

**Ryszard Kata**

Wydział Ekonomii

Uniwersytet Rzeszowski

## **Czynniki behawioralne i demograficzne wpływające na korzystanie przez rolników z kredytów inwestycyjnych**

### **Wstęp**

W badaniach wykazano, iż z kredytów inwestycyjnych korzystają gospodarstwa rolne, które dysponują większym potencjałem ekonomicznym oraz realizują produkcję towarową, prowadzą inwestycje i uzyskują dochody na wyższym poziomie niż przeciętne gospodarstwa rolne [Kata 2011, s. 228–250]. Wykazują także wyższą efektywność ekonomiczno-finansową, mierzoną rentownością aktywów i kapitału własnego [Wasilewski, Mądra 2009, s. 480]. W publikacjach dotyczących tej problematyki pomija się natomiast lub porusza w sposób bardzo powierzchowny rolę samych rolników. Warto pamiętać, że aby ostatecznie doszło do podpisania umowy kredytowej, wszystko musi zacząć się od kredytobiorcy, poczynając od pomysłu biznesowego, skłonności do podjęcia ryzyka, przez chęć poszukiwania zewnętrznych źródeł finansowania, aż do uczestnictwa w mniej lub bardziej skomplikowanych i uciążliwych procedurach bankowych.

Statystyki FADN-UE z lat 2004–2009 wskazują, iż udział kredytów inwestycyjnych w finansowaniu aktywów trwałych wynosi przeciętnie w krajach UE 13,9% (w Polsce 6,9%). Dowodzi to, iż wielu rolników wybiera ścieżkę rozwoju gospodarstwa opierając się na powolnej akumulacji środków własnych. W Polsce od roku 2004 znaczący udział we wzroście inwestycji w rolnictwie mają dotacje UE, w tym przede wszystkim środki z II filara WPR, jednakże nie są one w stanie pokryć wszystkich potrzeb rolników w zakresie funduszy inwestycyjnych i muszą być uzupełniane przez kredyty bankowe. Z punktu widzenia teorii struktury kapitału korzystanie przez rolnika tylko z funduszy własnych oraz dotacji, bez sięgania po fundusze o charakterze zwrotnym (np. kredyty bankowe), nie zawsze jest optymalne. Środki pozyskane z kredytu mogłyby przyspieszyć rozwój gospodarstwa, poprawić jego konkurencyjność, pozwolić na uzyskanie efektów skali itd. Rezygnacja z finansowania zewnętrznego o charakterze długu może nie pozwolić osiągnąć optymalnej efektywności ekonomicznej gospo-

darstwa, gdyż rolnik nie korzysta z potencjalnych efektów dźwigni finansowej oraz efektów mnożnika kapitałowego. Warto zauważyć, iż rolnicy od wielu lat mają możliwość korzystania z preferencyjnych kredytów inwestycyjnych, a pomimo to popyt zgłaszany przez nich na tego rodzaju kredyty jest relatywnie niski [ARiMR 2012]. Trzeba jednak pamiętać, iż każdy kredyt zwiększa ryzyko działalności gospodarczej poprzez powiększenie ryzyka produkcyjnego i rynkowego o ryzyko finansowe. Rezygnując z kredytu, rolnicy bardziej sobie cenią unikanie ryzyka finansowego, niż ewentualne korzyści z zastosowania kapitału obcego.

Decyzje kredytowe rolników są determinowane nie tylko przez zasoby produkcyjne gospodarstwa i jego wyniki ekonomiczne, ale także przez cechy społeczno-osobowe rolników oraz czynniki behawioralne, takie jak stosunek rolników do ryzyka, zaufanie do banków itp. Ustalenie wpływu tych czynników na decyzje rolników jest znacznie trudniejsze niż w przypadku czynników ilościowych. Rozpoznanie „mechanizmów” decyzji kredytowych rolników nie jest jednak możliwe bez uwzględnienia cech demograficznych i behawioralnych, co w przypadku tych ostatnich jest czynione nader rzadko. Wynika to z trudności w ujęciu tych cech w modelach statystycznych opisujących popyt kredytowy rolników, a także trudności w pozyskaniu danych. Obserwacja cech behawioralnych jest bowiem możliwa jedynie w drodze badań eksperymentalnych lub wywiadów bezpośrednich.

## **Cel i metodyka badań**

Celem opracowania jest określenie wpływu czynników behawioralnych oraz demograficznych na fakt korzystania przez rolników z kredytów inwestycyjnych. Czynniki behawioralne mają podłoże społeczne i psychologiczne, a ich wyrazem są określone emocje (zachłanność, pewność siebie lub poczucie strachu, zaufanie, obawy, optymizm lub pesymizm itd.), a także przekonania, oczekiwania i postawy rolników (np. otwartość na otoczenie i współpracę z instytucjami, w tym z bankami). Kształtują one percepcję rzeczywistości (aspekty poznawcze) i motywacje rolników, wpływając tym samym na ich decyzje i działania. Z kolei cechy demograficzne rolników to: wiek, wykształcenie, staż prowadzenia gospodarstwa. Pomiedzy cechami behawioralnymi a społeczno-demograficznymi istnieją powiązania. Przykładowo młodszy wiek i lepsze wykształcenie związane są zwykle z większą skłonnością do zmian i mniejszą awersją do ryzyka, a zatem powinny sprzyjać też zainteresowaniu rolników kredytami.

