

ASYMETRIA INFORMACYJNA I JEJ PRZEZWYCIĘŻANIE NA RYNKU KREDYTÓW ROLNICZYCH*

Alina Daniłowska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

Kierownik: prof. dr hab. Jan Hybel

Słowa kluczowe: kredyt rolniczy, asymetria informacyjna, gospodarstwo rolne
Key words: agricultural credit, asymmetric information, farms

S y n o p s i s. Celem opracowania jest określenie, w jaki sposób banki spółdzielcze oraz rolnicy starają się przezwyciężyć problemy wywołane asymetrią informacyjną na rynku kredytów rolniczych. Materiały empiryczne do badań pochodzą z przeprowadzonych wśród prezesów banków spółdzielczych badań ankietowych. Wyniki badań wskazują, że rolnicy stanowili najwyżej ocenianą pod względem solidności grupę klientów banków spółdzielczych. Zaś banki w ocenie wiarygodności kredytowej rolników wykorzystywały między innymi historię kredytową rolnika aczkolwiek nie znalazła się ona wśród trzech najważniejszych czynników decydujących o przyznaniu kredytu. Ze strony rolników jako narzędzie sygnalizowania swojej postawy wobec różnego rodzaju zobowiązań, w tym kredytowych może być stosowana reputacja. W zdecydowanej większości badanych banków brano ją pod uwagę przy rozpatrywaniu wniosków kredytowych.

WPROWADZENIE

Asymetria informacyjna jest jedną z kilku niedoskonałości rynku. Na rynku finansowym, którego ważnym segmentem jest rynek kredytowy występują trzy z nich, mianowicie: wymieniona już asymetria informacyjna, koszty transakcyjne i efekty zewnętrzne. Ich obecność wywołuje określone skutki dla uczestników rynku i kształtowania się równowagi na tym rynku, a przez mechanizm transmisji również dla całej gospodarki.

Celem opracowania jest ustalenie, w jaki sposób banki spółdzielcze oraz rolnicy starają się przezwyciężyć problemy wywołane asymetrią informacyjną na rynku kredytów rolniczych. Przeprowadzona w pracy analiza ma za zadanie udzielenie odpowiedzi na pytanie: czy powszechnie wymieniane w literaturze metody rozwiązywania problemów wywołanych asymetrią informacyjną są stosowane przez banki spółdzielcze w Polsce i w jakim zakresie.

* Opracowanie jest wynikiem badań przeprowadzonych w ramach grantu uczelnianego SGGW nt. „Determinanty decyzji kredytowych banków spółdzielczych” nr 504-10-08820015.

MATERIAŁY ŹRÓDŁOWE I METODA BADAŃ

Materiały wykorzystane w opracowaniu obejmują zarówno literaturę przedmiotu dotyczącą teoretycznych aspektów asymetrii informacyjnej – jej przejawów, skutków oraz metod przewyższania ze szczególnym uwzględnieniem rynku kredytów, jak również wyniki badań ankietowych. Zostały one przeprowadzone przez autorkę opracowania w lutym i marcu 2008 r. wśród prezesów banków spółdzielczych zrzeszonych w Mazowieckim Banku Regionalnym. Kwestionariusz ankiety został opracowany przez autorkę. Dotyczył finansowych i niefinansowych informacji żądanych od rolników w czasie procesu przyznawania im kredytu oraz czynników mających wpływ na poziom stopy procentowej od kredytów rolniczych. Kwestionariusz ankiety wysłano do wszystkich banków spółdzielczych należących do wymienionego zrzeszenia. Otrzymano informacje z 30 banków, co stanowiło 39% objętych badaniem. Należy podkreślić, że dla 66,7% banków, z których otrzymano odpowiedź rolnicy byli najważniejszą grupą klientów, a dla 16,7% drugą co do ważności. Jeden bank nie prowadził obsługi kredytowej rolników, chociaż nie wykluczał kredytowania rolników jako osób prywatnych. Z tego względu bank ten został wyłączony z analizy i za podstawę odniesienia (100%) przyjęto 29 banków.

