

Mariko AKIBA\*  
Maria LISSOWSKA\*

## **Polskie przedsiębiorstwa jako kredytobiorcy – spojrzenie na strategie banków z drugiej strony lustra<sup>1</sup>**

### **Teoria relacji kredytowych**

Cechą specyficzną funkcjonowania sektora bankowego jest znaczne ryzyko realizacji umów kredytowych, których przedmiotem jest wcześniejsze udzielenie środków pieniężnych przez kredytodawcę a następnie, przeważnie w związku z realizacją określonego zadania lub zachowaniem ciągłości rutynowych zadań, na które został udzielony kredyt, zwrot tych środków przez kredytobiorcę. Ryzyko może wynikać z tego, że mimo należnych starań kredytobiorcy, z przyczyn obiektywnych zadanie nie może być zrealizowane i w związku z tym kredyt nie może być spłacony w przewidziany sposób. Do tego jednak może dołączyć się ryzyko związane z tym, że zdecydowanie lepszą informację o zadaniu i szansach spłaty kredytu ma kredytobiorca. W ten sposób tworzy się obciążająca kredytodawcę sytuacja asymetrii informacyjnej [Sharpe, 1990], [Stiglitz, Weiss, 1992]. Może mieć ona negatywne konsekwencje w postaci negatywnej selekcji (wybierania kredytobiorców bardziej ryzykownych, a dysponujących umiejętnością bardziej przekonywającego nakłaniania do swojego projektu), skutkującej nieoptymalną alokacją pożyczonego kapitału i potencjalnymi stratami kredytodawcy [Mishkin, 1990], [Whited, 1992]. Dalszą konsekwencją asymetrii informacyjnej, występująca już w trakcie realizacji umowy, jest ryzyko nadużycia ze strony kredytobiorcy, a mianowicie powstanie u niego skłonności do zachowań narażających prawidłową realizację umowy, w związku z trudnością kontrolowania.

Teoria finansów i empiryczna analiza rynków finansowych wskazują na liczne strategie kredytodawców mające na celu przeciwdziałanie ryzyku (zwłaszcza negatywnej selekcji i nadużycia) lub/i łagodzenie konsekwencji ryzyka obiektywnego. Klasyczną metodą dyscyplinowania kredytobiorców jest żądanie zabezpieczeń, tak jak „zakładników” (*hostage*) w innych transakcjach między podmiotami gospodarczymi [Williamson, 1998]. W przypadku umów kredytowych stosowana jest, zależnie od systemu gospodarczego, cała gama zabezpieczeń w postaci hipoteki, zastawów, gwarancji, kaucji gwarancyjnych. Ich funk-

---

\* Mariko Akiba jest pracownikiem Hirosaki University w Japonii, a Maria Lissowska – Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Artykuł wpłynął do redakcji w lutym 2006 r.

<sup>1</sup> Badanie zostało sfinansowane przez JSPS's Grant –in-Aid for Scientific Research B, za co autorki wyrażają podziękowanie.

cją jest w tym przypadku nie tylko dyscyplinowanie kredytobiorców, lecz również pokrywanie skutków ewentualnego ryzyka obiektywnego.

Przewidując ryzyko kredytodawca może też żądać wysokich stóp procentowych. Ta metoda jednak, jak zauważył [Mishkin, 1990], może skutkować pogłębieniem negatywnej selekcji, gdyż podmioty o działalności mało ryzykownej (i stąd bez szansy wyższej rentowności) będą drogiego kredytu unikać w przeciwieństwie do podmiotów potencjalnie rentownych, ale kosztem wysokiej ryzykowności.

Strategią kredytodawców mającą na celu zmniejszenie ryzyka jest poszerzanie informacji o partnerze i jego zamierzonych przedsięwzięciach. Jedną z form tej strategii jest szczegółowe badanie zdolności kredytowej potencjalnego kredytobiorcy. Strategia ta ma jednak ograniczoną skuteczność. Pierwszym tego powodem jest niemożność przewidzenia ewentualnych przeszkód zagrażających realizacji zadania lub sytuacji podmiotu w dłuższym horyzoncie czasowym. Tak więc badanie zdolności kredytowej ma większe znaczenie przy kredytowaniu krótkoterminowym niż długoterminowym. Po drugie, wyniki badania w dużej mierze zależą od rzetelności przedsiębiorstwa dostarczającego informacji oraz pracownika banku tę informację przekazującego i analizującego. Tak więc nadal trudne jest uniknięcie negatywnej selekcji.

