

BANKALA RELATI DURIVA E BARILI INFORMALA

Steve Walesch

Decembro 2005

TITULARO

Introdukto	5
1 Terminologio e koncepti fundamentala	7
2 La bankala relati duriva kom freno por la konkurenco ?	15
3 Regulizo e solvi dil problemo dil haltigo	31
Konkluzo	39
Bibliografio	41

Rezumo

Ca skriburo probas explikar quale la bankala relati duriva influas la konkurenco inter la banki. Ni vidos ke ca klientala relati provokas des-simetreso informala, qua povos konstitucar barili informal ed impedar konkurencanti potencial enirar la merkato. Pluse ni studios l'impliki por l'aceso a kredito.

N.B. Ca verko esas tradukuro di mea diserturo (Walesch, 2005) aden l'internaciona linguo Ido. Por plusa informi pri Ido videz : <http://io.wikipedia.org/wiki/Ido>

Résumé

Le présent travail essaie d'expliquer comment les relations bancaires de long terme influencent la concurrence dans le secteur bancaire. Nous allons voir que ces relations provoquent des asymétries informationnelles susceptibles de constituer une barrière à l'entrée et que par conséquent, des concurrents potentiels peuvent être empêchés d'entrer sur le marché. De plus nous analyserons les implications pour l'accès au crédit.

N.B. Le présent texte est une traduction de mon mémoire de maîtrise (Walesch, 2005) dans la langue internationale Ido. Pour plus d'informations sur l'Ido : <http://fr.wikipedia.org/wiki/Ido>

Abstract

The present paper tries to explain the influence of relationship banking on competition in the banking sector. We will see that these relationships will cause asymmetries of information susceptible to constitute a barrier to entry and that this can discourage potential competitors from entering. In addition we will analyze the implications for the access to credit.

N.B. This text is a translation of my thesis (Walesch, 2005) into the international language Ido. For more information about Ido : <http://en.wikipedia.org/wiki/Ido>

Introdukto

La financizo di entrepreni esas konsiderata de longa tempo quale un ek la precipua elementi explikanta l'ekonomiala kresko. L'aceso a kredito esas tre grava ed on devas absolute analizar la faktori qui determinas ol. Evidente on devas limitizar la problemi di porcionizo di kredito ed atencar ke la kusto di kredito ne esez tro alta.

La strukturo dil bankala sektoro meritas do esar analizata, nam ol esas ne nur grava por la personi dil bankala sektoro, ma anke por omni qui financizesas per bankala kredito. Ca diserturo interesas su por l'impliki dil bankala relati duriva por l'aceso a kredito.

Kande banko engajas su en duriva relato kun entreprenzo, ol povas ganar avantajo informala, qua povas esar uzata kom armo strategiala. La precipua questiono do es, se la banko lore praktikos tarifi tro alta (o ne-konkurenca). Se eventas tale, esas posibla ke la financizo divenas plu chera e l'aceso a kredito reduktesas.

Kelka lektanti forsan astonesos pri l'importo atribuata al unesma chapitro qua definas la koncepti fundamentala. Ca selekto esas la rezulto di du konsideri. Unesme la bankala relati duriva semblas esar tre poke konocata, mem inter ekonomikisti, ed esas do utila prezentar kelka koncepti. Duesme ca diserturo volas faciligar l'aceso al literaturo ciencala, qua supozas ke la lektanto disponas ca necesa pre-savi.

L'unesma chapitro esas inicio al temo. L'unesma secciono traktas la bankala relati duriva e la duesma la « konkurenco bankala ». Mem se ca diserturo precipue traktas l'influo dil informala barili por la konkurenco, me judikis importanta donar al lektero supervido

dil precipua elementi influanta la konkurencio en la bankala sektoro e prizentar koncize la fundamentala modeli.

La duesma chapitro analizas quale l'informala barili (qui venas de relato klientala) influas la konkurencio. La tri seccioni analizas la problemo teoriala, formale ed empirikale.

La triesma (e lasta) chapitro traktas la konsekuensi por l'aceso a kredito e dil merkati financala kom alternativo al kredito bankal e traktas la dezirindeso dil regulizo dil bankala sektoro.

La diserturo¹ finas per konkluzo e bibliografio.

¹Pekuniala sumi en ca diserturo sempre esas en EUR, mem se to ne explicite mencionesas.

CHAPITRO 1

Terminologio e koncepti fundamentala

Ca chapitro inicias la lektero al temo, explikante la terminologio e la fundamentala koncepti. L'unesma secciono traktas la bankala relati duriva e la duesma la konkurenco.

1.1 La bankala relati duriva

Ca secciono definas la koncepto di « bankala relati duriva (o long-tempala) », revuas olua avantaji e kusti, e proponas ye la fino mikra rekapitulajo.

1.1.1 Defino

Segun unesma defino « duriva relato di kredito inter banko e firmo » esas « repeto en la tempo di ofri e demandi di kredito emanante rispektive de banko e de firmo por la financizo di projekti investala sucedanta di ca firmo » (Eber, 2001, p. 199). Segun duesma defino – da Arnoud Boot (1999, p. 10) – bankala relato esas la prestaciono di servi financala per financala mediacanto qua :

1. investas por aquirar informi – freque privata – specifika al klienti
2. evaluas la profitozesos di ca investi tra multa interagii kun la sama kliento tra la tempo e/o tra diferanta produkti.

Arnoud Boot afirmas do ke existas du dimensionii grava : l'informo devas esar proprietala e devas existir multa interagii. Nicolas Eber parolas ne-distingante pri « duriva relati banko-entraprezo », pri « duriva relati di kredito », o pri « relati di klientaro » ed Arnoud

Boot uzas la termino « relati bankala » (*relationship banking*) ed afirmas ke ca relati esas plu ampla kam nura relati di kredito.

Mem se normale on limitizas su al aktivezi di kredito, on devas ne obliviar ke altra servi (exemple : letri di kredito, depoziti, edc.) anke povas donar plusa informi al banko. Pluse existas financala mediacanti ne-bankala qui ofras servi simila. Pro to esus plu exakta parolar di relati mediacala (*relationship intermediation*)(Boot, 1999, p. 11). Pos avertir la lektero pri ca multa termini por fenomeni tre simila, ca diserturo precipue uzos la termino « bankala relati duriva ».

Ni rivenez al informi, quin la mediacanti financala povas ganar. Ta informi relatas pruntanti specifika. Pluse l'informi esas privata, ed esas do konocata nur dal pruntanto ipsa e dal mediacanto financala. La mediacanto povas do aquirar informi ne-publika. Pro ke lu volas gardar sua komparanta avantajo financala relate sua konkurencanti, l'informi restas do privata. Lu havos ca-maniere avantajo relate konkurencanti qui ne investis en la proprigo di ca informi.

L'altra dimensiono grava, mencionita en la du defini, esas ke existas plura interagi. La repeto dil relato di kredito esas do esencala, nam la banko povas aquirar plusa informi ye singla etapo.

Bankala relati duriva ofte esas ligata a parto-preni di banko en la kapitalo di entreprezi. To signifika ke banko kompras acioni di entreprezi. Tala parto-preni povas efektigar konflikti di intereso. Unlatere la banko havas intereso ke l'entraprezito realigez projekti kun febla risiko, por ke la debi povez esar ri-pagita, ma altralate – kom acionisto – lu havas intereso ke l'entraprezito realigez projekti plu riskoza (kun alta rendimento expektata). Ni notez tamen ke bankala relati duriva povas existir mem sen parto-preni bankala.

1.1.2 Avantaji dil bankala relati duriva

Hike ni traktas la precipua avantaji ed aparte ti qui esos utila plu tarde. L'interesata lektero trovos plu exhaustiva selekto en altra artikli, exemple en ta da Nicolas Eber (2001).

Redukto dil porcionizo di kredito

Ca argumento esas la maxim anciena por la relati duriva. Segun ca argumento, pekuniala politiko restriktiva povas plufortigar la problemo di porcionizo di kredito. Plura modeli montris ke precipue la nova klienti esas concernata, dum ke la klienti kun bankala relati duriva esas min sentiva a ta problemo.

Des-simetresi informala

Segun Arnoud Boot la relati bankala helpas solvar problemi di des-simetreso informala. La firmi disponigos informi a banki, quin li nultempe disponigus a merkati financala. To eventas tale, nam ta informi povus havar granda utileso por la konkurencanti dil firmi. Dum relato bankala la banki aquiras informi, e tale la des-simetreso informala reduktesas inter la banko e la firmo. Altralatere existos lore des-simetreso inter ca banko ed altra banki, qui ne disponas la sama informi.

La banki esas incitata investir en la produkto di informi, nam li povas riuзар ca informi intertempale (Boot, 1999, p. 13). To venas del fakto ke existas plura interagi concernante la bankala relati duriva.

Regulo kontre diskreteso

Ca aspekto, qua esas temo di polemiko concernante la pekuniala politiko, anke interesas ni hike. Se on pledas por financizo per bankala kredito, on havas plu granda flexebleso relate la financizo per merkati financala. Ca distingo povas havar valoro ne neglijebla, nam on povas plu facile ri-negociar la kontrato.

Ca avantajo esas ligita ad altra, nome ke l'entraprezi havos plu bona susteno se li havos problemi. Arthur Okun dicas ke « la relato duriva aparas kom moyeno amortisar shoki ciklala » e konstitucas « para-pluvo kontre la mala vetero » (Eber, 2001, p. 215).

Ca susteno povas do esar konsiderata kom la frukto dil diskreteso. Samamaniere on povas mencionar la salvo di firmi da banki, qui adportas liquideso e lua kompetenteso. Ca fenomeno esas plu frequa en Japonia ed en Germania kam exemple en Usa.

Glatigo intertempala (*Intertemporal smoothing*)

La bankala relati duriva pleas grava rolo, nam nova entreprenzi ofte havas problemojn de akceso al kredito, e multaj agentoj ne estas prontaj doni ilin. Ĝuste komencante de tiuj relati, la bankoj ofertas kredito subvencionita al entreprenzo. Tio signifas ke la pruntanto pagas intereso sub la intereso konkurenca. L'anticipo de rentoj futura, tamen la bankoj ekspektas akiri ilin laŭ la kondiĉoj de tiu kredito subvencionita. La decido estas do intertempala. La prefero por la prezento de ne devas esti tro alta, alie la anticipitaj profitoj ne havas valoron sat altan por ke la bankoj engaĝu sin en tian kontraton.

L'efektoj de reputo

Entreprenezo ofte havas intereson akiri bonan reputon per bankala relato, por povu signalojn al merkato de kredito, ke ĉi tiu estas bona. La junaj entreprenzi ofte havas malfacilajn kondiĉojn de pruntado ĉe la merkato financa, nam ĉi tiu estas konsiderata prezenti altan riskon e ne multaj informoj estas disponeblaj pri tiuj entreprenzoj. Por la bankala relato, ĉi tiu havas do la avantaĝon, ke ĉi tiu havas ĉi tiu kredito e povu ĉi tiu profitojn pli bonan reputon e povu pruntado ĉe la merkato financa.