W opracowaniu zastosowano kilka metod badawczych. W części teoretycznej opracowania dominuje metoda opisowa, natomiast w części empirycznej wykorzystano metodę statystyki opisowej, a wyniki badań przedstawiono w formie tabel i wykresów. W części empirycznej opracowania rozpatrywano problem asymetrii informacyjnej na rynku kredytów rolniczych. Kredyt rolniczy (rolny) jest kategorią ekonomiczną nieróżniącą się od ogólnego pojęcia kredytu. Określenie rolniczy (rolny) stosuje się powszechnie dla zaznaczenia, że został zaciągnięty (udzielony) przez (dla) rolników na cele związane z bieżącą produkcją rolniczą i inwestycjami prowadzonymi w gospodarstwie oraz konsumpcją.

W pracy stosowano wymiennie terminy transakcja, kontrakt i umowa rozumiane jako faktyczna umowa z legalnymi konsekwencjami. Zamiennie też stosowano terminy pożyczka i kredyt, chociaż jest to niewątpliwie pewne uproszczenie¹.

Opracowanie rozpoczyna omówienie teoretycznych aspektów asymetrii informacyjnej z uwzględnieniem problemu asymetrii na rynku kredytów i jej konsekwencji. Następnie przedstawiono sposoby przewyższania problemu asymetrii zarówno w fazie przed zawarciem umowy kredytowej (*ex ante*), jak i w trakcie jej wykonania przez obie strony kontraktu (faza *ex post*). W części empirycznej zaprezentowano i omówiono wyniki badań ankietowych dotyczących stosowanych przez banki spółdzielcze sposobów przewyższania asymetrii informacyjnej na rynku kredytów rolniczych.

ASYMETRIA INFORMACYJNA – JEJ PRZEJAWY I KONSEKWENCJE

Asymetria informacyjna jest definiowana jako sytuacja, gdy jedna ze stron transakcji posiada więcej informacji o warunkach i okolicznościach tej transakcji niż strona druga. Zjawisko to polega na niejednakowym rozkładzie informacji istotnych dla stron zawierających umowę. Strona posiadająca przewagę informacyjną może ją wykorzystać dla podniesienia swoich korzyści kosztem strony gorzej poinformowanej. W takiej sytuacji alokacja zasobów będzie nieefektywna.

¹ Różnice między tymi kategoriami omawia między innymi Heropolitańska i Borowska [1996].

Problem asymetrii informacyjnej wiąże się z problemem tzw. niedoskonałej informacji, która polega na tym, że podmiot ekonomiczny nie ma pełnej wiedzy o jakimś zjawisku. Niedoskonała informacja może wystąpić już w przypadku jednego podmiotu, podczas gdy asymetria informacyjna wymaga wystąpienia co najmniej dwóch podmiotów, między którymi występują pewne relacje. Strona umowy, która posiada mniej istotnych informacji związanych z transakcją, automatycznie dysponuje też niedoskonałą informacją. Rozróżnienie asymetrii informacyjnej i niedoskonałej informacji jest istotne, gdyż w przypadku asymetrii informacyjnej rynek nie może działać efektywnie, podczas gdy w przypadku niedoskonałej, ale symetrycznej informacji efektywność alokacyjna może być osiągnięta.

Asymetria informacyjna występuje zarówno w trakcie procesu dochodzenia do zawarcia umowy (tzw. faza *ex ante*), jak i po zawarciu umowy (faza *ex post*). W fazie *ex ante* z asymetrią informacyjną wiąże się problem negatywnej selekcji (*adverse selection*)², natomiast w fazie *ex post* tzw. ryzyko moralne (*moral hazard*). Do negatywnej selekcji dochodzi wówczas, gdy podmioty przy podejmowaniu decyzji o zawarciu lub nie kontraktu posługują się dostępną tylko im informacją, co sprawia, że ci, którzy decydują się na zawarcie kontraktu, nie stanowią reprezentatywnej próby całej populacji [Begg i in. 2007]. Ryzyko moralne, zwane też pokusą nadużycia polega na wykorzystywaniu niedostępnej dla innych informacji w celu uzyskania korzyści kosztem drugiej strony umowy. Można o nim mówić, gdy zawarcie umowy zwiększa prawdopodobieństwo wystąpienia negatywnych zdarzeń. Williamson [1996] podkreśla jednak, że jeżeli nie ma oportunistu³, nie ma też problemu negatywnej selekcji, ponadto, jeżeli byłby spełniony postulat nieograniczonej racjonalności nie byłoby też problemu ryzyka moralnego. Jak zauważają Furubotn i Richter [2003] „*Lepiej poinformowana strona umowy staje przed pokusą zachowań oportunistycznych zarówno w jednej, jak i drugiej fazie kontraktu*”. Właśnie z uwagi na to, że część podmiotów chce dla swoich celów wykorzystać przewagę informacyjną, druga strona musi przedsięwziąć wiele działań, bodźców, aby uchronić się przed negatywnymi skutkami zawarcia umowy.