Pewną odmianą poszerzania informacji w postaci badania zdolności kredytowej jest skracanie horyzontu umów kredytowych poprzez np. założenie odnawiania umów o krótszych okresach lub też uzależnianie ich kontynuacji od wyników monitorowania. Pozwala to zmniejszyć ryzyko zarówno negatywnej selekcji, jak i nadużycia, a ponadto współdecydować o zachowaniu przedsiębiorstwa w reakcji na ryzyko obiektywne.

Analogiczną metodą zmniejszania ryzykowności współpracy z klientem stosowaną przez banki jest tzw. relacyjny system współpracy (*relational banking*), przy którym przedsiębiorstwo współpracuje z tylko jednym bankiem [Rajan, 1992]. System ten ma ogromne zalety dla banku, który uzyskuje pełną wiedzę o kliencie (p. przez śledzenie ruchów na jego rachunkach) i w dużej mierze może uniknąć jego niełojalnych zachowań. Może to również być korzystne dla przedsiębiorstwa, które mogłoby liczyć na pomoc banku w przypadku trudności, za cenę utrzymania bankowych przychodów z transakcji z tym klientem w dłuższym czasie. [Sharpe, 1990] podkreśla jednak, że taki system współpracy ma istotne wady, gdyż generuje swojego rodzaju monopolistyczną przewagę banku nad klientem. W dodatku też, przy braku przenikania informacji wewnątrzbankowej na zewnątrz, klient obawia się przejścia do innego banku obsługującego, przez który byłby potraktowany jako nieznany i potencjalnie ryzykowny. System ten może też grozić niekorzystną alokacją kredytu, gdyż banki, walcząc o nowych klientów, mogą oferować im zbyt niskie stopy procentowe kosztem sprawdzonych, ale zdominowanych klientów dotychczasowych. Tej anomalii może zaradzić domyślne dostosowywanie warunków kredytowych (*implicit contracts*) polepszające je dla sprawdzonych klientów.

Struktura sektora bankowego ma silny związek z postępowaniem podmiotów na rynku kredytowym. Przede wszystkim zasób informacji o klientach jest

poważnym czynnikiem konkurencyjności banków [Dell'Ariccia, 2001]. Stąd, im bardziej chroniona jako prywatna jest informacja bankowa, tym wyższe są bariery wejścia do sektora. Stosowane jest też pojęcie asymetrii informacyjnej tym razem pomiędzy samymi bankami, w sensie ich nierównej szansy dostępu do informacji. Ochrona informacji ze strony banków wiąże się z wysokim stopniem koncentracji sektora bankowego (poprzez trudność wejścia i skutecznego konkutowania), a także ze strategią przejmowania banków lokalnych w celu pozyskania zasobów ich informacji. Także deregulacja sektora bankowego może skutkować podniesieniem stopnia konkurencji raczej w tych segmentach, gdzie czynniki np. technologiczne umożliwiają osłabienie asymetrii informacji pomiędzy bankiem a klientem, a stąd i między bankami.

Wyższa koncentracja sektora może prowadzić, poprzez poprawę informacji i stąd obniżenie ryzyka, do niższych poziomów stóp procentowych. Natomiast w warunkach silnej konkurencji między bankami, kiedy kredytodawca nie może skompensować ryzyka przez długookresowe utrzymywanie relacji, występuje zjawisko wysokich stóp procentowych, zwłaszcza dla nowych, nieznanych firm. Jak wynika z badań empirycznych [Petersen, Rajan, 1995] ograniczenie kredytu jest silniejsze przy bardziej konkurencyjnym sektorze bankowym, ale tam też występuje szybsze obniżanie stóp procentowych dla „młodych” firm.

Duże znaczenie dla funkcjonowania sektora bankowego ma istnienie poza-bankowych źródeł finansowania (np. rynku obligacji). W przeciwieństwie do rynku kredytowego, na którym klient jest poddany jawnej kontroli kredytodawcy, rynek obligacji takiej kontroli nie stosuje. Natomiast z powodu braku ryzyka ingerencji banku występują silniejsze bodźce do efektywności przedsiębiorstwa [Rajan, 1992]. Jednak uplasowanie obligacji na rynku wymaga od emitenta dobrej reputacji. Stąd logiczna praktyka jest najpierw pozyskanie przez przedsiębiorstwo dobrej reputacji jako kredytobiorca, a następnie, pod warunkiem upublicznienia tej informacji, zmiana sposobu zasilania poprzez wykorzystywanie głównie rynku kapitałowego [Diamond, 1991]. W kierunku tego rynku, na którym dostępne są tańsze środki pieniężne, mogą uciekać tradycyjni klienci banków niezadowoleni z oferowanych im warunków.