La merkato financa konsideras la bankala relato duriva kiel signalojn favorablajn. La bona reputo permesas al la firmao financiĝi de la merkato financa.

La bankala relato duriva estas precipe interesiva por entreprenzoj sentiva al informoj, ĉi tiu estas ordinaraj firmaoj sat malmultaj. La grandaj entreprenzoj povas pli facile financiĝi de la merkato financa.

1.1.3 Kosto de bankala relato duriva

On devas konsideri ke la bankala relato duriva ankaŭ havas koston. Ĝuste ni traktas precipe la susteno ekcesiva (ĉi tiu venas de kontrolo tro laxa) e la problemojn de haltigo (ĉi tiu genitas rentoj informaj por la bankoj kiuj « kaptis » klientojn).

La susteno ekcesiva

L'unesma kosto ĉi tiu estas la susteno ekcesiva (*soutien abusif*), fakte ankaŭ nomita budĝetala kosto malmoligita (*soft-budget constraint*). Se dum relato duriva la bankoj havas intereson esti tro indulgema, ekzistas susteno ekcesiva. Se l'entreprenezo preske falas ol

bezonas plusa kredito. La risko di ne-rimborsado esas do tre alta. Kande la banko decidas ne plus akordar nova kredito, la firmo efektive falias, e la banko definitive perdas, nam la firmo ne povas rimborsar. Altralatre existus ankore mikra chanco ke la firmo povus ripagar sua debi, se la banko refinancizus la firmo.

Dum relati duriva la firmo probable ja kontraktis plura krediti. La tota sumo korelatas do pozitive kun la duro dil relato duriva. La problemo dil susteno ecesiva esas do ne-neglijebla e divenas sempre plu importanta kun la sumo dil krediti. La banko do ne esos sat severa aplikante la kontrato, nam ol certe havas intereso ke la firmo trans-vivez por ripagar la debi. La banko do donos plusa kredito a ca entraprezo riskoza, dum ke nova pruntanto ne facus lo.

Fakte on povas questionar su ka la banko refuzos la nova prunto o ne. Se la minaco dil banko refuzar la kredito esas kredebla, la firmo savas lo del komenco e co afektas lua agi. La kredebleso dil minaco dependas del importo relativa di ca kliento por la banko.

La laxa konduto dil banko anke povas venar de efekti di reputeso. La banko ne volas ke firmo quan ol kontrolas faliez. Ca falio o rupto dil relato duriva negative afektas la reputeso. La banko do duras financizar l'entraprezo.

Pro la susteno ecesiva on povas dicar generale ke banki ofte financizas firmi o projekti kun basa produktiveso. Lore l'entraprezi tendencos kondukar plu risikoze, nam li savas ke la banko helpas li dum trubli potenciala.

La problemo dil haltigo

Ca problemo multe interesos ni pose, nam ol esas al origino di barili informala. Existas des-simetreso informal inter la banki konkurencanta, nam un banko aquiras informi pri l'entraprezo dum relato duriva. To donas ad ol kelka povo di monopolo, e konseque la banko povos tarifizar ne-konkurencale. Ca povo pleas por l'anciena klienti (ja kaptita informale). La banko informata profitas do sua avantajo informal e tale eventas haltigo (*hold-up*).

L'anciena klienti ja kaptita permisas do al banki recevar rento. To incitas la banki kaptar plusa klienti. Li ofros do interesi atraktiva al nova klienti. La perdaji facita per la krediti subvencionita devas do esar plu kam kompensata per renti futura. Co esas justifiko

dil glatigo intertempala mencionita kom avantaĵo dil relati duriva. La problemoj dil haltigo aparigas do grava tordesi dil konkurenco.

Ta tordesi di konkurenco aparas, nam banko favoras nova klientoj. Eventas tale, malgre la fakto ke la banko havas plu multajn informoj pri siaj antikvaj klientoj. Probable l'atribuado di kredito estas ne-efikanta.

1.1.4 Rekapitulajo

En ĉi sub-sekcio ni vidis ke bankala relato duriva estas prestacio de servoj financale kun repeto de interagado. Ĉi relati provokas kelkajn avantaĵojn, sed ankaŭ kelkajn kostojn. L'avantaĵoj analizitaj devus faciligi l'acceso al kredito kaj helpi l'entreprenon en situoj desfacilaj. Pluse l'entrepreno devus havi pli grandan faciligon por futura financiaro de la merkato financale.

Altrilate ekzistas des-avantaĵoj kiuj manifestas sin per la pago de rentoj informale per entrepreno al banko kaj per tordesi di konkurenco (*problemo dil haltigo*). Ulte banko povas esti tro laxa al siaj klientoj kaj refinanciar firmajn kiuj destruktas valoron (*budgetala koalito moliĝita*).

1.2 Koncentro, konkurenco kaj bariloj

Mem se ĉi diserturo intereseblas precipe pro la bariloj informale, estas tamen utila ekpliki, kiuj faktoroj povas determini la konkurencon en la bankala sektoro. Pro tio ni revuas du teoriojn de ekonomiko industrialo. Nome la modelo SKP (strukturo – konduto – prodajo) laŭ la kiu ekzistas o konkurenco destruktiva o tarifado ne-konkurencale, se la strukturo de la merkato ne estas konkurencale. Altrilate la teorio de la merkato kontestebla diras ke la rezultoj povas esti proksima al tiuj de la konkurenco perfekta, mem en l'absenteco de multaj ofertoj.

1.2.1 La modelo SKP

Ĉi modelo evoluigita de Edward S. Mason kaj formaligita de Joe Bain ekplikas ke la prodajo de la merkato dependas de la konduto de la produktantoj kaj konsumantoj, kiuj dependas de la strukturo de la merkato. Ĝi estas refero al ekonomiko industrialo kaj ĝi estas ankoraŭ ofte uzata por esplori la konduton de la merkato.

On devas analizar la strukturo e la prodajo por vidar se la konkurenco esas ecesiva o se la konduto esas ne-konkurenca. Empirikale on remarkas ke la profiti esas pozitive korelatata kun la koncentro.

1.2.2 La teorio dil merkati kontestebila

La teorio dil merkati kontestebila esis prizentita da William Baumol, John Panzar e Robert Willig en 1982 (*Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*). L'ideo precipua di ta teorio esas ke mem en merkato ube ne existas multa ofranti, on povas trovar rezulto proxima al konkurenco perfekta, kondicione ke la merkato esas kontestebila. Merkato kontestebila esas merkato ube l'eniranti potenciala¹ exercas granda efekto sur l'okupanti dil merkato (t.e. l'ofranti ja instalata sur la merkato).

La hipotezi dil modelo esas la sequanti :

- L'eniranti potenciala havas nula desavantajo relate l'okupanti ; li havas do aceso al sama teknologio, sama faktori di produkto ed al sama kondicioni di preco kam l'okupanti.
- L'eniranto pagas nula kusti specifika o ne-rekuperebla ; to signifikas ke ne existas barili al eniro od ekiro dil merkato.
- La demander ne havas prefero relate l'ofranti, ma nur relate preco e/o qualeso.

1.2.3 La kusti ne-rekuperebla

Lo maxim importanta esas la barili qui povas venar de alta kusti ne-rekuperebla (*sunk costs*). Se ca kusti esas ne neglijebla, la teorio dil merkati kontestebila ne povas esar satisfacanta. La kusti ne-rekuperebla povas do konstituar barilo strategiala. Dietsch (1992, p. 230) remarkas ke l'agi di mediaco klasikal esas normale karakterizata da alta kusti ne-rekuperebla, ma l'agi di merkato esas karakterizata dal absenteso o la febleso di tala kusti.

Kusti ne-rekuperebla esas fixa kusti, qui ne povas esar rekuperata lor l'ekiro dil merkato. On povas exemple konsiderar produktivaji desfacile vendebla sur merkato. Dietsch (1992, p. 242) donas defino plu exakta : « kusto ne-rekuperebla determinesas per l'eskarto inter kusto di oportuneso ex-ante di projeto investal e la valoro qua povas esar rea-

¹Eniranto potencial esas agento ekonomiala qua decidas enirar efektive la merkato, se lu anticipas realligar profito se lu vendas a preco poka plu basa kam ta dil okupanti.

ligata o rekuperata ex-post pos la fino dil projekto ». Pluse il facas sub-divido en kusti ne-rekuperebla teknologia (exemple programi por la traktado di informi), institucala (exemple pro regulizo qua limitizas l'eniros en la profesiono bankala) o strategiala (exemple sur-investo en gicheti bankala).

Por la banki la kusti ne-rekuperebla esas forte ligita al aktivi financala. Se li esas tre liquida, on povas imaginar ke li esas rekuperebla. Inverse por aktivi feble negociata o mem ne kotizata. Maxim importanta esas la krediti bankala, nam hike existas des-simetreso informala. Pro co la krediti bankal ordinare ne esas negociabla sur la merkati financala [se on neglijas la kazi di « aktivizado » (*securitization*)]. L'engajo dil banko esas duriva e la kusti ne-rekuperebla esas alta, pro ke la krediti esas ofte duriva.

1.2.4 La barili informala

Banko havas avantaĵo informala relate sua konkurencanti, nam ol plu bone konocas sua klienti. Ol povas do sucesar kaptar informale klienti. Konseque kreesos barili al eniro dil bankala merkato. Ca avantaĵo informala venas evidente del relati duriva. La banko instalata povas praktikar tarifi ne-konkurencala. Ek omna faktori qui povas explikar la konkurenco en la bankala sektoro, olca do interesas ni maxim multe.

CHAPITRO 2

La bankala relati duriva kom freno por la konkurencio ?

Pos expliki la precipua koncepti ni povas nun traktar la precipua temo di ca diserturo. Ni analizas ka la bankala relati duriva provokas min konkurencio en la bankala merkato.¹ L'unesma seciono di ca chapitro konsakras al expliki dil influo di relati duriva por la koncentro en l'industrio bankala. La duesma seciono prizentas mikra modelizo dil fenomeno e la trisima prizentas kelka rezulto empirikala.

2.1 Konsideri teoriala

Nun ni determinas quale la bankala relati duriva influas la konkurencio en l'industrio bankala.

2.1.1 La konkurencio e la modelo SKP

Aplikata al banki ca modelo predikas ke la strukturo dil industrio (e precipue la koncentro dil ofro) havas granda influo por la konduto dil banki. On expektas situeso inter la perfekta konkurencio e la monopolio. La precio esas plu alta e la quanteso plu febla se la koncentro esas alta. Ma ca koncentro ne esas tote exogena al modelo ; ol dependas del

¹Arnoud Boot (1999, p. 18) inversas ca kauzeso ed analizas l'efekto dil konkurencio por la relati bankala.

kondicioni di eniro.

