

Ryszard Kata

Bankowość relacyjna a dostęp rolników do usług finansowych

Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy 6,
243-263

2013

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

RYSZARD KATA

BANKOWOŚĆ RELACYJNA A DOSTĘP ROLNIKÓW DO USŁUG FINANSOWYCH

Streszczenie: W opracowaniu dokonano charakterystyki modelu bankowości relacyjnej w kontekście jego znaczenia dla zaspokajania potrzeb rolników na usługi finansowe (w szczególności zaś kredyty bankowe). Poprzez porównanie tego modelu do bankowości transakcyjnej, określono jego atuty w aspekcie łagodzenia ograniczeń kredytowych w rolnictwie. Określono także potencjalne korzyści dla banków i rolników ze współpracy relacyjnej. Dla ustalenia modelu działania banków opracowano syntetyczny miernik bankowości relacyjnej (M_R) z zastosowaniem metody wzorca rozwoju. Na podstawie badań ankietowych banków działających na obszarach wiejskich w Polsce południowo-wschodniej udowodniono, iż banki preferujące model bankowości relacyjnej wykazują znacznie większe zaangażowanie w finansowanie gospodarstw rolnych, a także innych klientów z obszarów wiejskich w porównaniu do banków preferujących model bankowości transakcyjnej.

Słowa kluczowe: bankowość relacyjna, bankowość transakcyjna, gospodarstwo rolne, kredyty bankowe.

1. WSTĘP

Kryzys finansowy lat 2008–2009 skłania do refleksji nad funkcjonowaniem współczesnej bankowości, w tym nad dominującym modelem działania banków, który w obszarze relacji z klientami należy utożsamiać z bankowością transakcyjną (ang. *transaction banking*). Wśród przyczyn kryzysu wymienia się zmiany strukturalne, jakie nastąpiły w sektorze bankowym w ciągu ostatnich dziesięcioleci, a w szczególności oderwanie banków o tradycyjnej działalności depozytowo-kredytowej¹. Banki tworzyły rozbudowane konglomeraty finansowe, działające we

¹ D. Korenik mówi nawet o rozerwaniu spójności (więzi) między bankiem a bankowością, w tradycyjnym jej rozumieniu. Zob. D. Korenik, *Odpowiedzialność banku komercyjnego. Próba syntezy*, Difin, Warszawa 2009, s. 232.

wszystkich segmentach rynku pieniężnego i kapitałowego, coraz mniej zainteresowane zaś obsługą finansową „zwykłych klientów” ze sfery realnej. W efekcie koncentracji zmniejszyła się liczba banków, rosły natomiast ich aktywa i skala działalności. Banki koncentrowały się na zwiększeniu zyskowności i wartości dla akcjonariuszy poprzez wykorzystanie skomplikowanych instrumentów finansowych i wysokiej dźwigni finansowej. Celem działania była maksymalizacja zysków w ujęciu krótkoterminowym, co wiązało się także z dążeniem do maksymalizacji dochodów z każdej transakcji z klientami². Kryzys zakwestionował taki sposób działania banków, kierując uwagę tak zarządzających bankami jak i regulatorów ku bankowości zrównoważonego bilansu³, opartej na stabilnych relacjach z klientami oraz rozpatrywaniu zysków z operacji finansowych w średnim i długim okresie. Taki sposób działania banków w dużej mierze można utożsamiać z modelem bankowości relacyjnej (ang. *relationship banking*). W literaturze podkreśla się co prawda, że bankowość relacyjna jest strategią działania szczególnie adekwatną dla mniejszych banków⁴, jednak mogą ją stosować także duże banki uniwersalne, jeśli nie w zakresie modelu biznesowego całego banku, to przynajmniej na poziomie oddziałów detalicznych (operacyjnych).

Bankowość relacyjna wydaje się szczególnie pożądanym modelem działania dla banków operujących na lokalnych rynkach finansowych (np. na obszarach wiejskich), w obsłudze finansowej klientów takich jak ludność, przedsiębiorstwa z sektora MSP oraz gospodarstwa rolne, czyli klientów, którzy są mniej „przejrzysti” informacyjnie od dużych podmiotów gospodarczych, czy jednostek sektora budżetowego i instytucji finansowych.

W opracowaniu dokonano charakterystyki relacyjnego modelu działalności bankowej, prezentując jego atuty (także niektóre słabości) w kontekście obsługi finansowej gospodarstw rolnych. Badania ankietowe banków i zastosowanie oryginalnego miernika bankowości relacyjnej (M_R) pozwoliły na klasyfikację banków działających na obszarach wiejskich w aspekcie stosowanego przez nie modelu bankowości. Poszukiwano odpowiedzi na pytanie, czy banki działające na lokalnych rynkach finansowych (tj. w małych miastach i na obszarach wiejskich) różnią się pod względem modelu działania. Założono, iż model stosowany przez banki będzie decydował o ich zaangażowaniu w obsłudze finansowej lokalnych klientów, w tym kredytowaniu gospodarstw rolnych. Na podstawie przeglądu literatury i badań empirycznych, podjęto próbę weryfikacji tezy, iż dostęp rolników do kredytu i innych usług bankowych zależy głównie od działania banków preferujących model bankowości relacyjnej.

² K. Gajewski, M. Pawłowska, W. Rogowski, *Relacje firm z bankami w Polsce w świetle danych ze sprawozdawczości bankowej*, „Materiały i Studia” 2013, z. 275, s. 3.

³ Zmieniała się także struktura bilansu banków w kierunku wielu asymetrycznych nierównowag (pogłębiająca się nierównowaga pomiędzy długoterminowymi aktywami a krótkoterminowymi pasywami, brak pokrycia kredytów depozytami klientów), zaś przychody pozaodsetkowe zrównywały się z odsetkowymi.

⁴ T. W. Koch, S. MacDonald, *Bank Management*, South-Western, Cengage Learning 2010.

2. ISTOTA BANKOWOŚCI RELACYJNEJ

Bankowość relacyjna jest definiowana przez A.W.A. Boota jako świadczenie usług finansowych przez bank, który inwestuje w informacje o kliencie, a opłacalność tej inwestycji ocenia uwzględniając czas współpracy z klientem i dostarczone jemu produkty bankowe. Autor ten wskazuje na trzy warunki (elementy) *relationship banking*:

- pośrednik finansowy zbiera o swoim kliencie informacje niedostępne dla ogółu,
- gromadzenie informacji zachodzi poprzez wielorakie interakcje (powiązania) mające miejsce na przestrzeni czasu i poprzez świadczenie usług finansowych,
- uzyskana informacja pozostaje dostępna tylko dla banku⁵.

Zakres informacji pozyskanych przez bank zależy w dużej mierze od intensywności, a także długości współpracy z przedsiębiorstwem. Dodatkowe informacje jakościowe o firmie są dostępne w wyniku budowania partnerskich relacji między pracownikami banku (stałe kontaktującymi się z firmą), a podmiotem gospodarczym. Bank dokonując okresowej analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstwa gromadzi wiedzę o przedsiębiorstwie w sposób narastający. Informacje jakościowe o przedsiębiorstwie pochodzą również od firm współpracujących, lokalnych społeczności oraz z wszelkich innych źródeł⁶. Kredytodawca wykorzystuje wszystkie informacje o przedsiębiorstwie w późniejszej współpracy, przyczynia się to także do budowania więzi między bankiem a klientem.

Bankowość relacyjna wykracza poza proste relacje kontraktowe między bankiem a klientem. Nie dotyczy ona tylko działalności kredytowej, ale ogółu interakcji składających się na powiązania klienta (firmy, gospodarstwa rolnego) z bankiem. Koncepcja ta oznacza stałe wzajemne angażowanie się stron (banku i klienta) w budowanie długoterminowych relacji opartych na finansowaniu⁷.

Alternatywną strategią działania jest bankowość transakcyjna, która występuje gdy bank koncentruje się na sfinansowaniu jednej transakcji przedsiębiorstwa, bazując na ocenie „twardych” danych, czyli takich, które są łatwo dostępne, podlegają weryfikacji i możliwe jest ich przekazywanie (od szczebla pracownika pozyskującego dane do podejmującego decyzje). Jest to forma współpracy podobna do finansowania przedsięwzięć za pośrednictwem rynku kapitałowego. Bank podczas takiej współpracy koncentruje się na transakcji⁸. Kredyt przyznawany

⁵ A.W.A. Boot, *Relationship Banking: What Do We Know?*, „Journal of Financial Intermediation” 2000, vol. 9, s. 10.

