+, 2-,2,... up to 6, where 6 is for example the highest assessment.

Universality of credit scoring results from one difference between both methods discussed above. Variables applied in credit scoring practically exclude the possibility of a subjective assessment of a final result. Whereas qualitative variables in credit rating impact to a great extent the subjectivity of the assessment.

2.4.5. Credit rating and rating done by rating agencies

From the 19th century, when the first rating systems were created, credit rating was used mainly by rating agencies while assessing the financial credibility of entities in the case of issuance of securities. For about 20 years other institutions have started to make use of rating for other aims. Especially banks became such institutions in which credit rating started to be used on a mass scale to assess credit risk of economic entities applying for credit. The use of rating technology in banking was the beginning of the second chapter in the history of credit rating development, originating in experience of rating agencies, however considerably different from rating used by the agencies (table 3)²⁸.

²⁸ M. Kraska, op.cit., p. 34-35.

Table 3. Credit rating and rating done by rating agencies – comparison

No	Criterion	Credit Rating	Rating done by rating agencies
1	Aim of using rating assessment	Internal assessment tool facilitating to take a decision about giving credit	External service provided to interested parties
2	Scope of rating assessment	For internal use of the bank which makes an assessment, the assessment is not made available to other entities	Practically spread of assessment all over the world, limitless scope
3	Entities using rating assessment	bank making an assessment	Entities operating on the market – rating assessment is published and made available to all interested parties (contractors, banks, competitors etc.)
4	Impact of rating on the situation of the assessed entity	Little impact; negative assessment of one bank does not have to mean a negative assessment made by another bank – each bank has its own, internal rating system, and often takes a different approach to the analysis of the entity, and respective assessments are not made available to other entities, which applies to rating agencies.	Considerable impact, negative rating done by a reliable and well-established rating agency can directly impact the financial situation of the assessed entity – the assessment becomes a marker of the financial situation of the entity and often serves as a factor on the basis of which important decisions are made by investors in the whole world.
5	Openness of criteria for rating assessment	In connection with the internal use of a rating assessment, the bank does not provide both the result of the assessment and its methodology.	Rating agencies are obliged to provide information – in connection with the open publication of assessment – about the criteria on the basis of which the assessment is made.
6	Source of generated profit by using credit rating	Use of the rating system by banks does not direct impact on the amount of profit, a proper assessment helps limit credit risk, thus only has indirect impact on profit on credit or prevents possible loss.	For rating agencies service sales of assessments constitute direct income.

Source: own elaboration on the basis of M. Kraska, *Credit scoring...*, op.cit., p. 35-36

2.4.6. Position of credit rating in the decision-making process

Bank as a creditor is one of the most important investors. The fact that the bank is an institution of public trust implies that there should be such a level of acceptable risk as to ensure safety of deposits and granted credits. In credit-giving activities four excluding situations (events) can occur, which are presented in Scheme 3.

Scheme 3. Assessment of the decision about credit undertaken by the bank

		<i>Assessment of credit decision undertaken by the bank</i>	
		Credit should be given	Credit should not be given
<i>Credit decision</i>	<i>Credit has been given</i>	A mistake was not made – Right assessment of risk	A mistake of the first type – Wrong assessment of risk
	<i>Credit has not been given</i>	A mistake of second type – Wrong assessment of risk	A mistake was not made – Right assessment of risk

Source: own elaboration on the basis of J. Nowakowski, R. Jagiełło, *Optymalny portfel kredytowy...*, op. cit., pp. 65-66.

Banks, when assessing creditworthiness, attempt to eliminate or minimize the probability of the occurrence of a mistake of the first type, i.e. avoid the mistake connected with credit-giving when the credit should not be given. The occurrence of such a mistake is connected with an improper assessment of risk assessment of such an investment.

Another mistake made by banks in the process of assessing credit investment includes a mistake of the second type which consists in failing to give credit when it should be given. The bank attaches very little importance to the assessment of the mistake focusing mainly on eliminating the mistake of the first type.²⁹ However, both mistakes have similar impact on financial results of the bank in terms of assessing credit risk.

Implementing new and improved methods for assessing credit risk, banks at the same time decrease risk of loss on credit which was given and later defaulted as well as decreasing risk of not giving credit to the company with good sound standing.

Credit rating, which is being introduced in more and more banks, helps accelerate the decision-making process and prevents making both

²⁹ J. Nowakowski, R. Jagiełło, op. cit., p. 65-66.

mistakes while analyzing creditworthiness of the given company. As one of the main methods for assessing credit risk rating plays a more important role in decision-making about giving credit to companies. Rating assessment impacts:

- decision about giving credit (low assessment means poor financial condition of the company and impacts the decision taken by the bank about refusing to give credit),
- amount of credit (the better assessment is made, the less risk and possibility there is of giving a higher amount of credit),
- amount of interest on credit (higher assessment refer to the company with a better financial standing, which on account of low risk is the subject of interest for banks – in order to attract such a company banks often offer lower interest on credit),
- required credit guarantee (analogically to the above-mentioned situation – the better rating assessment is, the less risk and the possibility of less requirements for credit repayment guarantees).

2.4.7. Assets of credit rating

Among the most important positive features of credit rating which impact its popularity and currency as to methods for assessing credit risk one should mention as follows³⁰:

- 1) simplicity – resulting mainly from its system character; credit rating since the implementation it has functioned as computer software, automatically assessing after inputting data and reading them out from direct media; the analysis is made in the system which as a result of processing information provides a final assessment and interpretation of respective parts of the analysis to a credit analyst. In the consequence the credit analyst can focus on the same interpretation of obtained results, not losing time on long-lasting and schematic calculations, as in the case of other traditional methods for assessing credit risk.
- 2) comprehensiveness – thanks to considering quantitative and qualitative factors in the analysis, the analysis becomes more comprehensive and the assessment of risk calculated this way

³⁰ M. Kraska, op.cit., p. 84-90.

becomes more accurate; in addition the division of the assessed entity is made in credit rating on account of legal form and industry in which the given entity operates, which impacts the assessment of respective financial indicators rendering the specifics of the entity being assessed and examined,

- 3) objectivity, uniformity, transparency – in the rating computer program a list of variables as well as their score is a priori set, which makes a final assessment of risk fully objective, uniform in terms of calculation applicable to all examined entities and transparent – on account of a priori set score for respective values of variables,
- 4) system character, automation and safety of assessment – credit rating is calculated by means of the computer program into which a credit analyst enters data about the given company and makes an assessment of all the variables in a qualitative and quantitative analysis taking into account of legal form and industry in which the given company operates; procedural course of the assessment process set by the system as well as lack of the possibility of subjective influence on a final result of the assessment through the choice of own indicators and their proper interpretation on the basis of own divisions impacts the safety of the assessment calculated this way; of course, in comparison to credit scoring where, as has been mentioned above, a final assessment is totally objective and there is not a possibility of an individual interpretation made by a credit analyst, in the case of credit rating there is a possibility of limiting the safety of a final assessment, namely a credit analyst makes their own qualitative analysis, unsupported by financial documents, and can sometimes – in order to overestimate the whole assessment – in an artificial way increase the score for a qualitative part of the assessment; one should also bear in mind that rating assessment is not tantamount to taking a decision about giving credit, as some correction is admissible after a detailed analysis of financial documents and also non-financial ones, especially those elements which have not been taken into consideration in a rating assessment, and which pose a danger to the solvency of the given economic entity being in the act of taking credit; at one pole the possibility of such a correction can impact the validity of a final assessment, and at the other

pole such a correction entails a certain danger of a wrong interpretation of data, for example as a result of little experience of an employee working at the bank.

- 5) financial advantages for the bank – proper rating program impacts the financial result of the bank through:
 - limiting the costs of servicing a credit application,
 - better organization of work and quick client service, and the possibility of analyzing a larger number of applications for credit,
 - limiting the consequences of wrong classification thanks to more detailed assessments and a different approach depending on the type of the examined economic entity.
- 6) effective credit policy – characteristic of credit rating – as a scoring method – there is an easy classification of the assessed entities according to risk groups; it enables to obtain a more accurate picture and better quality of credit portfolio at a later period for respective risk groups, which is particularly important for analyzing the results of credit policy set by the bank;
- 7) optimization of the monitoring procedure of credit portfolio – banks taking care of the quality of their credit portfolio monitor it on a current basis, and credit rating proves to be a perfect tool in this respect, as a periodic assessment of the entity provided with credit is not so detailed as in the case of an analysis of an application for credit; credit rating guarantees automation and a quick and reliable assessment of the most important elements as to the company's operation on the market; on the basis of a periodic financial statements the bank can in this way quickly check the level of solvency of the company and analyze change while rating the company – in the case of sharp differences in rating the bank can take steps about minimizing probable costs resulting from the worsening rating of the borrower, and possible loss on credit given to the company.
- 8) optimization of client satisfaction – using credit rating as a tool for assessing risk to a great degree accelerates the process of analyzing a credit application and enables to take

a quick decision, which is reflected in client satisfaction with the service provided.

2.4.8. Shortcomings of credit rating

Shortcomings of credit rating are basically typical of all scoring methods, including:

- 1) need for a comprehensive database – the bigger a database, the more correct rating assessment is,
- 2) obsolete models – resulting from changes to the law, accounting, politics and economy, to name only a few.

Besides, what is debatable, at one pole regarded as an asset and at the other pole regarded as a shortcoming, is a share of qualitative assessment in total rating assessment. The share enables to consider non-financial factors, not included in financial statements submitted by the company, which can have a considerable impact on a final assessment. On the other hand, it can lead to confusion and artificial glossing over a final assessment by providing higher score to qualitative factors.

Despite the shortcomings, credit rating, thanks to its simplicity and efficiency, is becoming a more and more common tool for assessing credit risk applicable to economic entities of all kinds. It is hard to imagine banking activities devoid of this scoring method in the process of granting credit to companies.

Summary

Summarizing the whole subject matter on the core of credit rating one should stress the fact that despite a short enough time of its functioning as a banking method for credit risk assessment, its popularity has quickly shifted from American markets into European ones, the Polish market included. In the era of globalization and strong competition among foreign institutions the application of modern methods is becoming a necessity, and the very credit rating system proves to be a basic and traditional tool for assessing credit risk in Polish banks. Its growing currency in application confirms the fact that the advantages of this method considerably exceed disadvantages.

References

Dziawgo D., *Credit rating na międzynarodowym rynku finansowym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.

Gontarz J., *Masz jak w banku*, in: *Businessman*, czerwiec 2004.

Janc A., Kraska M., *Credit-scoring. Nowoczesna metoda oceny zdolności kredytowej*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001.

Kraska M., *Credit scoring i credit rating. Zastosowanie w banku komercyjnym*, Biznes i Finanse, Warszawa 2004.

Kraska M., *Credit scoring i credit rating. Zastosowanie w banku komercyjnym*, Wydawnictwo Stardruk, Warszawa 2004.

Kuryłek W., *Modele migracji kredytów*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 10.

Langner A., *CreditMetrics a portfel kredytów zagrożonych*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2007.

Matuszyk A., *Credit Scoring. Metoda zarządzania ryzykiem kredytowym*, CeDeWu Sp. z o. O., Warszawa 2004.

Nowakowski J., Jagiełło R., *Optymalny portfel kredytowy jako czynnik warunkujący bezpieczeństwo banku komercyjnego*, „Bank i Kredyt” 1998, nr 5.