Źródłem materiałów empirycznych były badania ankietowe prowadzone w latach 2008–2009 w regionie Polski południowo-wschodniej (woj. małopolskie, podkarpackie i świętokrzyskie). Wywiadem bezpośrednim objęto losowo wybra-

nych 736 użytkowników gospodarstw rolnych (o powierzchni powyżej 1 ha UR, uzyskujących dopłaty bezpośrednie). W próbie tej znalazło się 21,1% rolników, którzy w latach 2004–2007 pobrali kredyty inwestycyjne, oraz 22,2% rolników, którzy korzystali w tym okresie z kredytów obrotowych. Łącznie z kredytów na cele rolnicze skorzystało 36% ankietowanych, w tym 7,2% rolników finansowało gospodarstwo zarówno kredytami inwestycyjnymi, jak i obrotowymi.

W opracowaniu dokonano porównania interesujących nas cech w grupie rolników korzystających z kredytów inwestycyjnych (grupa 1) oraz kredytów obrotowych (grupa 2) i rolników, którzy nie korzystali z takiego źródła finansowania (grupa 3). W celu określenia wpływu czynników demograficznych i behawioralnych na decyzje kredytowe rolników wykorzystano testy niezależności Chi-kwadrat oraz współczynniki V-Cramera i Fi-kontyngencji.

## Wyniki badań i ich omówienie

Ekonomia jest nauką, która zajmuje się decyzjami podmiotów gospodarczych oraz wyborami dokonywanymi przez ludzi będących jednocześnie jednostkami ekonomicznymi oraz jednostkami emocjonalnymi żyjącymi w określonych warunkach społecznych. Ekonomia neoklasyczna, utożsamiająca człowieka z *homo oeconomicus*, zakłada jego pełną racjonalność, dążenie do zaspokajania wyłącznie wąsko pojętego własnego interesu i pełną samokontrolę [Solek 2010, s. 25]. Na dodatek wszystkie decyzje dokonywane są na podstawie pełnej i doskonałej informacji, nieograniczonej możliwości jej przetwarzania oraz założeniu spójności preferencji decydenta. W realnej rzeczywistości wiele z tych warunków nie jest spełnionych, dlatego aby rozwiązywanie problemów ekonomicznych było bardziej realistyczne H. Simon [1955, s. 99] zaproponował koncepcję ograniczonej racjonalności. Zakłada ona, iż człowiek wobec nadmiaru informacji, częstej niemożności jej właściwej analizy oraz nieustannego braku czasu, nie jest w stanie za każdym razem uzyskiwać optymalnych rozwiązań. Koncepcję ograniczonej racjonalności przyjął nurt ekonomii behawioralnej, który m.in. za pomocą psychologii poznawczej stara się wyjaśniać, jak ludzie zachowują się w rzeczywistości i jakie czynniki, związane także z emocjami, postawami, percepcją otaczającego świata czy doświadczeniem, wpływają na określone wybory i decyzje jednostki.

Badania eksperymentalne, prowadzone przez P. Kulawczuka i A. Poszewieckiego [2010, s. 297–298], obejmujące przedsiębiorców z sektora MSP potwierdziły tezę, iż większa znajomość korzyści i kosztów stosowania danego instrumentu finansowego zwiększa skłonność do jego stosowania. Ponadto udowodniono, iż w przypadku kredytów inwestycyjnych zaufanie do oferenta propo-

nowanego rozwiązania jest czynnikiem ważniejszym niż rozmiar potencjalnych korzyści oferowanych przez instrument. Można założyć, iż te prawidłowości będą także adekwatne do wyjaśnienia decyzji rolników w zakresie korzystania z kredytów inwestycyjnych.

Przedsiębiorcy indywidualni oraz rolnicy zachowują się podobnie na rynku kredytowym i zgoła odmiennie od innych klientów banków. Przykład USA i Hiszpanii z okresu poprzedzającego ostatni kryzys finansowy (2000–2007) pokazuje, iż kiedy rosło dynamicznie zadłużenie osób fizycznych (związane głównie z inwestycjami na rynku nieruchomości) oraz dużych przedsiębiorstw, to zadłużenie przedsiębiorców z sektora MSP utrzymywało się na podobnym poziomie, a rolników zmniejszało się<sup>1</sup>. Wskazuje to, iż rolnicy i przedsiębiorcy indywidualni, w porównaniu do innych kredytobiorców, są mniej podatni na czynniki wywołujące „bańki spekulacyjne” i charakteryzuje ich dużo większa awersja do ryzyka.