⁶ A.N. Berger, *The “Big Picture” about relationship-based finance*, Proceedings of the 33th Annual Conference on Bank structure and Competition, Chicago 1999.

⁷ K. Zalega, *Relationship banking jako struktura pośrednictwa finansowego. Związki z konkurencyjnością banków i nadzorem korporacyjnym w sektorze*. „Bank i Kredyt” 2004, nr 6, s. 94.

⁸ A.W.A. Boot, A.V. Thakor, *Can Relationship Banking Survive Competition?*, „The Journal of Finance” 2000, vol. 55/2.

jest na podstawie ogólnodostępnych informacji pochodzących ze sprawozdań finansowych, oceny proponowanych zabezpieczeń i analizy wszelkich dostępnych informacji formalnych dotyczących kondycji ekonomicznej podmiotu⁹.

Bankowość relacyjną określa się często na podstawie dwóch wymiarów, a mianowicie czasu, tj. długości współpracy między bankiem a firmą¹⁰ oraz zakresu produktowego współpracy¹¹. Takie ujęcie (tj. przez pryzmat tylko tych dwóch zmiennych) upraszcza i zawęża jednak tą kategorię do modelu współpracy banku z klientami, nie zaś ogólnego modelu działalności bankowej. Wskazuje się ponadto, iż bank może z różnymi klientami kształtować odpowiednio bankowość relacyjną lub transakcyjną. W literaturze spotka się także tezę, że bank z tym samym klientem może utrzymywać współpracę relacyjną, np. w zakresie kredytowania klienta i jednocześnie oferować usługi w „wariancie” transakcyjnym, wtedy gdy nie wymagają one ścisłych relacji i nie wiążą stron w długim okresie¹². To ostatnie podejście wydaje się mocno dyskusyjne, z uwagi chociażby na wzajemne powiązania między różnymi transakcjami finansowymi z tym samym klientem oraz ich wpływ na „pamięć informacyjną” jaką uzyskuje bank w efekcie realizacji kolejnych operacji, co wpływa także na jego relacje z klientem.

Nie należy zatem utożsamiać wprost *relationship banking* z tym, co w literaturze anglojęzycznej określane jest jako *firm-creditor relationship*, *firm-bank relationship*, czyli model współpracy klienta z bankiem. Bankowość relacyjna (i alternatywnie transakcyjna) jest bowiem czymś więcej – jest modelem działalności biznesowej (może być też utożsamiana z typem strategii konkurencyjnej realizowanej przez bank)¹³. M. Marcinkowska proponuje nawet rozszerzenie tej kategorii na relacje ze wszystkimi kluczowymi interesariuszami, które łącznie wpływają na tworzenie kapitału relacyjnego banku i w konsekwencji jego wartość¹⁴. W niniejszym opracowaniu przyjęto zatem założenie, że dany bank albo w obszarze całej działalności biznesowej realizuje strategię bankowości relacyjnej (lub zbliżoną do niej – ewentualnie strategię alternatywną), albo realizuje ją przynajmniej w zakresie obsługi wybranych grup (segmentów) klientów (np. przedsiębiorców indywidualnych, rolników).

⁹ I. Tymoczko, *Charakterystyka współpracy przedsiębiorstwa z bankiem a warunki cenowe kredytu bankowego. Analiza ekonometryczna na podstawie modelu logitowego*, „Materiały i Studia” 2012, z. 268, s. 6.

¹⁰ S. Ongena, D.C. Smith, *Bank Relationships: A Survey* [w:] P. Haker, S.A. Zenios (red.) *The Performance of Financial Institutions*, Cambridge University Press, London 2000.

¹¹ D.R. Hodgman, *Commercial Bank Loan and Investment Policy*, Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois, Urbana-Champaign 1963. Cyt za: K. Gajewski, M. Pawłowska, W. Rogowski, *Relacje ...*, dz. cyt., s. 6.

¹² R. Cull, S. Haber, M. Imai, *Related Lending and Banking Development*, „Policy Research Working Paper”, No. 5570, The World Bank Development Research Group, Washington 2011.

¹³ Na takie postrzeganie bankowości relacyjnej jako strategii budowania przewag konkurencyjnych na rynku wskazuje m.in. A.W.A. Boot, A.V. Thakor, *Can Relationship ...*, dz. cyt., s. 679–713.

¹⁴ M. Marcinkowska, *Kapitał relacyjny banku. Kształtowanie relacji banku z otoczeniem*, t. 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 10.

Podstawowe różnice między modelem bankowości relacyjnej a bankowością transakcyjną są opisane w literaturze¹⁵, ponadto w dalszej części opracowania różnice te zostały uwypuklone w zestawie zmiennych służących do określenia (identyfikacji) modelu działania banków objętych badaniami ankietowymi (tab. 3).

Badania prowadzone w obszarze *relationship banking* skupiają się głównie na relacjach banków z przedsiębiorstwami (o różnej skali wielkości) oraz poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie jaka jest zależność kosztu kredytu od rodzaju współpracy przedsiębiorstwa z instytucją finansową. Mają także wyjaśnić, czy banki zmieniają warunki cenowe oferty lub/i wymagania odnośnie zabezpieczeń umów kredytowych wraz ze wzrostem wiedzy o przedsiębiorstwie i wydłużaniem okresu kredytowania. Od strony banków podejmuje natomiast problem konsekwencji takiej strategii działania dla zyskowności banków i ich pozycji konkurencyjnej na rynku. Ważnym wątkiem badań jest także wpływ bankowości relacyjnej na dostęp podmiotów gospodarczych do finansowania zewnętrznego (kredytów bankowych) poprzez zmniejszenie zjawiska negatywnej selekcji związanej z asymetrią informacji, czy też zjawiska racjonowania kredytów przez banki w kontekście ryzyka pokusy nadużycia¹⁶. Korzyści z bankowości relacyjnej (czy też przewaga tego modelu nad bankowością transakcyjną) zależą także od charakteru rynku na jakim prowadzi działalność bank oraz segmentu klientów.

Jako najważniejszą z zalet bankowości relacyjnej wskazuje się minimalizację problemu agencji na linii mocodawca-agent (który powstaje w wyniku kontraktu między bankiem – kredytodawcą a firmą), dzięki pozyskiwaniu przez bank dodatkowych informacji oraz redukowaniu kosztów wynikających z problemu negatywnej selekcji¹⁷. Dostęp do informacji o klientach jest kluczowym problemem pośrednictwa finansowego. Podstawowa korzyść dla banku wynikająca z relacji z finansowanym podmiotem to przewaga informacyjna nad konkurencją. W ten sposób *relationship banking* pozytywnie oddziałuje na efektywność alokacyjną i budowę wartości dodanej, czyli jest jednym z głównych czynników zyskowności banków.

Stosowanie koncepcji *relationship banking* jest najbardziej pożądane w operacjach finansowania klienta przez bank o charakterze długoterminowym (np. kredyty inwestycyjne, leasing finansowy)¹⁸. W takiej sytuacji strony mogą się bliżej poznać i łatwiej przewyżczają następstwa asymetrii informacyjnej. W krótkiej perspektywie czasowej ustanowienie bliższych więzi z klientami podnosi wprawdzie koszty transakcyjne banków, ale są one później rekom-

¹⁵ Zob. Kata R., *Endogeniczne i instytucjonalne czynniki kształtujące powiązania finansowe gospodarstw rolnych z bankami*, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2011, s. 133; Tymoczko I., *Charakter współpracy ...*, dz. cyt., s. 6–10.

¹⁶ J.E. Stiglitz, I. Weiss, *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, „American Economic Review” 1981, vol. 71, s. 393–410.

¹⁷ S. Heffernan, *Nowoczesna bankowość*, PWN, Warszawa 2007, s. 9.

¹⁸ R. Kata, *Koncepcja relationship banking w działaniu banków spółdzielczych na rynku finansowym*, „OPTIMUM – Studia Ekonomiczne” 2008, nr 2(38), s. 113–124.

pensowane przez wzrost lojalności ich klientów oraz zmniejszenie wskaźnika kredytów problemowych¹⁹.