Otta W., *Działalność kredytowa banku*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 1998.

Zawadzka Z., *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, Szkoła Główna Handlowa, Studia Finansowo-Bankowe, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 1996.

Zarządzanie ryzykiem i płynnością banku komercyjnego, ed. W. Przybylska-Kapuścińska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe, Dz. U. Nr 140, poz. 939, art. 70.1.

Bartosz Tomyślak*

**FUNKCJE BANKÓW KOMERCYJNYCH W SYSTEMIE FINANSOWYM
A POSTULAT ICH SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI**

Wstęp

System bankowy pełni w gospodarce wolnorynkowej kluczowe funkcje związane z ułatwianiem wymiany dóbr i usług, mobilizacją i alokacją kapitału, pozyskiwaniem, przetwarzaniem oraz udostępnianiem informacji, kontrolą jakości zarządzania oraz zarządzaniem różnymi rodzajami ryzyka¹.

W części literatury prezentowany jest pogląd, że w odniesieniu do polskiego sektora bankowego od momentu przełomu polityczno-gospodarczego, tj. przejścia od socjalizmu do kapitalizmu, przyjęcia warunków gospodarki rynkowej i związanego z tym nowego (dwuszczeblowego) modelu funkcjonowania systemu bankowego, zadania stawiane przed sektorem banków komercyjnych się zmieniały. W początkowym okresie tzw. transformacji systemowej oczekiwano, że banki będą inicjowały i organizowały życie gospodarcze poprzez racjonalizację alokacji kredytów do gospodarki oraz przyczyniały się do budowy brakujących segmentów rynku finansowego². Później, w okresie przed i po akcesji Polski do Unii Europejskiej pojawiły się nowe, dodatkowe zadania: pomoc w absorbowaniu funduszy strukturalnych przez podmioty gospodarki realnej i publicznej. Obecnie można wskazać na nową jakość misji związanej z przyswajaniem środków strukturalnych, wynikających ze zmiany charakteru celów polityki regionalnej (2007–2013 vs 2000–2006)³.

* Autor przygotowuje rozprawę doktorską w Katedrze Teorii Pieniądza i Polityki Pieniężnej pod kierunkiem prof. dr hab. Wiesławy Przybylskiej-Kapuścińskiej.

¹ K. Dąbrowska, M. Gruszczyński, *Kapitał zagraniczny w polskim sektorze bankowym a efektywność polityki pieniężnej*, *Bank i Kredyt* 2002 nr 11-12, s. 80.

² D. Korenik, *Rola sektora bankowego i pozabankowego w obrocie papierami wartościowymi w Polsce*, w: *Uwarunkowania rozwoju rynku kapitałowego w Polsce*, red. M. Biegański, *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej* nr 40, Poznań 1992, s. 54.

³ D. Korenik, *O roli służebnej banków komercyjnych*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 31.

Nie podejmując w tym miejscu próby odpowiedzi na pytanie o instytucjonalne i formalno-prawne przesłanki umożliwiające definiowanie, kontrolowanie i rozliczanie realizacji tego typu zadań przez podmioty nadrzędne wobec prywatnych przedsiębiorstw komercyjnych, jakimi są obecnie w przeważającej mierze banki działające w Polsce, niniejszy artykuł jest próbą wykazania, że powyższe lub podobne twierdzenia prowadzą w rzeczy samej do redefinicji klasycznych ról realizowanych przez komercyjny bank.

Dalsze implikacje wynikające z przyjęcia takiej optyki mogą prowadzić w prostej linii do objęcia prywatnych przedsiębiorstw funkcjonujących w realiach gospodarki wolnorynkowej odpowiedzialnością makroekonomiczną, co zresztą zaczyna być już podkreślane⁴. Szeroka lista dezyderatów redefiniujących klasyczne cele przedsiębiorstwa bankowego konstruowana jest nie tylko przez zrzeczenia prywatnych podmiotów próbujących wykorzystać instytucjonalne ramy Państwa, by zdelegalizować niekorzystne dla nich kontrakty cywilne (problem głośnych opcji) czy przez najwyższych polityków w kraju, ale również część środowiska akademickiego⁵.

Zgodnie z tą koncepcją bank komercyjny powinien ogrywać rolę służebną poprzez wspieranie wzrostu i rozwoju gospodarki realnej lub jej wybranego sektora (gospodarstw domowych lub przedsiębiorstw). Jego jednym z celów jest poprzez poprawianie położenia społeczeństwa (dobrobytu materialnego), przyczynianie się do wzrostu produkcji i wydajności w całej gospodarce, zwiększania dobrobytu jednostkowego konsumentów usług bankowych w wyniku umożliwienia im korzystniejszego rozkładu ich zakupów w czasie⁶. System bankowy ma stymulować kreowanie innowacji technologicznych, czego konsekwencją ma być powstanie nowych rynków i gałęzi przemysłu oraz alokowanie zasobów do gospodarki promującej innowacyjność. Banki jako sektor powinny kształtować i wykorzystywać potencjał bankowości ku pożytkowi całego społeczeństwa, nie tylko wybranych jego części i z pominięciem najbardziej potrzebujących, choć o mniejszym potencjale finansowym, a ważnych z punktu widzenia przyszłości ludzkości, oraz z pominięciem tych

⁴ Patrz: D. Korenik, *Odpowiedzialność banku komercyjnego*, Difin, Warszawa 2009.

⁵ J. Kulawik, *Bank, gospodarka i społeczeństwo*, „Bank” 2010, nr 9, s. 36.

⁶ D. Korenik, *Odpowiedzialność ...op. cit.*, s. 184.

sektorów gospodarki realnej, które mają znaczenie dla rozwoju całej gospodarki⁷.

W warunkach współczesnej konkurencji między krajami, a zwłaszcza w aktualnej dobie zaburzeń we wszystkich obszarach aktywności gospodarczej, wyrażającej się skrajnym brakiem zaufania wśród kapitałodawców, coraz częściej i głośniejszymi głosami, że banki powinny przyjmować odpowiedzialność również za dostarczenie kredytów i płynności dla gospodarek narodowych przy możliwym najniższym koszcie. Niemniej ważnym postulatem jest tworzenie warunków ramowych dla stabilności działalności gospodarczej, a w tym inwestycyjnej, zrównoważonego wzrostu i sprawnego funkcjonowania wszystkich rynków. Banki powinny także wspierać internacjonalizację działalności krajowych firm z sektora realnego.

1. Banki komercyjne w systemie finansowym

Problematyka systemu finansowego jest obszerna i wielowątkowa, a próby interpretacji samego pojęcia system finansowy napotykać liczne trudności.

W rodzimej literaturze Z. Polański system finansowy rozważa jako element systemu ekonomicznego, a szerzej również społecznego. Przesłanką wyodrębnienia systemu finansowego z szerszego kontekstu społecznego jest mechanizm, dzięki któremu świadczy się usługi pozwalające na krążenie siły nabywczej w gospodarce⁸. System finansowy jest układem wzajemnie powiązanych instytucji finansowych, rynków finansowych oraz elementów infrastruktury systemu finansowego; poprzez ten układ podmioty sfery realnej (przede wszystkim gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i rząd) mogą pozyskiwać fundusze, inwestować oszczędności oraz zaspokajać pozostałe potrzeby związane z finansową sferą funkcjonowania. Uściślając zaproponowaną definicję systemu finansowego, wyróżnia Polański następujące ogniwa systemu finansowego: rynki finansowe, instrumenty finansowe, instytucje finansowe oraz zasady, na jakich one działają. Odmienne elementy składowe systemu

⁷ D. Korenik, *O roli służebnej* ..op. cit., s. 24.

⁸ Z. Polański, *System finansowy we współczesnej gospodarce rynkowej*, w: *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, PWN, Warszawa 2008, s. 14.

finansowego ujmuje m.in. Owsiak, wskazując na wzajemne powiązane systemy: bankowy, finansów publicznych oraz ubezpieczeń⁹.

Problematyka funkcji systemu finansowego pozostawała przez długi czas poza sferą zainteresowania ekonomistów. Przyczyną takiego stanu rzeczy było m.in. to, że w nauce finansów dominowała teoria neoklasyczna oparta na paradygmacie kompletnych rynków finansowych, który zakładał istnienie rynków, na których występuje cena równowagi dla każdego składnika aktywów w każdej możliwej sytuacji, zyski są na poziomie zerowym i w zasadzie nie występują przesłanki istnienia pośredników finansowych. Przełomem w tym względzie było zwrócenie uwagi na zagadnienie kosztów transakcyjnych. Ponadto ważnym elementem było włączenie do analizy kwestii niedoskonałości rynku finansowego, wśród nich zjawiska asymetrii informacji. Drugim, obok nowej ekonomii instytucjonalnej, nurtem, który wpłynął na postrzeganie problematyki systemu finansowego i jego funkcjonowania, jest ekonomia behawioralna (w szczególności finanse behawioralne)¹⁰.

Sposób klasyfikowania funkcji systemu finansowego, będący skutkiem przyjętej definicji systemu finansowego, zaproponował w rodzimej literaturze Z. Polański. Wyróżnił on trzy następujące wzajemne powiązane wiązki funkcji systemu finansowego:¹¹

- monetarną;
- kapitałowo-redystrybucyjną;
- kontrolną.

Pierwsza z wymienionych funkcji (monetarna) polega na dostarczaniu przez system finansowy podmiotom niefinansowym instrumentu zasadniczego dla właściwego funkcjonowania gospodarki rynkowej, czyli pieniądza. Obejmuje ona dwie kwestie: kreowania pieniądza oraz mechanizm płatniczy (mechanizm systemu płatniczego). W drugiej wiązce zadań, kapitałowo-dystrybucyjnej, Z. Polański traktuje system finansowy w kategoriach mechanizmu przepływu wolnych środków pieniężnych od podmiotów nimi dysponujących do podmiotów chcących z nich skorzystać. Postrzega on tę funkcję szeroko, zaliczając do niej zarówno przepływy prywatne o charakterze dobrowolnym, jak również przepływy o charakterze wymuszonym w wyniku wykorzystania instrumentów fiskal-

⁹ S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWE, Warszawa 2009, s. 43.

¹⁰ A. Cieślak, *Behawioralna ekonomia finansowa. Modyfikacja paradygmatów funkcjonujących w nowoczesnej teorii finansów*, Materiały i Studia, nr 165, NBP, s. 15.

¹¹ B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak ..., op. cit., s. 20-22.

nych. W ramach trzeciej z analizowanych grup funkcji, tj. funkcji kontrolnych system finansowy postrzegany jest jako mechanizm sprawowania kontroli nad strumieniami środków pieniężnych, które w przeszłości zostały pożyczone, zainwestowane lub redystrybuowane. Autor utożsamia tę funkcję systemu finansowego nie tylko z kontrolą finansową, ale również z władztwem korporacyjnym, tj. oddziaływaniem na zachowanie i postępowanie podmiotów niefinansowych.

Wskazuje się następujące elementy systemu finansowego¹²:

- instytucje finansowe (sklasyfikowane zgodnie z ESA 95, tj. europejskim systemem rachunków narodowych i regionalnych we Wspólnocie);
- rynki finansowe;
- infrastruktura systemu finansowego (wyodrębnia się dwa rodzaje infrastruktury: instytucjonalną i techniczną).