Inną strategią zmniejszającą ryzyko kredytowe, tym razem już całego sektora bankowego, a nie pojedynczych banków, jest międzybankowa wymiana informacji o klientach [Padilla, Pagano, 2000]. Taka strategia niewątpliwie prowadzi do ograniczenia negatywnej selekcji i dyscyplinuje kredytobiorców. Przy tym efekt dyscyplinowania jest silniejszy, gdy banki udzielają sobie tylko informacji o niespłaconych kredytach bez szczegółach sytuacji, która do tego prowadziła (i która mogłaby stanowić wytłumaczenie dla przedsiębiorstwa), natomiast, odwrotnie, efekt ograniczenia negatywnej selekcji jest tym silniejszy, im bogatsza informacja międzybankowa. Z drugiej strony strategia wzajemnego udostępniania sobie informacji o klientach ujednolica informacyjną bazę decyzji banków, a więc ogranicza bankowy monopol informacyjny oraz bariery wejścia do sektora. Banki uzyskują więc więcej bezpieczeństwa kosztem intensyfikacji konkurencji o lepszych klientów [Dell'Ariccia, 2001]. Mogą

więc uniknąć strat, ale jednocześnie również pozbawić się potencjalnych zysków.

Wymiana informacji między bankami jest korzystna dla dobrych klientów, natomiast może utrudniać sytuację nie tylko klientów wątpliwych, ale również nowych, o których nie ma jeszcze informacji [Niemeyer, 2003].

### **Sytuacja i strategię polskiego sektora bankowego**

W ubiegłym roku zostało przez nas przeprowadzone w 11 największych polskich bankach i opisane w Gospodarce Narodowej badanie ankietowe na temat ich relacji z kredytobiorcami oraz strategii współpracy z nimi<sup>2</sup>. Należy podkreślić istotny wpływ stanu gospodarki polskiej na funkcjonowanie obu tych grup podmiotów. Przede wszystkim na poziom ryzyka kredytowego wpływa nadal odbiegająca od poziomu istniejącego w dłuższej funkcjonujących gospodarkach rynkowych mniejsza stabilność zarówno w sensie realnym, jak i regulacyjnym. Na przykład w gospodarce polskiej nie występują stałe cechy cyklu koniunkturalnego, a niektóre czynniki zewnętrzne działają w innym kierunku aniżeli w przypadku innych gospodarek. Szczególnie wysoką niestabilnością cechuje się sfera regulacyjna. Dla działania kredytodawców szczególne znaczenie ma trudność egzekwowania umów<sup>3</sup>. Duże znaczenie ma też ograniczony zakres rynku kapitałowego, czego następstwem jest mały zakres oceny firm przez giełdę oraz wąskość kanału zasilania przez obligacje.

Cechą strukturalną polskiego sektora bankowego silnie podkreślaną przez respondentów przeprowadzonych w ubiegłym roku badań jest stosunkowo duża liczba największych silnie konkurujących ze sobą banków. Prawie wszystkie z nich mają większościowych inwestorów zagranicznych, co ma duży wpływ na przejmowanie zagranicznych, nie zawsze kompletnie dostosowanych do warunków polskich praktyk bankowych. W związku z poważnym ryzykiem kredytowym od kilku lat rozwijane są wspólne bankowe bazy informacji o niesolidnych klientach (Biuro Informacji Kredytowej oraz baza utrzymywana przez Związek Banków Polskich), które jednak nie zawierają na razie ani kompletnej, ani całkowicie aktualnej informacji.

Z kolei według opinii przedstawicieli banków w funkcjonowaniu polskich przedsiębiorstw nadal znajduje odbicie niedługa jeszcze historia ich funkcjonowania w warunkach gospodarki rynkowej. W poprzednim systemie przedsiębiorstwa były automatycznie „przypisywane” do banku bez możliwości wyboru [Grzywacz, 2003]. Z powodu krótkiego okresu swobodnego decydowania mają one mniej ustabilizowane relacje współpracy z partnerami. W szczególności nie ma miejsca zasada współpracy z jednym tylko bankiem. Występuje duże zróżnicowanie poziomu wiedzy wśród kadry zarządzającej: kierownic-

<sup>2</sup> M. Akiba, M. Lissowska, 2005, *Dlaczego polskie banki ograniczają kredytowanie przedsiębiorstw?*, Gospodarka Narodowa, Nr 5-6, s. 25-36.

<sup>3</sup> Według danych Banku Światowego w Polsce potrzeba około 1000 dni, aby doprowadzić do realizacji zagrożonej umowy, podczas gdy średnio w krajach OCDE jest to 233 dni.

two dużych firm będących pod wpływem kapitału zagranicznego dysponuje najwyższymi kwalifikacjami, natomiast zarządzający małymi podmiotami często nie dysponują dostateczną wiedzą finansową, obce są im współczesne pojęcia, nie doceniają znaczenia przepływów pieniężnych, nie mają świadomości kosztu kapitału własnego czy tarczy podatkowej. Ponadto nadal relatywnie słaba (choć rosnąca) jest wartość reputacji zawodowej. Skłonność do niej wzmacnia upublicznienie informacji, natomiast osłabiają liczne okazje do nieuczciwości (zwłaszcza w zakresie obowiązków podatkowych czy wobec partnerów handlowych).