Współcześnie klient uzyskuje możliwość korzystania z ofert różnych banków (dotyczy to także klientów z obszarach wiejskich mogących korzystać z elektronicznych kanałów dostępu do banków), a więc przestaje być klientem stałym, związanym tylko z jednym bankiem. Banki zmuszone zostały zatem do zmiany podejścia do klientów, gdyż zmniejsza się lojalność klientów, zwiększa natomiast ich wrażliwość na cenę i inne warunki oferty. Wiele banków, także w obliczu doświadczeń ostatniego kryzysu finansowego²⁰, bardziej docenia to, co w literaturze określa się mianem „kapitału relacyjnego”²¹ lub nieco wężej – „kapitału klienta”²². W warunkach nasilającej się konkurencji to właśnie kapitał klienta zaczął być postrzegany jako ten zasób, który kreuje wzrost wartości banku. Przyjmuje się zatem, że kapitał klienta to szczególna kategoria kapitału niematerialnego banku, którego istota sprowadza się do relacji z klientami indywidualnymi i instytucjonalnymi jako nabywcami usług bankowych. Relacje te opierają się m.in. na interaktywnej komunikacji, partnerstwie, jakości obsługi oraz ochronie praw klienta we wszystkich fazach współpracy z nim²³. Kapitału klienta nie można nabyć np. w wyniku transakcji, jak w przypadku kapitału organizacyjnego, lub na zasadzie zatrudnienia, jak w przypadku kapitału ludzkiego, ale należy go pozyskiwać i odpowiednio nim zarządzać.

Istotnym czynnikiem oceny korzyści w ramach *relationship banking* jest czas trwania relacji bank – firma. Zauważono, iż im jest on dłuższy, tym łatwiej firmie uzyskać finansowanie przez bank, na ogół też korzystniejsze są warunki kredytowania. Długość i intensywność współpracy z przedsiębiorstwem decyduje bowiem o zakresie i jakości informacji pozyskanych przez bank²⁴. W kategorii wartości oznacza to, że długość relacji może obniżać koszty finansowania dla kredytobiorcy²⁵. Należy jednak podkreślić, iż badania S.A. Sharpe²⁶, a także D. Neubergera i S. Rathke²⁷ w odniesieniu do sektora MSP wskazują, że kredyty udzielone w ramach współpracy relacyjnej są obciążone wyższymi marżami, niż

¹⁹ J. Kulawik, *Ograniczenia kredytowe w rolnictwie. Rodzaje, skutki i możliwości ich łagodzenia*, „Banki i Kredyt” 2000, nr 9, s. 40.

²⁰ Kryzys obnażył m.in. uludę łatwych i rosnących zysków i niskiego ryzyka banków z tytułu odchodzenia od tradycyjnej bankowości depozytowo-kredytowej na rzecz bankowości „tradingowej”.

²¹ M. Marcinkowska, *Kapitał relacyjny ...*, dz. cyt., s. 152.

²² M. Capiga, *Kapitał klienta – przedmiot kompleksowej oceny działalności banku*, „Bank i Kredyt” 2004, nr 9, s. 22.

²³ Tamże, s. 23.

²⁴ T. Baas, M. Schrooten, *Relationship Banking and SMEs. A Theoretical Analysis*, Discussion Paper, Series A, nr 470, Hitotsubashi University Kunitachi, Tokyo 2005, s. 21.

²⁵ K. Zalega, *Relationship banking ...*, dz. cyt., s. 96.

²⁶ S.A. Sharpe, *Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: a Stylized Model of Customer Relationships*, „The Journal of Finance” 1990, vol. 45, No 4.

²⁷ D. Neuberger, S. Rathke, *Microenterprises and Multiple Bank Relationships: Evidence from a Survey Among Professionals*, Universidad Rostock, WP No 61, International Conference on Financing of SMEs in Developed Countries, University of Warwick 2006.

kredyty udzielane w ramach współpracy transakcyjnej. Według ich opinii jest to wynik przemyślanej strategii banków. Banki walcząc o utrzymanie nowo pozyskanego klienta, i bazując na wąskiej informacji proponują lepsze oprocentowanie kredytów. Ewentualne straty spowodowane niewłaściwą oceną firmy rekompensują sobie finansując dotychczasowych klientów metodą relacyjną.

Istnieje dosyć powszechny konsensus, że bankowość relacyjna może przynieść szczególne korzyści w obszarze finansowania takich podmiotów gospodarczych jak firmy z sektora MSP oraz gospodarstwa rolne. Chodzi o klientów, którzy są mniej „przejrzyści” informacyjnie choćby dlatego, że nie prowadzą systematycznej ewidencji zdarzeń gospodarczych lub prowadzą bardzo ograniczoną rachunkowość. W tym obszarze ujawnia się też pewna przewaga banków małych i lokalnych, które znacznie lepiej radzą sobie ze stosowaniem bankowości relacyjnej niż ich komercyjni konkurenci²⁸.

Duże banki komercyjne mają problemy z przetwarzaniem informacji „miękkich”, niestandardowych, uzyskiwanych w warunkach bliskich, długoletnich relacji z klientami²⁹. Takie informacje, uwzględniane w decyzjach kredytowych, dotyczą cech demograficznych, socjologicznych i osobowościowych kredytobiorców. Banki duże zwykle preferują *transaction-based lending*, czyli możliwie głębokie przetworzenie w kredytowaniu informacji „twardych”, których podstawowym źródłem są systematycznie sporządzane sprawozdania finansowe³⁰. Hierarchiczna organizacja banku powoduje, że osoba pozyskująca informacje, opracowująca dane, przygotowująca dokumentację o przedsiębiorstwie nie jest tożsama z osobą podejmującą decyzję o kredytowaniu. Wykorzystywane wówczas „twarde” dane o przedsiębiorstwie są możliwe do przekazywania w oryginalnej wersji (mogą, ale nie muszą zawierać subiektywnych interpretacji osoby bezpośrednio kontaktującej się z przedsiębiorstwem) i możliwe są do interpretacji na każdym szczeblu³¹. Usługi finansowe w tym modelu bankowości są bardziej zdepersonalizowane, zestandaryzowane, dające w swej masie wysoki wolumen obrotu i zwykle mało zależne od odległości fizycznej (nie trzeba zatem mieć placówek blisko klienta). Relacje z klientami są płytsze, rzadko długoterminowe i często dotyczą osób (podmiotów), które korzystają również z usług innych banków. W efekcie w bankach stosujących model transakcyjny mniejsze szanse uzyskania finansowania mają podmioty mało „przejrzyste” in-

²⁸ A.N. Berger, Udell G.F, *Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organizational Structure*, „Economic Journal” 2002, vol. 112, s. 32–53; A.W.A. Boot, M. Marinc, *The Evolving Landscape of Banking*, „Industrial and Corporate Change” 2008, vol. 17(6), s. 1173–1203.

²⁹ A. Berger, N. Miller, M. Petersen, R. Rajan, J. Stein, *Does Function Follow Organizational Form? Evidence From the Lending Practices of Large and Small Banks*, „Journal of Financial Economics” 2005, vol. 76.

³⁰ J. Kulawik, *Globalizacja finansowa a funkcjonowanie i rozwój banków*, Raport PW, nr 62, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 57.

³¹ I. Tymoczko, *Charakter współpracy ...*, dz. cyt., s. 8.

formacyjnie (nieprowadzące systematycznej rachunkowości), bez potwierdzonej historii kredytowej, doświadczające ograniczeń kredytowych i przeżywające trudności finansowe³².

Zdaniem P. Butlera i M. Durkina³³ typowy bank komercyjny to instytucja, w której podejmowanie decyzji ma charakter rutynowy, zgodny z obowiązującymi procedurami, a nieprzewidziane sytuacje zakłócają procesy decyzyjne i wymagają często dodatkowej interwencji w systemy informatyczne. Z drugiej strony mamy rolnika czy przedsiębiorcę, który samodzielnie podejmuje decyzje, zazwyczaj szybko i intuicyjnie. Przedsiębiorca (rolnik) inaczej patrzy na czynniki decydujące o sukcesie w działalności gospodarczej. Uważa, że planowanie nie musi być zbyt sformalizowane, a czasami należy kierować się przeczuciem. Jeżeli bank szczeni się tym, że jest dokładny, systematyczny czy też stosuje określone procedury, to jest to odbierane przez klienta jako stwarzanie dodatkowej trudności, odwołanie decyzji kredytowej czy obawa banku przed podjęciem ryzyka nieodłącznie związanego z działalnością gospodarczą. Z tego względu obie strony postrzegają siebie odmiennie, co w konsekwencji prowadzi do ograniczonego zaufania i niechęci dużych banków komercyjny do finansowania tego typu klientów, zwłaszcza że wolumen transakcji z nimi jest relatywnie niski.

