



SKRÓT Z BADAŃ ZWROTNE INSTRUMENTY FINANSOWE W DZIAŁALNOŚCI SPÓŁDZIELNI.

*Doświadczenia spółdzielni pracy, które skorzystały z
Funduszu Ekonomii Społecznej.*

Joanna Brzozowska-Wabik

5/16/2019



WPROWADZENIE

Kwestia pozyskania środków na rozwój spółdzielni to od wielu lat jedna z największych bolączek ruchu spółdzielczego. Spółdzielnie, które funkcjonują na rynku często kilkadziesiąt lat, mogą poszczycić się majątkiem, parkiem maszynowym, narzędziami pracy, które jednak przez lata, ze względów finansowych, nie były modernizowane. Nakładały się na to problemy z pozyskaniem zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji w postaci kredytów bankowych, które przez spółdzielnie wymieniane były jako jedna z głównych barier ich rozwoju. Jednocześnie spółdzielcy mieli świadomość, że brak inwestycji w tym zakresie sprawia, że stają się coraz mniej konkurencyjni na rynku, że sposób świadczenia przez nich usług często odbiega od tego, co oferuje konkurencja, a co za tym idzie, ich sytuacja na rynku może być zagrożona. Stąd temat znalezienia sposobu na dokapitalizowanie spółdzielni był jednym z najczęściej podnoszonych, chociażby w trakcie walnych zgromadzeń, spotkań środowiskowych, zjazdów spółdzielczych.

Równocześnie w sektorze ekonomii społecznej prowadzone były prace nad stworzeniem oferty zwrotnych instrumentów finansowych dla podmiotów ekonomii społecznej, w które to prace zaangażowany był również Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy. Ostatecznie na początku 2013 roku uruchomiono Fundusz Ekonomii Społecznej, który dał możliwość pozyskania bardzo nisko-procentowanych pożyczek na rozwój przedsiębiorstwa. Spółdzielnie pracy, jako podmioty ekonomii społecznej, stały się pełnoprawnym beneficjentem tego funduszu.

W połowie 2018 roku, Związek Lustracyjny Spółdzielni podjął decyzję o przeprowadzeniu badania wśród spółdzielni pracy, które skorzystały z pożyczki. Do grupy badawczej zaliczono 27 spółdzielni, które do czerwca 2018 roku podpisały umowę pożyczkową.

Głównym celem badania była analiza oceny Prezesów spółdzielni w zakresie wpływu pożyczki na rozwój spółdzielni oraz na podejście do korzystania ze zwrotnych instrumentów finansowych w ogóle. Ponadto celem badania był również opis doświadczeń spółdzielni w zakresie korzystania z pożyczek dla ES oraz ocena samej oferty pożyczkowej.

W badaniu zastosowano mieszane metody badawcze, a więc zarówno ilościowe (ankieta internetowa wśród Prezesów spółdzielni przeprowadzona w okresie od sierpnia do listopada 2018 roku) jak również jakościowe (wywiady telefoniczne z Prezesami spółdzielni przeprowadzone w lutym i marcu 2019 roku). Dodatkowo uzupełniono to o analizę danych zastanych, przede wszystkim raportów z wcześniejszych badań w sektorze spółdzielni pracy oraz badań związanych z oceną wprowadzenia zwrotnych instrumentów finansowych i analizy wdrażania tego instrumentu finansowego.

Niniejszy skrót z raportu koncentruje się na prezentacji wyników badania jakościowego i ilościowego oraz podsumowanie wyników.

1. ZWROTNE INSTRUMENTY FINANSOWE, EKONOMIA SPOŁECZNA I SPÓŁDZIELCZOŚĆ PRACY. SKRÓCONY RAPORT Z BADAŃ JAKOŚCIOWYCH.

Jakościowa część badania zrealizowana w formie wywiadów telefonicznych z Prezesami spółdzielni miała za zadanie nakreślić ich poglądy na temat obecności spółdzielczości w ekonomii społecznej, stopnia utożsamiania się z sektorem, podejścia do zagadnienia zwrotnych instrumentów finansowych przed momentem starania się o pożyczkę oraz po jej otrzymaniu oraz ogólnej oceny samego Funduszu ES.

1.1. Stopień utożsamiania się z sektorem ekonomii społecznej.

Definicja tzw. „starej ekonomii społecznej” do sektora tego zalicza wszystkie spółdzielnie. Wraz z zawężaniem rozumienia pojęcia ograniczono się tylko do tych spółdzielni, dla których głównym celem było tworzenie miejsc pracy, a więc spółdzielni pracy, spółdzielni inwalidów i niewidomych oraz spółdzielni socjalnych.