Przeprowadzone poprzednio badania wykazały, że banki mają silną świadomość ryzyka kredytowego, zwłaszcza dotyczącego małych i średnich przedsiębiorstw. W przypadku tych ostatnich przyczyny ostrożności kredytodawcy wynikają z:

- odczucia asymetrii informacyjnej w związku z mniej wiarygodnymi sprawozdaniami finansowymi aniżeli w przypadku firm większych i audytowanych, a zwłaszcza notowanych na giełdzie,
- niskiej oceny kompetencji w zakresie zarządzania finansowego tych firm,
- wyższego – w opinii banków – prawdopodobieństwa nielejalnych zachowań.

Na tym tle zidentyfikowano stosowane przez banki strategie zmniejszania ryzyka i podnoszenia rentowności. Należą do nich:

- agresywna konkurencja międzybankowa o dużych kredytobiorców, wiarygodnych z uwagi na publikowanie sprawozdań i ich audytowanie oraz reprezentujących wyższą ogólną przychodowość z powodu skali operacji,
- silne różnicowanie stóp procentowych, w tym stosowanie wysokich marż dla klientów uważanych za ryzykownych, a znacznie niższych dla klientów preferowanych,
- ogólnie małe odczucie wartości długookresowej relacji z klientem (wobec intensywnej konkurencji),
- żądanie możliwie łatwych do egzekucji zabezpieczeń o wysokiej wartości,
- stosowanie wyrafinowanych procedur oceny zdolności kredytowej w słabym stopniu dostosowanych do realiów działalności małych podmiotów gospodarczych,
- skrupulatne monitorowanie wykorzystania kredytu, łącznie z „kredytowaniem pod faktury” stosowanym w przypadku kredytów inwestycyjnych,
- wysoka skłonność do ustępstw w przypadku obiektywnych zagrożeń spłaty kredytu (zwłaszcza w przypadku większych przedsiębiorstw), wobec ryzyka małej skuteczności egzekucji (poza zabezpieczeniami).

Z analizy sytuacji w polskim sektorze bankowym wyłonił się obraz silnej konkurencji między kredytodawcami, dodatkowo ułatwionej poprzez wymianę informacji. Informacje te były jednak, w przypadku pomiotów nienotowanych na giełdzie, zbyt skąpe, by prawidłowo orientować decyzje kredytowe. Występowanie wysokiego ryzyka kredytowego (a zwłaszcza jego silnego odczucia) powodowało, zgodnie z założeniami teorii, stosowanie wysokich stóp procentowych. Zwróciliśmy uwagę na niedostrzegane przez przedstawicieli banków,

a znane z literatury ryzyko negatywnej selekcji kredytobiorców, w stosunku do których stosowane są nadmiernie wysokie, w porównaniu z ich rentownością, stopy procentowe.

Zróźnicowanie jakości kredytobiorców i pewien poziom informacji o nich spowodował, zgodnie z teorią, nasilenie walki konkurencyjnej o lepszych kredytobiorców przy znacznych utrudnieniach dla kredytobiorców postrzeganych jako bardziej ryzykowni. Jakkolwiek przedstawiciele banków nie deklarowali strategii różnicowania dostępu do kredytu dla poszczególnych typów przedsiębiorstw, to jednak stosowanie takiej strategii, poprzez charakter wymagań w różny sposób pasujących do warunków różnych podmiotów, było dosyć czytelne. Powoduje to, naszym zdaniem, sytuację ograniczenia kredytowego działania małych i średnich przedsiębiorstw, co wyraża się ich większą skłonnością do poszukiwania wewnętrznych źródeł finansowania (zysk, amortyzacja) oraz ograniczeniem zamierzeń inwestycyjnych.

Jeśli chodzi o wartość relacji z klientem dla banku, to występowały tutaj dwa różnokierunkowe czynniki. Z jednej strony wartość tej relacji obniżała sytuacja konkurencyjna (postrzegana przez banki łatwość zmiany banku obsługującego przez klienta), ale z drugiej jej wartość dla klientów podnosiła słabość zasilania finansowego przez rynek kapitałowy (zwłaszcza mało dostępny dla mniejszych podmiotów).