Instytucje finansowe są podmiotami ekonomicznymi, których przedmiotem działalności są przede wszystkim: utrzymanie instrumentów finansowych oraz dokonywanie transakcji tymi instrumentami. W rezultacie instrumenty finansowe są zazwyczaj dominującym składnikiem majątku instytucji finansowych. Rynki finansowe są to natomiast rynki, na których zawiera się różnego rodzaju umowy pożyczkowe bądź kredytowe lub inne, będące źródłem finansowania działalności gospodarczej¹³. Z kolei infrastruktura instytucjonalna postrzegana jest jako ogół instytucji powołanych do życia w celu wspierania prawidłowego funkcjonowania systemu finansowego. Natomiast pojęcie infrastruktury technicznej odnosi się do istniejących w danym systemie rozwiązań organizacyjnych i operacyjnych, umożliwiających realizowanie funkcji przez instytucje i rynki finansowe.

System finansowy jest środowiskiem, w którym działają (funkcjonują) przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe. To środowisko, z jednej strony, dostarcza im pewnego kwantum usług, niezbędnych do funkcjonowania systemu ekonomicznego. Z drugiej strony, fakt, że rolą systemu finansowego jest koordynowanie niezależnych decyzji indywidualnych podmiotów ekonomicznych sprawia, że środowisko finansowe także aktywnie wpływa na ich zachowania. W konsekwencji, w zależności od charakteru polityki gospodarczej, mamy do czynienia z mniej lub

¹² A. Matysek-Jędrzych, *Struktura i modele systemu finansowego*, „Bank i Kredyt” 2007, nr 11-12, s. 89.

¹³ W. Dębski, *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, PWN, Warszawa 2005, s. 15.

bardziej restrykcyjnym środowiskiem finansowym, a więc takim, które w określony sposób kształtuje działalność podmiotów gospodarczych.

W ramach środowiska finansowego można wyodrębnić dwa główne obszary: środowisko fiskalne oraz środowisko monetarne. Pojęcie „**środowisko fiskalne**” ściśle koresponduje z pojęciem publicznego systemu finansowego. Z punktu widzenia indywidualnych podmiotów najbardziej widocznym ogniwem tego systemu, określającym stopień restrykcyjności środowiska fiskalnego, są instrumenty fiskalne. O skali restrykcyjności środowiska fiskalnego decydują kształtowane w trybie decyzji politycznych instytucje budżetowe; decydują one o poziomie i strukturze instrumentów fiskalnych, wysokości deficytu publicznego oraz o sposobach jego finansowania, a także o skuteczności i efektywności instytucji fiskalnych. **Środowisko monetarne** pokrywa można rozumieć wężziej lub szerzej. W węższym ujęciu korespondującym z koncepcją systemu monetarnego, pojęcie środowiska monetarnego odnosi się przede wszystkim do cen pieniądza (stóp procentowych i kursu walut), jak również do zmian jego podaży. Szersze rozumienie środowiska monetarnego obejmuje także wpływ cen pieniądza na kształtowanie się stóp dochodowości innych instrumentów finansowych (np. rynku kapitałowego)¹⁴.

2. Rola banków komercyjnych w systemie finansowym

W tak zdefiniowanym, holistycznie ujmowanym systemie finansowym, tradycyjnie pojmowana rola banku w gospodarce narodowej definiowana jest w obszarach¹⁵:

- kreacji pieniądza;
- dokonywania alokacji i transformacji środków.

Kreacja pieniądza bankowego przez banki komercyjne następuje za pomocą wzrostu wielkości kredytów udzielanych przez te banki, a także przez zwiększenie zakupu walut obcych. Obie te operacje powodują wzrost środków płatniczych w banku, na którego konto zostały przekazane środki w formie kredytu. Każde udzielenie kredytu oznacza, że w ramach funkcjonowania umowy kredytowej część pieniędzy może być wypłacona w gotówce bądź przekazana na rachunek w innym banku. W konsekwencji bank komercyjny musi posiadać odpowiednią wielkość

¹⁴ B. Pietrzak, Z Polański, B. Woźniak... op. cit., s. 62.

¹⁵ *Bankowość*, red. W. Jaworski i Z. Zawadzka, Poltext, Warszawa 2008, s. 22.

pieniądza rezerwowego banku centralnego, aby móc bez ograniczeń pokryć wypłaty gotówkowe swoich klientów oraz pokryć swoje ujemne saldo rozliczeń z innymi bankami. Wzajemna relacja między posiadanym pieniądzem rezerwowym a nagromadzonymi wkładami jest określona jako tzw. mnożnik pieniądza wkładowego lub multiplikator. Zależność ta jest wykorzystywana przez bank centralny w celu regulowania wielkości podaży pieniądza poprzez interwencje, których zadaniem jest bądź pomnożenie wkładów pieniężnych, bądź też zahamowanie tego procesu.

Przyjmijmy, że przedsiębiorstwo zamienia gotówkę na wkład na żądanie w banku I, zamieniając pieniądź gotówkowy na bezgotówkowy. Powstały w ten sposób wkład bankowy nazywa się wkładem pierwotnym. Wpłaconej gotówki bank nie musi trzymać w skarbcu – swoje rezerwy gotówkowe może zamienić na wkład na żądanie w banku centralnym. W okresie stabilizacji gospodarczej wpłaty gotówki do banku i wypłaty przeplatają się wzajemnie, a zatem bank nie musi mieć pełnego pokrycia zobowiązań w rezerwach utrzymywanych w gotówce. Załóżmy, że bank I utrzymuje 10% rezerwę gotówkową jako zabezpieczenie wkładów płatnych na żądanie. W tym przypadku bank I posiada nadmierny zapas gotówki – może więc go spożytkować, udzielając kredytu i zarobić na tej transakcji. Skoro rezerwa obowiązkowa wynosi 10%, to bank może bez obawy o brak wypłacalności udzielić kredytu w wysokości stanowiącej nadwyżkę ponad wymagane minimum.

Jeżeli wartość rezerw oznaczmy symbolem R , wskaźnik rezerw obowiązkowych – r , a wkłady na żądanie symbolem D , to bank może udzielić kredytów, a tym samym tworzyć wkłady na żądanie, czyli kreować nowy pieniądź bankowy w wysokości:

$$D = R/r.$$

Jeżeli pożyczki nie osiągną powyższej sumy, znaczy to, że bank nie w pełni wykorzystuje możliwości powiększania zysków. Z kolei przekroczenie tej granicy oznaczałoby, że bank jest nieostrożny i naraża się na niewypłacalność.

Tak więc w wyniku kolejnych operacji kredytowych następuje:

- proces kreowania nowych kredytów, przekraczających wielkość wkładów pierwotnych, przy czym podstawą tej dodatkowej kreacji stają się wkłady pochodne, które zostały stworzone przez bank lub które bank ten otrzymał w drodze przelewu z innych banków;

- wyczerpywanie się własnych rezerw gotówkowych, które po przekroczeniu wysokości obowiązkowej rezerwy w banku centralnym mogą doprowadzić do sytuacji, w której nie będzie możliwości kontynuowania akcji kredytowej. Uruchomienie dalszych operacji kredytowych będzie możliwe w przypadkach:
 - zgromadzenia nowych wkładów pierwotnych;
 - zasilenia w środki z rynku pieniężnego;
 - udzielenia bankowi kredytu przez bank centralny.

Na możliwości banków komercyjnych w sferze kreowania pieniądza bezgotówkowego oddziałuje bank centralny, który posługując się instrumentami pozostającymi do jego dyspozycji, wpływa na rozmiary prowadzonej akcji kredytowej przez te banki. Na rozmiary podaży pieniądza bank centralny wpływa bezpośrednio, przez emisję pieniądza gotówkowego, oraz pośrednio, oddziałując instrumentami polityki pieniężnej na możliwości kreowania przez banki komercyjne pieniądza bezgotówkowego. Ostatecznie więc kreowanie pieniądza może przyjmować postać pierwotną (emisja pieniądza gotówkowego plus kredyty udzielone bankom komercyjnym) oraz wtórną (proces tworzenia pieniądza bezgotówkowego)¹⁶.

W zależności od stopnia rozwoju krajowych rynków finansowych władze monetarne decydują się na wybór określonych strategii polityki pieniężnej. Mogą to być tzw. strategie pośrednie – w postaci kontroli kursów walutowych lub kontroli agregatów pieniężnych – albo strategie bezpośrednie skoncentrowane na kontroli poziomu inflacji. Banki centralne w krajach rozwiniętych, niezależnie od realizowanej strategii, wykorzystują trzy podstawowe instrumenty polityki pieniężnej:

- rezerwę obowiązkową,
- operacje otwartego rynku,
- operacje depozytowo-kredytowe¹⁷.

Za pomocą każdego z tych narzędzi władze monetarne wpływają na poziom krótkoterminowych stóp procentowych na rynku międzybankowym, skąd impuls polityki monetarnej przenosi się na stopy depozytowo-kredytowe w bankach komercyjnych. Stopy oprocentowania kredy-

¹⁶ Z. Krzyżkiewicz, *Operacje bankowe. Rozliczenia krajowe i zagraniczne*, Poltext, Warszawa 2003, s.17 i nast.

¹⁷ D. Tymoczko, *Ewolucja systemu finansowego a skuteczność instrumentów polityki pieniężnej*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 3, s. 5.

tów i depozytów, oferowane przez banki komercyjne ich klientom, mają wpływ na decyzje dotyczące oszczędności, inwestycji i konsumpcji.

Procesy zachodzące na współczesnych rynkach finansowych wywołały zmiany w sposobie interweniowania banków centralnych na rynkach pieniężnych. Przede wszystkim pojawiła się tendencja do obniżania stóp rezerwy obowiązkowej w celu m.in. zwiększenia konkurencyjności banków w obliczu globalizacji usług finansowych. Wzrosła także liczba stosowanych instrumentów polityki pieniężnej, przy jednoczesnym skróceniu ich terminów zapadalności i częstotliwości interwencji banku centralnego na rynku pieniężnym. Wyraźnie wyodrębniły się dwa rodzaje interwencji banków centralnych na rynku pieniężnym: operacje strukturalne i dostrajające. Zadaniem pierwszych jest trwałe wpływanie na stan płynności systemu bankowego. Zadaniem drugich jest krótkookresowe regulowanie podaży płynności i zarazem wpływanie na krótkoterminowe stopy procentowe¹⁸.

Zrozumiałe jest, że to, w jaki sposób podmioty pozyskują finansowanie, zależy od struktury systemu finansowego i wpływa na skuteczność transmisji polityki monetarnej. Banki komercyjne, jeśli mają stanowić istotne kanały transmisji polityki monetarnej, powinny być zatem stymulowane do alokowania zasobów kapitału do gospodarki realnej poprzez kredyty bankowe, a nie w sektor finansowy w poszukiwaniu efektywności mikroekonomicznej.

3. Bank komercyjny jako pośrednik finansowy

Zagadnienie odpowiedzialności makroekonomicznej łącznie jest z postrzeganiem banku jako określonego podmiotu podsystemu ekonomicznego w systemie społecznym, tj. jako pośrednika finansowego (*financial intermediation*). Łączy się z tym oczekiwanie, że każdy bank podejmuje się odpowiedzialności za prowadzenie działalności w taki sposób i w takim zakresie, że wykazana jest jego racja bytu, znajdująca akceptację społeczną¹⁹. W tym kontekście odpowiedzialnością makroekonomiczną banku komercyjnego jest moralny obowiązek do spełniania obietnicy, że jest i pozostanie sprawnym ogniwem mechanizmu ciągłego krążenia siły nabywczej w gospodarce.