Pojęcie ekonomii społecznej spółdzielniom pracy w większości jest znane, stykają się z nim od kilku lat. Choć prawdą jest, że zdecydowanie częściej zaczęło się pojawiać w kontekście Funduszu Ekonomii Społecznej. Zdarzyły się jednak spółdzielnie, które o przynależności spółdzielczości do tego sektora dowiedziały się z oferty pożyczkowej.

Spółdzielnie postrzegają siebie jako podmiot ekonomii społecznej. Dla przykładu spółdzielnie lekarskie mocno podkreślają swoją misję działania w sektorze ochrony zdrowia. Faktem jest jednak, że często zarzuca się tradycyjnym spółdzielniom, iż oprócz realizacji działań ekonomicznych nie realizują dodatkowych celów społecznych, a tylko koncentrują się na działalności gospodarczej i zatrudnianiu członków.

Pytani o to spółdzielcy podkreślają w pierwszej kolejności, iż ważny jest cel dla którego została powołana spółdzielnia a celem tym w przypadku spółdzielni pracy jest właśnie **tworzenie i utrzymanie miejsc pracy**.

Spółdzielcy buntują się również przeciwko używanemu w tym kontekście słowu „tylko” podkreślając, że warto przyjrzeć się jak wygląda stabilność zatrudnienia w spółdzielniach mimo zmieniających się uwarunkowań rynkowych i na przestrzeni kilkudziesięciu lat ich działalności.

Kolejnym ważnym elementem jest fakt, że każda spółdzielnia musi kierować się międzynarodowymi zasadami spółdzielczymi, nie ucieknąć od demokratycznego zarządzania czy włączania pracowników w proces podejmowania decyzji. I tu kryje się kolejne ogromne wyzwanie dla spółdzielni w ogóle, ale dla spółdzielni pracy w szczególności. Dość wspomnieć, że już w XIX wieku spółdzielnia pracy była traktowana jako najtrudniejsza forma spółdzielcza i w tym kontekście postrzegano ją jako zwieńczenie ruchu spółdzielczego.¹

¹ P. Frączak, R. Skrzypiec, *Kondycja spółdzielczości pracy oraz wizje jej rozwoju. Raport z badań*, Warszawa 2011, s. 24.

Spółdzielcy podkreślają w tym kontekście ogromne znaczenie dialogu z każdej strony – ze strony Zarządu, członków spółdzielni i całej załogi. Jeśli nie ma tego dialogu, to nie ma porozumienia. Nazwano to „postawą społeczną” czy też „**postawą spółdzielczą**”, a więc taką, którą charakteryzuje otwartość na dialog, rozmowę, uzgadnianie stanowisk.

W kontekście realizacji dodatkowych działań społecznych przez spółdzielnię w badaniach jakościowych zauważalny jest bardzo podobny schemat. Cechą charakterystyczną spółdzielni jest to, że pytani o społeczny aspekt działalności spółdzielni w większości deklarują, że takich inicjatyw nie realizują. Dopiero po chwili przypominają sobie o różnych przedsięwzięciach, które faktycznie są w spółdzielni podejmowane. Od razu jednak poddają w wątpliwość, czy na pewno o taki rodzaj zaangażowania chodzi, ponieważ nie wydaje im się, aby robili coś nadzwyczajnego. Z reguły są to inicjatywy, które spółdzielnie od wielu lat już prowadzą, wrosły w ich działalność w taki sposób, że po prostu nie uznają, aby mieli się czym chwalić. Jest to dla nich po prostu realizacja jednej z międzynarodowych zasad spółdzielczych mówiąca o „trosce o lokalną społeczność”. Czasami nawet boją się tym chwalić, „*aby klienci nie pomyśleli, że chcemy im przez to więcej sprzedać*”². Wydaje się, że to sytuacja nie do pomyślenia w przypadku przedsiębiorstw komercyjnych.

Oprócz praktycznej nauki zawodu (dość częstej w przypadku badanych spółdzielni) czy też współpracy z gminą podawano również przykłady wspierania lokalnych organizacji zajmujących się np. niepełnosprawnymi dziećmi, oferowania darmowych świadczeń lekarskich seniorom lub innym grupom społecznym (w przypadku spółdzielni lekarskich) czy też wsparcia spółdzielni uczniowskich w szkołach.

Spółdzielcy jednak prawie chóralnie podkreślali, że możliwości realizacji dodatkowych działań społecznych zależna jest od możliwości finansowych spółdzielni. Bo choć chętnie zaangażowaliby się w większą liczbę inicjatyw tego rodzaju, po prostu ich na to nie stać.