Tabela 1. Przewagi bankowości relacyjnej (wobec modelu transakcyjnego) w zakresie łagodzenia ograniczeń w finansowaniu gospodarstw rolnych

Rodzaj ograniczenia/bariery	Sposób pokonywania/ łagodzenia w modelu relacyjnym
Asymetria informacyjna – w związku z mniej wiarygodnymi lub niepełnymi danymi finansowymi	Akceptacja przez bank danych szacunkowych, uwzględnienie czynników „miękkich”. Zmniejszenie poczucia asymetrii informacyjnej: ■ w banku – w wyniku pozyskania informacji niestandardowych o kredytobiorcy oraz finansowanym przedsięwzięciu, ■ u rolnika – w wyniku lepszej (opartej na wzajemnym zaufaniu) informacji o warunkach i ewentualnych konsekwencjach umowy.
„Bryłowość” i specyficzność aktywów gospodarstwa, duży udział ziemi w aktywach	■ większa umiejętność wyceny aktywów rolniczych, ■ w zabezpieczeniach kredytu większa skłonność do korzystania z zabezpieczeń osobistych oraz hipoteki na nieruchomościach rolnych.
Ryzyko zmienności kredytu (łączność gospodarstwa rolnego z gospodarstwem domowym)	■ kapitał „reputacyjny” – dobra znajomość klienta i jego dotychczasowego zachowania pozwala lepiej oszacować ryzyko i mu przeciwdziałać.

³² J. Kulawik, J. Ziółkowska, *System finansowy rolnictwa a globalizacja finansowa*, Raport PW, nr 50, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 17.

³³ P. Butler, M. Durkin, *Relationship Intermediaries: Business Advisers in the Small Firm – Bank Relationship*, „International Journal of Bank Marketing” 1998, nr 1, s. 32–38.

Rodzaj ograniczenia/bariery	Sposób pokonywania/ łagodzenia w modelu relacyjnym
Niskie kompetencje rolników w zakresie zarządzania finansami	<ul style="list-style-type: none"> ■ edukacja klienta przez współpracę, ■ lepsza jakość informacji/doradztwa.
Ryzyko oportunistycznego, pokusa nadużycia ze strony klienta. Ryzyko nielojalnego zachowania	<ul style="list-style-type: none"> ■ trafnie oceniane ryzyko dzięki długotrwałym relacjom i zaufaniu, ■ łatwość monitorowania klienta, większa wiedza na temat jego aktualnej sytuacji oraz relacji z innymi bankami i kontrahentami.
Nieregularny (cykliczny) popyt na kredyty rolne, niskie kwoty kredytów	<ul style="list-style-type: none"> ■ większa skłonność do stosowania otwartych linii kredytowych, ■ lepsze dostosowanie usług do potrzeb klienta (indywidualizowana oferta, usługi dostosowane do specyfiki klienta).
Długość zaangażowania kapitału	<ul style="list-style-type: none"> ■ większa skłonność do akceptowania dłuższego i większego zaangażowania banku w finansowanie gospodarstwa, ■ większa elastyczność banku na etapie realizacji umowy.
Zachowawcza mentalność kredytowa rolników, obawy przed bankami i procedurami bankowymi	<ul style="list-style-type: none"> ■ bariera łagodzona wraz z wydłużaniem relacji, znajomością pracowników banku, oswojeniem się rolników z procedurami i wymogami banków.
Obawa przed oportunistycznym bankiem, wykorzystywaniem przewagi ekonomicznej i prawnej	<ul style="list-style-type: none"> ■ bariera łagodzona przez budowanie relacji opartych na zaufaniu.
Ryzyko produkcyjne i rynkowe w rolnictwie	<ul style="list-style-type: none"> ■ umiejętność szacowania przez bank w efekcie nabytego doświadczenia w obsłudze finansowej gospodarstw rolnych, ■ większa skłonność banku do renegotjacji warunków umowy.
Biurokratyczne procedury związane z kredytowaniem preferencyjnym, malejące marże	<ul style="list-style-type: none"> ■ większa skłonność do angażowania się z uwagi na rozpatrywanie korzyści z transakcji z klientem w długim okresie i przez pryzmat kolejnych potencjalnych usług dla klienta, ■ uwzględnianie koncepcji kapitału klienta (kapitału relacji).

Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli 1 zaprezentowano przewagi – w odniesieniu do bankowości transakcyjnej – jakie czynią model bankowości relacyjnej szczególnie adekwatnym w zakresie obsługi finansowej gospodarstw rolnych. Na rysunku 1 dokonano natomiast syntezy potencjalnych korzyści dla rolników i banków ze współpracy relacyjnej, będących konsekwencją opisanych wyżej przewag. Warto podkreślić, iż atuty bankowości relacyjnej wynikają z cech charakterystycznych tego mo-

delu działalności bankowej, które lepiej od modelu alternatywnego pozwalają uwzględnić specyfikę gospodarstw rolnych i tym samym łatwiej pokonywać lub łagodzić wiele ograniczeń w finansowaniu gospodarstw rolnych (zwłaszcza zaś wewnętrznych i zewnętrznych ograniczeń kredytowych).

Rys. 1. Potencjalne korzyści dla banku i rolnika ze współpracy relacyjnej



¹ Niekoniecznie cenowe, ale przykładowo lepsze warunki zabezpieczenia czy planu spłaty kredytu.

² Klient może obawiać się przejścia do innego banku, przez który byłby potraktowany jako nieznaany i potencjalnie ryzykowny (ang. *hold-up problem*), dla banku tworzy to swego rodzaju rentę monopolistyczną.

Źródło: Opracowanie własne.

Wymienione korzyści rosną zwykle wraz z wydłużaniem okresu współpracy między bankiem a rolnikiem. Większość z nich nie może wystąpić w sytuacji kontraktu z nowym klientem. Niemniej bank preferujący model relacyjny powinien od samego początku kształtować relacje z nowym klientem tak, aby tworzyć ramy do długotrwałej współpracy (nie będzie zatem realizował transakcji z tym klientem jedynie przez pryzmat maksymalizacji zysku z pojedynczego kontraktu). Część z wykazanych w tabeli 1 korzyści bankowości relacyjnej ujawnia się wówczas, gdy relacje klienta z bankiem na przestrzeni odpowiednio długiego czasu układają się pozytywnie. Należy też podkreślić, iż wymienione korzyści mają zwykle zastosowanie gdy bank jest głównym (wiodącym) bankiem dla danego gospodarstwa rolnego, co nie wyklucza faktu, że rolnik może korzystać z usług także innych banków.

3. MODEL DZIAŁANIA BANKÓW A ICH ZAANGAŻOWANIE W FINANSOWANIE GOSPODARSTW ROLNYCH

Na podstawie badań empirycznych³⁴ podjęto próbę określenia, jaki model bankowości realizują banki działające na obszarach wiejskich, a dalej jak to przekłada się na ich zaangażowanie w finansowanie rolnictwa. Badaniami ankietowymi, zrealizowanymi w roku 2009, objęto 62 wybrane losowo jednostki z terenu Polski południowo-wschodniej. Było to 38 banków spółdzielczych (BS) oraz 24 oddziały operacyjne banków komercyjnych (BK). W tym drugim przypadku badaniami objęto oddziały o określonym poziomie samodzielności operacyjnej (nie badano placówek niższego szczebla, takich jak filie oddziałów, agencje bankowe, punkty kasowe itp.). W próbie znalazły się oddziały operacyjne 5 banków komercyjnych. Były to banki, które posiadają najliczniejszą sieć placówek bankowych w kraju, zatem także takich, które są umiejscowione w małych i średnich miastach i które działają na lokalnych rynkach finansowych. Respondentami w ankiecie byli prezesi banków spółdzielczych oraz dyrektorzy oddziałów banków komercyjnych.