## **Wyniki badań relacji kredytowych z punktu widzenia przedsiębiorstw**

W dniach 8-14 grudnia 2005 r. przeprowadzone zostało badanie „zwierciadlane”, a mianowicie ankieta rozesłana drogą internetową do 980 przedsiębiorstw, mająca na celu stwierdzenie, jak z kolei przedsiębiorstwa kształtują swoje relacje z bankami i jak je postrzegają, w jakiej mierze zdają sobie sprawę z cech strategii banków i czy znajdują potwierdzenie domniemywane przez banki źródła ryzyka kredytowego.

Badanie zostało przeprowadzone na próbie 67 przedsiębiorstw, będących w przeważającej większości podmiotami prywatnymi (w 95,5%), przeważnie z kapitałem wyłącznie polskim (82,1%), choć w części z nich (11,9%) był zaangażowany kapitał mieszany. Przedsiębiorstwa miały zróżnicowane położenie pod względem typu jednostki osadniczej, reprezentowały różne sektory działalności i formę prawną. Badane przedsiębiorstwa miały stosunkowo długą historię funkcjonowania (średnio 14,5 roku, podstawowa grupa przedsiębiorstw – 67,2% – funkcjonowała od 10 do 19 lat). Można więc określić je jako ustabilizowane na rynku. Charakterystykę struktury badanej próby przedstawia tabela 1.

Tablica 1

## Charakterystyka respondentów

Cecha	Poziomy cechy	Udziały	Średnia
Położenie siedziby	Poza obrębem miast	10,4%	X
	Miasto pon. 10 tys.	3,0%	
	Miasto 10-50 tys.	16,4%	
	Miasto 50-100 tys.	14,9%	
	Miasto pow. 100 tys.	53,7%	
Wiek firmy	Poniżej 10 lat	16,4%	14,5 roku
	10-19 lat	67,2%	
	Powyżej 20 lat	16,4%	
Forma własności	Prywatna	95,5%	X
	Spółdzielcza	0	
	Państwowa	4,5%	
Kapitał firmy	Tylko polski	82,1%	X
	Tylko zagraniczny	6,0%	
	Mieszany	11,9%	
Forma organizacyjno-prawna	Spółka akcyjna	31,3%	X
	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	47,8%	
	Spółka osobowa (jawna, cywilna)	7,5%	
	Jednoosobowa działalność gospodarcza	11,9%	
	Spółdzielcza	4,5%	
Podstawowy rodzaj działalności	Produkcja	37,3%	X
	Budownictwo	4,5%	
	Handel, usługi	20,9%	
	Produkcja/handel/usługi	10,5%	
	Informatyka	25,4%	
	Inne	1,5%	
Średnioroczna liczba zatrudnionych	0-49	35,8%	234,7 osób
	50-99	16,4%	
	100-149	13,4%	
	150-199	7,5%	
	200-249	1,5%	
	250-499	14,9%	
	Powyżej 500	8,9%	

Spośród badanych przedsiębiorstw 80,6% korzystało z kredytu. Częstszą sytuacją było korzystanie z kredytu obrotowego (73,1%) niż inwestycyjnego (43,8%). Przy tym stosunkowo wysoki (35,8%) był udział podmiotów korzystających tylko z jednego typu kredytu (albo obrotowego, albo inwestycyjnego), co może świadczyć o tym, że taki kredyt (lub kredyty jednego typu) obsługiwały wszystkie potrzeby przedsiębiorstwa. Praktyka finansowania potrzeb inwestycyjnych kredytem obrotowym była sygnalizowana przez banki i negatywnie przez nie postrzegana (jako generująca wyższe ryzyko), ale być może stosowana przez przedsiębiorstwa z powodu mniejszych wymagań przy udzielaniu kredytów obrotowych.

Przedsiębiorstwa, które nie korzystały z kredytu w większości (64,5%) uzasadniały to brakiem potrzeby, a niekiedy wysokością stopy procentowej (29%). Nie sygnalizowano przeszkód w postaci nieodpowiedniego standingu finansowego firmy lub trudności w przygotowaniu niezbędnej informacji, choć w tych

przypadkach należy liczyć się z niepełną rzetelnością respondentów. Wynikałoby z tego, że będąca przedmiotem niepokoju badaczy mała skłonność do inwestowania [Kotowicz-Jawor, 2005] ma swoje przyczyny nie tylko lub nie przede wszystkim w koszcie kredytu, lecz również w warunkach rynkowych i nastawieniu strategicznym.