Wreszcie w rozmowach z Prezesami spółdzielni bardzo mocno wybrzmiewał element związany ze współpracą, nie tylko tą wewnętrzną wspomnianą wcześniej, ale współpracą między spółdzielniami, wzajemnym wsparciem, które dla dużej części spółdzielców jest fundamentalną zasadą ruchu spółdzielczego, nie zawsze jednak przez wszystkich rozumianą.

1.2. Podejście spółdzielców do zwrotnych instrumentów finansowych.

Zagadnienie dokapitalizowania spółdzielni jest od wielu lat jednym z najczęściej dyskutowanych tematów. Badania sektora spółdzielni pracy prowadzone w 2011 roku przez Ośrodek Badania Aktywności Lokalnej na zlecenie Związku Lustracyjnego Spółdzielni Pracy

² Cytat z wypowiedzi Prezesa z jednej ze spółdzielni działających w województwie śląskim w trakcie warsztatów na temat CSR prowadzonych z okazji Międzynarodowego Dnia Spółdzielczości 1 lipca 2015 roku.

wykazały, że jedną z największych barier w rozwoju spółdzielni jest właśnie pozyskiwanie środków na rozwój, ponieważ banki nie są skłonne udzielać spółdzielniom pożyczek³. Z kolei w podobnym badaniu, które w roku 2016 prowadził Związek samodzielnie, problem z pozyskaniem środków na rozwój pojawia się dopiero na 6 miejscu i już tylko mniej niż 20 % respondentów na to wskazuje⁴.

W wywiadzie telefonicznym zapytano więc spółdzielców, co to według nich może oznaczać, czy można przypuszczać, że zmieniło się podejście banków do spółdzielczości? Czy być może poprawiła się kondycja przedsiębiorstw spółdzielczych?

Jeśli chodzi o podejście banków do spółdzielni to zdecydowana większość spółdzielców twierdzi jednak, że podejście banków zmieniło się, ale na gorsze. Znalazły się jedynie odosobnione głosy, które deklarowały, iż podejście banków, ale też innych instytucji (np. Urzędu Marszałkowskiego) do spółdzielczości uległo poprawie.

Niektórzy tłumaczą to faktem, iż nie tyle poprawiła się sytuacja ekonomiczna spółdzielni, a raczej pogorszyła kondycja banków. W związku z tym zwracają się do klientów, do których do tej pory nie byli przychylnie nastawieni. „Banki zauważyły, że za mało sprzedają (...) aby pozyskać więcej klientów, obniżyli wymagania w stosunku do kredytobiorców”. Pojawiła się również opinia, że być może potraktowały one takie inicjatywy jak Fundusz ES jako swoją konkurencję i próbują zawalczyć o klienta zwracając się do spółdzielni. Inną przyczyną lepszego postrzegania spółdzielni przez banki jest według jednego z respondentów być może fakt, iż te spółdzielnie, które nie bardzo sobie radziły po prostu się wykruszyły i na rynku zostały takie, które mogą być dla banku partnerem do rozmów i takie, które na kredyt po prostu stać.

Zdecydowana jednak większość respondentów deklaruje, podając przy tym przykłady z nieodległej przeszłości, iż postrzeganie i podejście banków do spółdzielczości uległo pogorszeniu.

Skąd więc zmniejszenie znaczenia problemów z pozyskaniem środków na rozwój w ciągu pięciu lat (pomiędzy 2011 a 2016 rokiem)? Spółdzielnie dość jednoznacznie zwróciły uwagę, iż po prostu w tym czasie pojawił się już Fundusz Ekonomii Społecznej i problem z pozyskaniem zewnętrznych środków na rozwój przestał być tak istotny. Spółdzielnie przestały odczuwać tę barierę.

Poza barierą w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania ze względu na niechęć instytucji finansujących, w analizie SWOT w badaniach z roku 2016 wśród słabych stron spółdzielczości pojawiają się niskie kompetencje biznesowe (np. konieczne do oszacowania zwrotu z inwestycji). Pytani o to Prezesi spółdzielni w większości podkreślają, iż istotnie jest problem, ale według nich jest to problem wszystkich przedsiębiorców, a nie tylko spółdzielni. Wynika on z niepewności rynku, z faktu, że rynek jest bardzo chimeryczny, co wpływa na problem z oszacowaniem zwrotu z inwestycji w ogóle.

³ P. Frączak, R. Skrzypiec, *Kondycja spółdzielczości pracy oraz wizje jej rozwoju*, Warszawa 2011, 64.

⁴ B. Brzozowski, *Wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania działalności i rozwoju spółdzielczości pracy*, [w:] B. Brzozowski (red.), *Spółdzielczość pracy w Polsce. Uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju*, Kraków 2016, s. 33.