Rynek finansowy, którego istotnym segmentem jest rynek kredytowy, jest szczególnie podatny na problem asymetrii informacyjnej. Uważa się, że jej rola w transakcjach kredytowych jest większa niż w przypadku większości innych rodzajów transakcji. Jej istnieniem tłumaczy się wysoki stopień regulacji rynków finansowych, w tym i kredytowych. W przypadku rynku kredytów przyjmuje się, że kredytobiorca jest stroną mającą przewagę informacyjną, gdyż tylko on zna swoją rzeczywistą sytuację finansową, planowany sposób wykorzystania kredytu, realną rentowność przedsięwzięcia finansowanego pożyczanymi środkami, wie czy będzie chciał je zwrócić.

Negatywna selekcja na rynku kredytowym polega na tym, że bez informacji o zdolności pożyczkobiorcy, co do inwestowania pożyczonych środków lub o jego wiarygodności kredytowej kredytodawca może wybrać „gorszego” klienta. Wynika to z tego, że bardziej skłonne do ryzyka podmioty z większym prawdopodobieństwem będą ryzykować swoimi i pożyczonymi środkami, natomiast bardziej konserwatywne są mniej skłonne ponosić ryzyko i ewentualne straty i w związku z tym mniej skłonne do zaciągania pożyczek. Ponadto, jeżeli uzna się możliwość wystąpienia zachowań oportunistycznych jako celowego wpro-

² Problem negatywnej selekcji został poruszony po raz pierwszy przez Akerlofa [1970], który omówił go na przykładzie rynku używanych samochodów i kredytów. Do wyjaśnienia racjonowania kredytów zastosowali jej koncepcję w latach 80. Stiglitz i Weiss [1981].

³ Oportunizm jest definiowany przez Williamsona jako zachowanie mające celowo wprowadzić w błąd, zaciemnić, zniekształcić, oszukać.

wadzenia w błąd (oszustwa) sytuacja kredytodawcy staje się trudna. Zaostrzenie wymagań, czy warunków umowy kredytowej nie rozwiązuje problemu, bo w tej sytuacji ma miejsce wręcz sytuacja zageśzczenia podmiotów nastawionych oportunistycznie lub „hazardzistów”. Podmioty te, skoro i tak nie zamierzają dotrzymać warunków umowy lub nie przykładają do tego wagi, godzą się na takie warunki, które są nie do przyjęcia dla wielu podmiotów bardziej uczciwych, czy ostrożnych.

Ryzyko moralne pojawia się w fazie wykonania kontraktu. Polega na tym, że zadłużone podmioty mogą zmienić swoje zamiary, co do wysiłku włożonego w realizowane i finansowane kredytem przedsięwzięcia lub co do konieczności zwrotu pożyczonej wartości. Problemem przy kredytach jest „plastyczność” pożyczonych środków pieniężnych polegająca na możliwości ich różnorodnego wykorzystania. Plastyczność kredytów może prowadzić do zjawiska określanego jako zamienność kredytu (*fungibility*), ale zakres znaczeniowy plastyczności odpowiada tylko jednemu (pierwszemu) rodzajowi zamienności. Zamienność pierwszego rodzaju polega na przeznaczeniu kredytu na inne cele niż było to określone w umowie [Kulawik 1999]. Jest to najprostsza forma zamienności i broniąc się przed nią wierzyciele najczęściej żądają od dłużników dowodów formalnych, np. faktur zakupu, dokonują wizji lokalnych. Jednak monitorowanie dłużników jest procesem wymagającym zasobów i czasu.