Behawioralne czynniki mają kluczowe znaczenie dla występowania tzw. wewnętrznych ograniczeń kredytowych, polegających na świadomym rezygnowaniu przez rolników z zaciągania kredytów bankowych, a wynikających z:

- postrzegania przez rolników swojej kondycji finansowej i posiadanych zabezpieczeń, a nawet cech osobowościowych i umiejętności zarządczych jako trudnych do zaakceptowania przez kredytodawców,
- preferowania funduszy własnych,
- obawy przed stosowaniem niezbyt dobrze znanych instrumentów finansowych,
- postrzegania instytucji finansowych oraz praktyk udzielania kredytów jako skomplikowanych (nieprzejrzystych) i nieprzyjaznych (wiązących się z wieloma pułapkami), a polityki kredytowej państwa jako niespójnej i nieprzewidywalnej [Kulawik 2000, s. 36; Swinnen, Gow 1999, s. 21–47].

Warto podkreślić, iż w przypadku wewnętrznych ograniczeń kredytowych mamy do czynienia z jednostkami, które są zainteresowane pozyskaniem kapitału obcego, ale z ww. przyczyn rezygnują z kredytu bankowego. Taka rezygnacja może być trwała lub czasowa (rolnik odkłada decyzję na bliżej nieokreślony termin).

W celu lepszego zrozumienia istoty i mechanizmów ograniczeń wewnętrznych warto zwrócić uwagę na kwestię postaw inwestorów wobec ryzyka. Rolnicy i przedsiębiorcy bardziej boją się utraty kapitału własnego, problemów z płynnością, a nawet zagrożenia bankructwem, niż cenią sobie potencjalny przyrost

---

<sup>1</sup> W USA odsetek farm zadłużonych z tytułu kredytów średnio i długoterminowych w 2002 roku wynosił 36%, a w roku 2007 – 30% [USDA 2008]. Z kolei w Hiszpanii udział tego typu kredytów w finansowaniu aktywów trwałych w rolnictwie zmniejszył się z 4% w 2003 roku do 3% w 2009 roku.

korzyści z wyższego zadłużenia. Awersji do ryzyka nie należy interpretować jednak jako absolutnej niechęci do jego podejmowania, lecz jako wynik pewnego arbitrażu między oczekiwaną rentownością działań a oceną ich ryzyka. Nadmierna awersja kredytowa oznacza sytuację, gdy rolnik ocenia wysoko korzyści z zastosowania kredytu, jednak nie chce podejmować ryzyka z nim związanego, przypisując większą wartość ewentualnym unikniętym stratom niż możliwym zyskom. Taki stosunek rolników do ryzyka można wyjaśnić przy pomocy teorii perspektywy (prospektu) D. Kahnemana i A. Tversky'ego, będącej rozwinięciem klasycznej teorii maksymalizacji oczekiwanej użyteczności von Neumana i Morgensterna. Kahneman i Tversky zastąpili pojęcie użyteczności terminem „wartość” oraz zmodyfikowali kształt funkcji użyteczności do postaci s-kształtnej funkcji wartości [Kahnemana, Tversky 1979, s. 279]. Charakterystycznymi własnościami funkcji jest relatywna ocena wartości (względna wobec przyjętego punktu odniesienia), malejąca wrażliwość na dodatkowe zyski i straty oraz awersja do strat. Subiektywna różnica wartości pomiędzy zyskiem 100 a 200 zł jest większa niż pomiędzy 1100 a 1200 zł. Podobnie subiektywna różnica pomiędzy stratą 100 a 200 zł jest większa niż pomiędzy 1100 a 1200 zł. W odniesieniu do zysków obserwacja ta jest wyjaśniana przez awersję do ryzyka. W dziedzinie strat natomiast, malejąca wrażliwość inwestora na kolejne straty stanowi bodziec do zachowań ryzykownych [Cieślak 2003, s. 83]. Funkcja wartości jest też bardziej stroma w przypadku strat niż w przypadku zysków, co wiąże się z faktem, że strata jest bardziej odczuwalna niż zysk o takiej samej wartości bezwzględnej. Teoria perspektywy jest adekwatna do opisanego podejścia rolników do ryzyka, gdyż skutki strat są zwykle dla nich istotniejsze niż skutki zysków (dochodów) o tej samej wartości. Wynika to m.in. z faktu, że gospodarstwo rolne ma złożoną funkcję celu, w której maksymalizacja dochodu nie musi być determinantem nadrzędnym.

Rolnicy podejmując decyzję w zakresie źródeł i instrumentów finansowania gospodarstwa napotykają wiele problemów wynikających z niepełnej informacji, ograniczonych możliwości jej analizy oraz wpływu subiektywnych postaw (skłonność do ryzyka, otwartość na zmiany itd.), motywów oraz indywidualnych (niespójnych) preferencji. Ekonomia behawioralna, m.in. za pośrednictwem teorii perspektywy, wyjaśnia wiele psychologicznych aspektów podejmowania decyzji, w tym tzw. inklinacje poznawcze i motywacyjne, które mogą wpływać na podejmowanie nieoptymalnych, czy wręcz błędnych decyzji. Dotyczą one selekcji informacji i jej przetwarzania, samego podejmowania decyzji oraz ewaluacji wyników. Niektóre z tych zniekształceń wydają się szczególnie charakterystyczne dla rolników (np. efekt *status quo*, konserwatyzm, mentalne księgowanie, awersja do ryzyka), inne wprost przeciwnie (np. nadmierny optymizm, efekt bieżącej informacji) [szerzej zob. Opolski, Potocki, Świst 2010, s. 88; Doszyń, Majewski 2010, s. 44]. Na określone wybory decydentów ma wpływ także

otoczenie (ważne są zatem relacje decydenta z otoczeniem, w tym z instytucjami) oraz preferencje społeczne.