Część spółdzielni podkreśla, iż ta niepewność wynika z branży, w której działają. Niektóre ze spółdzielni świadczą usługi, których ceny regulowane są ogólnie, a więc ich sytuacja jest w dużej mierze zależna od zewnętrznych czynników i decyzji innych instytucji.

Choć pojawiły się również głosy, że ten problem w spółdzielczości może wynikać z faktu, że do organów przedstawicielskich takich jak Zarząd czy Rada Nadzorcza wybierane są osoby z grupy członków, co do których nie stawia się wymagań dotyczących określonej wiedzy, na przykład ekonomicznej. Rzadziej zdarza się, aby np. Prezes wybierany był w konkursie czy też zatrudniany na kontrakt menedżerski.

1.3. Ocena procesu pozyskania pożyczki z ES Funduszu.

Ostatnia część wywiadów ze spółdzielcami poświęcona była ocenie Funduszu pożyczkowego oraz procesu pozyskania pożyczki. Spółdzielcy pytani o główne różnice pomiędzy pożyczką z Funduszu ES wręcz chętnie odpowiadają, iż jest nią oprocentowanie pożyczki jak również brak dodatkowych kosztów w postaci np. prowizji.

Nie jest to jednak jedyny argument podawany przez respondentów. Spółdzielnie podkreślają bowiem, że w porównaniu do kredytu bankowego, znacznie łatwiej taką pożyczkę uzyskać. Przede wszystkim TISE bardzo elastycznie podchodzi do wyników finansowych. Sam fakt posiadania straty nie dyskwalifikuje spółdzielni przed ubieganiem się o środki i ich otrzymaniem.

Kolejnym ważnym aspektem był fakt, iż w ramach Funduszu ES honorowana była cesja na sprzęt kupiony w ramach pożyczki. Jest to duża różnica w stosunku do banków, które nie zgadzają się na taką formę zabezpieczenia. W związku z tym spółdzielnie, które nie posiadają nieruchomości, którą bank mógłby potraktować jako zabezpieczenie po prostu nie mają szans na zaciągnięcie kredytu.

Respondenci podkreślali, że uzyskiwali pomoc na każdym etapie starania się o pożyczkę zarówno od TISE jak i ZLSP, pomoc w przygotowaniu dokumentów, ale również w szukaniu rozwiązań na różne problemy, które po drodze się pojawiały, podsuwaniu pomysłów na przykład na obniżenie oprocentowania, co, jak podkreślali, w innych instytucjach finansowych po prostu się nie zdarza.

Bardzo mocno wybrzmiała również atmosfera towarzysząca procesowi pozyskiwania pożyczki, atmosfera, która charakteryzowała się wzajemnym zaufaniem.

Zdania są natomiast podzielone jeśli chodzi o stopień sformalizowania procesu pozyskania pożyczek. Niektórzy uważają, że nie ma zbędnego formalizmu a jedynie bardzo konkretne dokumenty, natomiast inni twierdzą, że te formalności są zbyt uciążliwe. *„Zabezpieczenia są, bo muszą być, choć mogłyby być łagodniejsze”*. **Wszyscy ankietowani jednak są zdecydowanie zgodni co do tego, że pojawienie się oferty niskooprocentowanych pożyczek otworzyło zupełnie nowe możliwości dla rozwoju spółdzielni.**

W badaniach focusowych spółdzielni prowadzonych w roku 2016 podkreślano, że dla spółdzielni takim naturalnym źródłem finansowania inwestycji jest nadwyżka bilansowa. Prezesi spółdzielni biorący udział w wywiadach telefonicznych podkreślają, że oczywiście

byłaby to komfortowa sytuacja, gdyby spółdzielnia posiadała aż tak duże oszczędności, aby można było sfinansować z nich inwestycje, jednak mało która spółdzielnia jest w tak korzystnej sytuacji. A nawet jeżeli posiadają środki zgromadzone na funduszu zasobowym, to wola zaciągnąć nisko oprocentowaną pożyczkę na zrealizowanie inwestycji a środki pozostawić na funduszu zasobowym. Wynika to z obawy, iż jeśli pozbędą się oszczędności a „powinny im się noga”, wtedy żaden bank nie będzie chętny wyciągnąć do nich pomocną dłoń.

Większość spółdzielni podkreśla jednak, że nawet jeżeli jakaś nadwyżka bilansowa się pojawia, to albo jest ona przeznaczana na pokrycie strat z poprzednich lat, na fundusz zasobowy, by zabezpieczyć ewentualne przyszłe straty albo są to na tyle niewielkie środki, że przeznaczane są na przykład na to, aby wyrównać wynagrodzenia dla pracowników, których poziom wynagrodzeń odbiega od wynagrodzeń rynkowych. Jeśli więc pojawia się pomysł i możliwość rozwoju, wszelkie inwestycje muszą być finansowane ze środków zewnętrznych. Do tej pory jednak spółdzielnie miały ogromną trudność, aby takie środki pozyskać. W jednej z badanych spółdzielni stosowano schemat wkładów finansowych członków spółdzielni, a więc rozwiązania, które przewidziane jest w Prawie Spółdzielczym, a które umożliwia udzielenie pożyczki przez członka spółdzielni.