Asymetria informacyjna na rynku kredytów pociąga za sobą poważne konsekwencje w formie efektów zewnętrznych i kosztów transakcyjnych. Efekty zewnętrzne obciążają podmioty uczciwe i ostrożne. Mają postać selekcji klientów w formie badania wiarygodności kredytowej oraz ograniczenia podaży kredytów niezależnie od poziomu stopy procentowej. Przewyciężanie problemu asymetrii informacyjnej powoduje powstanie wielu kosztów, które stanowią znaczną część całości kosztów transakcyjnych związanych z zawarciem i wykonaniem umowy, zarówno dla kredytobiorców jak i kredytodawców. Mają one postać czasu i nakładów związanych z badaniem wiarygodności kredytowej, monitorowaniem wypełnienia umowy i jej wyegzekwowaniem. Składają się na nie po stronie kredytobiorcy (rolnika) takie elementy, jak: koszty sprawdzania sytuacji finansowej rolnika przed i po udzieleniu kredytu, koszty zaświadczeń, koszty związane z ustanowieniem zabezpieczenia, koszty udowodnienia wydania środków zgodnie z deklarowanym celem, koszty dotarcia do banku w związku z procedurą badania wiarygodności kredytowej [Daniłowska 2007]. Po stronie kredytodawców (banków) występują głównie koszty badania wiarygodności kredytowej rolnika oraz monitorowania jego sytuacji finansowej, a w przypadku niewywiązywania się kredytobiorcy z umowy kosztów wyegzekwowania długu. Jednakże należy nadmienić, że banki w ostatecznym rachunku w przeciwieństwie do rolnika przerzucają te koszty na klienta.

METODY PRZEZWYCIEŻANIA PROBLEMU ASYMETRII INFORMACYJNEJ

Metody przewyciężania asymetrii informacyjnej można podzielić na bezpośrednie i pośrednie. Do metod bezpośrednich zalicza się szacowanie (ocenę), natomiast metody pośrednie obejmują selekcjonowanie (grupowanie), sygnalizowanie i prowizje (przypisywanie płatności). Metody pośrednie polegają głównie na nakłonieniu podmiotów o różnej charakterystyce do samoselekcji [Png, Lehman 2007].

Szacowanie (ocena) polega na pozyskiwaniu bezpośrednich informacji o przedmiocie umowy lub stronach umowy, które mają przewagę informacyjną. Przykładem takiego działania jest zamawianie ekspertyzy dotyczącej stanu technicznego kupowanego samochodu.

Jednak, aby był to sposób skuteczny po pierwsze informacja dotycząca przedmiotu nierównowagi informacyjnej musi być obiektywnie weryfikowalna. W powyższym przykładzie np. można za pomocą określonych urządzeń technicznych ocenić stopień zużycia samochodu. Po drugie, korzyści z ekspertyzy muszą przewyższać jej koszty, co może stawić już pod znakiem zapytania sensowność zlecenia ekspertyzy np. 10-letniego samochodu. W przypadku kredytów obiektem oceny jest kredytobiorca jako strona uprzywilejowana co do informacji. W związku z tym bank stara się zdobyć o kliencie jak najwięcej informacji obiektywnych, np. o jego dochodach z tytułu zatrudnienia, rodzaju umowy o pracę, terminowości wywiązywania się ze wcześniejszych zobowiązań wobec różnych podmiotów, historii kredytowej. Informacje te służą bankowi do oceny wiarygodności kredytowej klienta.

Drugim sposobem radzenia sobie z asymetrią informacyjną jest selekcjonowanie (grupowanie, separowanie). Polega ono na tym, że gorzej poinformowana strona umowy musi tak zaprojektować warunki wyboru dokonywanego przez stronę mającą przewagę informacyjną, aby dokonała ona samoselekcji. Na rynku kredytów ma to wyraz w oferowaniu produktów o zróżnicowanych warunkach, tak aby kredytobiorcy (strona lepiej poinformowana) sami określili, jaki produkt pasuje do ich charakterystyki. Selekcjonowanie jest skuteczne tylko tam, gdzie gorzej poinformowana strona kontroluje zmienne (może je różnicować), na które jest wrażliwa strona lepiej poinformowana. Jako przykład stosowania selekcjonowania na rynku kredytów Png i Lehman [2007] podają system tzw. punktów stosowany w USA przy udzielaniu przez banki kredytów hipotecznych, które podobnie jak stopa procentowa obciążają obsługę kredytu. Wybór odpowiedniej kombinacji stopy procentowej i punktów pozwala określić, jakie są preferencje klienta, co do terminu spłaty i jednocześnie skierować klienta do odpowiedniej dla niego grupy kredytów.