Interesujące jest to, iż w wielu krajach o podobnym poziomie rozwoju rolnictwa występują duże różnice w zakresie korzystania przez rolników z kredytów bankowych [Kata 2011, s. 78]. Może to wskazywać, iż w dużej mierze o relacjach kredytowych decydują cechy demograficzne rolników i czynniki behawioralne, które wynikają także z uwarunkowań społecznych.

Dla zweryfikowania tej tezy i określenia wpływu ww. cech na fakt korzystania przez rolników z kredytów inwestycyjnych podjęto badania ankietowe rolników z regionu Polski południowo-wschodniej. Spośród cech demograficznych wzięto pod uwagę wiek oraz płeć kierownika gospodarstwa, jego główne miejsce pracy, wykształcenie i kwalifikacje zawodowe (tab. 1). Czynniki behawioralne są związane z emocjami, motywacjami, osądami oraz skłonnościami pobudzającymi lub hamującymi dane osoby do określonego działania (w tym przypadku korzystania z kredytów). Są to cechy bezpośrednio trudne do ustalenia i skwantyfikowania, jednakże ich wyrazem są określone postawy i oceny rolników, które zostały ustalone na podstawie wywiadów z nimi. W tym przypadku wzięto pod uwagę: otwartość rolnika na zmiany, pozytywne postrzeganie możliwości rozwojowych gospodarstwa, zadowolenie ze statusu zawodowego, zaufanie do banku i ocenę usług banku (tab. 1). Założono, iż te dwie ostatnie cechy decydują o postrzeganiu banku przez rolnika, a zatem występowaniu lub nie takich zniekształceń behawioralnych jak obawa przed bankami czy zachowawcza mentalność kredytowa. Ponadto na podstawie specjalnie obliczonych wskaźników oceniono aktywność rolników w relacjach z otoczeniem instytucjonalnym (wskaźnik  $W_I$ ) oraz kompetencje rolników w relacjach z bankami, w tym kompetencje finansowe (wskaźnik  $W_{BK}$ ). Wskaźnik  $W_I$  w swej konstrukcji uwzględnia liczbę instytucji, z którymi rolnik utrzymuje relacje oraz częstotliwość relacji (im wartość bliższa 1 tym silniejsze relacje). Z kolei wskaźnik  $W_{BK}$  uwzględnia umiejętność korzystania przez rolnika z bankowości internetowej, wiedzę na temat kosztów kredytu, umiejętność oceny ryzyka finansowanego przedsięwzięcia, zrozumienie umów kredytowych oraz długość relacji z bankami (tym samym doświadczenie w tych relacjach)<sup>2</sup>.

Rolnicy korzystający z kredytów inwestycyjnych (grupa 1) przeciętnie charakteryzują się młodszym wiekiem oraz nieco dłuższym stażem w prowadzeniu gospodarstwa w porównaniu do rolników niekorzystających z kredytów (grupa 3). Najlepiej wykształceni (57,4% osób z wykształceniem średnim i wyższym) są

---

<sup>2</sup> Wszystkie wymienione aspekty zostały ocenione w skali porządkowej punktowej, następnie zaś w wyniku zastosowania procedury unitaryzacji klasycznej ustalono wskaźnik syntetyczny, którego wartość mieści się w przedziale [0, 1]. Im wyższe kompetencje rolnika, tym wartość bliższa 1.

także rolnicy grupy 1 (tab. 1). Można zauważyć, iż gospodarstwa finansowane kredytami, są częściej niż w przypadku pozostałych jednostek kierowane przez mężczyzn. Badania w dziedzinie finansów behawioralnych potwierdzają, iż występuje zależność między płcią a skłonnością do zadłużania [Goetz, Gupta 1996, s. 45–63]. Według E. Stoli [2009, s. 66], mężczyźni wykazują większą skłonność do zaciągania kredytów, gdyż łatwiej niż kobiety akceptują ryzyko związane z obcymi źródłami finansowania. W przypadku rolników taką zależność należy rozpatrywać w powiązaniu z innymi czynnikami. Z badań wynika, iż odsetek kobiet kierowników gospodarstw maleje wraz ze wzrostem powierzchni UR i wielkości ekonomicznej gospodarstwa. Te cechy zaś są silnie i dodatnio powiązane z zadłużeniem. Można zatem przypuszczać, iż to te czynniki są głównymi determinantami zadłużenia, a płeć ma znaczenie mniejsze, co nie oznacza, że nieistotne.