W Prawie Spółdzielczym zapisano, iż Walne Zgromadzenie określa najwyższą sumę zobowiązań, jakie może zaciągać Zarząd spółdzielni. Decyzja o zaciągnięciu pożyczki z TISE w większości przypadków nie wymagała więc konsultacji z członkami spółdzielni, ale niezależnie od tego Prezesi spółdzielni deklarują, że była ona konsultowana przynajmniej z Radą Nadzorczą. Podejście do zaciągnięcia pożyczki w większości przypadków było pozytywne ze względu na koszty, które są nieporównywalnie mniejsze niż w banku komercyjnym. Niektórzy respondenci podkreślali również, że duży wpływ na podejście członków ma sposób, w jaki ofertę przedstawi Prezes. Jeśli pokaże ewidentne korzyści z którymi powiązane jest duże bezpieczeństwo zaciągnięcia pożyczki to wtedy właściwie nie ma powodów, aby pojawił się sprzeciw. W jednym z przypadków natomiast w początkowej fazie pojawiła się podejrzliwość, że „*to niemożliwe, aby warunki były aż tak korzystne*”, oczekiwali więc, że pojawi się jakiś „haczyk”.

Kluczowymi argumentami więc przemawiającym za zaciągnięciem pożyczki były niskie oprocentowanie, brak dodatkowych kosztów oraz możliwość zabezpieczenia w postaci cesji na sprzęcie zakupionym z pożyczki, co jawi się spółdzielniom jako niezwykle korzystne rozwiązanie.

2. DOŚWIADCZENIA SPÓŁDZIELNI W ZAKRESIE KORZYSTANIA Z FUNDUSZU EKONOMII SPOŁECZNEJ. SKRÓCONY RAPORT Z BADAŃ ILOŚCIOWYCH.

2.1. Charakterystyka grupy respondentów.

Najwięcej odpowiedzi spłynęło z województwa małopolskiego (31,6 %), następnie z województwa pomorskiego (21,0 %), dolnośląskiego, łódzkiego i warmińsko-mazurskiego (po 10,5 %) oraz z województwa świętokrzyskiego, podkarpackiego i mazowieckiego (po 5,3 %). Oznacza to, iż z każdego z województw, w których siedzibę mają spółdzielnie, które zaciągnęły pożyczkę, przynajmniej jedna wypełniła ankietę.

Rozkład branż reprezentowanych w badaniu jest z kolei niezwykle równomierny. Praktycznie każda z branż, a więc spółdzielnie handlowe, produkcyjne, usługowe oraz te związane z medycyną reprezentowana jest w takim samym wymiarze.

Wśród ankietowanych spółdzielni większość, bo aż 11, powstała w latach 1946 – 1962, co stanowi 57,8 % wszystkich ankietowanych, przy czym aż 7 z tej grupy powstała w okresie powojennym, a więc do roku 1950. Oznacza to, że w dniu dzisiejszym są to podmioty, które mają ponad 70-letnią tradycję działania.

W pozostałej grupie respondentów znalazły się 2 spółdzielnie, które powstały w latach 1980-81 (10,50 %), 5 spółdzielni, które powstały na początku lat 90-tych (ponad 26 %) oraz jedna, która powstała w roku 2003 (ponad 5 %).

Liczba członków spółdzielni w grupie respondentów jest bardzo zróżnicowana. Najmniejsza spółdzielnia zrzesza 7 członków, a największa 90. Najwięcej spółdzielni jednak zrzesza między 10 a 14 członków (prawie 37 %) oraz pomiędzy 20 a 30 członków (blisko 32 %).

Gdy mowa o liczbie pracowników, to najmniejsza spółdzielnia zatrudnia ich 7 a największa 151. Największa grupa respondentów należy z oczywistych względów do grupy małych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 10 a poniżej 50 pracowników. W sumie jest to 14 spółdzielni co stanowi blisko 74 % ankietowanych. Średnie przedsiębiorstwa stanowią 16 % respondentów, natomiast 10 % do grupy to mikroprzedsiębiorstwa.