Kolejnym sposobem jest sygnalizowanie⁴. Jednak, w przeciwieństwie do omówionych wyżej sposobów, jest on stosowany przez potencjalnie lepiej poinformowaną stronę. Pragnie ona uwiarygodnić się w oczach gorzej poinformowanej strony w celu doprowadzenia do zawarcia transakcji. Aby był to skuteczny mechanizm, koszty związane z danym rodzajem sygnałów muszą być niższe dla podmiotów o największej wiarygodności. Wskazany jest też wysoki udział kosztów „utopionych” w kosztach sygnalizowania, a czas wyjścia na jaw oszustwa musi być krótki, tak aby koszty utopione się nie zwróciły. Ponadto, informacja o oszustwie musi rozprzestrzenić się tak szeroko, aby w przyszłości inne podmioty nie chciały zawierać transakcji z oszustem.

Prowizje są płatnościami czynionymi, jeżeli zajdzie określone zdarzenie wymienione w umowie. Mają one motywować drugą stronę umowy do jak największego wysiłku wkładanego w realizację umowy i zniechęcać do ewentualnych zachowań oportunistycznych. Przykładem może być wynagrodzenie adwokata w formie procentu od kwoty zasądzonych odszkodowania.

BANKI SPÓŁDZIELCZE W POLSCE WOBEC PROBLEMU ASYMETRII INFORMACYJNEJ

Nieprzewycięzenie problemu asymetrii informacyjnej na rynku kredytów przejawia się w formie tzw. należności zagrożonych tzn. kredytów, co do których występują problemy ze spłatą. Nie należy jednak przypisywać w całości tych trudności tylko asymetrii informacyj-

⁴ Zajmował się tym zjawiskiem Michael Spence laureat nagrody Nobla w 2001 r., który otrzymał ją wraz z Georgem Akerlofem i Josephem Stiglitzem za stworzenie podstaw analizy zjawiska asymetrii informacyjnej.

nej. Mogą one wynikać również z innych przyczyn, w tym jedną z najważniejszych jest stan koniunktury gospodarczej. Analiza danych w tabeli 1 pokazuje, że problem ze spłatą kredytów ma związek z koniunkturą gospodarczą. W okresie znacznego spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego, który miał miejsce w latach 1999-2002 odsetek kredytów zagrożonych podwoił się w porównaniu z okresem poprzednim. Od 2004 roku natomiast znów zaczął obniżać się i w ciągu kilku lat spadł do poziomu najniższego w całym okresie gospodarki rynkowej w Polsce.

Tabela 1. Udział należności zagrożonych w należnościach brutto od sektora niefinansowego w bankach według rodzaju banku na tle koniunktury gospodarczej

Lata	Udział należności zagrożonych ogółem według stanu na koniec roku [%] w bankach:		Wskaźnik wzrostu PKB (rok poprzedni = 100)
	spółdzielczych	komercyjnych	
1993	24,4	31,0	103,8
1994	21,3	28,5	105,2
1995	11,7	20,9	107,0
1996	5,3	13,2	106,0
1997	3,7	10,5	106,8
1998	3,5	10,9	104,8
1999	3,6	13,7	104,1
2000	4,5	15,5	104,3
2001	6,2	18,6	101,2
2002	7,3	22,0	101,4
2003	7,2	22,2	103,9
2004	5,5	15,6	105,3
2005	4,9	11,5	103,6
2006	4,0	7,6	106,2
06.2007	3,3	6,5	106,6

Źródło: Synteza raportu 2008, Roczniki Statystyczne GUS 2000-2007, Mały Rocznik Statystyczny 2008.

analiza informacji zebranych w wyniku badań ankietowych przeprowadzonych wśród prezesów banków spółdzielczych zrzeszonych w Mazowieckim Banku Regionalnym.