Ca kondicioni di eniro esas determinata da la barili ekonomial e regulizal. Pro la desregulizo qua eventis en la sektoro on povas expektar ke la barili regulizala perdis importo. Dietsch (1992, p. 234) notas tamen ke la regulizo financala, e precipue la manteno di instrumenti dil monetala politiko selektiva, lasas ankore persistar obstakli por la konkurenco. La barili ekonomial esas tamen la maxim importanta. Kelka barili ekonomial esas ligita ad ekonomii di skalo (*economies of scale*) ed al minimal efikanta skalo (*minimum efficient scale*).

La precipua problemo dil modelo SKP esas ke ol ne esas tre apta por sektori en qui on produktas kun kreskanta rendimenti di skalo (*increasing returns to scale*), nam un sola entraprezo povus produktar al skalo efikanta e la merkato-strukturo efikanta esus do la monopolio. Kurta-friste povas existir konkurenco, ma ca konkurenco esos destruktiva, nam on esas en la kazo dil monopolio natural ube ne esas suficanta loko por konkurencanti. Or la monopolio ne esas optimala, nam ol duktas a preci plu alta e quantesi plu mikra kam strukturo plu konkurencala.

Per ca analizo ni povas tamen deduktar ke existas ecesala kapablesi en la sektoro bankala, nam la banki produktas kun kreskanta rendimenti di skalo e la minimal averajokusto esas tre balde atingita. Pro ke la koncepto di ekonomii di skalo esas problematra en la modelo SKP, ni quik traktos modelo ube ekonomii di skalo ne esas suficanta por konkluzar pri la strukturo dil merkato.

2.1.2 La konkurenco e la teorio dil merkati kontestebla

La teorio dil merkati kontestebla dicas ke ni povas ritrovar la rezulti dil konkurenco perfekta, mem se la nombro di ofranti en la merkato esas basa. Do ne esas grava se la strukturo dil merkato (precipue dil ofro) esas sat koncentrata. La minaco di eniro dil eniranti potencial esas kredebla e l'instalati devas praktikar preci konkurencala ; altre la konkurencanti potencial efektive eniros e la preci reduktesos.

Ca teorio ne konkluzas ke l'existo di ekonomii di skalo duktas nemediate a strukturo oligopolatra o monopolatra. La konkurencanti potenciala pleigas rolo di diciplino di merkato (*market discipline*). Ca rolo esas tre importanta, nam ol kontributas al rezulti

efikanta dil merkati kontestebila. On devas tamen sempre konsiderar ke la konkluzi di ca modelo esas nur valida se la barili al eniro ed ekiro esas neglijebla. Ma on povas precize argumentar ke la bankala relati duriva esas al origino di tala barili.

2.1.3 La konkurenco e la teorio bankala

Pos la modelo SKP e la teorio dil merkati kontestebila evidente venis altra, plu apta modeli por explikar la konkurenco en la sektoro bankala. Ca sub-seciono traktas precipe la barili ekonomiala ligita al relati di klientaro. Ni montros ke la relati duriva povas esar al origino di barili informala, nam la banki instalata havas avantaĵo kustala relate l'eniranti potenciala.

On devas identigar la faktori qui preventas l'eniro di konkurencanti potenciala. Se ca barili esas sat grava, li povas duktar a situeso ube la merkato ne plus esas kontestebila. Evidente la konkluzi esas lore diferanta di ta dil teorio dil merkati kontestebila. L'instalati povas do juar merkato-povo alta, qua ofras a li autonomeso relate la tarifizo di lia servi. La minaco dil eniranti potencial esas min alta, nam se ca lasta decidus efektive enirar, li devos konkurencar banko qua havas avantaĵo informala. Ca avantaĵo povas explotesar kom armo strategiala.

Multa autori analizis ca fenomeno. L'avantaĵo informala duktas a barili enirala, qui reduktas la konkurenco e permisas fine al banko instalata praktikar tarifi ne konkurencala.

La fakto ke la konkurenco povas reduktesar pro relati duriva ne ankore permisas a ni konkluzar ke la relati duriva esas funesta. L'utilesado dil relati bankala devas mezuresar per l'aceso a financizo di entrepreni.

Pos modelo formala qua explikas l'avantaĵo informala, ni revuos studii empirikalaj facita pri l'aceso a financizo di entrepreni.

2.2 Modelizo formala

Ca seciono riprenas modelo formala dil relato di klientaro prezentita da Bouckaert e Degryse (2002). Ol permisas komprenar quale la banko instalata akiras avantaĵo relate nova eniranti.

2.2.1 Prizento dil modelo

Ni supozez ke esas du banki : banko A juas poziciono di monopolo en l'unesma periodo e banko B volas enirar la merkato por la duesma periodo. Se la klienti dil unesma periodo di banko A chanjos a banko B, to implikos kusto swichala (*switching cost*) uniforme distributata sur l'intervalo $[\underline{s}, \bar{s}]$. Pluse ni supozas ke $\bar{s} > 2\underline{s}$ e $\bar{s} > 0$. Co signifikas ke la disperseso inter la kusti swichal esas sat alta e ke esas adminime kelka pruntanti qui havas swichala kusto pozitiva. La pruntanti esas indiferenta relate la risiko e demandas admaxime un unajo di kredito singla periodo, e to che un sola banko.

Existas proporcio μ ($\in [0; 1]$) di pruntanti di bona qualeso e proporcio $1 - \mu$ di pruntanti di mala qualeso. Por la « bona pruntanti » (b) la probableso di suceso esas $0 < \pi \leq 1$. Se projeto sucesas, lua rendimento notesas q , altre 0. Bouckaert e Degryse supozas ke q esas sat alta por certigar ke la du banki volas servir l'entreprenzi di bona qualeso e ke ca entreprenzi volas la kredito. La « mala pruntanti » (m) nul-tempe sucesas e lia projekti konseque sempre havas rendimento 0. Povas tamen existir profiti personala. L'expekto matematikala di rendimento dil du grupi skribesas :

$$E_b = \pi \cdot g + (1 - \pi) \cdot 0 = \pi \cdot g$$

$$E_m = 0$$

La kusto dil banko po singla projeto esas $R_0 \geq 1$. On supozas ke en l'unesma periodo, banko A kondutas quale monopolo. En la duesma periodo ol havos avantaĵo komparala, nam ol ja konocas sua pruntanti e precipue qua projekti esis sucesi ed ol perceptas la qualeso (bona o mala) dil pruntanti. La modelo sucesas do explikar la fundamentala karakteri dil bankala relati. Ni prizentez la sequo tempala dil « ludo » :

1. Ye la komenco dil unesma periodo la « naturo » decidas pri la tipo dil pruntanti
2. Banko A kondutas quale monopolo
3. Banko A observas la rezulto dil projekti e la qualeso dil pruntanti
4. Ye la komenco dil duesma periodo la merkato apertesas por la konkurenco
5. Banko A decidas pri la divulgo informala (*information display*)
 - divulgo totala
 - divulgo partala
 - divulgo nula

6. Banko B decidas enirar o ne
7. La du banki fixigas samtempe lia procento interestala
8. La « naturo » decidas pri la rezulto dil projekto

2.2.2 Rezultoj egardante la disvolvigo de informoj

Nun ke la modelo estas prezentita, ni povas vidi ke okazas en la dua periodo en la tri kazoj (disvolvigo totala, partala aŭ nula de informoj de banko A). Se banko B decidas ne enirar la merkato, tiam banko A estas kundutaro kiel monopolisto. Plu multe interese estas ni ke okazas se B efektive eniras. Ni notu per R la procento interestala ofrata de banko A kaj per ρ de banko B. Ni ja povas konkluzi (por la tri kazoj) ke la banko A (informata) ne plus ofros kreditojn al malbonaj prentantoj.

Disvolvigo totala

Kande la disvolvigo informala estas totala, oni povas ja konkluzi ke la malbonaj prentantoj ne havas akceso al kredito. Ni notu s^* la implicitan koston swichala kiu determinas se bona prentanto estas indiferenta al ŝanĝi la banko aŭ ne. Pro ke li estas indiferenta se la kosto respektive estas egala, la kondiĉono skribasas : $\pi R = \pi \rho + s^*$.

Se la kosto swichala estas strikte plu alta ol s^* , la prentanto restas ĉe banko A, alie li kontraktas kun banko B. Konseke la merkato-parto de banko A skribasas :

$$a \equiv \frac{\bar{s} - s^*}{\bar{s} - \underline{s}}$$

La demando-funkcio direktata al banko A por la dua periodo skribasas :

$$D_A(R, \rho) = \begin{cases} 0 & \text{se } (\pi \rho + \bar{s})/\pi < R \\ \mu \cdot a & \text{se } (\pi \rho + \underline{s})/\pi \leq R \leq (\pi \rho + \bar{s})/\pi \\ \mu & \text{se } (\pi \rho + \underline{s})/\pi > R \end{cases} \quad (2.1)$$

En la unua kazo R estas tute alta ke nula demando direktas al banko A. Mem la prentanto kun la maksimuma kosto swichala havas intereso kontrakti kun banko B. En la dua kazo, kelkaj prentantoj kontraktas kun A, aliaj kun B. En la tria kazo R estas tute basa ke omni restas ĉe banko A, pro ke mem la prentanto kun la kosto swichala

maxim basa havas intereso restar che banko A.

La profito dil banki A e B skribesas respektive :

$$\Pi_A^f(R, \rho) \equiv D_A[\pi R - R_0]$$

$$\Pi_B^f(R, \rho) \equiv (\mu - D_A)[\pi \rho - R_0]$$

ube f indikas ke on esas en la kazo di divulgo totala (*full information display*).