Wyniki badania dostarczają ciekawych informacji na temat relacji między bankami a przedsiębiorstwami. Otóż regułą jest wielobankowość: jedno przedsiębiorstwo korzysta z usług 2,18 banku, natomiast zaciąga kredyty średnio w 2,01 bankach (jeśli brać pod uwagę wyłącznie przedsiębiorstwa deklarujące się jako kredytobiorcy, to wskaźnik ten urasta do 2,41 banków na jedno przedsiębiorstwo). Jednocześnie, wbrew temu, co można byłoby przypuszczać, relacje z głównymi bankami obsługującymi są długotrwałe. Średni okres obsługi przez główny bank utrzymujący rachunek wyniósł 9,8 roku (na średnio 14,5 roku działania firmy), a przez głównego kredytodawcę – 6,2 roku (w grupie kredytobiorców – 7,7 roku). Natomiast relacje z innymi kredytodawcami były bardziej krótkotrwałe (średnio 3 lata, w grupie kredytobiorców 3,7 roku). Można stąd wnosić, że przedsiębiorstwa mają już ustabilizowane relacje z głównymi bankami obsługującymi, tym niemniej z różnych powodów systematycznie korzystają na stosunkowo krótki czas z usług innych banków.

Występuje powiązanie pomiędzy korzystaniem z kredytów a utrzymywaniem u kredytodawców głównego rachunku rozliczeniowego. Powiązanie to występuje w przypadku 77,2% przedsiębiorstw. Jest to zgodne z wymaganiami banków, gdyż po pierwsze, pomaga poprawić przychodowość na kliencie, a po drugie, pozwala lepiej śledzić jego sytuację finansową. Przy tym w przypadku ponad połowy badanych przedsiębiorstw (54,5%) główny kredyt został udzielony przez bank, który już poprzednio prowadził główny rachunek rozliczeniowy, a w przypadku 22,7% przedsiębiorstw było odwrotnie – w następstwie uzyskania kredytu została dokonana zmiana banku obsługującego główny rachunek rozliczeniowy.

Interesujące są też pewne sygnały braku wzajemnego zaufania między bankami. Otóż w opinii badanych przedsiębiorstw główny kredytodawca nie ma większych niż inni wymagań informacyjnych ani na etapie ubiegania się o kredyt, ani też na etapie monitorowania jego wykorzystania. Również fakt wcześniejszego uzyskania dużego kredytu nie ma, w opinii 76,8% respondentów, wpływu na uzyskanie mniejszych kredytów u innych kredytodawców. Oznaczać to może, z jednej strony, małą wrażliwość kredytodawców na istniejący już poziom zadłużenia potencjalnego klienta (z powodu np. agresywnej strategii), ale, z drugiej strony, jeśli nie można wskazać wpływu pozytywnego, brak zaufania do wcześniejszej pozytywnej opinii innego przedstawiciela sektora bankowego.

Zdecydowana większość badanych firm (83,1%) uważa, że banki nie traktują tak samo wszystkich kredytobiorców. Tak więc deklarowana przez przedstawicieli banków zasada równego traktowania wszystkich kredytobiorców nie znajduje potwierdzenia w opiniach klientów. W opinii respondentów podstawową przesłanką zróżnicowanego traktowania klientów jest wielkość firmy



(83,7%) ale też w dużym stopniu historia poprzednich kontaktów z bankiem (65,3%). Pierwsze stwierdzenie potwierdza hipotezę naszego artykułu opublikowanego w numerze 5-6 *Gospodarki Narodowej* z 2005 r., że mimo iż banki deklarują, że nie stosują strategii zróżnicowanego ograniczania kredytu, to jednak faktycznie ich zasady konstruowania cen i warunków umów prowadzą do tego. Drugie stwierdzenie jest o tyle ciekawe, że świadczy o tym, iż przedsiębiorstwa zdają sobie sprawę ze znaczenia reputacji i jakości relacji z bankiem obsługującym, co powinno prowadzić do coraz znaczącego ograniczania nielojalności. Potwierdzałyby to odpowiedzi na pytanie, czy firma udziela niekompletnych odpowiedzi bankom, na co większość przedstawicieli firm odpowiedziała negatywnie. Nie sygnalizowano jako istotnego problemu udzielenia niekompletnych informacji z uwagi na nadmierne wymagania informacyjne banku ani też z powodu konieczności zachowania tajemnicy handlowej czy też z powodu obawy przed niekorzystną decyzją banku. Pozytywnym sygnałem jest też to, że jedynie 10,2% respondentów uważa, że dla sposobu traktowania kredytobiorców przez banki istotny jest wpływ przez osoby trzecie. Świadczyłoby to o rosnącej odporności na kumoterstwo i korupcję.