Częściowego wyjaśnienia problemu przewagi banków spółdzielczych nad bankami komercyjnymi w zakresie asymetrii informacyjnej dostarczają opinie prezesów banków spółdzielczych o tym zagadnieniu. Wszyscy badani uważali, że banki spółdzielcze mają przewagę nad bankami komercyjnym w kredytowaniu rolników wymieniając jednocześnie wiele jej źródeł. Przy czym odpowiedzi⁵ ponad 50% respondentów można powiązać bezpośrednio z asymetrią informacyjną. Obejmuje to takie odpowiedzi, jak: znajomość klienta (27,6%), znajomość jego historii kredytowej (6,9%), długoletni okres współpracy z klientem (6,9%), zaufanie rolników i ich pozytywna opinia (10,3%). Jeżeli do odpowiedzi nawiązujących pośrednio do problemu asymetrii informacyjnej na rynku kredytów rolniczych zaliczyłoby się te wskazujące na doświadczenie oraz znajomość środowiska i specyfiki rolnictwa, które to podało 51,7% ankietowanych, to znaczenie przewyższenia asymetrii informacyjnej dla konkurencyjności banków spółdzielczych wobec banków komercyjnych jest bardzo duże.

Porównanie danych o należnościach zagrożonych w bankach spółdzielczych i bankach komercyjnych (tab. 1) wskazuje na znacznie lepszą sytuację banków spółdzielczych. Odsetek należności zagrożonych w poszczególnych latach w bankach komercyjnych był niezależnie od stanu koniunktury gospodarczej kilkukrotnie wyższy (od 1,3 w 1993 r. do 3,4 razy w 1999 r.) niż w bankach spółdzielczych. Sytuacja ta wskazuje na wagę również innych niż koniunktura gospodarcza czynników. Jeżeli zostanie przyjęte założenie, że jednym z nich może być asymetria informacyjna, to banki spółdzielcze radzą sobie z tym problemem prawdopodobnie lepiej niż banki komercyjne. W związku z tym można postawić pytanie, jakie metody stosują banki spółdzielcze dla przezwyciężenia problemu asymetrii informacyjnej. Odpowiedzi na to pytanie może dostarczyć

⁵ Można było podawać kilka przyczyn.

Z omówionych w części teoretycznej opracowania metod przewycięzania asymetrii informacyjnej, na rynku kredytów rolniczych ma zastosowanie szacowanie (ocena), grupowanie (selekcjonowanie, separowanie) i sygnalizacja.

W ocenie partnera umowy kredytowej (kredytobiorcy) banki wykorzystują powszechnie badanie wiarygodności kredytowej. Wiarygodność kredytowa jest definiowana jako chęć i zdolność do obsługi zadłużenia. Jej ocena jest jednym z ważniejszych etapów fazy *ex ante* umowy kredytowej. Jej metody są systematycznie rozwijane i udoskonalane. Każdy bank tworzy własny wewnętrzny system oceny wiarygodności kredytowej klientów. Dla osób fizycznych opracowuje się system oceny scoringowej, natomiast w przypadku przedsiębiorstw wykorzystuje się tzw. metodę 5 C⁶. W przypadku badanych banków spółdzielczych, mimo że dla większości z nich rolnicy stanowią najważniejszą grupę klientów, odrębną metodę oceny wniosków kredytowych rolników indywidualnych miało 45% banków. W zdecydowanej większości przypadków podstawową różnicą wobec oceny indywidualnych przedsiębiorców i osób prywatnych był zakres wymaganych od rolników informacji.

W literaturze dotyczącej kredytowania w ocenie wiarygodności kredytowej ważną rolę przypisuje się historii kredytowej, która charakteryzuje formalne, udokumentowane doświadczenia banku dotyczące współpracy z danym klientem. Analiza danych potwierdziła ten pogląd. Wszyscy ankietowani stwierdzili, że historia kredytowa jest brana pod uwagę przy ocenie wniosku (tab. 2). Aż 86% badanych przyznało, że ma ona istotne znaczenie w

Tabela 2. Rola historii kredytowej w ocenie wniosku o kredyt w opinii prezesów banków

Warianty odpowiedzi na pytanie, jaki jest udział historii kredytowej w pozytywnej ocenie wniosku	Odsetek odpowiedzi [%]
Jest brana pod uwagę i ma istotne znaczenie	86,21
Jest brana pod uwagę, ale ma małe znaczenie	13,79
Jest brana pod uwagę ze względów czysto formalnych, ale jej znaczenie nie jest istotne	0,00
Nie jest brana pod uwagę	0,00

Źródło: obliczenia własne na podstawie badań ankietowych

pozytywnej ocenie wniosku, a tylko 14%, że ma małe. Jednakże, mimo takich odpowiedzi historia kredytowa znalazła się dopiero na czwartym miejscu podawanych przez ankietowanych najważniejszych czynników dla podjęcia pozytywnej decyzji o udzieleniu kredytu rolnikowi. Trzema czynnikami najczęściej wymienianymi przez ankietowanych jako najistotniejsze były:

- sytuacja ekonomiczna rolnika,
- zabezpieczenie,
- spodziewane efekty kredytowanego przedsięwzięcia.