En ca simultana ludo la funcioni di maxim bona respondo (*best reply*) dil banki A e B skribesas respektive :

$$R = \begin{cases} R_0/\pi & \text{se } (R_0 - \bar{s})/\pi > \rho \\ (R_0 + \bar{s} + \pi \rho)/2\pi & \text{se } (R_0 - \bar{s})/\pi \leq \rho \leq (R_0 + \bar{s} - 2\underline{s})/\pi \\ (\pi \rho + \bar{s})/\pi & \text{se } (R_0 + \bar{s} - 2\underline{s})/\pi > \rho \end{cases} \quad (2.2)$$

$$\rho = \begin{cases} R_0/\pi & \text{se } (R_0 + \underline{s})/\pi > R \\ (R_0 - \underline{s} + \pi R)/2\pi & \text{se } (R_0 + \underline{s})/\pi \leq R \leq (R_0 + 2\bar{s} - \underline{s})/\pi \\ (\pi R - \underline{s})/\pi & \text{se } (R_0 + 2\bar{s} - \underline{s})/\pi > R \end{cases} \quad (2.3)$$

Ca problemo admisas solvo unika :

$$R = \frac{3R_0 + 2\bar{s} - \underline{s}}{3\pi} ; \rho = \frac{3R_0 + \bar{s} - 2\underline{s}}{3\pi}$$

qua duktas al merkato-parti :

$$D_A = \frac{\mu(2\bar{s} - \underline{s})}{3(\bar{s} - \underline{s})} ; D_B = \frac{\mu(\bar{s} - 2\underline{s})}{3(\bar{s} - \underline{s})}$$

ed al profiti :

$$\Pi_A^f = \frac{\mu(2\bar{s} - \underline{s})^2}{9(\bar{s} - \underline{s})} ; \Pi_B^f = \frac{\mu(\bar{s} - 2\underline{s})^2}{9(\bar{s} - \underline{s})}$$

En ca kazo banko B sempre eniras, nam ol realigos profito pozitiva. La procento interes-tala praktikata per la du banki dependas del kusti swichal ed on povas dicar ke banko A havas avantaĝo se la kusto swichal averaĝa esas pozitiva ($\bar{s} + \underline{s} \geq 0$), dum ke banko B havas plu granda merkato-povo en la kazo inversa.

Divulgo nula

Ni traktas la kazo di divulgo nula di informi ante la kazo di divulgo partala, nam olta esas plu facile traktebla. Pose ni plu klare vidos la kazo meza se ni ja savas quo eventas en la du kazi extrema. Pro ke banko A ne divulgas informi, banko B konocas nek la rezulti dil projekti dil unesma periodo, nek la tipi dil pruntanti.

Intuice on sentas ke banko B esas en situeso tre desfavoroza. La mala pruntanti ne esas identigita da banko B e konseque li omna volas kontratar kun ca banko. La profito di banko A ne chanjas.

$$\Pi_A^n(R, \rho) \equiv D_A[\pi R - R_0]$$

$$\Pi_B^n(R, \rho) \equiv (\mu - D_A)[\pi \rho - R_0] - (1 - \mu)R_0$$

ube n indikas ke on esas en la kazo di divulgo nula di informi (*no information display*). Banko B realigas perdaji ye la mala pruntanti, qui havas simila efekto por ol kam fixa kusto, nam li diminutas mekanikale la profiti di B. La funcioni di maxim bona respondo e l'interestala procenti equilibrala restas la sama kam en la kazo di divulgo totala. La profiti ye l'equilibro di A ne chanjesas, ma la profiti di B esas plu basa :

$$\Pi_A^f = \frac{\mu(2\bar{s} - \underline{s})^2}{9(\bar{s} - \underline{s})} ; \quad \Pi_B^f = \frac{\mu(\bar{s} - 2\underline{s})^2}{9(\bar{s} - \underline{s})} - (1 - \mu)$$

La dessimetreso informala duktis do a selekto adversa (*adverse selection*), nam la banko eniranta ne sukcesas distingar la bona pruntanti de la mali. esas precize l'ampleso di ta selekto adversa qua determinas se banko B eniras o ne. Ol eniras se ol expektas realigar profito pozitiva, t.e. se :

$$\mu > \mu^* \equiv \frac{9R_0(\bar{s} - \underline{s})}{9R_0(\bar{s} - \underline{s}) + (\bar{s} - 2\underline{s})^2}$$

quo signifikas ke la proporciono di pruntanti di bona qualeso devas esar sat alta. Lore la kusti fixa enduktita dal mala pruntanti povas absorbesar dal eniranto.

Divulgo partala

Cakaze ni supozas ke banko B ne konocas la qualeso dil pruntanti, ma ol konocas la rezulti dil projekti en l'unisma periodo. esas do sat facila por ol kontratar kun la bona pruntanti di qui la projekto en l'unisma periodo sucesis, ma tre desfacila kontratar kun la

bona pruntanti di qui la projekto en l'unesma periodo faliis, nam lore ol devus suportar la fixa kusto qua venas de la mala pruntanti.

En ca cirkonstanci banko A povas dicernar per la preci (*price discriminate*) e propozar diferanta procenti interestal al bona pruntanti depende del rezulto di lia projekto en l'unesma periodo. Banko B devas lore decidir pri du kozi. Ne nur ol decidas se ol eniros o ne, ma anke se ol probos kontratar kun la bona pruntanti faliita en l'unesma periodo (granda eniro) o se ol limitizas su al bona pruntanti sucesita en l'unesma periodo (mikra eniro).

Nun ni traktas la kazo di granda eniro ube ρ_u reprezentas la procento interestala ke banko B propozas al pruntanti di qui la projekto faliis en l'unesma periodo, e R_u la procento interestala ke banko A propozas al bona pruntanti faliita. La funkciuni profitala dil banki A e B en la kazo di partala divulgo informal, e qua koncernas la bona pruntanti faliita (**unsuccessful borrowers**), skribesas respektive :

$$\Theta_A^{pu}(\cdot) \equiv (1 - \pi)D_A(\pi R_u - R_0)$$

$$\Theta_B^{pu}(\cdot) \equiv (1 - \pi)(\mu - D_A)[\pi \rho_u - R_0] - (1 - \mu)R_0$$

Pro ke la bona pruntanti faliita kondutas same kam la bona pruntanti sucesita on ritrovas la merkato-parti dil kazo di divulgo informala total e la profiti esos :

$$\Theta_A^{pu} = \frac{\mu(1 - \pi)(2\bar{s} - \underline{s})^2}{9(\bar{s} - \underline{s})} ; \Theta_B^{pu} = \frac{\mu(1 - \pi)(\bar{s} - 2\underline{s})^2}{9(\bar{s} - \underline{s})} - (1 - \mu)R_0$$

Se μ esas plu alta kam :

$$\mu^{**} \equiv \frac{9R_0(\bar{s} - \underline{s})}{9R_0(\bar{s} - \underline{s}) + (1 - \pi)(\bar{s} - 2\underline{s})^2}$$

banko B selektos granda eniro. Same kam en la kazo antea ca eniro realigesos se la proporcio di bona pruntanti esas sat alta, ma hike ol devas esar mem plu granda kam en la kazo di nula divulgo informala, nam :

$$\mu^{**} \equiv \frac{9R_0(\bar{s} - \underline{s})}{9R_0(\bar{s} - \underline{s}) + (1 - \pi)(\bar{s} - 2\underline{s})^2} > \mu^* \equiv \frac{9R_0(\bar{s} - \underline{s})}{9R_0(\bar{s} - \underline{s}) + (\bar{s} - 2\underline{s})^2}$$

Se ca granda eniro ne eventas, povas eventar mikra eniro e banko A juas monopolo relate la bona pruntanti faliita en l'unesma periodo. En ca kazo la mala pruntanti ne havos aceso

a kredito.

2.2.3 Endogenigo dil problemo dil divulgo di informi

Til nun ni analizis to quo eventas en la tri kazi. Nun ni volas determinar en qua kazo ni trovos ni reale. Quanta informin banko A divulgos? Por responder ta questiono, oportas endogenigar la divulgo informala. Jorge Padilla e Marco Pagano (1997) montris ke esas du efekti enduktita per la divulgo informala. Unesme la dessimetreso informala diminutas e to incitas la pruntanti facar plua esforci, nam li ne plus bezonas timar tarifizo monopolala. La problemi di hazardo morala (*moral hazard*) e selekto adversa (*adverse selection*) reduktesas. Duesme la divulgo informala plu-altigas la konkurenco. Por sua decido la banko instalata devas do egardar ta du efekti opozata. Generale on povas dicar ke quante plu la selekto adversa esas alta, tante min la banki divulgas informi.

- Se $\mu < \mu^*$, lore eventas nek divulgo nek eniro
- Se $\mu^* \leq \mu \leq \mu^{**}$, lore eventas divulgo partal e mikra eniro
- Se $\mu > \mu^{**}$, lore eventas divulgo total e granda eniro

2.2.4 Kambio informala

Evidente on povas plue realistigar la modelo. Vice konsiderar ke banko B eniras la merkato di A e ke A divulgas informi, on povas konsiderar ke amba banki havas merkato lokal e ke en la duesma periodo amba merkati apertesos por la konkurenco. Lore la du banki decidus pri la divulgo informal e pri l'eniro en la merkato dil konkurencanto.

Generale la banki sive kambios sive vendos informi a sua konkurencanti. Bouckaert e Degryse dicas ke totalaambio informala nur eventos se la selekto adversa esas febla. Partalaambio eventos se la selekto adversa esas meza. Altre nulaambio informal eventos.

2.3 Rezulti empirikala

En ca secciono ni mencionas rezulti trovita en studii empirikal e ni komentus li koncize. To quo interesas ni esas savar quala esas l'influo dil relati duriva por la kusto di kredito. Nia vidopunto hike esas do ta dil entraprezi.

2.3.1 Supervido

Nicolas Eber (2001, p. 234) proponas kurta supervido di studii empirikala dil efekto di relati duriva por la kusto di kredito. Du efekti opozata permisas determinar se la kusto falas o kreskas. Segun l'unesma la kusto di kredito devas faltar, nam la bankala relati permisas sparar kusti informala. La duesma efekto esas la problemo dil haltigo, quo signifikas ke la bankala relati genitas renti informala. L'efekto dominacanta determinas do l'influo por la kusto di kredito. Existas granda diferi relate la konkluzi dil diferanta studii empirikala. Ni klasifikas li segun l'efekto por la kusto di kredito.

La kusto di kredito falas

Plura autori argumentas ke la kusto di kredito falas, pro ke sparado di kusti informala havas reperkuti por la tarifizo dil banki. Berger ed Udell (1995) e Blackwell e Winters (1997) verifikas ca argumento empirikale por mikra e meza entraprezi (MME) en Usa. D'Auria, Folgia e Marullo-Reedtz (1999) trovis simila rezultu por MME en Italia.

La kusto di kredito kreskas

Altra autori precipue traktas la renti informala. Por li l'efekti dil problemo dil haltigo esas do maxim importanta. La bankala relati duriva diminutas la konkurenco e konseque desfaciligas l'aceso a kredito por l'agenti nefinancala. Weinstein e Yafeh (1998) verifikis ca argumento por entraprezi kotizita en Japonia. Angelini, Di Salvo e Ferri (1998) facis lo sama por MME en Italia e Degryse e Van Cayseele (2000) por MME en Belgia.

En ta kategorio on povas anke klasifikar studio facita da Nicola Cetorelli e Philip Strahan (2004) qua analizas l'influo dil konkurenco dil bankala merkato lokala de Usa por la merkato-strukturo dil sektori nefinancala. Ta du autori montris ke l'aceso a kredito esas plu desfacila se la koncentro esas alta.