¹⁸ D. Tymoczko, *Instrumenty interwencji banku centralnego na rynku pieniężnym*, Materiały i Studia nr 102, NBP Warszawa 2000, s. 25.

¹⁹ D. Korenik, *Odpowiedzialność ...op. cit.*, s. 156.

Realizacja głównego zadania, za które każdy bank jest odpowiedzialny, czyli ustawicznego dostarczania pewnego kwantum usług sprzyjających rozwojowi sfery realnej²⁰, nie jest możliwa bez wykształconej w banku profesjonalnej aktywności związanej z gromadzeniem, przetwarzaniem i wykorzystywaniem informacji. Ma to związek z powszechnym występowaniem w życiu gospodarczym zjawiska asymetrii informacji rozumianej jako sytuacja, w której jedna ze stron transakcji posiada niewystarczające do podjęcia właściwej decyzji informacje dotyczące drugiej strony²¹.

Podstawowym uzasadnieniem koncepcji asymetrii jest to, że pożyczkobiorca ma więcej informacji o swoim projekcie, którego finansowaniu służy kredyt, niż pożyczkodawca. Pożyczkobiorca powinien więc być bardziej niż pożyczkodawca świadomy wszelkich pułapek, a zwłaszcza stopnia ryzyka związanego z projektem. Asymetria informacji między pożyczkobiorcą a pożyczkodawcą powoduje dwa dodatkowe problemy: pokusę nadużycia i selekcję negatywną²².

Pokusa nadużycia rozumiana jest jako zachowanie obarczone nadmiernym ryzykiem pojmowana w nadziei, że jego konsekwencje nie zostaną poniesione ani przez decydentów, ani przez zarządzaną instytucję, gdyż ewentualne straty będą pokryte przez podmiot trzeci. Istota pokusy nadużycia wiąże się zatem ze zmianą zachowania danego podmiotu, gdy świadomy przewagi informacyjnej nad drugą stroną kontraktu podejmuje działania obarczone ryzykiem, które nie byłoby przez ten podmiot akceptowane w przypadku braku potencjalnej i (lub) faktycznej ochrony ze strony trzeciej²³.

Selekcja negatywna oznacza sytuację, w której podmioty lepiej poinformowane, ale odznaczające się mniejszą wiarygodnością, wypierają z rynku innych uczestników, uniemożliwiając zawarcie optymalnych transakcji. Negatywna selekcja wiąże się z mechanicznym (automatycznym) weryfikowaniem transakcji (klientów), które prowadzi do odrzucenia pewnej części populacji, niespełniających zadanych kryteriów²⁴.

²⁰ B. Pietrzak, Z. Polański, Woźniak B., op. cit., s. 22.

²¹ F. Mishkin, *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, PWN, Warszawa 2002, s. 258.

²² C. Mesjasz, *Koszty transakcji i asymetria informacji jako przyczyny powstawania instytucji pośrednictwa finansowego*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 3, s. 17.

²³ Solarz J., *Zarządzanie ryzykiem systemu finansowego*, PWN, Warszawa 2008, s. 117.

²⁴ K. Sączuk, *Wybrane zagadnienia ekonomii informacji a rynek pracy*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 5, s. 27.

Efektym występowania asymetrii informacji i związanych z nią problemów jest zmniejszenie efektywności transferu środków od podmiotów nadwyżkowych do deficytowych²⁵. Ostatecznie prowadzi to do zaburzeń w rachunku ekonomicznym podmiotów transakcji, co jest przyczyną suboptymalnych decyzji gospodarczych w skali mikro. W skali makro z kolei prowadzi do nieefektywnej alokacji zasobów. W tym ostatnim znaczeniu asymetria informacji jest jedną z przyczyn zawodności rynku, czyli sytuacji, w której mechanizmy rynkowe nie działają sprawnie²⁶.

Dzięki koncentracji informacji i kompetencji bank uważany jest za podmiot, który lepiej radzi sobie z asymetrią informacji – banki, budując relacje z klientami, korzystają nie tylko z publicznie dostępnych informacji, ale przede wszystkim z informacji udostępnianych im poufnie przez klientów. I właśnie sprawne przygotowanie i udostępnianie właściwej wiązki informacji zainteresowanym klientom, szczególnie podmiotom sfery realnej, wchodzi w skład kwantum usług bankowych. Firmy notowane na rynku kapitałowym pozyskujące środki muszą przedstawić znaczną liczbę szczegółów wszystkim potencjalnym inwestorom – i to jest źródło dodatkowej korzyści dla firm zaciągających kredyty bankowe. Zachodzi efekt uwierzytelnienia (*certification effect*) zazwyczaj obniżający łączny koszt finansowania. Kredytobiorca poddaje się procedurze wnikliwego badania przez bank, który następnie go finansuje. W istocie jednak chodzi o pozyskanie głównego (pod względem wartości) źródła finansowania zewnętrznego – ewentualna pozytywna ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy i (lub) projektu, który zamierza zrealizować, obniża koszt finansowania zewnętrznego i jednocześnie buduje wiarygodność danego podmiotu w procesie pozyskiwania długu na rynku kapitałowym²⁷.

Dzięki zbieranym przez długi czas informacjom, pozwalającym ocenić bieżącą i przyszłą kondycję ekonomiczną klientów, bank jest w stanie angażować się majątkowo w ich interesy. Pozwala to klientom nie tylko uzyskać długoterminowe kredyty, ale również otrzymać wsparcie finansowe w razie wystąpienia trudności finansowych.

²⁵ K. Matthews, J. Thompson, op. cit., s. 59.

²⁶ M. Akiba, M. Lissowska, *Polskie przedsiębiorstwa jako kredytobiorcy – spojrzenie na strategię banków*, „Gospodarka Narodowa” 2006, nr 4, s. 57.

²⁷ P. Niedziółka, *Pokusa nadużycia w działalności kredytowej banków a stabilność finansowa*, „Bank i Kredyt” 2008, nr 11, s. 19.

Rola banków pozwala więc w szczególności na złagodzenie problemów związanych z asymetrią informacji. Chodzi zwłaszcza o zagadnienia kontroli finansowej oraz władania ekonomicznego, tj. oddziaływania na podmioty niefinansowe (m.in. poprzez włączenie do umów kredytowych stosownych klauzul dotyczących zabezpieczeń finansowych i niefinansowych, tzw. kowenantów, oraz ich egzekwowanie). Na banku ciąży odpowiedzialność za wykształcenie sprawnych wewnętrznych mechanizmów kontroli i monitorowania stosunków finansowych, a także selekcji klientów, jak i za usługi, które pozwalają kontrolować efektywność wykorzystania majątku oraz środków finansowych²⁸. W ramach tej funkcji bank ma umożliwić kontrolę nad strumieniami pieniężnymi, zwłaszcza środkami zainwestowanymi, pożyczonymi i redystrybuowanymi w przeszłości, w związku z prowadzoną przez niego działalnością.

Opisane wyżej przewagi komparatywne banków w procesie monitorowania zachowania pożyczkobiorców stanowią bodziec dla pożyczkodawców do delegowania procesu monitorowania. Można to przedstawić na bardziej sformalizowanym modelu. Przyjmijmy²⁹, że każde przedsiębiorstwo wymaga inwestycji w wysokości jednej jednostki, a zwroty mają jednakowy i niezależny rozkład. Przepływy finansowe \tilde{y} , które przedsiębiorstwo uzyskuje ze swojej inwestycji, są a priori nieprzewidywalne dla kredytodawców. Zwraca to uwagę na pokusę nadużycie, której można zapobiec albo dzięki monitorowaniu przedsiębiorstwa po koszcie K , albo przez umieszczenie w umowie kredytowej kosztów niepieniężnych C . Przyjmijmy, że $K < C$, co oznacza, że jeśli przedsiębiorstwo posiada tylko jednego wierzyciela wybór monitorowania, jako sposobu zabezpieczenia, będzie bardziej efektywny. Jednakże przy założeniu, że każdy inwestor posiada tylko $1/m$, to wymagane jest m inwestorów dla sfinansowania projektu. Dla uproszczenia przyjęto, że całkowita ilość inwestorów wynosi co najmniej mn , a więc wszystkie projekty mogłyby być sfinansowane. Bezpośrednie finansowanie mogłoby wtedy prowadzić do tego, że każdy z m inwestorów monitorowałby przedsiębiorstwo, które finansuje – całkowity koszt wynosiłby nmK . Gdy do gry zostaje włączony bank, może wybierać monitorowanie każdego przedsiębiorstwa (koszty całkowite nK) albo podpisanie umowy pożyczki

²⁸ B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak..., op. cit., s. 21.

²⁹ Opis modelu za: X. Freixas, J. Rochet, *Mikroekonomia bankowa*, CeDeWu.pl, Warszawa 2007, s. 55 i n.

z każdym z nich (całkowity koszt nC). W związku z tym, że $K < C$ pierwsze rozwiązanie jest preferowane – bank staje się monitorującym na zlecenie wierzycieli.

4. Funkcja transformacji

Bank realizuje **funkcję transformacji** poprzez stworzenie warunków operacyjnych oraz zsumowania ryzyka w zestawieniu ze stopami procentowymi i prowizjami za usługi. Bez dokonywania transformacji wiele podmiotów posiadających wolne środki pieniężne, często o bardzo niskich kwotach, nie mogłaby ich ulokować, a wiele podmiotów poszukujących wsparcia finansowego dla większych projektów nie mogłoby uzyskać odpowiednich sum. Konieczność takiego działania wynika z zainteresowania deponentów najbardziej bezpiecznymi lokatami (przy jednoczesnym zagwarantowaniu dochodu), podczas gdy rozerwanie bezpośrednich relacji między pożyczkodawcą i pożyczkobiorcą za pośrednictwem banku zmniejsza skalę ryzyka występującą w pojedynczej transakcji kredytowej. W konsekwencji pośrednictwo banku pozwala obu grupom podmiotów z realnej sfery gospodarki zaoszczędzić czas i nie wydatkować środków na pozyskiwanie informacji oraz samodzielne przeprowadzanie transakcji finansowej.

W gruncie rzeczy do tej właśnie sprawy sprowadza się ostatecznie odpowiedzialność makroekonomiczna banku, tj. **do zmniejszenia kosztów transakcyjnych**³⁰. Chodzi tu nie tylko o koszty transakcyjne rozumiane wąsko, czyli związane z czasem i wydatkiem pieniężnym na pozyskanie informacji i przeprowadzania transakcji finansowej bez udziału banku. Chodzi także o szczególny rodzaj kosztu transakcyjnego, tj. wynikający z występowania asymetrii informacji, która przejawia się na wszystkich etapach relacji ekonomicznej między pożyczkodawcą a pożyczkobiorcą. Rodzi tym samym koszty:

- poszukiwań podmiotu bądź grupy podmiotów, które będą gotowe dokonywać transakcji; podmioty będące stronami potencjalnej transakcji muszą jeszcze uzyskać informacje o drugiej stronie, a także wynegocjować i sfinalizować kontrakt;
- weryfikacji przedkładanej oferty – koszty te są wynikiem konieczności dokonania przez pożyczkodawcę oceny propozycji, na którą potrzebne są środki;

³⁰ D. Korenik, *Odpowiedzialność ...op. cit.*, s. 161.