Rolnicy w większości korzystają z usług tylko jednego banku, którym zwykle jest bank spółdzielczy (79,2% ankietowanych). Odsetek rolników korzystających z usług więcej niż jednego banku jest wyraźnie wyższy wśród rolników sięgających po kredyty inwestycyjne (tab. 1).

Czynniki behawioralne dotyczą emocji oraz odczuć i wpływają na aspekty poznawcze i motywacyjne. Nastawienie poznawcze jednostki jest wyrazem dotychczasowych poglądów człowieka, jego wiedzy na dany temat, ocen oraz związanych z tym jego przewidywań i oczekiwań co do dalszej kolei rzeczy. Ważne znaczenie ma zatem postrzeganie przez rolnika banków (zwłaszcza tego, który jest głównym bankiem obsługującym gospodarstwo). Rolnicy, którzy korzystali z kredytów inwestycyjnych, na tle pozostałych wyżej oceniali usługi głównego banku (tab. 1). Ponadto nieco lepiej oceniali też takie aspekty, jak: uprzejmość personelu, przyjazność procedur bankowych, nieco gorzej natomiast możliwość negocjacji warunków umowy. Wymienione aspekty relacji z bankami – przy ich negatywnej ocenie – mogą przyczyniać się do powstawania zniekształceń behawioralnych takich jak obawa przed bankami, nadmierny konserwatyzm w zakresie korzystania z usług bankowych, czy zachowawcza mentalność kredytowa.

Odsetek rolników ufających bankom w sprawach kredytowych, tj. niepotrzebujących dodatkowej, obiektywnej konsultacji decyzji kredytowej, jest najniższy w grupie 3 (42,6%), najwyższy zaś w grupie 1 (67,1%). Dowodzi to, iż zaufanie, będące ważnym determinantem decyzji kredytowych, rośnie wraz z nabywaniem doświadczenia w korzystaniu z kredytów. Z kolei wysoki odsetek rolników w grupie 3, wykazujących brak zaufania do banku w sprawach kredytowych dowodzi, iż w tej zbiorowości jest to jedna z przyczyn awersji do kredytowania lub zachowawczej (przedkapitalistycznej) mentalności kredytowej rolników<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Wyraża się ona zdecydowanym preferowaniem funduszy wewnętrznych i nieufnością wobec zewnętrznych źródeł finansowania, nawet oferowanych ze środków publicznych.

**Tabela 1**

Demograficzne i behawioralne (psychospołeczne) cechy rolników objętych badaniami

Wyszczególnienie	Rolnicy korzystający z kredytów		
	inwestycyjnych	obrotowych	bez kredytu
	grupa 1	grupa 2	grupa 3
1. Przeciętny wiek kierownika [lata]	42	45	44
2. Odsetek kobiet kierowników [%]	22,6	23,9	30,3
3. Rolnicy z wykształceniem średnim i wyższym [%]	57,4	54,1	51,7
4. Odsetek zatrudnieniowych tylko w gospodarstwie	62,6	55,0	52,8
5. Staż prowadzenia gospodarstwa [lata]	16,8	18,7	15,7
6. Korzystający z usług więcej niż 1 banku [%]	30,3	17,4	10,8
7. Średnia ocena usług głównego banku [1–5 pkt], w tym:	3,73	3,43	3,21
– uprzejmość personelu	4,25	4,19	4,17
– jakości informacji	3,67	3,56	3,50
– przyjazność procedur bankowych	3,45	3,34	3,22
– możliwość negocjacji warunków umowy	3,13	3,24	3,01
8. Rolnicy chcący rozwijać gospodarstwo [%] <sup>a</sup> :	77,4	69,2	60,4
– w tym realizować inwestycje [%]	64,5	61,7	51,5
9. Odsetek rolników deklarujących zaufanie do banku w sprawach kredytowych	67,1	56,0	42,6
10. Wskaźnik intensywności relacji rolników z instytucjami $W_I$ [0, 1] <sup>b</sup>	0,55	0,42	0,34
11. Wskaźnik kompetencji rolników do współpracy z bankami $W_{KB}$ [0, 1] <sup>b</sup>	0,64	0,51	0,39

<sup>a</sup> w drodze zwiększania specjalizacji, innowacji, wprowadzania nowych działalności itd.<sup>b</sup> różnice w rozkładach wartości wskaźnika w grupach są statystycznie istotne (test Kruskala-Wallis)

Źródło: badania ankietowe.

Wśród determinant decyzji kredytowych należy brać pod uwagę zaangażowanie rolników w działaniach na rzecz rozwoju gospodarstwa (modernizacji, wprowadzenia nowych działalności, specjalizacji produkcji itd.), otwarcie rolników na zmiany oraz współpracę z instytucjami otoczenia rolnictwa. W przypadku relacji z bankami ważne są także kompetencje rolników, takie jak umiejętność korzystania z elektronicznych kanałów dostępu do usług bankowych, czy podstawowa wiedza z zakresu finansów. Wymienione atrybuty są znacznie korzystniejsze w zbiorowości rolników, którzy korzystali z kredytów inwestycyjnych, czego dowodzą wartości syntetycznego wskaźnika relacji rolników z instytucjami ( $W_I$ ) oraz wskaźnika kompetencji rolników do współpracy z bankami ( $W_{KB}$ ) (tab. 1).