La kusto di kredito ne varias

Fine esas autori qui pensas ke l'efekti avantajoza esas kompensata per la renti informala. Ne do existas efekto dil bankala relati por la kusto di kredito. Petersen e Rajan (1994) verifikis ca argumento por MME en Usa. Por MME en Germania, Elsas e Krahnert (1998) ed anke Harhoff e Körting (1998) ne trovis efekto signifika dil relati duriva por l'aceso a kredito.

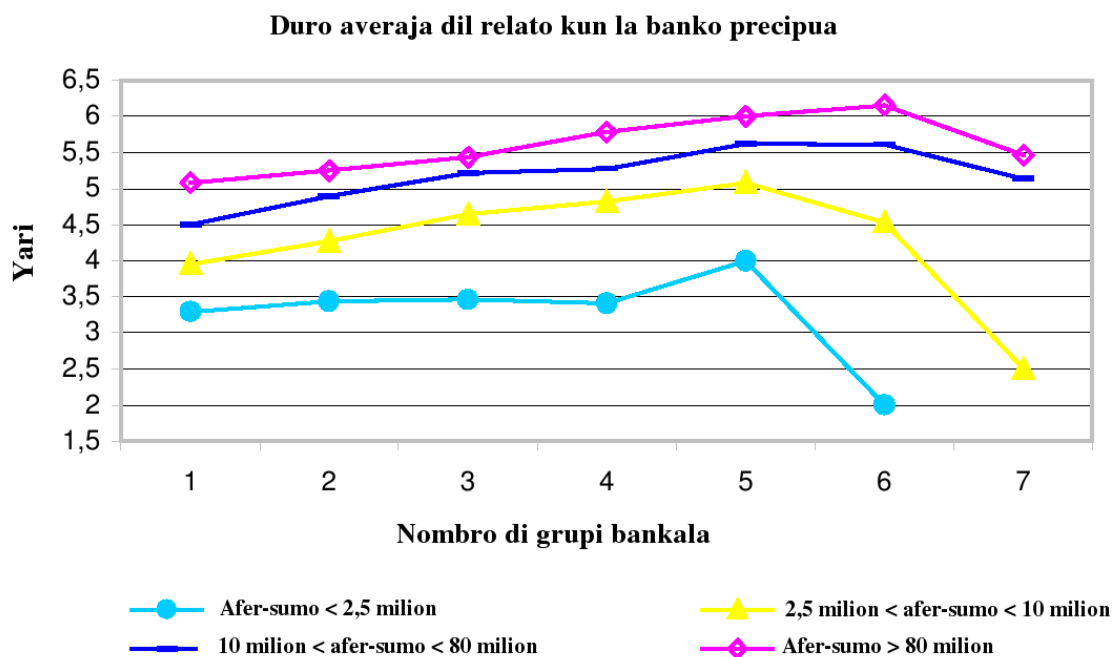


FIG. 2.1: Fonto : Dietsch e Golitin-Boubakari (2002, p. 91)

Rekapitulajo

On vidas do tre bone ke kelka studii empirikala trovas rezulti kontrea. La du subseccioni sequanta plu detaloze prizentos la rezulti di du studii empirikala.

2.3.2 La duro dil relati bankal e l'aceso a kredito

Michel Dietsch e Valérie Golitin-Boubakari (2002) studiis l'efekto dil duro dil bankala relati por l'aceso a kredito en Francia dum la periodo 1993–2000. Lia studio esas sat exhaustiva relate la krediti al mikra e meza entraprezi (MME) ed al granda entraprezi.

Ante vidar la konkluzi di ca studio relate l'aceso a financizo, ni vidas la relato dil duro averaja dil bankala relati segun la grandeso dil entraprezi (cf. figuro 2.1). Existas relato pozitiva inter la duro dil relati bankal e la grandeso dil entraprezi. Pluse la duro dil relati kun la banko precipua augmentas segun quante la nombro di bankala relati kreskas. Kande ula nombro di bankala relati esas atingita, on vidas tamen ke ta tendenco renversesas.

Ni nun analizez l'evoluciono dil krediti ofrita dal banko precipua relate la duro dil

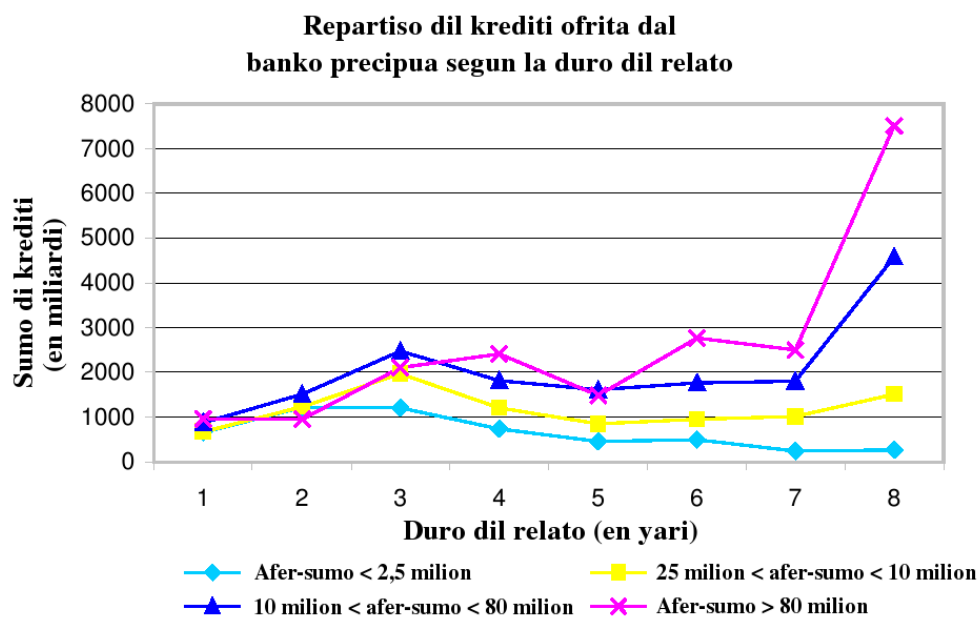


FIG. 2.2: Fonto : Dietsch e Golitin-Boubakari (2002, p. 92)

relato bankala (cf. figuro 2.2). La bankala relato semblas tre oportuna por la granda entreprenzi, nam li havas aceso a sempre plu granda krediti. Segun to quon ni vidis en l'unesma chapitro ni povus expectar ke l'efekto dil bankala relati esus mem plu oportuna por la mikra entreprenzi. Li tamen ne povas tante profitar la bankala relati. On povas konkluzar ke la granda entreprenzi esas en rejimo di « banko di relato », dum ke la mikra entreprenzi esas averaje en rejimo di « banko di operaco » (Dietsch & Golitin-Boubakari, 2002, p. 91).

Ca autori duras kun analizo ekonometrikala qua volas montrar l'efekto dil duro dil relati por l'aceso a kredito. La quanto di krediti esas mezurata per la duro dil relato e per « la faktori ordinare determinanta la demando e l'ofro di kredito : la bezoni financial e la risiko dil entreprezo » (Dietsch & Golitin-Boubakari, 2002, p. 104). La modelo ekonometrikala skribesas :

$$\text{KREDITO} = \alpha + \beta \text{DSEKTORO} + \delta \text{DURO} + \gamma \text{Z} + \lambda \text{W} + \varepsilon$$

ube :

- KREDITO esas la sumo de kredito grantita dal banko precipua relatigita al afero-sumo dil entreprezo,
- DSEKTORO esas vektoro de variebli fiktiva (*dummy variables*) montrante l'apar-teno dil entreprezo ad un ek tri sektori (industrio, komerco, transporti),

- DURO reprezentas la duro dil relati kun ca banko,
- Z esas vektoro de variebli reprezentanta la standi dil bezoni financala dil entraprezo (l'indikatoro di rotaco di kapitalo ekonomiala, l'indikatoro di rotaco di stoki, la taxo di valoro adjuntita),
- W esas vektoro de indikatoro di risiko (fristo dil furnisanti, proporciono di propra kapitalo),
- ed ε esas la termino di erori dil regreso.

La rezulti dil modelo – evaluita per la metodo dil maxim mikra quadrati (*least squares*) – esas prizentita en la tabelo sequanta (Fonto : Dietsch e Golitin-Boubakari (2002, p. 107) :

Variebli explikanta	Koeficienti evaluita	Tipala eroro	χ^2	Proba $> \chi^2$
Intercept	0,00000463	0,00000582	0,79	0,4269
si1	0,00011490	0,00000440	26,11	<,0001
si2	0,00004480	0,00000430	10,42	<,0001
si3	0,00001829	0,00000410	4,15	<,0001
Durée	0,00001211	0,00000165	7,34	<,0001
comm	-0,00000262	0,00000384	-0,68	0,4958
indus	-0,00000774	0,00000371	-2,08	0,0372
tva	9,56E-07	6,15E-08	15,53	<,0001
besoin	8,26E-07	1,11E-08	74,27	<,0001
TxFP	-1,14E-04	0,00000358	-31,74	<,0001
Rstoc	-3,26E-10	1,64E-11	-19,81	<,0001
fourn	4,67E-07	0,00000002	22,95	<,0001

Por la mikra entraprezi nula relato inter quanteso di kredito e duro dil relati aparas. L'autori tamen emfazas ke ca rezulto devas esar konsiderata kun prudenteso, nam « la duro dil relati banko-entraprezo ne esas perfekte mezurata per l'informi disponebla por ca entraprezi » (Dietsch & Golitin-Boubakari, 2002, p. 96).

Koncerne la meza e granda entraprezi on trovas efekto favoroza dil duro dil relati por l'aceso a kredito.

2.3.3 La koncentro bankal e l'aceso a kredito

En altra studio empirikala Thorsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt e Vojislav Maksimovic (2003) analizas l'efekti dil koncentro en la bankala sektoro por l'aceso a kredito. Ca studio esas tre bona, nam ol konsideras granda nombro di landi ed inkluzas mikra e meza entraprezi. La 74 landi konsiderata ne esas nur landi developita, ma anke landi developanta

Bankala koncentro:	25% (0,46)	50% (0,61)	75% (0,78)	Vario inter 25% e 75%
Averaja probableso expektata ke entraprezo vidas financizo kom obstaklo por operaco e kresko				
Omna entraprezi	0,325	0,388	0,464	0,139
Mikra entraprezi	0,333	0,406	0,492	0,158
Meza entraprezi	0,339	0,403	0,479	0,139
Granda entraprezi	0,275	0,299	0,328	0,053
Averaja probableso expektata ke entraprezo fincos sua investi per financizo bankala				
Omna entraprezi	0,452	0,381	0,298	-0,154
Mikra entraprezi	0,399	0,291	0,165	-0,234
Meza entraprezi	0,457	0,425	0,387	-0,070
Granda entraprezi	0,573	0,566	0,558	-0,015

TAB. 2.1: Fonto : Beck, Demirgüç-Kunt e Maksimovic (2003, p. 41)

e landi en transito. On povas bone distingar la rezultojn por la diferencaj tipoj de entraprezoj. Liaj rezultoj montras ke la koncentro augmentas l'obstaklojn por la financizo kaj diminiĝas la probableso ricevi kreditojn bankala por omniaj grandaj entraprezoj, sed la impakto estas reduktita por la grandaj entraprezoj. De ĉi vidpunkto la rezultoj estas do koherantaj kun la studio antea.