Na koniec 2008 r. objęte badaniami banki³⁵ dysponowały 421 placówkami bankowymi, w tym 359 stanowiły placówki podporządkowane (tab. 2). Badane jednostki obejmowały zasięgiem działalności 540 gmin. Spośród ankietowanych jednostek 22,6% prowadziło działalność tylko na terenach wiejskich, przy czym dotyczyło to włącznie banków spółdzielczych (w tej zbiorowości stanowiły one 36,8% ogółu badanych). Około 2/3 jednostek (64,5%) działało na terenach miejsko-wiejskich (z przewagą obszarów wiejskich), zaś 12,9% jednostek (5,3% BS i 41,7% oddziałów BK) prowadziło działalność głównie na terenie miejskim, ale posiadało także placówki i klientów na sąsiadujących z miastem terenach wiejskich. Przeciętnie obszar działalności operacyjnej banku spółdzielczego obejmował 8 gmin, przy czym na jedną placówkę banku przypadał teren niecałej gminy. W przypadku banków komercyjnych jedna placówka obsługiwała przeciętnie obszar 3 gmin (tab. 2).

Założono, że banki spółdzielcze będą prowadzić model zbliżony do bankowości relacyjnej, niemniej należy pamiętać, że jest to zbiorowość bardzo różnorodna. Można spotkać banki spółdzielcze (wielooddziałowe, działające na terenie dużych miast), które bardzo upodabniają się do banków komercyjnych (w zakresie oferty usług, w sposobie obsługi klientów, informatyzacji itd.). Pozostaje otwarte pytanie, czy dotyczy to także obsługi finansowej gospodarstw rolnych, w szczególności zaś „technologii” ich kredytowania. Z drugiej strony

³⁴ W opracowaniu wykorzystano część wyników badań, realizowanych w ramach projektu nr N113 24 18 36 pt. „Endogeniczne i instytucjonalne uwarunkowania powiązań gospodarstw rolnych z bankami” finansowanego przez MNiSW ze środków na naukę. Pełne rezultaty badań zaprezentowano w publikacji R. Kata, *Endogeniczne ...*, dz. cyt., s. 300 i dalsze.

³⁵ W przypadku banków komercyjnych badaniom podlegały oddziały operacyjne, jednakże ze względu na potrzebę zwięzłości przekazu w dalszej części opracowania wszystkie badane jednostki będą określane mianem *banków*.

Tabela 2. Terytorialny zakres działania, zatrudnienie oraz liczba placówek i rachunków klientów w badanych jednostkach (stan na koniec 2008 r.)

Wyszczególnienie	Banki spółdzielcze	Banki komercyjne
1. Liczba badanych jednostek (banków)	38	24
2. Łączna liczba placówek bankowych niższego rzędu podległych badanym jednostkom	307	52
■ przeciętna liczba placówek niższego rzędu	8	8
3. Odsetek jednostek z placówkami niższego rzędu (%)	94,7	54,2
4. Charakter terenu operacyjnego, na jakim działa bank (% jednostek)		
■ tylko gminy wiejskie	36,8	–
■ gminy miejsko-wiejskie	57,9	58,3
■ gminy miejskie i wiejskie ¹	5,3	41,7
5. Odsetek klientów z obszarów wiejskich (średnia)	70,2	36,2
6. Liczba gmin, na terenie których działają banki	315	225
■ w tym przeciętnie na jedną placówkę banku	0,9	3,0
7. Przeciętna liczba pracowników	58	29
■ w tym średnia na 1 placówkę niższego rzędu	7	13
8. Przeciętna liczba rachunków depozytowych	12 831	15 817
9. Przeciętna liczba rachunków kredytowych	4 519	3 725
■ w tym przeciętnie na jedną placówkę banku:	562	2286

¹ Bank działa zarówno na terenie miasta, jak i na obszarach wiejskich.

Źródło: Badania własne.

nie można wykluczać sytuacji, że oddziały terenowe banku komercyjnego będą realizować koncepcję *relationship banking*.

Kwestia oceny, jaki model działania reprezentuje dana jednostka, jest bardzo złożona, gdyż jest to cecha wieloczynnikowa, w dodatku mająca charakter jakościowy. W ekonomii stosuje się jednak metody analizy wielowymiarowej³⁶, próbując skwantyfikować przykładowo tak niewymierne czy trudno wymierne wartości jak jakość kapitału ludzkiego czy jakość usług bankowych³⁷.

Dla określenia, jaki model działalności reprezentują poszczególne banki, wyznaczono syntetyczny miernik określony *miarą bankowości relacyjnej* (M_R), którego wartość wskazuje, na ile model realizowany przez ankietowane jednostki jest „bliski” hipotetycznemu wzorcowi *relationship banking*. W tym celu posłużono się metodą wzorca rozwoju. Metoda ta należy do grupy metod porządkowania liniowego, których celem jest uszeregowanie obiektów według poziom zjawiska złożonego (w kolejności od najlepszego do najgorszego).

³⁶ K. Jajuga (red.), *Ekonometria. Metody i analiza problemów ekonomicznych*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.

³⁷ J. Kudła, K. Opolski, *Jakość a wzrost efektywności oddziałów bankowych*, CeDeWu, Warszawa 2006.

Specyfika metod porządkowania liniowego zbioru obiektów wśród metod wielokryterialnej analizy porównawczej polega na tym, że konieczne jest określenie charakteru wszystkich zmiennych opisujących badane zjawisko złożone³⁸. W metodzie wzorca rozwoju przyjmuje się, że wartości zmiennych są znormalizowane i mają charakter stymulant lub destymulant. W kolejnym etapie wyznacza się abstrakcyjny obiekt, tzw. wzorzec rozwoju z_0 o najlepszych wartościach dla każdej zmiennej oraz tzw. antywzorzec z_{-0} o najgorszych wartościach każdej zmiennej. Następnie bada się podobieństwo obiektów do najlepszego obiektu przez obliczenie odległości (np. euklidesowej lub miejskiej) każdego obiektu od wzorca rozwoju³⁹.

Podstawowym celem analizy wielowymiarowej jest ocena poziomu zróżnicowania obiektów opisanych za pomocą zestawu cech oraz otrzymanie jednorodnych klas obiektów ze względu na charakteryzujące je właściwości. W pierwszej kolejności należało zatem ustalić taki zestaw cech, które pozwoliłyby określić model działania banku. Ponieważ założono, iż koncepcją działania odpowiednią do finansowania gospodarstw rolnych jest bankowość relacyjna, zatem kolejnym krokiem było ustalenie wartości (wariantów) wybranych wcześniej cech, które najlepiej „wpisują” się w model bankowości relacyjnej. Zgodnie z tą metodą do badania wytypowano 20 zmiennych, które, jak założono, pozwolą na określenie modelu działania banków⁴⁰. Jednocześnie określono warianty tych cech, które są stymulantami bankowości relacyjnej (niektóre z tych zmiennych są w istocie nieodzownym elementem tego modelu). Do badania wykorzystano odpowiedzi kierownictwa banków na temat realizowanej przez bank strategii działalności bankowej. Każda odpowiedź dotyczyła określonego aspektu działalności operacyjnej, w tym także kredytowej, a od wariantu odpowiedzi zależało, czy dane działanie banku było kwalifikowane jako stymulanta lub destymulanta modelu bankowości relacyjnej. Ponieważ oceniane aspekty mają charakter zmiennych jakościowych, dokonano ich kwantyfikacji przy pomocy miernika punktowego w skali od 2 do -2 pkt, przy czym punkty dodatnie przypisywano do takiego wariantu zmiennej, który pozytywnie wpływa na realizację koncepcji bankowości relacyjnej. Punkty ze znakiem minusowym przypisywano zaś wówczas, gdy respondent zdecydowanie (-2 pkt) lub mniej zdecydowanie (-1 pkt) wskazywał przeciwstawny wariant analizowanej cechy. Taka odpowiedź (przyjęta opcja działalności operacyjnej) sygnalizowała, że bank „wpisuje się” w model bankowości transakcyjnej, zatem wariant taki traktowany był jako destymulanta modelu relacyjnego. Należy dodać, że respondenci mieli także możliwość

³⁸ U. Siedlecka, *Metody porządkowania liniowego*, [w:] W. Ostasiewicz (red.), *Statystyczne metody analizy danych*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 109.