Aktywność inwestycyjna rolników jest nie tylko niezbędnym warunkiem budowania pozycji gospodarstw na rynku, ale również informuje o postawach użytkowników gospodarstw wobec prowadzonej działalności rolniczej oraz potwierdza jej trwałość [Woś 1998, s. 62]. B. Karwat-Woźniak [2005, s. 17] za jeden z kluczowych czynników wyodrębniania gospodarstw rozwojowych przyjmuje samoocenę rolników dotyczącą prowadzonej działalności oraz perspektyw rozwoju gospodarstwa. W przypadku badanej zbiorowości, zgodnie z przypuszczeniem, rolnicy sięgający po kredyty inwestycyjne, znacznie częściej od pozostałych, deklarowali przekonanie o możliwościach rozwoju zarządzanych przez siebie gospodarstw (tab. 2). Odsetek takich pozytywnych wskazań wynosił w grupie 1 – 83,8%, w grupie 2 – 72,7%, wśród rolników zaś, którzy nie sięgali po kredyty – tylko 52,1%. Wymieniony aspekt jest szczególnie istotny w kontekście wewnętrznych ograniczeń kredytowych. Rolnicy, którzy są przekonani o możliwościach rozwoju swoich warsztatów pracy, będą cechowali się większą skłonnością do ryzyka i chęcią podejmowania przedsięwzięć rozwojowych w porównaniu do rolników nastawionych pesymistycznie, a także będą bardziej otwarci na poszukiwanie zewnętrznych źródeł finansowania. Podobnie osoby, które nie są zadowolone z wykonywania swojego zawodu, nie będą skłonne inwestować w gospodarstwo, a co za tym idzie nie będą sięgać po kredyty bankowe. Potwierdziły to wyniki badań, gdyż najmniej zadowolonych rolników znalazło się w grupie 3 (tab. 2).

Sięgnięcie po kredyt bankowy w świetle teorii perspektywy (w aspekcie ryzyka finansowego) jest zawsze dla przedsiębiorcy czy rolnika decyzją trudną. Rolnik, który podejmuje decyzję o ubieganiu się o kredyt, musi być przekonany, że kredyt może służyć rozwojowi gospodarstwa oraz że jest on możliwy do uzyskania i spłaty. Wśród rolników, którzy sięgali po kredyty zaledwie 1,3% (grupa 1) i 1,9% (grupa 2) wyraziło przekonanie, że kredyt stanowi pułapkę, natomiast w grupie 3 aż 28%. Przy czym rolnicy z tej grupy raczej kierowali się swoim przekonaniem, niż jakimś negatywnym doświadczeniem. Potwierdza to znaczenie czynników behawioralnych w decyzjach kredytowych rolników. Odsetek ankietowanych wskazujących, iż kredyt sprzyja rozwojowi gospodarstwa, był natomiast zdecydowanie najwyższy wśród rolników sięgających po kredyty inwestycyjne (tab. 2).

Jak wspomniano, jedną z przyczyn ograniczeń kredytowych może być przekonanie rolnika, iż kredyt jest niedostępny lub trudno dostępny oraz że nie będzie on w stanie sprostać wymaganiom banku (w zakresie kondycji finansowej gospodarstwa, posiadanych zabezpieczeń itd.). W badanej zbiorowości przekonanie o tym, iż kredyt bankowy jest dostępny dla rolników podzielało 44,5% ankietowanych z grupy 3, a w grupach rolników korzystających z kredytów ponad 65%. Przekonanie rolnika o trudności w dostępie do kredytów bankowych może zatem

**Tabela 2**

Ocena perspektyw rozwoju gospodarstwa, własnego statusu zawodowego oraz skutków kredytowania gospodarstwa przez rolników

Odsetek odpowiedzi rolników na pytanie:	Rolnicy wg korzystania z kredytów		
	grupa 1	grupa 2	grupa 3
<b>1. Czy gospodarstwo jest rozwojowe?</b>			
– tak	34,8	15,7	14,6
– raczej tak	49	57,0	37,5
– nie	2,6	4,5	11,4
– raczej nie	9,7	11,9	24,2
– trudno powiedzieć	3,9	10,9	12,3
<b>2. Czy respondent jest zadowolony z wykonywania zawodu rolnika?</b>			
– jest coraz bardziej zadowolony	12,9	12,9	10
– zadowolony	43,9	34,0	34,1
– coraz mniej zadowolony	16,8	14,6	13,3
– niezadowolony	4,5	5,5	8,7
– trudno powiedzieć	21,9	33,0	33,9
<b>3. Jakie skutki przynosi kredyt bankowy dla gospodarstwa?</b>			
– sprzyja rozwojowi	69,7	39,4	29,4
– ułatwia przetrwanie	19,4	33,9	30,9
– stabilizuje działalność	9,7	23,7	11,7
– stanowi pułapkę	1,3	2,8	28

Źródło: badania ankietowe.

wynikać z braku doświadczenia w kredytowaniu gospodarstwa, niskiego poziomu wiedzy na temat tej formy finansowania i słabych powiązań z bankami.