Ĉi efektaj malfortoj en landoj kie institucioj estas bone developitaj, la nivelo de developo ekonomia kaj financa estas alta kaj plu grandaj proporcioj de bankoj estas stranjera.

Altrilate ĉi efektaj plufortigitaj per plua restriktiĝo de aktivecoj de bankoj, plua interveno de ŝtato en la sektoro bankala kaj plu grandaj proporcioj de bankoj ŝtataj.

L'unesma parto de la tabelo 2.1 indikas la probableson averaĝe expektita ke entraprezo konsideras financizo kom grava obstaklo por sia aktiveco operacala kaj sia kresko. On vidas tre klare ke kvante plu la koncentro kreskas, tante plu ĉi probableso kreskas. Pluse ol estas plu alta por la mikraj entraprezoj, ĉi anke reaktas plu senteme al variaĵoj de la nivelo de la koncentro. Kande la koncentro kreskas de 25% al 75% la probableso reaktas kun plualtigo de 15,8% por la mikraj entraprezoj, sed nur de 5,3% por la grandaj.

La dua parto de la tabelo 2.1 indikas la probableson averaĝe expektita ke entraprezo fincizesos da bankala kredito dependante de la koncentro. Ĉi probableso falas kande la koncentro kreskas. Ol estas min alta por la mikraj entraprezoj ol por la grandaj. Pluse ol estas multe plu sentema al variaĵoj de la nivelo de la koncentro. Plualtigo de la koncentro de 25% al 75% diminiĝas la probableson ke mikraj entraprezoj fincizesos per bankala kredito de 23,4%.

Ca entraprezi serchos do altra fonti di financizo kande la koncentro en la sektoro bankal esas alta, o li ne havos aceso al financizo dezirata. Por la granda entraprezi ca sentemeso esas plu febla, nam lia probableso financizesar da banki esas preske nedependanta del nivelo di koncentro.

CHAPITRO 3

Regulizo e solvi dil problemo dil haltigo

Ca lasta chapitro traktas quale on povas regular la merkato e proponas diferanta manieri eskapar la problemo dil haltigo. Pro ke grava tordesi konkurencala povas aparar e l'aceso a kredito povas divenar plu kustoza, on devas absolute interesari su por la moyeni ameliorar la financizo dil entraprezi. On devas ne obliviar ke la tordesi konkurencal en la bankala sektoro havas efekti funesta por l'entraprezi qui financizesas per bankala kredito.

L'unesma secciono di ca chapitro traktas la regulizo, dum ke la duesma traktas altra manieri solvar la problemo dil haltigo. Ni vidos ke la regulizo ipsa povas agar kontre la problemo dil haltigo.

3.1 Regulizo dil bankala sektoro

Unesme ni revuas to quon la du modeli referala dil ekonomiko industrialala dicas pri la regulizo di sektoro.

3.1.1 La regulizo e la modelo SKP

La modelo SKP predikas ke quante plu la koncentro esas forta, tante plu la banki povas aquirar merkato-povo. To duktas a des-efikantaji, nam la quanto produktita falas e la kusti kreskas. Tandem la firmi do financizesas desfavoroze e konseque la kresko dil firmi

povas fular. Segun la modelo SKP esas do necesa regular la merkato.

Quale regular la merkato por faciligar l'acceso a kredito e reduktar la kosto di kredito por l'agenti ekonomiala del sektori ne-financala? Importas ri-establisar la konkurenco, nam nur la konkurenco povas adportar rezulti optimala. Apertar la merkati por la konkurenco ne suficas se la des-simetreso informal esas tro alta. La kauzo esas ke la banki instalata havas granda avantaĝo relate la nova eniranti, e ci lasta ne sukcesas ri-establisar situeso di perfekta konkurenco.

Pluse ne esas facila inversar la proceso di koncentro. To signifikas ke tam balde kam sektoro esas forte koncentrata, esas tre desfacila ri-establisar la konkurenco. Kontree se koncentro esas ankore febla on povas atencar ke ula nivelo di konkurenco ezez certigata per l'interdikto di fuzi e/o aquiri qui duktus a koncentro judikata esar tro alta.

3.1.2 La regulizo e la teorio dil merkati kontestebla

Kontree al konkluzi dil modelo SKP, la teorio dil merkati kontestebla konkluzas ke ne esas necesa regular la merkato, pro ke la minaco dil eniranti potenciala koaktas la precio e kvanteco dil okupanti. Se ci lasta praktikus precio ecesiva, l'eniranti potencial enirus efektive (nam ne existas barilo al eniro) e propozus precio plu basa. La minaco enirar la merkato do esas kredebla. Ma on devas verifiko se en la realeso ca minaco ne divenas nekredebla pro diferanta faktori.

Se la hipotezo dil teorio dil merkati kontestebla ne esas valida, lua konkluzi povas esar falsa. Povas do tamen esar necesa regular la merkato. Fakte la barilo informala povas esar tante granda ke li sen-kurajigas l'eniro di konkurencanti potenciala.

La teorio dil merkati kontestebla e la modelo SKP restas tamen teorii di refero e se lia konkluzi ne esas valida en kelka kazo, to esas pro ke la hipotezo di bazo ne esas verifikata. Se on verifikas pro quo to esas tale, on povas trovar interesiva konkluzi.

3.1.3 La regulizo e la teorio bankala

Ni livez la domeno dil industrial ekonomiko tradiciona ed analizez quon la teorio bankala dicas pri la regulizo dil sektoro bankala. Fakte la relati bankal esas dezirinda se on povas limitizar lia desavantaĝi. La regulizo povas do favorar l'ekzisto di tala relati ed agar

kontre l'efekti funesta.

Regulizo qua impedas banki esar samatempe acioniero e kreditanto povas impedar la kreo di bankala relati. Se on volas favorar l'existo di relati bankala, lore on devas agar kontre tala propoziti. Altra elemento tre favoroza al kreo di relati duriva esas la parto-preni di banki en la kapitalo di entraprezi. To povas tamen krear grava konflikto di intereso.

Nicolas Eber (2001, p. 235) argumentas ke legaro di falio qua plu bone protektas la kreditanti donas plu granda fido al bankisti. Konseque la banki esas plu pronta komencar relati duriva.

Problemi di susteno ecesiva (t.e. dure sustenar financale entraprezo ne plus vivo-kapabla) e di rupto eroriva (t.e. ruptar la susteno financala se l'entraprezo povus transvivir) povas esar limitizita per impozar al banki legaro plu severa. Se la banki ne bone kontrolas lia klienti, li esos punisita. La reala danjero esas tamen ke lore la banki esos probable min incitata engajar su en relati duriva.

Koncerne la problemo dil haltigo on povas argumentar ke la kambio informala destruktas la barili informala. Segun Nicolas Eber (2001, p. 235) on devas favorar la difuzo di informi inter la banki konstruktante centrala dosieri dil riski e pagi di entraprezi. Konseque l'avantajo informala dil banko precipua esus lore desktruktita od adminime reduktita. La povo di tarifizo do anke esos limitizita e la merkato esos plu konkurenca.

3.2 Altra solvi dil problemo dil haltigo

3.2.1 Financizo plurbankala

Se banko sukcesas tirar rento ek entraprezo aplikante tarifizo ecesive alta, la solvo qua semblas maxim evidenta (del vidpunto dil firmo concernata) probable esas kontratar kun plura banki. La problemo dil haltigo venas ya fakte del kapto informal e del povo dil monopolio ke la banko aquiras. Se l'entraprezo kontratas kun plura banki, esas evidenta ke nula sucesos havar povo di monopolio relate ca firmo, nam plura banki investas en ca produkto di informi.

Kontratar kun plura banki tamen anke havas kusti. Por mikra entraprezi on povas kon-

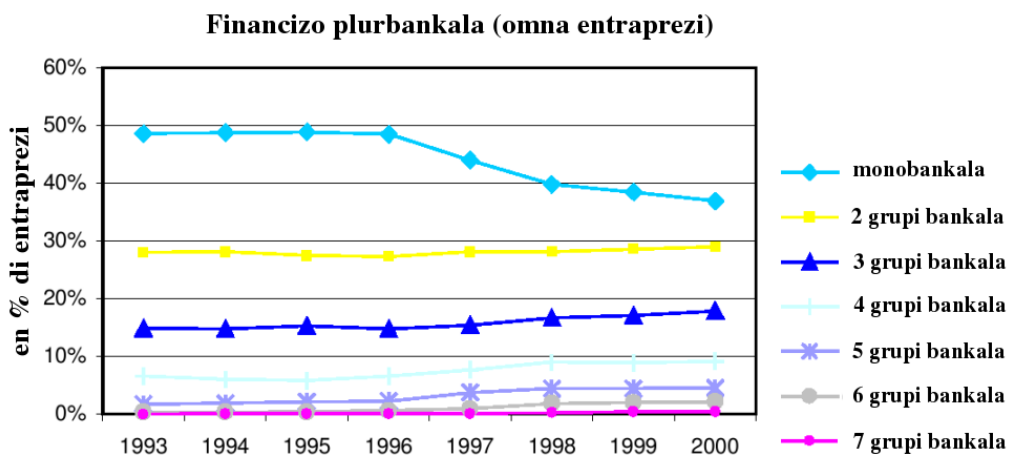


FIG. 3.1: Fonto : Dietsch e Golitin-Boubakari (2002, p. 82)

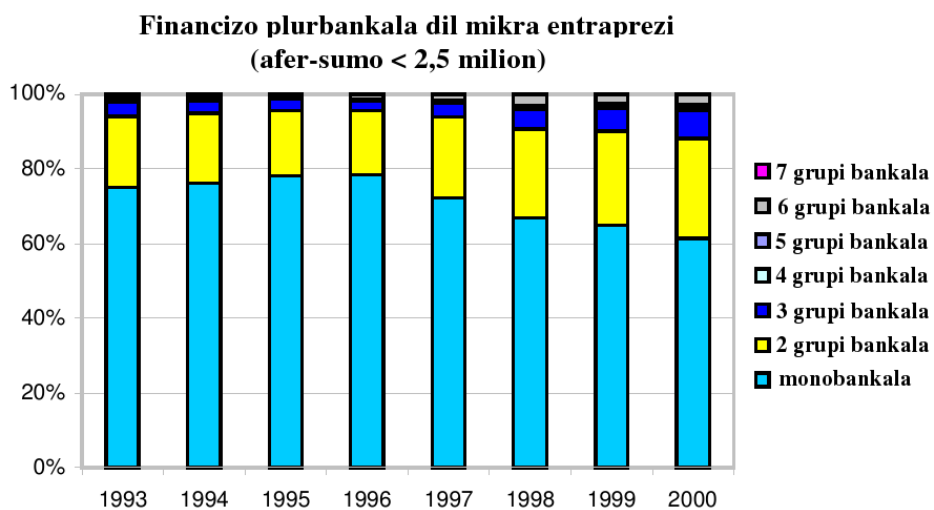


FIG. 3.2: Fonto : Dietsch e Golitin-Boubakari (2002, p. 83)

siderar ke la kusti fincal esas alta. La graveso relativa di ca kargajo fincal esos do alta. Pluse l'avantaji ligita al relati duriva esos probable min alta, se la nombro di bankala relati kreskas. On povas exemple questionar su qua banko « salvos » entraprezo qua experiencias desfacilaji. Omna banko havas intereso ke la salvo eventos, ma nula volas aranjar ol. Omni esperos do ke altra banko agez lo.