³⁹ O.J. Paliszkievicz, *Wykorzystanie metody wzorca rozwoju do klasyfikowania przedsiębiorstw pod względem poziomu zarządzania wiedzą*, [w:] R. Knosala (red.), *Komputerowo zintegrowane zarządzanie*, T.2, Oficyna Wydawnicza PTZP, Opole 2010, s. 345.

⁴⁰ Wybór cech został dokonany w sposób subiektywny przez autora na podstawie przeglądu literatury.

wyboru wariantu neutralnego (0 pkt)⁴¹. Opcje zmiennych, które wpływają na realizację modelu *relationship banking* oraz opcje modelu alternatywnego przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Opcje w strategii działalności bankowej charakterystyczne dla modeli bankowości relacyjnej oraz transakcyjnej

Nr	Opcje modelu relacyjnego	Opcje alternatywne – model transakcyjny
1.	Nacisk na zatrzymanie dotychczasowych klientów.	Nacisk na pozyskiwanie nowych klientów.
2.	Produkt elastycznie dostosowywany do wymagań klienta.	Standaryzacja produktów dla klientów.
3.	Indywidualne traktowanie każdego klienta.	Segmentacja klientów, standardowe procedury.
4.	Liczą się trwale relacje z klientem.	Liczy się konkretna transakcja.
5.	Wartością jest stabilność personelu.	Rotacja personelu podnosi efektywność.
6.	Wąska specjalizacja kadry (pracownik zna się na konkretnej sferze działalności operacyjnej).	Pracownik powinien być przede wszystkim skutecznym sprzedawcą usług.
7.	W sytuacji długookresowej nadpłynności bank stara się zwiększyć akcję kredytową poprzez uatrakcyjnienie oferty kredytów.	W sytuacji długookresowej nadpłynności lokujemy nadwyżki środków w sektorze bankowym i/lub na rynku papierów wartościowych.
8.	Środki pozyskane od klientów bank angażuje w akcję kredytową na rynku lokalnym.	Większość pozyskanych środków transferujemy poza lokalny rynek finansowy.
9.	Zależy nam na tym, aby być blisko klienta i przez to rozwijamy sieć placówek.	Preferujemy nowoczesne kanały dystrybucji usług bankowych (np. Internet).
10.	Priorytetem jest obsługa klienta poprzez bezpośredni kontakt z pracownikiem.	Stawiamy na samoobsługę klienta.
11.	Ofertę produktową kształtujemy samodzielnie.	Oferta produktowa jest kształtowana przez centralę banku.
12.	Oferta oddziałów (BS w ramach zrzeszenia) powinna być zróżnicowana.	Wszystkie oddziały (w przypadku BS – banki) powinny mieć zunifikowaną ofertę.
13.	Preferujemy kredytobiorców, którzy są klientami banku i są znani bankowi.	Preferujemy klientów, których sytuację finansową można łatwo zweryfikować (na bazie sprawozdawczości finansowej).
14.	Przy ocenie wniosku stosujemy tradycyjne metody oceny zdolności kredytowej.	Przy ocenie wniosku klienta stosujemy (preferujemy) <i>scoring</i> kredytowy.

⁴¹ Respondent miał do wyboru dwie opcje ujęte w 5 wariantów odpowiedzi dotyczących danego aspektu działalności bankowej, mianowicie wariant: AA – zdecydowanie opcja 1, A – raczej opcja 1, ZZ – zdecydowanie opcja 2 (alternatywna), Z – raczej opcja 2, N – strategia neutralna (zrównoważona). Przy każdym pytaniu zaznaczał jeden wariant odpowiedzi, któremu później przypisywano odpowiednie punkty.

Nr	Opcje modelu relacyjnego	Opcje alternatywne – model transakcyjny
15.	Prowizje i odsetki są takie same w ramach danego segmentu kredytobiorców (niezależnie od skali ich działalności).	Kredytobiorcy działający na większą skalę i bardziej „transparentni” mogą liczyć na korzystniejszą ofertę.
16.	Wielokrotny, rzetelny kredytobiorca może liczyć na lepsze warunki umowy kredytowej.	Preferujemy standardowe warunki umowy kredytowej dla wszystkich klientów z danej grupy.
17.	W trakcie kredytowania inwestycyjnego rzadziej monitorujemy znanych i „sprawdzonych” klientów.	W trakcie kredytowania inwestycyjnego wszystkich klientów monitorujemy tak samo.
18.	Kluczem do zawarcia umowy kredytowej jest ekonomiczna efektywność finansowego przedsięwzięcia.	Kluczem do zawarcia umowy kredytowej są zabezpieczenia.
19.	Sukces w działalności kredytowej jest uzależniony od jakości kadry.	Sukces w działalności kredytowej jest uzależniony od jakości oferty.
20.	Wartość personelu kredytowego jest uzależniona od doświadczenia.	Wartość personelu jest uzależniona od szkoleń i motywacji finansowej.

Źródło: opracowanie własne.

Na kolejnym etapie wyznaczono abstrakcyjny obiekt, tj. wzorzec rozwoju z_0 , który uzyskał najwyższe wartości dla każdej zmiennej j oraz tzw. antywzorzec z_{-0} o najniższych wartościach każdej zmiennej j .

(1) wzorzec $z_0 = [z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0m}]$ gdzie $z_{0j} = \max z_{ij}$ dla stymulanty

(2) antywzorzec $z_{-0} = [z_{-01}, z_{-02}, \dots, z_{-0m}]$ gdzie $z_{-0j} = \min z_{ij}$ dla stymulanty

W tym przypadku z_0 to hipotetyczny wzorzec modelu relacyjnego, a z_{-0} to hipotetyczny obiekt, najlepiej „wpisujący się” w model bankowości transakcyjnej. Następnie ustalono podobieństwo obiektów do abstrakcyjnego najlepszego obiektu przez obliczenie odległości (tzw. miejskiej) każdego obiektu od wzorca rozwoju, według wzoru:

$$(3) \quad d_{i0} = \sum_{j=1}^m |z_{ij} - z_{0j}| \cdot w_j \quad \text{gdzie } w_j \text{ waga } j\text{-tej zmiennej}$$

W przypadku zmiennych nr 2, 3, 4, 13 i 14 (tab. 3) zastosowano współczynnik wagowy $w_j=1,5$, gdyż uznano, że zmienne te mają szczególne znaczenie dla realizacji przez bank modelu bankowości relacyjnej. Natomiast dla pozostałych zmiennych współczynniki wagowe przyjmowały wartość 1.

Miarę rozwoju wyznaczono ze wzoru:

$$(4) \quad m_i = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0}, \quad (i=1,2, \dots, n)$$

gdzie: m_i – miara rozwoju dla i -tego obiektu (miara bankowości relacyjnej M_R)
 d_0 – odległość między wzorcem i antywzorcem.

Im wyższe m_i (M_R), tym wyższy poziom zjawiska złożonego. M_R zawiera się w przedziale $[0,1]$, przy czym miara rozwoju obliczona dla wzorca rozwoju równa się 1, dla antywzorca – 0.

Tabela 4. Parametry statystyczne miernika wzorca bankowości relacyjnej M_R

Wyszczególnienie	Wartość miernika dla ankietowanych banków:		
	ogółem	BS	BK
Średnia wartość M_R	0,58	0,66	0,46
■ odchylenie standardowe S	0,14	0,09	0,14
■ współczynnik zmienności V (%)	24,7	13,6	29,1
■ minimum	0,23	0,44	0,23
■ kwartył Q_1	0,48	0,59	0,38
■ mediana	0,60	0,66	0,45
■ kwartył Q_3	0,68	0,72	0,58
■ maksimum	0,85	0,85	0,74

Źródło: Badania własne.

Parametry statystyczne miernika wzorca bankowości relacyjnej przedstawiono w tabeli 4. Badana zbiorowość różni się pod względem miernika M_R (wsp. zmienności wynosi 24,7%), przy czym bardziej jednorodna pod względem wartości miernika jest zbiorowość banków spółdzielczych (M_R mieści się tu w przedziale zmienności od 0,44 do 0,85). Przeciętna wartość miernika dla BS (0,66) jest o 43,5% wyższa, niż w grupie banków komercyjnych (0,46).