Wpływ cech społeczno-demograficznych i behawioralnych na decyzje kredytowe rolników nie jest łatwo oszacować, ze względu na charakter tych zmiennych (jakościowe, niemierzalne). Metody statystyczne pozwalają na przyjęcie lub odrzucenie hipotezy o istnieniu takiego związku. W celu weryfikacji takiej hipotezy zastosowano test niezależności Chi-kwadrat. Dodatkowo przy pomocy współczynników V-Cramera, Fi-kontyngencji lub  $\tau$ -Kendalla określono siłę oraz kierunek tej zależności<sup>4</sup>. Jako zmienne zależne przyjęto: zmienną binarną  $Y_1$  – kredyty rolne, określającą fakt zaciągnięcia przez rolnika kredytu bankowego, oraz zmienną  $Y_2$  – liczba kredytów inwestycyjnych pobranych przez rolnika w latach 2004–2007 (tab. 3).

Analizy statystyczne potwierdziły wiele z wcześniej sformułowanych tez dotyczących wpływu czynników demograficznych i behawioralnych na decyzje

<sup>4</sup> Współczynnik  $\tau$ -Kendalla przyjmuje wartość z przedziału  $[-1, +1]$ , jego znak określa, czy korelacja między cechami ma charakter dodatni czy ujemny. Na siłę związku wskazuje współczynnik V-Cramera  $[0, 1]$ .

kredytowe rolników. Spośród cech demograficznych wykazano istotną statystycznie, chociaż niezbyt silną zależność pomiędzy faktem korzystania z kredytów ( $Y_1$ ) oraz liczbą kredytów inwestycyjnych ( $Y_2$ ) a wiekiem i wykształceniem kierownika gospodarstwa. Przy czym w przypadku wieku zależność ta ma kierunek ujemny, wykształcenia dodatni (tab. 3). Nie wykazano natomiast statystycznie istotnej zależności między zmiennymi  $Y$  a płcią kierownika gospodarstwa (tab. 3).

Dodatnią zależność wykazano pomiędzy obiema zmiennymi  $Y$  a wskaźnikiem kompetencji rolników do współpracy z bankami  $W_{KB}$  (tab. 3). Cecha ta jest powiązana z większym doświadczeniem w korzystaniu z usług finansowych i wiedzą finansową rolników. Potwierdzono, iż popyt kredytowy rolników jest także zależny od ich relacji z otoczeniem instytucjonalnym rolnictwa. Wykazano

**Tabela 3**

Zależności statystyczne pomiędzy faktem korzystania z kredytów bankowych a cechami demograficznymi i behawioralnymi rolników

Zmienne niezależne	$Y_1$ – kredyty rolne (0/1)		$Y_2$ – liczba kredytów inwestycyjnych		Kierunek oddziaływania <sup>b</sup>
	Wartość testu $\chi^2$	V-Cramera, Fi-kontyngencji <sup>a</sup>	Wartość testu $\chi^2$	V-Cramera, Fi-kontyngencji <sup>a</sup>	
$X_1$ – wiek kierownika [lata]	12,40*	0,14	11,46*	0,12	–
$X_2$ – płeć kierownika [0/1]	1,09	0,04	6,10	0,09	n
$X_3$ – wykształcenie [pkt.] <sup>c</sup>	16,45*	0,15	20,39*	0,13	+
$X_4$ – ocena perspektyw rozwojowych gospodarstwa [0/1]	45,00*	0,25	39,81*	0,23	+
$X_5$ – zadowolenie z zawodu rolnika [0/1]	3,79	0,07	10,52*	0,12	+
$X_6$ – przekonanie, że kredyt sprzyja rozwojowi [-1, 1]	86,70*	0,34	99,62*	0,21	+
$X_7$ – wskaźnik intensywności relacji z instytucjami $W_I$	45,95*	0,25	59,72*	0,16	+
$X_8$ – wskaźnik kompetencji do współpracy z bankami $W_{KB}$	201,31*	0,52	288,20*	0,36	+

\*statystycznie istotna współzależność przy  $p \leq 0,05$ ,

<sup>a</sup> współczynnik Fi-kontyngencji stosowano dla tabel 2 x 2 (w przypadku gdy cecha niezależna miała charakter zmiennej binarnej), w pozostałych przypadkach stosowano współczynnik V-Cramera,

<sup>b</sup> określony przez wartość dodatnią lub ujemną współczynnika  $\tau$ -Kendalla, znak „+” oznacza wpływ dodatni, „-” wpływ ujemny, „n” – brak istotności statystycznej,

<sup>c</sup> miernik punktowy od 1 do 7 pkt. (gdzie 1 pkt – wykształcenie podstawowe, 7 pkt. – wyższe rolnicze).