Qua esas la nombro optimala di bankala relati? On devas konstatar ke ne existas un respondo valida en omna kazi a ta questiono. Evidente plura faktori povas influar ta nombro optimala. La grandeso dil entraprezo certe pleas granda rolo. La figuro 3.1 montras l'evoluciono dil *financizo plurbankala* en Francia de 1993 til 2000. On remarkas ke la parto di entraprezi qui havas nur un bankala relato forte falas. Michel Dietsch e Valérie Golitin-Boubakari (2002, p. 82) remarkas ke mem se la prefero por la financizo plurbankal augmentabas, la proporciono di entraprezi kun financizo mono-bankala restas ankore alta (cirkume 40%). Klasifikante l'entraprezi segun lia afer-sumo en quar specimeni, on remarkas ke cirkume 60% dil mikra entraprezi (ti qui havas afer-sumo sub 2,5 milion Euro) havas un sola relato bankala (cf. figuro 3.2). esas tamen remarkenda ke mem por la mikra entraprezi existas tendenco vers financizo plurbankala.

La financizo plurbankal esas utila kande ol permisas atingar plu bona posiblesi di financizo. Nun ni analizas la ligilo inter financizo plurbankal ed aceso a kredito. La figuro 3.3 indikas ke quante plu entraprezo havas bankala relati, tante plu la sumo ke ol povas pruntar esas alta. Pluse on vidas ke la averajo di krediti kreskas por la firmi kun 6 o 7 bankala relati dum la periodo 1993–2000, ma por l'altri ca averajo reduktesis. Evidenta problemo kun ca du observi esas ke la granda entraprezi esas ti qui pruntas sumi alta e havas multa bankala relati.

Por izolar lo atribuenda al mikra entraprezi, konvenas regardar la figuro 3.4. Ol indikas ke la banko precipua (t.e. l'unesma banko prestanta dil entraprezo) augmentas sua ofro di kredito kande la nombro di bankala relati kreskas. Segun ca observo esas optimala por la mikra entraprezi eskapar la financizo mono-bankala. L'aceso a granda sumo de kredito povas tamen anke duktar ad alta levero fincal ed a min granda sekureso fincal dil entraprezo. La proporciono di propra kapitalo devas restar sat alta, por ke l'aceso a bona financizo ne duktez a risiko fincal tro alta.

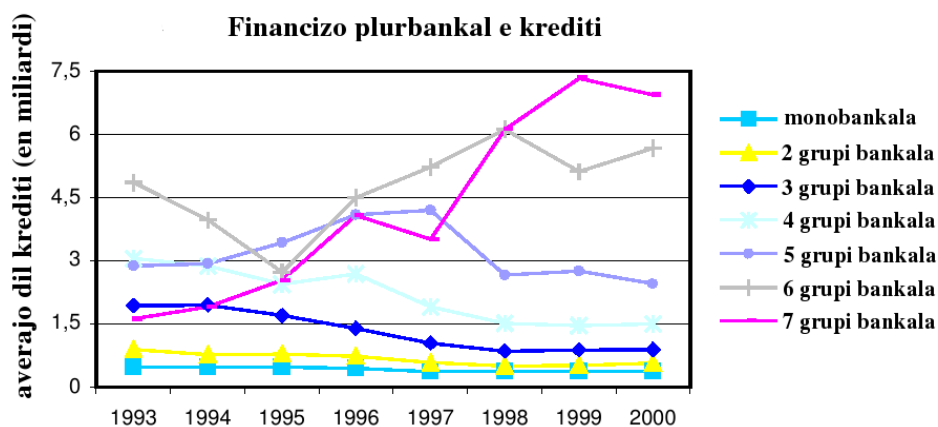


FIG. 3.3: Fonto : Dietsch e Golitin-Boubakari (2002, p. 85)

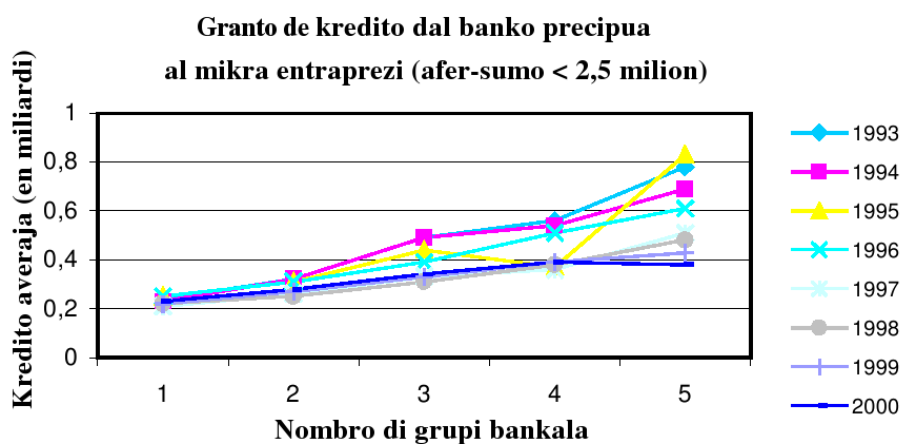


FIG. 3.4: Fonto : Dietsch e Golitin-Boubakari (2002, p. 86)

3.2.2 La merkati financala kom alternativo al kredito bankala

Altra maniero eskapar tarifizo ecesiva dil banko esas la rekurso al merkati financala. Entraprezi povas emisar obligacioni od acioni vice rekursar a bankala kredito.

On devas konstatar ke esas plu desfacila evaluar la risko di mikra entraprezi. Generale min multa informi esas disponebla kam por granda entraprezi. La merkati financala esas do normale sat skeptika, dum ke banko povas aquirar la informi necesa dum relato duriva.

La kompranti di obligacioni ofte atribuas granda importo al noti (*ratings*) dil entraprezi. Dum ke banko povas « produktar » informi, altra prestanti ofte uzas noti por mezurar la risko. Ca noti establisita da agenterii di notajo (quale Moody's, Standard and Poor's o Fitch) esas normale nur disponebla por plu granda entraprezi.

Ultre la pruntaji financizita dal merkati financala esas normale granda, ma la mikra entraprezi freque bezonas sumi multe plu mikra. Li do ne volas pagar alta kusti di operaco (*transaction costs*) por aquirar sumo modesta. Ca efekto adjuntesas al problemi di mala evaluo dil risko e desfaciligas l'aceso a financizo per la merkati financala por la mikra entraprezi.

Fine on povas konsiderar ke, por firmi qui ja havas bona reputeso, la financizo per la merkati povas reprezentar bona alternativo. Quale ni ja vidis antee, la relati duriva povas kontributar a bona reputeso dil entraprezi.

On povas expektar ke en Germania e Japonia (ube la mediaco bankala esas tradiciono sat ofta) min multa entraprezi direktos su vers la merkati financala kam en Usa e Britania (ube la merkati financala esas plu dominacanta).

Kande on regardas la nombri del tabelo 3.1 on remarkas ke la krediti bankala reduktis dum la periodo 1980–2000 por la quar granda ekonomii Europana. Mem en Germania ube la bankala relati esas tradiciono importanta, oli multe falis. En Britania la reduktio esis tre febla, ma on povas explikar to per la fakto ke la merkati financala ja havas longa tradiciono ibe. La tendenco sempre plue uzar la merkati financala por la financizo anke esas observebla en Europa kontinental ube lia rolo divenas plu importanta.

		Britania	Germania	Francia	Italia
Monetala instrumenti	1980	0.3	0.4	0.0	0.3
	1990	0.6	0.1	1.3	0.1
	1998	0.9	0.1	1.1	0.3
	2000	0.9	0.4	1.4	0.1
Krediti	1980	26.5	68.5	44.6	43.8
	1990	35.7	67.4	25.8	44.0
	1998	22.3	41.5	20.9	41.0
	2000	22.5	42.8	16.1	36.4
Obligacioni	1980	2.3	2.8	5.2	3.5
	1990	5.4	3.0	4.1	3.5
	1998	5.6	1.8	4.1	1.8
	2000	6.5	1.3	3.4	0.7
Propra kapitalo	1980	48.4	28.3	50.2	52.4
	1990	58.4	29.6	68.8	52.4
	1998	71.1	56.6	73.9	56.9
	2000	70.2	55.4	79.0	62.7

TAB. 3.1: Strukturo dil pasivo dil entraprezi (en % dil totalo)

Fonto : Byrne e Davis (2002, p. 89)

La fakto ke la parto di krediti bankal en la pasivo dil bilanco falis, povus kredigar ni ke la proporcio dil obligacioni efektive augmentabus. Ulte en Britania ca intuico ne verifikesas. Kompense l'acioni divenis tre importanta por la financizo dil entraprezi.

Fine on povas do dicar ke en la precipua ekonomii Europana existas efektive tendenco vers la financizo per la merkati financala.

KONKLUZO

Ca diserturo definis la bankala relati duriva e la faktori kapabla diminutar la konkurenco en la bankala sektoro. Ni vidis ke tala relati povas efektigar tordesi konkurenca. Banko povas aquirar avantaĵo komparala relate sia konkurencanti e konseque gani renti futura. La barilo informala diminitas do la konkurenco en la bankala sektoro.

Pluse ni argumentis ke la bankala relati anke povas havi pozitivan efekton por la akceso al kredito. Fakte la financado de entreprenoj nefinancas estas temo fundamentala. On devas absolute studiar la konseki de relati duriva por la agentoj nefinancala. La financado de entreprenoj povas havi impakton por la kresko de entreprenoj e do por la kresko de la ekonomio generale.