Biorąc pod uwagę wyniki otrzymane po wykonaniu obliczeń, badane obiekty podzielono na trzy klasy według wartości M_R . W tym celu ustalono wartość M_{R+S} (średnia arytmetyczna M_R + odchylenie standardowe S) oraz wartość M_{R-S} (średnia arytmetyczna M_R – odchylenie standardowe S).

Przy podziale obiektów (banków) na klasy zachodzą następujące zależności:

1. Obiekty klasy I (zbliżone do wzorca bankowości relacyjnej) to takie, dla których zachodzi relacja:

$$M_R \geq M_{R+S}; \text{ gdzie } M_{R+S} = 0,72$$

2. Do klasy II, tj. obiektów osiągających średnie rezultaty w danej grupie zaliczono banki, dla których zachodzi relacja:

$$M_{R-S} < M_R < M_{R+S}$$

3. Do klasy III, tj. obiektów osiągających niskie rezultaty (realizujących model bankowości transakcyjnej) zaliczono banki, dla których spełniona jest relacja:

$$M_R \leq M_{R-S}$$

Ze względu na dużą liczebność jednostek w klasie II oraz statystyczne parametry badanego miernika wydzielono tu 2 podgrupy. Podgrupa A zawiera jednostki, których model działania jest bardziej zbliżony do relacyjnego ($M_R \geq 0,58$, tj. wartości średniej arytmetycznej), zaś podgrupa B to jednostki, których model działania nie jest wyraźnie określony ($0,44 \leq M_R < 0,58$).

Wyniki przeprowadzonych badań dosyć wyraźnie potwierdzają tezę, iż to banki spółdzielcze, będąc w istocie bankami lokalnymi, realizują model działania, który jest zbliżony do bankowości relacyjnej. Biorąc za podstawę zaproponowany podział na 3 klasy (w tym 2 podgrupy w klasie II), widzimy, iż model bankowości relacyjnej realizują wyłącznie banki spółdzielcze (28,9% BS). Także model, który jest wyraźnie bliższy wzorcowi relacyjnemu (klasa II A), realizują w większości banki spółdzielcze (52,6%) oraz nieliczne oddziały banku komercyjnego (konkretnie banku BGŻ S.A.). Pozostałe banki spółdzielcze (za wyjątkiem jednego) nie mają wyraźnie określonego modelu działalności bankowej. Można powiedzieć, iż banki te, podobnie jak co trzeci badany oddział banku komercyjnego, starają się realizować strategię wypośredkowaną pomiędzy wymienionymi wzorcowymi modelami – relacyjnym i transakcyjnym. Charakterystyczne jest, iż wśród banków spółdzielczych są to albo banki wielooddziałowe, operujące także w dużych miastach, albo banki bezpośrednio usytuowane na terenach podmiejskich. Wśród jednostek komercyjnych są to zaś pozostałe oddziały BGŻ S.A. oraz oddziały dużego banku komercyjnego, ale położone na terenie mniejszych miast (poniżej 20 tys. mieszkańców), w otoczeniu wiejskim. Model bankowości transakcyjnej reprezentuje połowa ankietowanych oddziałów banków komercyjnych i jeden BS (tab. 5).

Tabela 5. Podział banków na klasy w zależności od realizacji modelu bankowości relacyjnej według poziomu miernika M_R

Wyszczególnienie	Opis	Miara bankowości relacyjnej M_R	Liczba i rodzaj jednostek
Klasa I	Banki realizujące model bankowości relacyjnej	$M_R \geq 0,72$	11 banków ■ wszystkie to banki spółdzielcze
Klasa II	Banki wykazujące średni poziom miernika bankowości relacyjnej, w tym:	$0,44 < M_R < 0,72$	38 banków, w tym 26 BS oraz 12 oddziałów banków komercyjnych
podgrupa A	■ wyraźnie bliższe modelowi relacyjnemu ^a	$0,58 \leq M_R < 0,72$	24 banki, w tym 20 BS i 4 oddziały banku komercyjnego (wszystkie BGŻ S.A.)
podgrupa B	■ nieposiadające wyraźnie określonego modelu	$0,44 < M_R < 0,58$	14 banków – 6 BS i 8 oddziałów banków komercyjnych, w tym 2 oddziały BGŻ S.A. i 6 oddziałów banku mającego najliczniejszą sieć placówek bankowych w kraju
Klasa III	Banki realizujące model bankowości transakcyjnej ^b	$M_R \leq 0,44$	13 jednostek, w tym 1 BS (podmiejski) i 12 oddziałów banków komercyjnych

^a Odległość do wzorca banku relacyjnego jest mniejsza niż do antywzorca (hipotetyczny wzór banku transakcyjnego).

^b Wartość miernika wskazuje na mniejszą odległość do antywzorca bankowości relacyjnej.

Źródło: Badania własne.

W tabeli 6 zaprezentowano podstawowe charakterystyki banków zaliczonych do klasy I oraz klasy III pod kątem ich zaangażowania w finansowanie wsi i rolnictwa oraz jakości portfela kredytowego. Banki reprezentujące model bankowości relacyjnej (klasa I) posiadają zdecydowanie wyższy (4,5-krotnie) udział kredytów rolnych w strukturze kredytów dla sektora niefinansowego w porównaniu do banków zaliczanych do klasy III. Podobnie udział depozytów rolników w depozytach klientów ogółem wynosi przeciętnie 17% w grupie banków reprezentujących model relacyjny i tylko 2,5% w grupie jednostek reprezentujących model bankowości transakcyjnej. Ponad połowa kredytów i depozytów lokowanych w bankach grupy I wynika z transakcji z klientami z obszarów wiejskich, podczas gdy w grupie III udział ten wynosi niespełna 15% (kredyty) i 17,6% (depozyty). Udział banków reprezentujących model bankowości relacyjnej w lokalnym rynku kredytowym, wynosi przeciętnie 19,4% w segmencie ludności i 57% w segmencie rolników indywidualnych. Natomiast analogiczne udziały banków reprezentujących model transakcyjny wynoszą odpowiednio 17,2% oraz 6,7%. Banki reprezentujące model relacyjny dysponują też nieco lepszą jakością portfela kredytowego niż banki reprezentujące model alternatywny (tab. 6).

Tabela 6. Banki wykazujące najwyższy oraz najniższy poziom miernika wzorca bankowości relacyjnej w badanej próbie (wybrane z klasy I i klasy III)

Nr banku	Rodzaj banku	Miara M_R	Wsk. kredytów zagrożonych (%)	Wsk. kredytów rolnych (%)	Udział klientów z obszarów wiejskich (%) w wolumenie*		Udział w lokalnym rynku kredytowym (%) w segmencie*	
					kredytów	depozytów	ludności	rolników
Banki o najwyższych wartościach M_R (klasa I) – reprezentujące model bankowości relacyjnej								
12	BS	0,72	1,0	81,4	30	15	20	40
26	BS	0,73	3,0	30,5	45	45	40	45
32	BS	0,73	4,2	15,6	70	65	14	90
2	BS	0,74	0,0	31,9	80	70	4	90
17	BS	0,74	0,6	17,7	25	20	10	25
44	BS	0,74	1,9	14,3	15	30	10	25
średnia w kl. I		0,77	1,59	30,8	53,3	50,9	19,4	57,0
Banki o najniższych wartościach M_R (klasa III) – reprezentujące model transakcyjny								
62	BK	0,23	0,0	7,1	18	21	40	2
55	BK	0,24	4,7	6,8	5	5	1,1	1,5
60	BK	0,28	4,2	10,8	6	10	1,3	2,5
46	BK	0,34	0,5	2,3	10	10	20	10
58	BK	0,36	5,5	7,5	7	5	3,6	1
52	BK	0,37	0,2	2,0	5	15	10	1
średnia w kl. III		0,36	2,45	6,9	14,8	17,6	17,2	6,7

* Wielkości szacunkowe na podstawie wypowiedzi kierownictwa ankietowanych jednostek.

Źródło: Badania własne.