Źródło: obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

ponadto dodatnią relację pomiędzy skłonnością rolników do korzystania z kredytów a pozytywną oceną perspektyw rozwojowych gospodarstwa, a w przypadku korzystania z kredytów inwestycyjnych także zadowoleniem rolnika ze swojego statusu zawodowego (tab. 3).

## Podsumowanie

Czynniki behawioralne mające wpływ na decyzje kredytowe rolników to m.in. stosunek do ryzyka, wiedza i umiejętności (np. z zakresu oceny ryzyka, analizy kosztów – korzyści inwestycji), zaufanie, doświadczenie w korzystaniu z instrumentów finansowych, zadowolenie ze statusu zawodowego, otwartość na zmiany, otwartość na współpracę (z otoczeniem instytucjonalnym, w tym z bankami). Wyniki badań potwierdziły, iż czynniki te, obok cech demograficznych takich jak wiek, wykształcenie, status zawodowy, mają istotne znaczenie w kształtowaniu decyzji rolników na rynku kredytowym. Czynniki te mają podłoże psychologiczne, kulturowe oraz społeczne i są elementem kapitału ludzkiego i społecznego rolników (zaufanie, skłonność do współpracy, otwartość). Wpływają one na postrzeganie i ocenę przez rolnika banków, kredytów bankowych i własnej sytuacji na rynku kredytowym, co decyduje o przełamywaniu (lub nie) pewnych ograniczeń kredytowych będących zniekształceniami behawioralnymi (np. obawa przed bankami). Banki oraz inne instytucje zainteresowane rozwojem rynku kredytów rolnych powinny podjąć działania w sferze edukacji oraz informacji ekonomicznej i finansowej rolników. Chodzi o wykorzystanie instrumentów, które pomogłyby likwidować lub łagodzić ograniczenia natury informacyjnej, awersję kredytową, nieufność do banków, brak wiedzy finansowej i określonych umiejętności potrzebnych do skutecznego i efektywnego korzystania z kredytów bankowych. Kwestia ta ma także szerszy kontekst, gdyż dotyczy również innych instrumentów finansowania zewnętrznego w rolnictwie.

## Literatura

- Agricultural Income and Finance Outlook /AIS-86/* Economic Research Service, USDA 2008.
- CIEŚLAK A.: *Behawioralna ekonomia finansowa. Modyfikacja paradygmatów funkcjonujących w nowoczesnej teorii finansów*, „Materiały i Studia NBP”, nr 165, 2003.
- DOSZEŃ M., MAJEWSKI S.: *Behawioralne aspekty kryzysu finansowego*, w: *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, P. Kulawczuk, A. Poszewiecki (red.), Fundacja Rozwoju UG, Gdańsk 2010.
- GOETZ A.M., GUPTA R.S.: *Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control Over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh*, „World Development”, vol. 24, no 1, 1996.

- KAHNEMAN D., TVERSKY A.: *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica”, vol. 47, no 2, 1979.
- KARWAT-WOŹNIAK B.: *Gospodarstwa rozwojowe w procesach dostosowawczych do gospodarki rynkowej*, Studia i Monografie, nr 125, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
- KATA R.: *Endogeniczne i instytucjonalne czynniki kształtujące powiązania finansowe gospodarstw rolnych z bankami*, Wyd. UR, Rzeszów 2011.
- KULAWCZUK P., POSZEWIECKI A.: *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Fundacja Rozwoju UG, Gdańsk 2010.
- KULAWIK J.: *Ograniczenia kredytowe w rolnictwie. Rodzaje, skutki i możliwości ich łagodzenia*, „Banki i Kredyt” nr 9, 2000.
- OPOLSKI K., POTOCKI T., ŚWIST T.: *Teorie inwestycyjne w zarządzaniu bogactwem na przykładzie instytucji Wealth Management*, „Bank i Kredyt” nr 41(5), 2010.
- SIMON H.A., *A Behavioral Model of Rational Choice*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 69, 1955.
- SOLEK A.: *Ekonomia behawioralna a ekonomia klasyczna*, ZN PTE, nr 8, Kraków 2010.
- Sprawozdanie z działalności ARiMR za rok 2011*, ARiMR, Warszawa 2012.
- STOLA E.: *Płeć a skłonność do korzystania z kredytów bankowych*, „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 78, 2009.
- SWINNEN J.F.M., GOW H.R.: *Agricultural Credit Problems and Policies During the Transition to a Market Economy in Central and Eastern Europe*, „Food Policy”, vol. 24, 1999.
- WASILEWSKI M., MAŁDRA M.: *Determinanty kształtujące poziom finansowania gospodarstw rolniczych kapitałem obcym*, w: *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, J. Ostaszewski (red.), Oficyna Wyd. SGH, Warszawa 2009.
- WOŚ A.: *Wzrost gospodarczy i strategie rozwoju polskiego rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 1998.

## Behavioral and demographic factors determining the use of investment loans by farmers

### Abstract

In study identified the influence of behavioral and demographic factors on use of investment loans by farmers. It has been shown that these features are coupled with each other and have a significant impact on credit decisions of farmers.