Przedstawiciele firm uważają przy tym w niemal równym stopniu, że różnice w traktowaniu kredytobiorców dotyczą głównie warunków umowy kredytowej, a zwłaszcza żądania zabezpieczeń (75,5%) i zróżnicowania w ich rodzajach (77,5%), a także stóp procentowych (71,4%). Nie znajduje więc potwierdzenia deklarowana powszechność żądania zabezpieczeń, natomiast potwierdza się strategia banków dostosowywania zabezpieczeń i marży do poziomu ryzyka. Ponadto przedsiębiorcy uważają, że banki stosują zróżnicowane kryteria oceny zdolności kredytowej dla poszczególnych przedsiębiorstw (61,2%), co pozostaje w sprzeczności z deklaracją opierania się na tych samych podręcznikach (metodologiach) badania zdolności kredytowej dla wszystkich klientów, ze szczególnym potraktowaniem jedynie firm najmniejszych. Natomiast tylko mniejszość przedstawicieli firm zauważa różnice w sposobie monitorowania różnych przedsiębiorstw (34,7%) lub w sposobie egzekucji długu (14,3%), choć tutaj z wypowiedzi przedstawicieli banków można byłoby wysnuć inne wnioski.

Przedstawiciele firm ocenili monitorowanie realizacji umów kredytowych jako skrupulatne (62,7%), lecz nie utrudniające działania przedsiębiorstwa. Około połowy respondentów uważa, że bank ingeruje w działalność przedsiębiorstwa w przypadku opóźnień w spłacie kredytu i/lub pogorszenia standingu kredytobiorcy. W sytuacji trudności bank jest wysoce skłonny zmienić harmonogram spłat (62,7% respondentów) i ewentualnie wzmocnić zabezpieczenia. Tak więc potwierdza się hipoteza o tendencji banku podtrzymywania kredytobiorcy (w celu odzyskania kapitału, być może z opóźnieniem) oraz do zmniejszania ryzyka straty przez zabezpieczenia wobec braku wiary w odzyskanie długu w procedurze egzekucyjnej.

Ciekawych informacji dostarczyło też pytanie na temat korzystania z innych, poza kredytem bankowym, źródeł zasilania przedsiębiorstwa. Otóż 68,6% respondentów odpowiedziało, że korzysta ze źródeł wewnętrznych (czyli zysku i amortyzacji), a 55,2% że z zobowiązań krótkoterminowych. Natomiast

takie źródła jak emisja obligacji i pożyczki pozabankowe uzyskały mniej niż 20% odpowiedzi pozytywnych. Przy tym jako podstawowe zalety pożyczek międzybankowych wskazywano łatwiejszy i szybszy tryb uzyskiwania. Pośrednio wskazuje to na wady kredytów bankowych jako trudno dostępnych i to po długotrwałych staraniach. Pośrednim dowodem na to jest też skłonność przedsiębiorców indywidualnych do zaciągania drogiej, lecz łatwiej dostępnych kredytów konsumpcyjnych na cele gospodarcze.

### **Wnioski – konfrontacja spojrzeń z obu stron lustra**

Jak się okazało, szereg przekonań i działań banków ma charakter rozbieżny z działaniami przedsiębiorstw. W szczególności agresywna walka banków o odebranie innym konkurentom klientów kontrastuje ze względną lojalnością przedsiębiorstw wobec banków obsługujących. To prawda, że regułą jest „wielobankowość”, jednak relacja z głównymi bankami jest zadziwiająco długotrwała, a co więcej, ponad połowa przedsiębiorstw decyduje się brać kredyt jednak w banku prowadzącym główny rachunek rozliczeniowy. Jedynie w 1/4 przypadków uzyskanie bardziej korzystnych warunków kredytowych spowodowało przeniesienie również obsługi rachunku rozliczeniowego do banku kredytującego. Należy podkreślić, że miało to miejsce w próbie głównie mniejszych przedsiębiorstw.

Przedsiębiorstwa dobrze zdają sobie sprawę z tego, że mimo przeciwnych deklaracji banki w nierówny sposób traktują klientów. Ewidentne są przy tym dla nich preferencje dla większych firm, natomiast sądzą, że banki cenią sobie jakość relacji z klientem (długość i historię kontaktów), do czego banki przywiązują faktycznie mniejszą wagę w związku z konkurencją międzybankową. Wydaje się, że ma tu znaczenie struktura próby (mniejsze przedsiębiorstwa) i mała możliwość korzystania z zasilania poprzez rynek kapitałowy. Przedsiębiorstwa przy tym doskonale zdają sobie sprawę z tego, czego dotyczy zróżnicowane traktowanie (a mianowicie głównie zabezpieczeń i stóp procentowych) i wskazują te elementy jako istotne czynniki zniechęcające do korzystania z kredytu.