2.2. Wcześniejsze doświadczenia związane ze zwrotnymi instrumentami finansowymi.

Większość ankietowanych spółdzielni pytana o to, czy przed zaciągnięciem pożyczki z ES Funduszu starała się o kredyt, odpowiadała, że nie. Stanowiło to blisko 58 % odpowiedzi. Pozostałe 42 % podejmowało tego rodzaju próby. Skupiając się jednak na tej części respondentów, którzy udzielili negatywnej odpowiedzi na powyższe pytanie, warto zwrócić uwagę, że najczęściej pojawiającą się przyczyną nie podjęcia tego rodzaju starań było zbyt wysokie oprocentowanie tego rodzaju instrumentów finansowych. Takiej odpowiedzi udzieliło ponad 26 % respondentów. Następne przyczyny w kolejności to fakt, że spółdzielnia nie miała

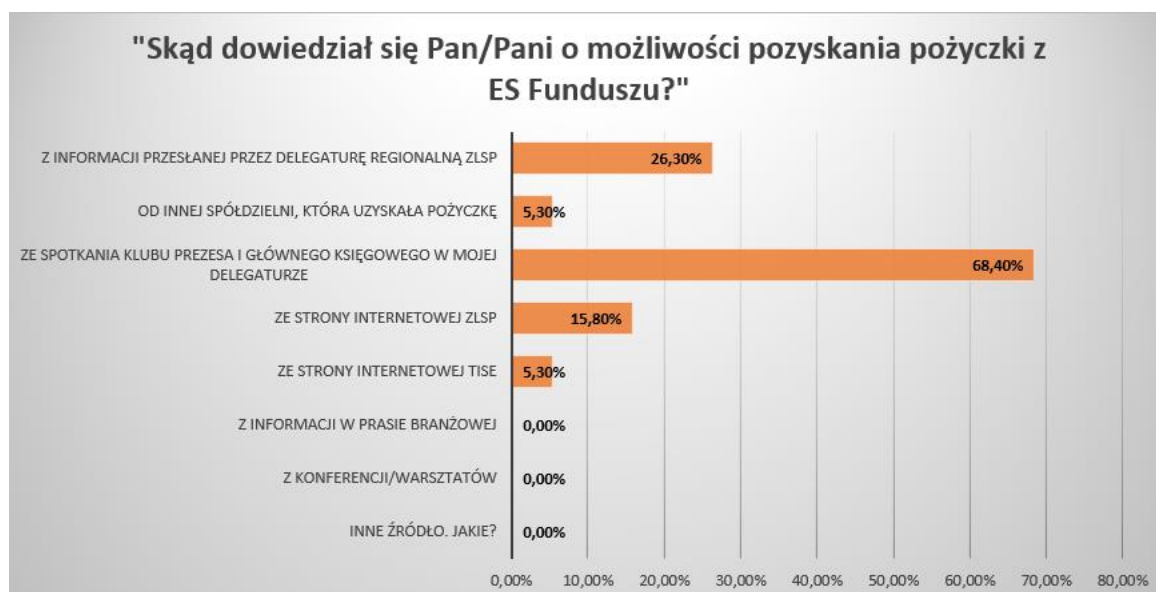
potrzeb w zakresie inwestycji (21 %) oraz nie posiadała wystarczających zabezpieczeń, których wymagał bank.

Analizując odpowiedź na kolejne pytanie, wygląda jednak na to, że większość spółdzielni, które podjęły próbę uzyskania kredytu w banku faktycznie spotkały się z pozytywnym odzewem. Jednocześnie 4 spółdzielnie deklarują, iż mimo starań tego kredytu nie udało im się uzyskać. Wśród powodów odmowy udzielenia kredytu właściwie pojawia się tylko jeden, a mianowicie brak wystarczającego zabezpieczenia, którego wymagał bank. W powiązaniu z odpowiedzią na wcześniejsze pytanie, dotyczące powodów nie starania się o kredyt, brak wystarczającego zabezpieczenia jawi się jako główna bariera w pozyskaniu przez spółdzielnie zewnętrznych źródeł finansowania.

2.3. Pożyczka z ES Funduszu.

Przechodząc do analizy procesu pozyskania pożyczki z ES Funduszu, respondenci w pierwszej kolejności pytani byli o źródło wiedzy na temat możliwości pozyskania takiej pożyczki. W pytaniu tym można było udzielić więcej niż jedną odpowiedź a rozkład tych odpowiedzi zaprezentowany został na poniższym wykresie.

Wykres 1. Źródła wiedzy na temat pozyskania pożyczki z ES Funduszu.