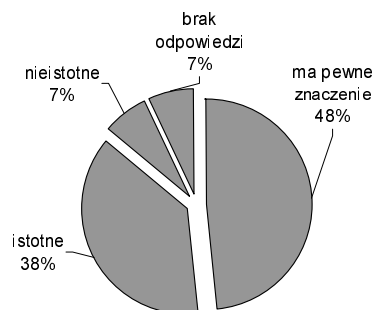
W przewycięzaniu asymetrii informacyjnej mogą być ważne wszelkie informacje o drugiej stronie kontraktu, informacje uzyskane drogą formalną, jak i informacje nieformalne – prywatne. Źródłem informacji nieformalnych są pracownicy banku, którzy są członkami społeczności lokalnej. Z racji bliskości zamieszkania i wielu łączących ich relacji o charakterze rodzinnym, towarzyskim i innym z członkami społeczności mają dostęp do wielu ważnych informacji o faktycznej sytuacji ekonomicznej potencjalnego kredytobiorcy i jego zamiarach co do przeznaczenia kredytu. Jeżeli są lojalnymi pracownikami banku mogą, chociaż nie muszą, wykorzystać te informacje przy podejmowaniu decyzji kredytowych. Z

⁶ Nazwa wynika z terminologii angielskiej – *collateral* (zabezpieczenie), *charakter* (charakter, gotowość), *capacity* (potencjał), *capital* (kapitał), *conditions* (warunki).

Tabela 3. Wykorzystywanie informacji nieformalnych w decyzjach kredytowych banków spółdzielczych w opinii prezesów banków

Warianty odpowiedzi na pytanie, czy informacje nieformalne o sytuacji ekonomicznej i ewentualnie inne mają wpływ na decyzję o przyznaniu kredytu	Odsetek odpowiedzi [%]
Tak	86,20
Tak, jeżeli można je zweryfikować	3,45
Nie	6,90
Brak odpowiedzi	3,45

Źródło: obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.



Rysunek 1. Ocena znaczenia reputacji rolnika i jego rodziny przy ocenie wniosku
Źródło: obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

danych zestawionych w tabeli 3 wynika, że banki spółdzielcze wykorzystywały przy udzielaniu kredytu informacje nieformalne o sytuacji ekonomicznej kredytobiorcy i inne mogące wpłynąć na jego zdolność do spłacenia kredytu. Świadczy o tym ponad 86% odpowiedzi twierdzących. Tylko w dwóch przypadkach ankietowani stwierdzili, że informacje tego typu nie mają wpływu na decyzje o udzieleniu kredytu. W jednym przypadku też odpowiadający zastrzegł, że mają wpływ, o ile można te informacje zweryfikować.

Jedną z metod przewycięzania asymetrii informacyjnej jest sygnalizowanie. Jest to narzędzie stosowane przez stronę mającą przewagę informacyjną. W jej interesie jest wysyłanie sygnałów zmniejszających obawy strony gorzej poinformowanej, bo w przeciwnym przypadku może się ona wycofać z zawierania umów. Ważnym narzędziem sygnalizowania jest reputacja podmiotów chcących zawrzeć umowę. Termin reputacja jest stosunkowo mało precyzyjny. Dotyczy uczciwości rolnika i jego rodziny, solidności w wywiązywaniu się z podjętych różnego rodzaju zobowiązań. Budowanie reputacji trwa długo, ważne jest też jej utrzymywanie w czasie. Koszty kształtowania reputacji mają charakter kosztów utopionych. W pytaniu ankietowym podkreślono, że nie należy utożsamiać reputacji z historią kredytową rolnika. Badanie potwierdziło wagę reputacji przy ocenie wniosku (rys. 1). Dla ponad 86% udzielających odpowiedzi reputacja miała znaczenie przy rozpatrywaniu wniosku kredytowego. Dla stosunkowo znacznego odsetka respondentów reputacja rolnika i jego rodziny była istotnym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji kredytowej, a dla prawie połowy ankietowanych miała pewne znaczenie. Tylko 6,9% respondentów uznało ją za nieistotną. Należy podkreślić, że ankietowani prezesi banków spółdzielczych wysoko ocenili rolników jako kredytobiorców na tle innych grup, tj. osób prywatnych, przedsiębiorców indywidualnych i przedsiębiorstw.