Potwierdziła się deklaracja banków, że w przypadku trudności w spłacie kredytu są one skłonne iść na ustępstwa w sposobie spłaty kredytu. Natomiast nie znalazła potwierdzenia opinia przedstawicieli banków, że przedsiębiorstwa mogą ukrywać informacje (choć tutaj trzeba wziąć poprawkę na rzetelność respondentów), a zwłaszcza że nie rozumieją wymagań informacyjnych banku lub uważają je za wygórowane. Potwierdzałyby to też opinia respondentów o skrupulatności, lecz nieuciążliwym charakterze monitorowania wykorzystywania kredytów, natomiast pewne wątpliwości może powodować pośredni zarzut uciążliwości i długotrwałości udzielania kredytu (wyrażony poprzez będące odwrotnością tych cech zalety pożyczek pozabankowych).

Zaskakujący jest brak zainteresowania banków badaniem puli swoich rzeczywistych i potencjalnych klientów. Poza PKO Bankiem Polskim SA, który od

1998 roku systematycznie prowadzi dla potrzeb wewnętrznych badania satysfakcji klientów, w czym mieści się badanie opinii na temat oferty kredytowej, badania takie według naszej wiedzy nie są w Polsce prowadzone.

Można zastanawiać się, jakie zmiany dla rynku kredytów przyniosą obecne przekształcenia dokonujące się w sektorze bankowym w Polsce. Tendencja do koncentracji podaży powinna spowodować złagodzenie konkurencji, ograniczenie marży i podniesienie rangi długotrwałej współpracy z kredytobiorcą. Natomiast poszerzenie się możliwości korzystania ze środków pochodzących z emisji obligacji, zwłaszcza plasowanych na rynku międzynarodowym, może przynieść zmniejszenie skłonności największych firm do zasilania poprzez kredyt, co automatycznie poprawiłoby dostępność kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw.

## Bibliografia

- Akiba M., Lissowska M., [2005], *Dlaczego polskie banki ograniczają kredytowanie przedsiębiorstw?*, Gospodarka Narodowa, 5-6, s. 25-36.
- Dell'Ariccia G., [2001], *Asymmetric information and the structure of the banking industry*, European Economic Review, 45(10), s. 1959-1980.
- Diamond D.W., [1991], *Monitoring and reputation: The Choice between Bank Loans and Directly Placed Debt*, Journal of Political Economy, 99(41), s. 689-721.
- Grzywacz J., [2003], *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa.
- Kotowicz-Jawor J., [2005], *Dlaczego nie inwestują?*, Gazeta Bankowa z 14.02.2005 r., 35-38.
- Mishkin F. S., [1990], *Asymmetric Information and Financial Crises: A Historical Perspective*, NBER Working Papers Series, Working Paper 3400.
- Niemeyer F. M.S., [2003], *Bank Lending with Information Asymmetry. Information Sharing and Winners's Curse*, University of Bonn.
- Padilla J., Pagano M., [2000], *Sharing default information as a borrower discipline device*, European Economic Review, 44(10), s. 1951-1992.
- Petersen M.A., Rajan R.G., [1995], *The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships*, The Quarterly Journal of Economics, CX (2), s. 407-443.
- Rajan R.G., [1992], *Insiders and Outsiders: the Choice between Informed and Arm's-Length Debt*, The Journal of Finance, XLVII (4), s. 1367-1400.
- Sharpe S.A., [1990], *Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: A Stylized Model of Customer Relationships*, The Journal of Finance XLV, 4.
- Stiglitz J.E., Weiss A., [1992], *Asymmetric Information in Credit Markets and Its Implications for Macro-economics*, Oxford Economic Papers 44, 694-724.
- Whited T.M., [1992], *Debt, Liquidity Constraints and Corporate Investment: Evidence from Panel Data*, The Journal of Finance XLVII, 4, 1425-1459.
- Williamson O.E., [1998], *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

## **POLISH ENTERPRISES AS BORROWERS: A LOOK AT BANK STRATEGIES FROM THE OTHER SIDE OF THE MIRROR**

### Summary

The article presents the opinions of enterprises about the relationship between lending banks and their clients. The authors confront these opinions with previously analyzed views and strategies declared by Polish banks. The article is based on a survey conducted on a sample of enterprises via the Internet in December 2005.

The survey shows that enterprises are fully aware of the diversified treatment of borrowers by banks, even though banks declare that they treat everyone in the same way. The basic criterion seems to be the size of the company. Although many enterprises use the services of several banks at the same time, contrary to expectations, they tend to be loyal – in the sense of the long-standing nature of their contacts with their servicing banks. Companies generally attach more weight to their own reputation than their servicing banks. They also reveal a smaller (than widely believed) level of informational shortcomings involving providing incomplete data.

Relations between banks and borrowers are largely influenced by the fragmentation of the banking sector, which encourages aggressive competition for the best clients and restricts access to loans for high-risk borrowers. It is possible to expect that small and medium-sized enterprises will find it increasingly easier to obtain loans as the banking sector undergoes progressive concentration, accompanied by growing competition from the international bond market.