La studii empirikala ne omnia trovas la saman konkluzon. On povas tamen konsiderar ke por la grandaj entreprenoj la efekto de bankala relati estas favoroza. La akceso al kredito kreskas generale dum bankala relati. Pro ke la grandaj entreprenoj ofte havas plurajn relatojn bankalajn e bona akceso al merkatoj financala, la efektoj funestaj de bankala relati estas minimume forta por la entreprenoj.

Por la malgrandaj entreprenoj la rezultoj estas plu kompleksaj. Generale oni ne trovas bonajn rezultojn kiam oni analizas la efektojn de bankala relati por la akceso al kredito. La koncentro de la sektoro bankala afektas plu forte la malgrandajn entreprenojn. Pluse ni vidis ke la durigo de bankala relati normale estas plu kurta por la malgrandaj entreprenoj. Ĝi reprezentas desavantajojn por ili, nam ili povus pli profiti de bankala relati kiel la grandaj entreprenoj. Pro ke la malgrandaj entreprenoj ordinare havas plu facilan akceson al merkatoj financala oni povas konkluzi ke la

financizo dil mikra entreprenzi ne esas optimala.

Ultre ni vidis quale on povas diminutar l'efekti funesta dil bankala relati, precipue per revuo di diferanta aspekti regulizala. La maxim importanta esas la neceseso favorar la difuzo di informi, por reduktar la barili informala.

Fine ni propozis du plusa manieri eskapar la problemo dil haltigo. Unesme on povas dicar ke l'efekto di plura relati bankal esas generale sat favoroza e limitizas la risko di kapto informala. Duesme l'entreprenzi povas financizar da la merkati financala qui povas esar luriva relate la bankala kredito. Regardante rezulto empirikala por Europa de 1980 til 2000 ni konstatis ke la rekurso al merkati financala divenis plu frequa.

La rolo dil banki en la financizo dil entreprenzi restas tamen esencala, mem se ca rolo chanjas kun la kreskanta importo dil merkati financala.

BIBLIOGRAFIO

- ANGELINI, PAOLO, DI SALVO, ROBERTO, & FERRI, GIOVANNI. 1998. *Availability and cost of credit for small businesses : Customer relationships and credit cooperatives*. *Journal of Banking & Finance*, 22, p. 925–954.
- BECK, THORSTEN, DEMIRGÜÇ-KUNT, ASLI, & MAKSIMOVIC, VOJISLAV. 2003. *Bank Competition, Financing Obstacles, and Access to Credit*. World Bank Policy Research Working Paper 2996.
- BERGER, ALLEN N., & UDELL, GREGORY F. 1995. *Lines of Credit and Relationship Lending in Small Firm Finance*. *Journal of Business*, 68, p. 351–381.
- BLACKWELL, DAVID W., & WINTERS, DREW B. 1997. *Banking Relationships and the Effect of Monitoring on Loan Pricing*. *Journal of Financial Research*, 20, p. 275–289.
- BOOT, ARNOUD W.A. 1999. *Relationship Banking : What Do We Know ?* *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 9, No. 1, p. 7–25.
- BOUCKAERT, JAN, & DEGRYSE, HANS. 2002. *Entry and strategic information display in credit markets*. CSEF Working Papers from Centre for Studies in Economics and Finance (CSEF) <http://www.dise.unisa.it/WP/wp79.pdf> , University of Salerno, Italy.
- BOUCKAERT, JAN, & DEGRYSE, HANS. 2004. *Softening Competition by Inducing Switching in Credit Markets*. *Journal of Industrial Economics* Vol. 52 Issue 1 Page 27 March 2004.
- BYRNE, JOSEPH P., & DAVIS, E. PHILIP. 2002. *A comparison of balance sheet structures in major EU countries*. *National Institute Economic Review*, Vol. 180, No. 1, p. 83–95.

- CARLTON, DENNIS W., & PERLOFF, JEFFREY M. 1998. *Économie industrielle*. De Boeck Université.
- CETORELLI, NICOLA, & STRAHAN, PHILIP E. 2004. *Finance as a Barrier to Entry : Bank Competition And Industry Structure in Local U.S. Markets*. FRB of Chicago Working Paper No. 2004-04.
- CHEMMANUR, THOMAS J., & FULGHIERI, PAOLO. 1994. *Reputation, Renegotiation, and the Choice between Bank Loans and Publicly Traded Debt*. *The Review of Financial Studies*, v7 n3, p. 475-506.
- D'AURIA, CLAUDIO, FOGLIA, ANTONELLA, & MARULLO REEDTZ, PAOLO. 1999. *Bank interest rates and credit relationships in Italy*. *Journal of Banking & Finance*, Volume 23, Issue 7, p. 1067-1093.
- DEFFAINS, BRUNO, & GUIGOU, JEAN-DANIEL. 1997. *Relation de clientèle et barrière à l'entrée dans l'industrie bancaire*. *Revue d'Economie Politique*, 107(3), p. 365-393.
- DEGRYSE, HANS, & VAN CAYSEELE, PATRICK. 2000. *Relationship Lending within a Bank-Based System : Evidence from European Small Business Data*. *Journal of Financial Intermediation*, 9, p. 90-109.
- DELL'ARRICIA, GIOVANNI, FRIEDMAN, ERZA, & MARQUEZ, ROBERT. 1999. *Adverse selection as a barrier to entry in the banking industry*. *RAND Journal of Economics*, Vol. 30, No. 3, Autumn 1999, p. 515-534.
- DIETSCH, MICHEL. 1992. *Quel modèle de concurrence dans l'industrie bancaire ?* *Revue économique*, numéro 2, p. 229-260.
- DIETSCH, MICHEL, & GOLITIN-BOUBAKARI, VALÉRIE. 2002. *L'évolution des relations banques-entreprises dans les années 1990*. *Bulletin de la Commission bancaire* n° 27, p. 74-107.
- EBER, NICOLAS. 2001. *Les relations bancaires de long terme - Une revue de la littérature*. *Revue d'Economie Politique*, v. 111, N.2, p. 195-246.
- ELSAS, RALF, & KRAHNEN, JAN PIETER. 1998. *Is relationship lending special ? Evidence from credit-file data in Germany*. *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, issue 10-11, p. 1283-1316.
- FERNÁNDEZ, ZULIMA. 2001. *Las relaciones banca-industria : un tiempo para la revisión*. *Economía industrial*, 341, p. 13-24.

- HARHOFF, DIETMAR, & KÖRTING, TIMM. 1998. *Lending Relationships in Germany : Empirical Results from Survey Data*. Journal of Banking & Finance, vol. 22, p. 1317–1353.
- JAPPELLI, TULLIO, & PAGANO, MARCO. 2000. *Information Sharing in Credit Markets : A Survey*. CSEF Working Paper N.36, University of Salerno.
- MULDUR, UGUR. 1994. *Les barrières à l'entrée dans le marché bancaire français*. Revue d'économie financière, numéro 27.
- PADILLA, JORGE A., & PAGANO, MARCO. 1997. *Endogenous Communication Among Lenders and Entrepreneurial Incentives*. Review of Financial Studies, January 1997, 10, p. 205–236.
- PETERSEN, MITCHELL A., & RAJAN, RAGHURAM G. 1994. *The Benefits of Lending Relationships : Evidence from Small Business Data*. Journal of Finance, 49, p. 3–37.
- PETERSEN, MITCHELL A., & RAJAN, RAGHURAM G. 1995. *The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships*. Quarterly Journal of Economics, 110, p. 407–443.
- SANCHÍS PALACIO, JOAN RAMÓN, & SORIANO HERNÁNDEZ, JOSÉ FRANCISCO. 2001. *Las relaciones banca-industria en España. Participaciones bancarias en el período 1992–1997*. Economía industrial, 341, p. 55–66.
- VILANOVA, LAURENT. 2000. *Les déterminants du soutien abusif : une première approche empirique*. Banque & Marchés N.46.
- VON THADDEN, ERNST-LUDWIG. 2004. *Asymmetric Information, Bank Lending and Implicit Contracts : The Winner's Curse*. Finance Research Letters 1.
- WALESCH, STEVE. 2005. *Relations bancaires de long terme et barrières informationnelles*. Mémoire de maîtrise en économie financière, Université du Luxembourg.
- WEILL, LAURENT. 2002. *Le rôle de la relation de clientèle comme barrière à l'entrée sur les marchés bancaires*. Revue Economique, numéro 2, v53, p. 201–222.
- WEINSTEIN, DAVID E., & YAFEH, YISHAY. 1998. *On the Costs of a Bank-Centered Financial System : Evidence from the Changing Main Bank Relations in Japan*. Journal of Finance, Volume 53 : Issue 2.
- YAFEH, YISHAY, & YOSHA, OVED. 2001. *Industrial Organization of Financial Systems and Strategic Use of Relationship Banking*. European Finance Review 5, p. 63–78.

TABELO DI KONTENAJO

Introdukto	5
1 Terminologio e koncepti fundamentala	7
1.1 La bankala relati duriva	7
1.1.1 Defino	7
1.1.2 Avantaji dil bankala relati duriva	8
1.1.3 Kusti dil bankala relati duriva	10
1.1.4 Rekapitulajo	12
1.2 Koncentro, konkurenco e barili	12
1.2.1 La modelo SKP	12
1.2.2 La teorio dil merkati kontestebila	13
1.2.3 La kusti ne-rekuperebla	13
1.2.4 La barili informala	14
2 La bankala relati duriva kom freno por la konkurenco ?	15
2.1 Konsideri teoriala	15
2.1.1 La konkurenco e la modelo SKP	15
2.1.2 La konkurenco e la teorio dil merkati kontestebila	16
2.1.3 La konkurenco e la teorio bankala	17
2.2 Modelizo formala	17
2.2.1 Prizento dil modelo	18
2.2.2 Rezulti egardante la divulgo di informi	19
2.2.3 Endogenigo dil problemo dil divulgo di informi	23

2.2.4	Kambio informala	23
2.3	Rezulti empirikala	23
2.3.1	Supervido	24
2.3.2	La duro dil relati bankal e l'aceso a kredito	25
2.3.3	La koncentro bankal e l'aceso a kredito	27
3	Regulizo e solvi dil problemo dil haltigo	31
3.1	Regulizo dil bankala sektoro	31
3.1.1	La regulizo e la modelo SKP	31
3.1.2	La regulizo e la teorio dil merkati kontestebila	32
3.1.3	La regulizo e la teorio bankala	32
3.2	Altra solvi dil problemo dil haltigo	33
3.2.1	Financizo plurbankala	33
3.2.2	La merkati financala kom alternativo al kredito bankala	37
	Konkluzo	39
	Bibliografio	41