- monitorowania wykorzystania środków i ewentualnego złamania warunków umowy przez którąś ze stron – po udzieleniu kredytu kredytodawca będzie chciał kontrolować postępy kredytobiorcy i sprawdzać czy środki są wykorzystane na uzgodnione wcześniej cele³¹.

W sposób oczywisty stanowiłoby to istotne obciążenie efektywności ekonomicznej zainteresowanych podmiotów życia gospodarczego i spowolniło ich rozwój. Z punktu widzenia pożyczkodawcy innego niż bank dodatkowo pojawia się jeszcze jeden aspekt utrudniający mu efektywne uplasowanie swoich inwestycji pieniężnych – aspekt ryzyka. Dla niego istotne znaczenie mają ryzyko kredytowe (sytuacja, gdy pożyczkobiorca przestanie wywiązywać się terminowo z zobowiązań wobec pożyczkodawcy) i ryzyko rynkowe, zwane też ryzykiem cenowym (ryzyko zmiany cen instrumentów finansowych). Działania takie podejmuje bank w ramach pośrednictwa finansowego, realizując funkcję transformacji ryzyka przy udzielaniu kredytów i przyjmowaniu wkładów.

Rolę kosztów można rozważać bardziej formalnie³². W przypadku braku rynku bankowego struktura kosztów i przychodów obu stron transakcji przedstawia się w sposób następujący:

$$\text{Przychody oszczędzającego (R}_S\text{)} = R - T_s,$$

$$\text{Koszty pożyczkobiorcy (R}_B\text{)} = R + T_b,$$

$$\text{a stąd marża} = R_b - R_s = T_b + T_s$$

gdzie:

R – stopa procentowa,

T_b – koszty ponoszone przez pożyczkobiorcę,

T_s – koszty ponoszone przez oszczędzającego.

Marża jest szansą uzyskania zysku, która może się zmaterializować dzięki wprowadzeniu banku. Bank ponosi koszty transakcyjne oznaczone jako C (w modelu przyjęto dla uproszczenia, że ponoszone są w całości przez pożyczkobiorcę. Po wejściu do gry banku struktura kosztów i przychodów obu stron transakcji zmienia się następująco:

$$\text{Przychody oszczędzającego (R}_S\text{)} = R - T'_s,$$

$$\text{Koszty pożyczkobiorcy (R}_B\text{)} = R + T'_b + C,$$

$$\text{a stąd marża} = R_b - R_s = T'_b + T'_s + C,$$

³¹ K. Matthews, J. Thompson, *Ekonomika bankowości*, PWE, Warszawa 2007, s. 50-51.

³² T. Koźliński, *Ekonomia kosztów transakcyjnych kreatorów i agregatorów usług finansowych w Internecie*, w: *Współczesne zjawiska w gospodarce*, red. T. Koźliński, Toruń 2006, s. 63.

gdzie:

T' – oznacza koszty po wprowadzeniu banku.

Wprowadzenie banku obniży koszty transakcji finansowej, jeśli tylko koszty pożyczkobiorcy i pożyczkodawcy zmniejszą się o kwotę większą od opłaty pobieranej przez pośrednika, tj. pod warunkiem, że:

$$(T_b + T_s) - (T'_b + T'_s) > C.$$

Okazuje się, że ekonomia kosztów transakcyjnych zaczyna odgrywać coraz większą rolę w gospodarkach opartych na usługach i wiedzy – szacuje się, że koszty transakcyjne stanowią co najmniej 45% PKB rozwiniętych społeczeństw. Zatem musi zyskać na znaczeniu działalność banków związana z ich wkładem w redukowaniu kosztów transakcyjnych w skali gospodarki. Przejawem tego powinno być podejmowanie działań z obowiązku, jakim jest szerokie stosowanie przez banki ekonomii kosztów transakcyjnych.

Do najważniejszych sposobów redukcji kosztów transakcji można zatem zaliczyć: występowanie pośrednika finansowego w roli twórcy rynku, osiągnięcie korzyści skali dzięki specjalizacji w zakresie procedur pozyskiwania informacji o swoich klientach, osiąganie korzyści zakresu działania, łatwość uzyskiwania informacji od klientów, wynikająca z zaufania do instytucji pośrednictwa finansowego, redukcję kosztów poszukiwania partnerów transakcji finansowych, możliwość łatwiejszego uzyskania porad prawnych przez pośredników, co umożliwi przygotowanie kontraktów dotyczących transferu kapitału, zwiększenie kompleksowości usług oraz obniżenie kosztów dzięki rozwojowi technologii IT³³.

5. Banki komercyjne społecznie odpowiedzialne

Zasady sztuki bankowej nie pozwalają udzielać pożyczek każdemu „na życzenie”. Sytuacja ta rodzi ogromne konflikty i spory – istnieje presja na banki, by poszerzały akcję kredytową także na rynek drugorzędny, co powoduje zagrożenia dla obu stron kontraktu: banki prześcigają się w oferowaniu coraz nowszych form niezabezpieczonych kredytów (kosztowne pożyczki gotówkowe, kart kredytowe), co w efekcie sprawia, że konsumenci mogą łatwo przekroczyć granice nadmiernego zadłużenia, z którego nie mogą wyjść już o własnych siłach. Dostawcy usług – kredytodawcy – pod rynkowym naporem konkurencji chcą poszerzać swoją

³³ M. Górski, *Architektura systemu pośrednictwa finansowego*, „Problemy Zarządzania” 2005, nr 2, s. 45.

działalność na nowe segmenty rynku, będąc jednocześnie oskarżanym o drapieżne pożyczanie, tj. sprzedaż drogich usług kredytobiorcom, którzy nader często wpadają w pułapkę długów.

Tak więc na rynku pojawiają się nowe formy kredytów i pożyczek. Dostawcy usług finansowych podkreślają korzyści szerokiej dostępności kredytu w różnych formach, ale niechętnie mówią o zagrożeniach dla konsumenta. Kredyt odnawialny, przekraczanie stanu konta, piramidy kredytowe, drogie kredyty z kart kredytowych, a także drobne, lecz drogie pożyczki (tzw. chwilówki), sprzedaż wiązana i pakietowa, nasilają niebezpieczeństwo destrukcji sytuacji życiowej i powiększają obszary społecznego wykluczenia.

Rozmaici dostawcy usług finansowych różnie reagują na nowe wyzwania otoczenia. Jedni oferują produkty i związane z ich sprzedażą procedury w sposób odpowiedzialny – z uwzględnieniem zasad etyki. Inni, powołując się na wolny rynek, całą odpowiedzialność za wchodzenie w wątpliwe transakcje finansowe zrzucają na konsumenta.

Spółeczna odpowiedzialność dostawców *consumer finance* została wyrażona ostatnio w koncepcji odpowiedzialnego udzielania kredytów. Z nieetycznym pożyczaniem pieniędzy mamy do czynienia wtedy, gdy konsument nie może wywiązać się ze spłaty długu bez odczucia nadmiernego ciężaru, destabilizacji i dyskomfortu życiowego, w szczególności gdy kredytodawca narzuca nieuzasadnione koszty, nieuczciwe klauzule kontraktowe oraz niedogodne zabezpieczenia.

Relacje kredytowe powinny być przejrzyste i zrozumiałe. Możemy mówić o dwóch rodzajach przejrzystości, które warunkują prawidłowe działanie rynku:

- transparentność oferty, umożliwiająca wybór produktu optymalnego z punktu widzenia potrzeb pożyczkobiorcy;
- transparentność społeczna, umożliwiająca estymacje potencjalnych implikacji zadłużenia dla pożyczkobiorcy w przyszłości.

Transparentność oferty wymaga standardowej, ujednoliconej formuły szacowania kosztów kredytu. Transparentność społeczna zakłada rozważenie, jeszcze w fazie przedumownej, planu spłaty, a także zapewnienia odpowiednie czasu do namysłu oraz niezależnego doradztwa.

Tak więc odpowiedzialne udzielenie kredytu opiera się na dostarczeniu wszystkich niezbędnych informacji i określenie konsekwencji

udzielenia nieprawdziwych lub niepełnych informacji oraz wyzyskiwania naiwności lub słabości pożyczkobiorcy.

Rosnąca konkurencja na rynku *consumer finance* stawia na porządku dziennym standaryzację wymogów informacyjnych pod kątem zdolności do jej optymalnego wykorzystania. Obecnie nie jest problemem samo udzielenie informacji, a raczej możliwość jej najlepszego wykorzystania przez pożyczkobiorców.

W ekonomii pełna i wiarygodna informacja jest istotnym czynnikiem funkcjonowania rynku i skutecznej konkurencji, a także suwerenności konsumenta jako partnera przedsiębiorcy. Dopiero dobrze poinformowany konsument może dokonywać właściwego wyboru zgodnie z własnym interesem ekonomicznym. Właściwa informacja powinna pomagać pożyczkobiorcom zrozumieć ich zobowiązania i zniechęcać do wchodzenia w transakcje, które przekraczają ich możliwości.

Oprócz informacji przekształconej w wiedzę, niezbędna jest wszelako umiejętność jej zastosowania w konkretnym przypadku, a także pewna doza zaufania między partnerami. W tym kontekście podnosi się problematykę edukacji finansowej, a zwłaszcza umiejętności finansowej konsumenta. Produkty finansowe bowiem, to „dobra zaufania”, czyli takie dobra, których jakości nie można w pełni sprawdzić ani przed zakupem, ani często nawet przez dłuższy czas po ich nabyciu. Nie należy oczywiście demonizować asymetrii informacji, gdyż przeciwdziałają jej: doświadczenie, wielokrotne zakupy tych samych produktów, edukacja konsumentka, obawa przed utratą reputacji przez dostawcę.

Zarówno rynek, jak i państwo mogą łagodzić koszty poszukiwania informacji, które powinny być dostępne we właściwym czasie, miejscu, o właściwej treści i formie dla danego podmiotu. Należy też szacować, jaka jest rzeczywista wartość dodana konkretnej informacji dla konsumenta. Może być bowiem tak, że informacja powoduje zbędne koszty kredytu, a jej wartość dla drugiej strony jest znikoma. W tym kontekście istnieją często prawne przesłanki do rozróżnienia:

- informacji;
- wyjaśnień;
- doradztwa (informacja i ocena oraz ewentualne wskazanie optymalnej opcji dla konsumenta).

Każda z powyższych możliwości może stanowić dodatkowy obowiązek dostawcy lub wynikać z odrębnej umowy z innym podmiotem – na życzenie konsumenta. Zwraca się uwagę na płynną granicę między

obowiązkiem udzielenia informacji, wyjaśnień oraz doradztwa i potrzebą jasnego ujęcia norm prawnych w tej mierze, zarówno dla zamożnych klientów *private banking*, jak i konsumentów wrażliwych.