WNIOSKI

Na podstawie przeprowadzonych badań można wyciągnąć kilka wniosków odnoszących się do przewycięzania problemu asymetrii informacyjnej na rynku kredytów rolniczych.

1. Banki spółdzielcze przewycięzały asymetrię informacyjną przez badanie wiarygodności kredytowej rolników. Mimo że w większości badanych banków spółdzielczych rolnicy stanowili najważniejszą grupę klientów odrębną metodę oceny wniosków kredytowych rolników indywidualnych miało 45% banków.

2. W ocenie wniosków kredytowych banki uwzględniały wiele czynników. Jako jeden z ważniejszych ankietowani wskazywali historię kredytową rolnika, aczkolwiek znalazła się ona na czwartym miejscu najważniejszych czynników decydujących o przyznaniu kredytu.
3. Banki spółdzielcze jako podmioty umiejscowione w środowisku lokalnym wykorzystują informacje nieformalne o kredytobiorcach.
4. Rolnicy jako strona mająca przewagę informacyjną mogą sygnalizować swoją wiarygodność przez długookresowe dbanie o reputację. Z badań wynika, że banki przy decyzjach kredytowych biorą pod uwagę reputację kredytobiorcy i jego rodziny.

LITERATURA

- Akerlof G.A. 1970: The Market for „Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, issue 3 (Aug., 1970), s. 488-500.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R. 2007: *Mikroekonomia*. PWE, Warszawa, s. 407.
- Brigham E. F. 1996: *Podstawy zarządzania finansami*. PWE, Warszawa.
- Daniłowska A. 2007: *Poziom, zróżnicowanie oraz uwarunkowania kosztów transakcyjnych kredytów i pożyczek rolniczych*. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Furubotn E. G., Richter R. 2003: *Institutions and Economic Theory*. Ann Arbor. The University of Michigan Press, Michigan.
- Heropolitańska I., Borowska E. 1996: *Kredyty i gwarancje bankowe*. Twigger S.A., Warszawa.
- Knoop T.A. 2008: *Modern Financial Macroeconomics*. Blackwell Publishing (Malden USA, Oxford UK Carlton Australia).
- Kulawik J. 1999: *Przesłanki i skutki interwencjonizmu kredytowego w rolnictwie w opiniach izb rolniczych*. IERiGŻ, Warszawa, s. 11.
- Mały Rocznik Statystyczny. 2008: GUS.
- Png I., Lehman D. 2007: *Managerial Economics*. Blackwell Publishing (Malden USA, Oxford UK Carlton Australia), s. 268.
- Roczniki Statystyczne. 2001-2007: GUS.
- Stiglitz J., Weiss A. 1981: Credit Rationing and markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71, s. 393-410.
- Synteza raportu o sytuacji sektora bankowego w I półroczu 2007. 2008: NBP, Warszawa, październik [www.nbp.gov.pl].
- Williamson O. E. 1996, *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press, s. 15.

Alina Daniłowska

ASYMMETRIC INFORMATION AND OVERCOMING OF IT ON AGRICULTURAL CREDIT MARKET

Summary

The aim of the paper is to analyze how the cooperative banks and farmers cope with the problem of the asymmetric information on agricultural credit market. The investigation showed that during the assessment of creditworthiness of farmers, cooperative banks take into consideration the credit history of applicants but there is not the credit history among the three the most important determinants of credit positive decisions. Farmers can use reputation as tool of signaling their credibility. Most of the investigated banks pay attention on reputation of farmer and his/her family during the process of granting of credit.

Adres do korespondencji:
dr hab. Alina Daniłowska
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel. (0 22) 593
e-mail: alina_danilowska@sggw.pl