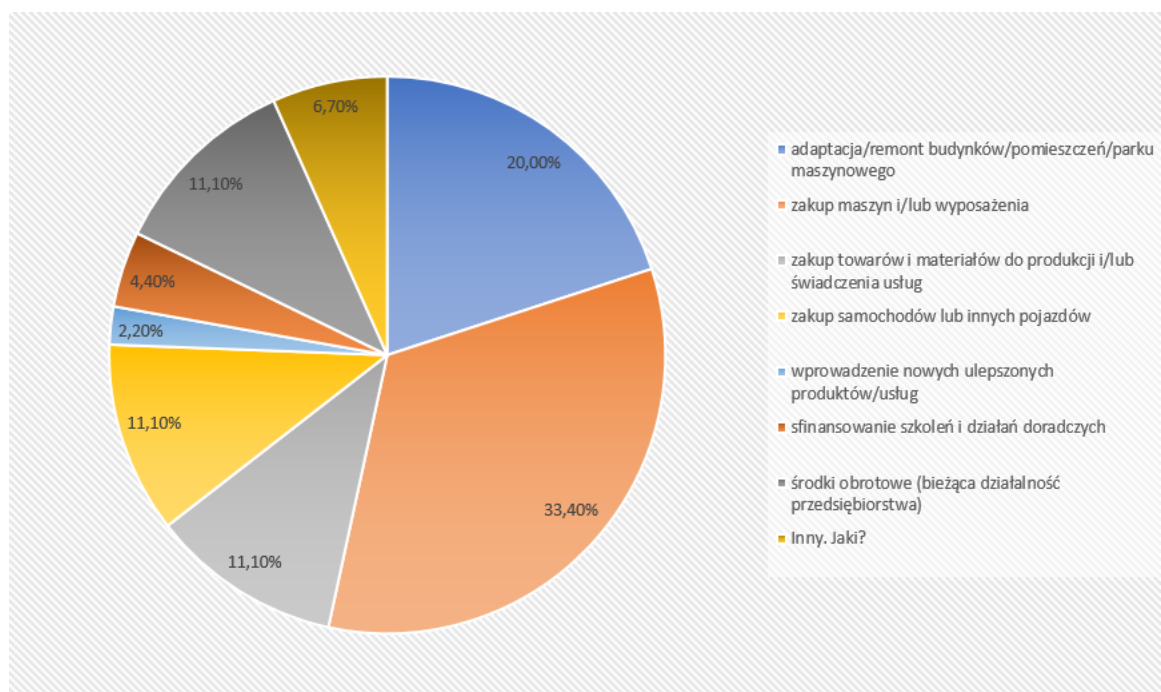
Źródło: Opracowanie własne.

Głównym źródłem wiedzy w zakresie pozyskania pożyczki był więc Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, przy czym informacja ta biegła wielokierunkowo. Najbardziej skuteczne okazało się przekazywanie wiedzy w trakcie spotkań Klubu Prezesa i Głównego Księgowego, następnie informacje przesyłane przez poszczególne Delegatury Regionalne ZLSP oraz strona internetowa ZLSP. Pożyczkobiorcy czerpali również wiedzę ze strony internetowej TISE oraz od innych spółdzielni, które uzyskały pożyczkę. Informacje w prasie branżowej czy też konferencje/warsztaty nie zostały wybrane przez żadnego z respondentów. Nie wskazali oni również na inne potencjalne źródła wiedzy.

Fundusz Ekonomii Społecznej rozpoczął udzielanie pożyczek w ramach projektu pilotażowego w 2013 roku i w tym roku spośród ankietowanych 4 spółdzielnie zaciągnęły pożyczkę po raz pierwszy. Jednocześnie analizując udzielone odpowiedzi, 6 spółdzielni zdecydowało się zaciągnąć pożyczkę dopiero w roku 2017 lub później, a więc zgodnie z nowymi zasadami, co również przekłada się na cel pożyczki oraz jej wysokość, bowiem 4 umowy pożyczkowe opiewały na kwotę wyższą niż 100 tysięcy złotych, kwotę, która była górnym limitem w projekcie pilotażowym. Jedna spółdzielnia zdecydowała się na zaciągnięcie pożyczki w maksymalnej kwocie 500 tysięcy złotych. Przy czym należy podkreślić, iż ponad połowa wszystkich umów pożyczkowych, a dokładnie 57 %, to były umowy na kwotę równą 100 tysiącom złotych.

Poniższy wykres obrazuje rozkład celów, na jakie spółdzielnie przeznaczały środki z ES Funduszu. Podkreślić jednak należy, iż są to dane skumulowane ze wszystkich odpowiedzi respondentów oraz iż, nie rozdzielają one projektu pilotażowego od projektu aktualnie obowiązującego. Jest to ważne w tym kontekście, iż zakres celów, na jakie można zaciągnąć pożyczkę został w 2017 roku znacznie rozszerzony.

Wykres 2. Cel przeznaczenia pożyczki z ES Funduszu.