Z jednej strony banki komercyjne stają pod presją wzrostu efektywności i wykorzystania szans oraz możliwości polepszenia efektywności funkcji alokacyjnej. Z drugiej strony będą się zderzały z ciągłymi próbami przywracania pojawiających się stanów nierównowagi w systemie finansowym, próbami regulacji podejmowanymi wobec banków przez odpowiednie instytucje, bezpośrednio lub pośrednio (poprzez kanały powiązań banków z innymi instytucjami finansowymi). Próby przywracania równowagi muszą tworzyć dla sektora dodatkowy element niepewności, w obliczu procesu globalizacji rynków finansowych dokonującej się bez nadzoru ze strony instytucji regulującej działanie systemu finansowego, które próbują się w ten proces włączyć.

Banki komercyjne jako podmioty rynku finansowego działają zgodnie z logiką gospodarki rynkowej i przez wybór swoich produktów, w sensie ilościowym oraz strukturalnym, dążą do maksymalizacji wyników finansowych. W odróżnieniu od innych podmiotów gospodarczych, określa się je często mianem instytucji zaufania publicznego, co oznacza, że w swej działalności i dążeniu do maksymalizacji wyniku finansowego (obecnie coraz częściej wartości banku) muszą uwzględnić fakt gospodarowania powierzonymi im środkami w postaci depozytów i lokat.

Owszem, zgodnie ze społecznym podejściem rynkowym, celem racjonalnego gospodarowania nie może być tylko systematyczne podnoszenie efektywności ekonomicznej, lecz doskonalenie jakości życia społeczeństwa, a to już wymaga uwzględnienia kryteriów nie tylko ekonomicznych. W tym kontekście za racjonalne uznaje się decyzje i działania, które pozwalają na właściwe (godne akceptacji) postrzeganie przedsiębiorstwa w modelu społecznym. Akcent kładzie się na odpowiedzialności opartej na swoistym kontrakcie między społeczeństwem a przedsiębiorstwem. Istotą tego kontraktu jest brak konfliktu między społeczną odpowiedzialnością przedsiębiorstwa a efektywnym wykorzystaniem zasobów w celu osiągnięcia zysku i kreacji wartości firmy³⁴.

³⁴ P. Urbanek, *Wartość dla akcjonariuszy a wartość dla interesariuszy. Ewolucja orientacji spółek publicznych w świetle badań empirycznych*, w: *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle badań empirycznych*, red. J. Bieliński, CeDeWu.pl, Warszawa 2005, s. 36.

Koncepcja *Corporate Social Responsibility* (CSR) zakłada, że firma prowadzi swoją działalność z uwzględnieniem interesów otoczenia, a także odpowiada przed swoimi interesariuszami za wyniki i za wpływ swoich działań. Firma odpowiedzialna stara się maksymalizować pozytywne oddziaływanie na otoczenie i minimalizować negatywne, nie zapominając o podstawowych prawach rynku, czyli o prymacie rentowności. Nowoczesny, strategiczny CSR oznacza dążenie do rozwiązań win-win, zgodnie z którymi każda ze stron czuje się usatysfakcjonowana przyjętymi rozwiązaniami³⁵. Nie chodzi o to, by z zysku zrezygnować, ale by osiągać go z jednoczesną korzyścią dla pozostałych uczestników biznesowej interakcji. To podejście wynika z przekonania, że sukces firmy zależy od społeczeństwa, w którym działa i od środowiska, z którego czerpie zasoby.

Według klasycznej definicji³⁶, interesariusze to jednostki lub grupy, na które oddziałuje firma i które oddziałują na nią bezpośrednio – interesariusze pierwszego stopnia, strategiczni – (akcjonariusze, pracownicy, klienci, dostawcy, inwestorzy, partnerzy biznesowi, lokalne społeczności, itd.) lub pośrednio – interesariusze drugiego stopnia – (administracja państwowa, organizacje pozarządowe, związki zawodowe, media, środowisko akademickie, izby handlowe, konkurenci, itp.).

Dialog z interesariuszami polega na komunikacji, która respektuje ich poglądy, ale nie wymaga zaangażowania w każdą decyzję i brania pod uwagę każdego żądania. Oznacza to przede wszystkim, że wkład interesariuszy powinien być doceniony poprzez wysłuchanie i adekwatną reakcję³⁷.

Jak pokazuje badanie The Economist Intelligence Unit z 2008 r, menedżerowie oczekują od CSR korzyści związanych z lepszą sprzedażą, wzrostem zaufania konsumentów, zdobyciem i utrzymaniem dobrych pracowników, a także lepszymi procesami biznesowymi i skuteczniejszym zarządzaniem ryzykiem³⁸.

Głównym motorem podejmowania działań CSR wśród instytucji z branży finansowej są: wzrost wiarygodności i reputacji (66%), oczeki-

³⁵ N. Ćwik, „Forum Odpowiedzialnego Biznesu 2009”, w: *Odpowiedzialny Biznes*, „Rzeczpospolita” z dn. 08/12/2009r. W rzeczywistości zbyt często CSR utożsamia się z filantropią i działaniami o charakterze altruistycznym

³⁶ M. Panek-Owsianowska, *Ku zwiększeniu konkurencyjności*, w: *Odpowiedzialny Biznes*, „Rzeczpospolita” z dn. 08/12/2009r.

³⁷ K. Madden, *Dialog*, w: *Odpowiedzialny Biznes*, „Rzeczpospolita” 08/12/2009r.

³⁸ *Dla budowania wiarygodności i reputacji*, „Bank” 2008, nr 07-08, s. 28.

wania inwestorów (57%), wzrost wartości dla interesariuszy (51%) oraz niższe ryzyko i większy dochód (40%)³⁹. Jak pokazują badania najważniejszym obszarem wpływu i odpowiedzialności – według banków – jest ich pośrednia odpowiedzialność, jaką ponoszą poprzez świadczenie usług. Na przykład Bank nie ma znaczącego wpływu na środowisko, jednak poprzez określone strategie alokacji strumieni funduszy, kształtuje w sposób istotny decyzje inwestycyjne, dotyczące projektów taki wpływ mających⁴⁰.

Banki to firmy nastawione na zysk. Są one jednak również instytucjami zaufania publicznego, co nakłada na nie szczególne obowiązki w zakresie społecznej odpowiedzialności. Chodzi tu nie tylko o działania na rzecz lokalnych społeczności, ale również transparentność raportowania, wysokie normy etyczne czy też zaangażowanie pracowników w wolontariat. Skuteczna, długookresowa strategia wymaga stworzenia sytuacji korzyści i zaangażowania obu stron.

Obok satysfakcji z uczestnictwa w społecznie użytecznym działaniu, m.in. wspieraniu kultury, sportu, podejmowaniu działań proekologicznych, istotne znaczenie ma aspekt budowania wizerunku banku jako instytucji wrażliwej na potrzeby ludzkie. Klienci chętnie podejmują współpracę z bankiem, który jest nie tylko silny i nowoczesny, ale zarazem życzliwy. W efekcie takie działania mają przełożenie biznesowe w postaci zwiększonej lojalności i satysfakcji pracowników i klientów, pozyskiwania nowych klientów oraz wzrostu wielkości sprzedaży produktów bankowych.

Podsumowanie

Funkcje i role banków komercyjnych w polskich uwarunkowaniach gospodarki wolnorynkowej wyznaczone są przez otoczenie polityczne i prawno-regulacyjne – dopiero zmiany w tych obszarach są transmitowane do systemu bankowego. Społeczne oczekiwania, by negatywne konsekwencje koncentracji kapitału, globalizacji rynków finansowych i zwiększonego ryzyka systemowego zostały niwelowane przez instytu-

³⁹ Ibidem, s. 31. Biorąc jednak pod uwagę, że akcjonariusz jest najczęściej utożsamiany z inwestorem oraz pierwszorzędnym interesariuszem, można zaryzykować tezę, że z metodologicznego punktu widzenia wszystkie motywy (poza pierwszym), to wariacje szeroko pojętej chęci zwiększenia różnie definiowanej rentowności (uwaga moja).

⁴⁰ *Dla budowania...*, op. cit., s. 28.

cyjnalne rozwiązania, nie mogą do reszty deformować i tak już ułomnego rynku oraz rodzić roszczeniowej postawy wobec prywatnych akcjonariuszy.

Z drugiej strony, wychodząc jednak naprzeciw społecznemu oczekiwaniu, banki komercyjne w swej strategii powinny uwzględniać koncepcje biznesu odpowiedzialnego społecznie. Nie oznacza to, że mają rezygnować z własnych korzyści, pomnażania zysku a w decyzjach kierować się altruizmem – wymaga jednakże, w dobrze pojętym interesie własnym, przestrzegania pewnych reguł służących dobru ogółu, przede wszystkim w kształtowaniu ładu rynkowego, według wzorca rozwoju zrównoważonego, opartego o uczciwość i transparentność.

Zarządy banków komercyjnych powinny czuć się odpowiedzialne przede wszystkim za osiąganie zysków dla ich właścicieli poprzez taką kalibrację produktów, usług i procesów, by klienci skłonni byli za nie płacić w kwocie bądź skali satysfakcjonującej obie strony – bank i klienta.

Z tego i tylko tego rozliczane są wszystkie zarządy banków komercyjnych. Próby rozszerzenia na prywatne spółki akcyjne odpowiedzialności za wzrost gospodarczy, walkę z wykluczeniem, rozwój innowacyjności, wpieranie przedsiębiorczości, itp., jest jawnym nieporozumieniem, u podstaw którego leży błędne utożsamianie jednego z elementów składowych systemu finansowego (banków komercyjnych) z owym systemem i tym samym – logicznie chybiony postulat, by fragment większej całości był jej ekwiwalentem.

Bibliografia

Akiba M., Lissowska M., *Polskie przedsiębiorstwa jako kredytobiorcy – spojrzenie na strategię banków*, „Gospodarka Narodowa” 2006, nr 4.

Bankowość, red. W. Jaworski i Z. Zawadzka, Poltex, Warszawa 2008.

Cieślak A., *Behawioralna ekonomia finansowa. Modyfikacja paradygmatów funkcjonujących w nowoczesnej teorii finansów*, Materiały i Studia, nr 165, NBP.

Ćwik N., *Forum Odpowiedzialnego Biznesu 2009*, w: *Odpowiedzialny Biznes*, „Rzeczpospolita” z dn. 08/12/2009r.

Dąbrowska K., Gruszczyński M., *Kapitał zagraniczny w polskim sektorze bankowym a efektywność polityki pieniężnej*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 11–12.

Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, PWN, Warszawa 2005.

Freixas X., Rochet J., *Mikroekonomia bankowa*, CeDeWu.pl, Warszawa 2007.

Górski M., *Architektura systemu pośrednictwa finansowego*, „Problemy Zarządzania” 2005, nr 2.