4. PODSUMOWANIE

Badania wykazały, że banki prowadzące działalność na lokalnych rynkach finansowych (tu ściśle na obszarach wiejskich) różnią się dosyć istotnie pod względem modelu działalności bankowej. Banki realizujące model relacyjny lub zbliżony do niego, w znacznie większym stopniu angażują się w finansowanie rolnictwa, a także szerzej – lokalnej społeczności i lokalnej gospodarki, niż banki preferujące model transakcyjny. Kluczową grupą klientów dla tych banków są rolnicy, mieszkańcy wsi oraz pozarolnicze podmioty gospodarcze działające na wsi (głównie z sektora MSP). Banki reprezentujące model transakcyjny, pomimo że działają w otoczeniu wsi i rolnictwa, w niewielkim stopniu angażują się w finansowanie tych segmentów lokalnego rynku finansowego. Wynika to głównie z małej „przejrzystości” informacyjnej ww. klientów (zwłaszcza gospodarstw rolnych i drobnych firm z sektora pozarolniczego), a zatem ograniczenia, którego banki realizujące model transakcyjny nie są w stanie pokonać bez zmiany modelu współpracy z klientami oraz wewnętrznych praktyk i mechanizmów udzielania kredytów. Z tego typu ograniczeniami radzą sobie natomiast banki praktykujące bankowość relacyjną. Pomimo zatem, iż badania, zarówno krajowe jak i zagraniczne, nie dają jednoznacznej odpowiedzi dotyczącej korzyści dla banków i ich klientów z tytułu współpracy relacyjnej (choć przeważają w tym względzie konkluzje pozytywne), to w przypadku obsługi finansowej gospodarstw rolnych taki model działalności bankowej jest zdecydowanie pożądany, gdyż jak wykazano stanowi gwarancję dostępu tego typu podmiotów do kredytu bankowego.

Badania potwierdziły także, iż model bankowości relacyjnej jest znacznie częściej praktykowany przez banki spółdzielcze, zaś banki komercyjne preferują w większości model transakcyjny. Niższy wskaźnik kredytów zagrożonych w bankach realizujących model relacyjny, w stosunku do grupy alternatywnej wskazuje, iż relacyjna współpraca banku z klientami sprzyja ograniczaniu ryzyka kredytowego i wysokiej jakości portfela kredytowego.

BIBLIOGRAFIA

- Baas T., Schrooten M., *Relationship Banking and SMEs. A Theoretical Analysis*, Discussion Paper, Series A, nr 470, Hitotsubashi University Kunitachi, Tokyo 2005.
- Berger A., Miller N., Petersen M., Rajan R., Stein J., *Does Function Follow Organizational Form? Evidence From the Lending Practices of Large and Small Banks*, „Journal of Financial Economics” 2005, vol. 76.
- Berger A.N., *The “Big Picture” about relationship-based finance*, Proceedings of the 33th Annual Conference on Bank structure and Competition, Chicago 1999.
- Berger A.N., Udell G.F., *Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organizational Structure*, „Economic Journal” 2002, vol. 112.
- Boot A.W.A., Marinc M., *The Evolving Landscape of Banking*, „Industrial and Corporate Change” 2008, vol. 17(6).

- Boot A.W.A., *Relationship Banking: What Do We Know?*, „Journal of Financial Intermediation” 2000, vol. 9.
- Boot A.W.A., Thakor A.V., *Can Relationship Banking Survive Competition?*, „The Journal of Finance” 2000, Vol. 55, No 2.
- Butler P., Durkin M., *Relationship Intermediaries: Business Advisers in the Small Firm – Bank Relationship*, „International Journal of Bank Marketing” 1998, nr 1.
- Capiga M., *Kapitał klienta – przedmiot kompleksowej oceny działalności banku*, „Bank i Kredyt” 2004, nr 9.
- Cull R., Haber S., Imai M., *Related Lending and Banking Development*, „Policy Research Working Paper”, No. 5570, The World Bank Development Research Group, Washington 2011.
- Gajewski K., Pawłowska M., Rogowski W., *Relacje firm z bankami w Polsce w świetle danych ze sprawozdawczości bankowej*, „Materiały i Studia”, z. 275, NBP, Warszawa 2012.
- Heffernan S., *Nowoczesna bankowość*, PWN, Warszawa 2007, s. 9.
- Hodgman D.R., *Commercial Bank Loan and Investment Policy*, Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois, Urbana-Champaign 1963.
- Jajuga K. (red.), *Ekonometria. Metody i analiza problemów ekonomicznych*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.
- Kata R., *Endogeniczne i instytucjonalne czynniki kształtujące powiązania finansowe gospodarstw rolnych z bankami*, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2011, s. 133.
- Kata R., *Koncepcja relationship banking w działaniu banków spółdzielczych na rynku finansowym*, „OPTIMUM – Studia Ekonomiczne” 2008, nr 2(38).
- Koch T.W., MacDonald S., *Bank Management*, South-Western, Cengage Learning 2010.
- Korenik D., *Odpowiedzialność banku komercyjnego. Próba syntezy*, Difin, Warszawa 2009.
- Kudła J., Opolski K., *Jakość a wzrost efektywności oddziałów bankowych*, CeDeWu, Warszawa 2006.
- Kulawik J., *Globalizacja finansowa a funkcjonowanie i rozwój banków*, Raport PW, nr 62, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
- Kulawik J., *Ograniczenia kredytowe w rolnictwie. Rodzaje, skutki i możliwości ich łagodzenia*, „Banki i Kredyt” 2000, nr 9.
- Kulawik J., Ziółkowska J., *System finansowy rolnictwa a globalizacja finansowa*, Raport PW, nr 50, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
- Marcinkowska M., *Kapitał relacyjny banku. Kształtowanie relacji banku z otoczeniem, t. 1*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Neuberger D., Rathke S., *Microenterprises and Multiple Bank Relationships: Evidence from a Survey Among Professional*, Universidad Rostock, WP Nr 61, International Conference on Financing of SMEs in Developed Countries, University of Warwick 2006.
- Ongena S., Smith D.C., *Bank Relationships: A Survey* [w:] Haker P., Zenios S.A. (red.) *The Performance of Financial Institutions*, Cambridge University Press, London 2000.
- Paliszkiwicz O.J., *Wykorzystanie metody wzorca rozwoju do klasyfikowania przedsiębiorstw pod względem poziomu zarządzania wiedzą*, [w:] Knosala R. (red.), *Komputerowo zintegrowane zarządzanie, T.2*, Oficyna Wydawnicza PTZP, Opole 2010.
- Sharpe S.A., *Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: a Stylized Model of Customer Relationships*, „The Journal of Finance” 1990, vol. 45, No 4.

- Siedlecka U., *Metody porządkowania liniowego*, [w:] Ostasiewicz W. (red.), Statystyczne metody analizy danych, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.
- Stiglitz J.E., Weiss I., *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, „American Economic Review” 1981, vol. 71.
- Tymoczko I., *Charakterystyka współpracy przedsiębiorstwa z bankiem a warunki cenowe kredytu bankowego. Analiza ekonometryczna na podstawie modelu logitowego*, „Materiały i Studia” 2012, z. 268.
- Zalega K., *Relationship banking jako struktura pośrednictwa finansowego. Związki z konkurencyjnością banków i nadzorem korporacyjnym w sektorze*, „Bank i Kredyt” 2004, nr 6.

RELATIONSHIP BANKING IN THE CONTEXT OF FARMERS' ACCESS TO FINANCIAL SERVICES

Summary: The paper characterizes of relationship banking model in the context of its importance to meeting the needs of farmers in financial services (in particular, bank loans). By comparing this model to transaction banking model, was identified its advantages in terms of mitigation credit constraints in agriculture. Also identified potential benefits for banks and farmers from relational cooperation. For the determination of bank's business model was developed synthetic indicator of relationship banking (M_R) using the standard method of development pattern. Based on surveys of banks operating in rural areas in south-eastern Poland proved that banks prefer relationship banking show a much greater involvement in the financing of farms, as well as other customers in rural areas than banks prefer transaction banking.

Key words: relationship banking, transaction banking, agricultural farm, bank credit.

*dr inż. Ryszard Kata
Uniwersytet Rzeszowski
Wydział Ekonomii, Zakład Finansów
ul. M. Źwiklińskiej 2
35-601 Rzeszów
e-mail rdkata@univ.rzeszow.pl*