- Korenik D., *O roli służebnej banków komercyjnych*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Korenik D., *Odpowiedzialność banku komercyjnego*, Difin, Warszawa 2009.
- Korenik D., *Rola sektora bankowego i pozabankowego w obrocie papierami wartościowymi w Polsce*, w: *Uwarunkowania rozwoju rynku kapitałowego w Polsce*, red. M. Biegański, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej nr 40, Poznań 1992.
- Koźliński T., *Ekonomia kosztów transakcyjnych kreatorów i agregatorów usług finansowych w Internecie*, w: *Współczesne zjawiska w gospodarce*, red. T. Koźliński, Toruń 2006.
- Krzyżkiewicz Z., *Operacje bankowe. Rozliczenia krajowe i zagraniczne*, Poltex, Warszawa 2003.
- Kulawik J., *Bank, gospodarka i społeczeństwo*, „Bank” 2009, nr 9.
- Madden K., *Dialog*, w: *Odpowiedzialny Biznes*, „Rzeczpospolita” 08/12/2009 r.
- Matthews K., Thompson J., *Ekonomika bankowości*, PWE, Warszawa 2007.
- Matysek-Jędrzych A., *Struktura i modele systemu finansowego*, „Bank i Kredyt” 2007, nr 11-12.
- Mesjasz C., *Koszty transakcji i asymetria informacji jako przyczyny powstawania instytucji pośrednictwa finansowego*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 3.
- Mishkin F., *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, PWN, Warszawa 2002.
- Niedziółka P., *Pokusa nadużycia w działalności kredytowej banków a stabilność finansowa*, „Bank i Kredyt” 2008, nr 11.
- Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWE, Warszawa 2009.
- Panek-Owsianowska M., *Ku zwiększaniu konkurencyjności*, w: *Odpowiedzialny Biznes*, „Rzeczpospolita” z dn. 08/12/2009r.
- Saczuk K., *Wybrane zagadnienia ekonomii informacji a rynek pracy*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 5.
- Solarz J., *Zarządzanie ryzykiem systemu finansowego*, PWN, Warszawa 2008.
- System finansowy w Polsce*, Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B. (red), PWN, Warszawa 2008.
- Tymoczko D., *Ewolucja systemu finansowego a skuteczność instrumentów polityki pieniężnej*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 3.
- Tymoczko D., *Instrumenty interwencji banku centralnego na rynku pieniężnym*, Materiały i Studia nr 102, NBP Warszawa 2000.
- Urbanek P., *Wartość dla akcjonariuszy a wartość dla interesariuszy. Ewolucja orientacji spółek publicznych w świetle badań empirycznych*, w: red. J. Bieliński, *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle badań empirycznych*, CeDeWu.pl, Warszawa 2005.

W serii **Zeszytów Studiów Doktoranckich** ukazały się:

ZESZYT 1

Magdalena Kiedrowska, Kontrowersje wokół powstania i funkcjonowania Europejskiego Systemu Banków Centralnych

Hanna Wagner, Zjawisko liberalizacji przepływów kapitałowych i jego znaczenie dla struktury bilansu płatniczego Polski

ZESZYT 2

Gerard Mosiej, Endogeniczne determinanty polityki celnej w okresie transformacji systemowej w Polsce

Grzegorz Przekota, Badanie słabej efektywności rynku akcji spółek sektora bankowego notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w latach 1995-2001

ZESZYT 3

Izabela Bludnik, Popyt na pieniądz w ujęciu Johna M. Keynesa oraz Milтона Friedmana

Katarzyna Gabryelczyk, Metody oceny efektywności inwestycji w fundusze inwestycyjne

ZESZYT 4

Małgorzata Magdalena Hybka, Harmonizacja podatków a konkurencja podatkowa między państwami Unii Europejskiej

Andrzej Liwacz, Perspektywy rozwoju captiwów

ZESZYT 5

Michał Jurek, Wpływ zadłużenia netto sektora budżetowego na kreację pieniądza w Polsce w latach 1996-2000

Piotr Manikowski, Ryzyko w projektach satelitarnych

Łukasz Wawrzyniak, Kanały redystrybucji nadwyżki finansowej do rolnictwa w różnych opcjach polityki gospodarczej

ZESZYT 6

Aneta Szadkowska, Dochody gmin a sytuacja finansowa wybranych jednostek samorządu terytorialnego

Joanna Petrykowska, Jakość usług bankowych w świetle badań ankietowych przedsiębiorstw

Piotr Michoń, Polityka rodzinna a praca matek z dziećmi do lat trzech. Przykład krajów skandynawskich

ZESZYT 7

Paweł Kliber, Sterowanie inwestycjami w zagregowanych modelach wzrostu endogenicznego typu Solowa

Agnieszka Langner, Metoda *Value at Risk* w zastosowaniu do zarządzania ryzykiem kredytowym

ZESZYT 8

Mirosław Kosiorek, Propedeutyka procesów integracyjnych w agrobiznesie

Piotr Mleczak, Zmiany w procesie udzielania kredytów konsumpcyjnych w Polsce w świetle uregulowań prawnych o kredycie konsumenckim

Hubert Wański, Bankowa analiza transakcji w handlu zagranicznym w KBC BANK NV

ZESZYT 9

Weronika Grabowiecka, Opłata eksploatacyjna jako źródło konfliktów pomiędzy gminami a przedsiębiorstwami na przykładzie gminy Polkowice i KGHM Polska Miedź SA w Lubinie

Agnieszka Kalwas, Rola samorządu lokalnego w działalności podmiotów gospodarczych na obszarze gminy

Krzysztof Łabowski, Determinanty rozwoju funduszy hedgingowych w Polsce

ZESZYT 10

Roman Dudziński, Wykorzystanie modelu hurtowni danych dla prognoz rynkowych

Magdalena Musielak, Istota strategii bezpośredniego celu inflacyjnego oraz przykłady zastosowania

Elżbieta Świtalska, Kreowanie ostracyzmu społecznego w walce z przestępczością ubezpieczeniową

ZESZYT 11

Agnieszka Bartel, Podatek od dochodów z oszczędności w Polsce. Próba refleksji

Katarzyna Nawrot, Poziom rozwoju społecznego krajów ASEAN

Barbara Ptaszyńska, Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych i jej wpływ na funkcjonowanie rynku pracy

ZESZYT 12

Katarzyna Frąckowiak, Deontologia w zawodach zaufania publicznego

Maciej Kokorniak, Koncepcja zastosowania sieci neuronowych w procesie zarządzania ryzykiem portfela kredytów banku

Grzegorz Przekota, Szacowanie wymiaru fraktalnego szeregów czasowych metodą podziału pola

ZESZYT 13

Katarzyna Appelt, O różnych podejściach do wyceny opcji. Charakterystyka modeli wyceny opcji sprzed 1973 roku

Arleta Bresińska-Balcer, Sposoby zabezpieczeń przed włamaniami internetowymi do systemów bankowych

Beata Woźniak, Podstawy teoretyczne koncepcji NAIRU (*Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*)

ZESZYT 14

Monika Przygalińska, Struktura demograficzna ludności migrującej w Polsce w latach 1970-2001

Ewa Tomków, Oprocentowanie depozytów w bankach komercyjnych w Polsce a polityka Narodowego Banku Centralnego w latach 1994-2000

ZESZYT 15

Małgorzata Kośmicka, Rynek budowlany w Polsce w latach 1990-2003

Tomasz Szubert, Zmiany i tendencje w płodności w krajach Europy w latach 1960-2010

ZESZYT 16

Tomasz Bojkowski, Ustalanie odroczonego podatku dochodowego metodą zobowiązań bilansowych

Leszek Dawid, Ekonomiczne osobliwości rynku opieki zdrowotnej i rynku leków

ZESZYT 17

Arleta Jaśniewicz, Rola podstawowego doradztwa w systemie wspierania małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie województwa wielkopolskiego

Liliana Gabriela Nowak, Przemiany własnościowe w polskim przemyśle maszynowym. Przebieg i rezultaty

ZESZYT 18

Krystyna Doruch, Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w latach 1989-2003

Sylwia Grała, Public relations jako dziedzina aktywności badawczej polskich ośrodków naukowych. Raport z badań

ZESZYT 19

Aneta Marciniak, Niewidzialne bariery awansu kobiet – apokryf „szklanego sufitu”?

Grzegorz Godlewski, Społeczno-ekonomiczne aspekty działalności gospodarstw agroturystycznych na przykładzie południowego podlasia

Piotr Rosik, Infrastruktura transportu jako czynnik rozwoju regionalnego

ZESZYT 20

Leszek Dawid, A Market and Ethical Model of the Polish Pharmacy in the Light of Current Regulations with the Inclusion of Survey Research Pertaining to the Time of the System's Transformation

Katarzyna Nawrot, Economic Freedom as a Measure of Development

Piotr Michoń, Economics and the Debate on Care in Social Policy. What Can Economists Learn from Mothers Caring for Their Children?

ZESZYT 21

Małgorzata Król-Witte, Niemiecki nadzór korporacyjny

Jacek Wojciechowski, Prawne i proceduralne podstawy kredytowania gmin w Polsce w latach 1991-2004

Jarosław Woźniak, Nadzór i kontrola nad bankami komercyjnymi w Polsce. Rozwiązania systemowe

ZESZYT 22

Magdalena Cendal, Instrumenty polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego po wejściu Polski do Unii Europejskiej

Grzegorz Kamzol, Znaczenie płynności finansowej przedsiębiorstwa w skali mikro- i makroekonomicznej

Anita Paszko-Janowska, Uwarunkowania kulturowe w zachowaniach ludzi w biznesie

ZESZYT 23

Krzysztof Cichy, Kapitał ludzki w modelach i teorii wzrostu gospodarczego

Dariusz Spychała, Certyfikaty depozytowe – innowacyjne papiery konwersyjne

ZESZYT 24

Paweł Antoszak, Regionalne zróżnicowanie płac

Katarzyna Cieślińska, Koncepcja paradygmatów T. S. Kuhna a nauka o przedsiębiorstwie

Piotr Grapatyn, Obraz bezrobocia długookresowego w województwie kujawsko-pomorskim w latach 1989-2002 ze szczególnym uwzględnieniem powiatu inowrocławskiego

ZESZYT 25

Andrzej Jankowiak, Podpis elektroniczny jako gwarant bezpieczeństwa transakcji elektronicznych

Piotr Wróblewski, Optymalne procesy wzrostu w dwuczynnikowej jednostkowej gospodarce z liniową funkcją produkcji i zmienną efektywnością czynników

Dawid Piątek, Gospodarka centralnie zarządzana jako źródło kryzysu gospodarczego

ZESZYT 26

Katarzyna Sobiech, Luka infrastrukturalna w Polsce na tle wybranych państw członkowskich Unii Europejskiej

Bartosz Jurek, Inwestycje innowacyjne w niestacjonarnym dynamicznym modelu Leontiefa

Jarosław Lesinski, Wykorzystanie cen transferowych w rachunku efektywności jednostek banku odpowiedzialnych za zyski

ZESZYT 27

Piotr Łuczak, Instytucjonalne zaplecze dostosowań rynkowych w rolnictwie w warunkach transformacji gospodarki polskiej

Hanna Morawska, Rynek finansowych instrumentów pochodnych w krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej

Marcin Nytko, Reformy indyjskiego systemu podatkowego w latach 1991–2005

ZESZYT 28

Grzegorz Borowski, Historia funduszy wspólnego inwestowania

Liliana Gabriela Nowak, Społeczno-ekonomiczne przeobrażenia funkcjonowania przemysłu maszynowego w Polsce

Agnieszka Poczta, Pozycja państw rozwiniętych na światowym rynku rolnym w warunkach liberalizacji wymiany

ZESZYT 29

Joanna Henicz, Podstawy prawne działalności agentów ubezpieczeniowych oraz ich rola w dystrybucji ubezpieczeń

Bartosz Kubat, Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kształtowanie się rynku pracy w Polsce

Sebastian Stępień, Mikroekonomiczne determinanty opłacalności produkcji żywności wieprzowego w Polsce

ZESZYT 30

Marek Gerczyński, Analiza koniunktury na polskim rynku prętów zbrojeniowych w świetle oczekiwań rynku

Kinga Śliwańska, Ceny transferowe w polskim ustawodawstwie

Jacek Żurawski, Istota i funkcje public relations rynku odzieżowego w Polsce w okresie transformacji

ZESZYT 31

Anna Hnatyszyn-Dzikowska, Teoretyczne koncepcje stabilizacyjnej funkcji państwa w świetle współzależności sfery państwowej i ponadnarodowej

Arleta Olbrot-Brzezińska, Wolontariat pracowniczy jako forma społecznej odpowiedzialności biznesu

Krzysztof Waliszewski, Działalność instytucji pośrednictwa kredytowego na rynku kredytów konsumpcyjnych w Polsce

ZESZYT 32

Paweł Antoszak, Salaries Diversification in Poland

Marek Gerczyński, Expectations on the Reinforcing Steel Market

Marcin Nytko, Liberalisation of Indian Foreign Direct Investment Policy: 1991-2006

ZESZYT 33

Grzegorz Nawrocki, Powstanie i działalność związków zawodowych w świetle społecznej nauki kościoła katolickiego

Anna Reichelt, Wybrane czynniki determinujące efektywność aktywnych programów rynku pracy w Polsce

Magdalena Warszawska, Fundusze strukturalne jako instrumenty polityki na uniijnym rynku pracy (na przykładzie Irlandii i Grecji)

ZESZYT 34

Ireneusz Barczak, Swedish Support to the Private Sector Development in Developing Countries in 2000-2005

Agata Kliber, Factors Determining the Demand for Polish Bonds

Magdalena Warszawska, European Social Fund as an Instrument of Active Policy on the Polish Labour Market

ZESZYT 35

Andrzej Baranowski, Uczestnicy wtórnego rynku złota w Polsce w świetle badań demoskopijnych

Marcin Fliieger, Problemy zatrudnienia w polityce Unii Europejskiej

Aneta Pisarska, Czynniki wpływające na transfer efektów szkolenia do organizacji

ZESZYT 36

Adam Krajewski, Budgetpolitische Entwicklung in Österreich im Zuge des Eu-Beitritts

Małgorzata Król-Witte, *Corporate Governance*: Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte in Deutschland. Theorie und Praxis

ZESZYT 37

Małgorzata Gajowiak, Kapitał społeczny i rola państwa w jego formowaniu

Jakub Małecki, Szanse i zagrożenia związane z rozwojem funduszy hedgingowych w Polsce

Jarosław Stasiłowicz, Wykorzystanie sieci neuronowych dla szacowania czasu trwania zadań we wdrożeniach systemów informatycznych

ZESZYT 38

Janina Jędrzejec, Klasyfikacja, kryteria wyboru i ewolucja reżimów walutowych w latach 1990-2004

Przemysław Łakomiał, Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Izraelu w latach 1995-2004

Anna Wojciechowska, Opodatkowanie dochodów ze źródeł nieujawnionych jako instrument walki z szarą strefą w Polsce

ZESZYT 39

Sławomir Heciak, Teoria wyboru publicznego a ekonomiczna analiza funkcjonowania sfery publicznej

Joanna Semrau, Konkurencyjność województw Polski wschodniej w warunkach ich funkcjonowania w strukturach zintegrowanej Europy

Edyta Wojtyła, Unijne preferencje handlowe dla państw Maghrebu w latach 1970–2005

ZESZYT 40

Anna Andrzejewska, Anika Chojnacka, Patrycja Purgał, Zmiany na rosyjskim rynku cukru w kontekście wahań cen cukru w latach 1999–2007

Paweł Błaszczyk, Strategiczne cele polityki pieniężnej na tle ewolucji krzywej Phillipsa

Violetta Kałuzińska, Przejrzystość w polityce banku centralnego

ZESZYT 41

Katarzyna Andrzejczak, Reforma struktury instytucjonalnej pomocy rozwojowej Francji dla krajów rozwijających się

Piotr Szostak, Rozwój procesów "makdonaldyzacji" we współczesnej gospodarce rynkowej

Sławomir Wojciechowski, Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania procesu świadczenia usług w administracji samorządowej na szczeblu gminy

ZESZYT 42

Dominik Buttler, Volunteering and wages. The case of labour market entrants in Germany

Marcin Flieger The possibilities of realizing by polish gminas the measures for employment increase within the programmes financed by EU funds in the financial perspective for the years 2007-2013

Klaudia Kozłowska, Local Agenda 21 and Introducing the Concept of Sustainable Development in Communes of Kujawsko-Pomorska Province

ZESZYT 43

Grzegorz Grabowski, Struktura towarowa wymiany handlowej Indii z Wielką Brytanią w latach 1997–2007

Joanna Pułkownik, Euroregion Pro Europa Viadrina jako przykład współpracy transgranicznej

Piotr Struś, Neutralność deficytu budżetowego. Teoremat Ricardiańskiej ekwiwalencji

ZESZYT 44

Roman Kosmański, Teoria trzech sektorów a struktura pracujących w Polsce na tle integracji z Unią Europejską

Karolina Sobczak, Wzrost gospodarczy – miary, źródła i efekty

Marcin Zajder, Operacje otwartego rynku i nadpłynność polskiego sektora bankowego w świetle realizacji założeń polityki pieniężnej NBP po 2003 r. – lata 2004–2006

ZESZYT 45

Andrzej Baranowski, The Share of Households in Purchases of Gold in the Light of Socio-Demographic Research

Grzegorz Grabowski, Development of British FDI in India in 1991–2008

Agnieszka Piekarczyńska, Interest Rate Derivatives as a Tool of Efficient Hedging – Empirical Analysis for Poland

ZESZYT 46

Dorota Bogdańska-Czyrnek, Regionalna struktura niemieckich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce

Tomasz Kolendo, Zastosowanie teorii elit na przykładzie myśli ekonomiczno-społecznej Friedricha Augusta von Hayeka

Marcin Lehmann, Narzędzia wspomagające ocenę wiarygodności kredytowej podmiotów sektora MSP. Scoring behawioralny i scoring zysku

ZESZYT 47

Agnieszka Kurnatowska, Funkcjonowanie i rozwój rynku funduszy inwestycyjnych w Polsce w latach 2004–2007

Michał Purczyński, Modele popytu konsumpcyjnego dla branż piwowarskiej i spirytusowej

Tomasz Sikora, Świadczenia emerytalno-rentowe żołnierzy zawodowych oraz członków ich rodzin (aspekty normatywne i realizacyjne)

ZESZYT 48

Katarzyna Andrzejczak, France's development aid for former colonies in 1981–2007

Małgorzata Gajowiak, Social capital and democracy

Violetta Kałuzińska, Consolidation processes in the european banking sector

ZESZYT 49

Sylwia Grenda, *Cash pooling* jako nowoczesny sposób zarządzania środkami finansowymi przedsiębiorstw

Mirosława Krzyścin, Komunikacja marketingowa jako sztuka budowania więzi z młodym konsumentem na przykładzie operatorów GSM w latach 2004–2009 w Polsce

Marek Ręklewski, Tendencje zmian urodzeń w Polsce w ujęciu powiatowym w latach 1999–2007

ZESZYT 50

Andrzej Jankowiak, The Safety of Electronic Communication in Internet Banking

Michał Postrach, The Institutional Structure of the Dutch Development Cooperation with the Developing Countries

Marcin Wawrzyniak, An Evolutionary Algorithm for Job Scheduling in Multimachine Environments

ZESZYT 51

Roman Kosmański, Effizienz der Beschäftigungsstrukturen in den Ländern der Europäischen Gemeinschaft. Beitrag zur Verwendung der DEA – Methode

Karolina Lahutta, Finanzerziehung als Determinante der Entwicklung des Versicherungsbewusstseins in Polen

Szymon Piotrowski, Innovationspolitik in Polen: die Entwicklung in den Jahren 1989–2007

ZESZYT 52

Piotr Arendarski, Wykorzystanie procentowych kontraktów *futures* do spekulacji na krzywej dochodowości

Janusz Nowak, E-learning – kierunki rozwoju oraz główne strategie zastosowania

Justyna Siwińska, Inteligencja biznesowa a systemy wspomaganie decyzji

ZESZYT 53

Sławomir Błażejczyk, Zatrudnianie żołnierzy zawodowych w polskich siłach zbrojnych okresu zmian ustrojowych

Błażej Dudkiewicz, Wpływ sekurytyzacji aktywów na stabilność współczesnego systemu finansowego

Paweł Perkowski, Rozliczenia międzybankowe w Polsce za pomocą nowoczesnych systemów RTGS

ZESZYT 54

Joanna Kowalska-Cherek, Narzędzia investor relations. Polskie realia na tle porównań amerykańsko-brytyjskich

Krzysztof D. Simon, Sektor bankowy partnerem jednostek samorządu terytorialnego

Małgorzata Wróbel, Tendencje zmian urodzeń w miastach 100-tysięcznych i większych w Polsce w latach 1990–2008

ZESZYT 55

Mirosława Krzyściń, Manipulation Techniques in the TV Advertisements of Financial Institutions

Krzysztof D. Simon, The Concepts and Methods of Protecting Polish Enterprises against Risks Associated with Foreign Exchange Risk

Joanna Pułkownik, Institutionelle und Regelungsaspekte der Wirkung des Arbeitsmarktes in Polen und in der Europäischen Union

ZESZYT 56

Katarzyna Harmoza, Możliwości wykorzystania analizy dyskryminacyjnej jako narzędzia wspomagającego rating kredytowy

Sylwia Klus, Wpływ kryzysu finansowego na stabilność funkcjonowania sektora bankowego w Polsce w latach 2007–2009

Agnieszka Kozera, Rozwój rynku kredytów mieszkaniowych w Polsce w latach 2003–2008

ZESZYT 57

Adrian Becella, Czynniki rozwoju gospodarczego Chińskiej Republiki Ludowej

Anna Stefaniak, Funkcjonowanie systemu i źródła finansowania ochrony zdrowia w Polsce

Rafał Wnuk, Harmonizacja stawek akcyzy od wyrobów tytoniowych z prawem europejskim i jej wpływ na zmianę dochodów budżetowych

ZESZYT 58

Katarzyna Harmoza, Credit Rating as a Traditional Method of Credit Risk Assessment

Bartosz Tomyślak, Funkcje banków komercyjnych w systemie finansowym a postulat ich społecznej odpowiedzialności

ZESZYT SPECJALNY

Józef Orczyk, Znaczenie doktoratu dla teorii i praktyki

Jan Szambelańczyk, Metodologiczne aspekty rozprawy doktorskiej

Aldona Andrzejczak, Źródła informacji i techniki edukacyjne

ZESZYT SPECJALNY (wydanie II poprawione)

Aldona Andrzejczak, Techniki edukacji dorosłych

Józef Orczyk, Znaczenie doktoratu dla teorii i praktyki

Jan Szambelańczyk, Metodologiczne aspekty rozprawy doktorskiej

POMOCNICZE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

ZESZYT I

Maria Chromińska, Iwona Roeske-Słomka, Alicja Szuman, Metody statystyki opisowej

POMOCNICZE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

ZESZYT II

Maria Chromińska, Iwona Roeske-Słomka, Alicja Szuman, Wnioskowanie statystyczne