Źródło: Opracowanie własne.

Jak widać na powyższym wykresie, ponad połowa wszystkich umów pożyczkowych zawartych przez spółdzielnie, które wypełniły ankietę, dotyczyła adaptacji lub remontu pomieszczeń, budynków lub parku maszynowego oraz zakupu maszyn lub wyposażenia (łącznie 53,4 %). Dodatkowo wśród odpowiedzi „inny cel”, której udzieliło blisko 7 % respondentów znalazły się również opisy, które można byłoby przypisać do powyższych kategorii, a więc wykończenie garaży, modernizacja sieci C.O. czy też pokrycie powierzchni placu asfaltem. Te dane ewidentnie pokazują, iż oferta pożyczkowa, która stała się dostępna dla spółdzielni wraz z pojawieniem się ES Funduszu odpowiedziała na jedną z największych bolączek

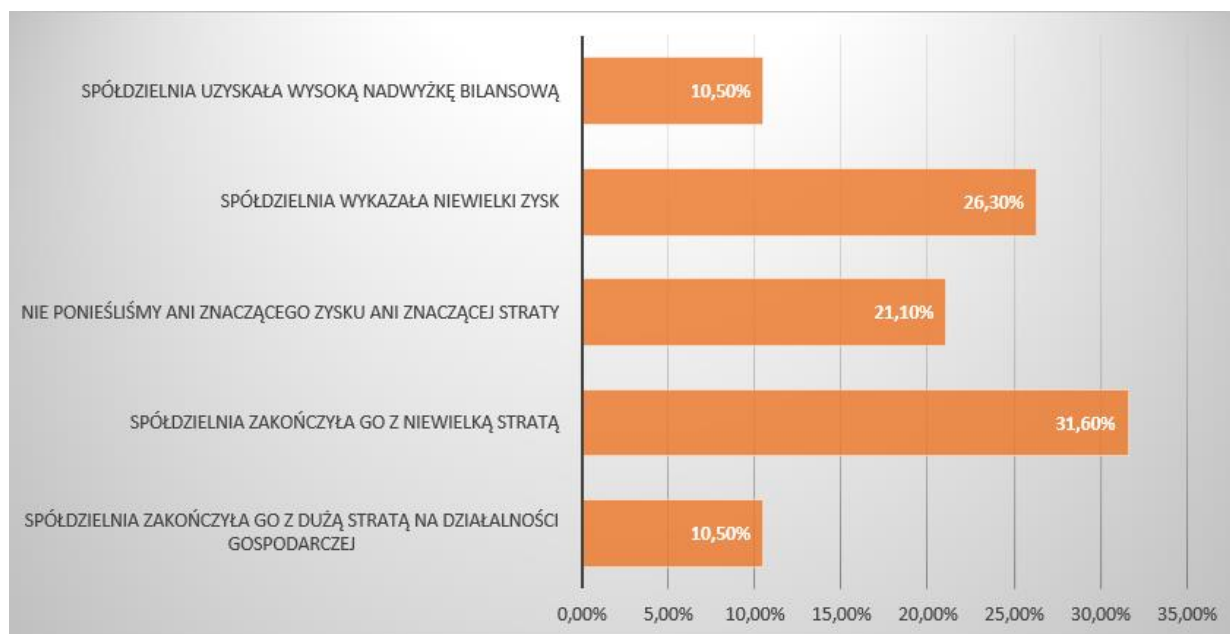
przedsiębiorstw spółdzielczych, a więc problem przestarzałego parku maszynowego, braku środków na inwestycje w majątek trwały – są to bariery od lat wymieniane przez spółdzielców w prowadzonych badaniach czy też analizach SWOT. Żadna ze spółdzielni nie zadeklarowała natomiast przeznaczenia pożyczki na zakup oprogramowania lub licencji czy też na zakup biura, gruntu lub lokalu.

W przypadku 7 spółdzielni zaciągnięcie pożyczki wiązało się z **utworzeniem nowego miejsca pracy**, co stanowi blisko **37 % respondentów**. Zgodnie z deklaracjami ze strony spółdzielni takich miejsc zostało utworzonych łącznie 9, gdyż dwie spółdzielnie deklarowały stworzenie nie jednego a dwóch miejsc pracy. Prawie **95 %** ankietowanych zadeklarowało, że wzięcie pożyczki nie wiązało się z żadnymi negatywnymi konsekwencjami dla spółdzielni. Tylko jedna spółdzielnia odnotowała wystąpienie takich negatywnych konsekwencji, nie wyjaśniła jednak o jakie chodzi. Należy przypuszczać, że nie były one jednak bardzo dotkliwe, ponieważ już w następnym pytaniu **100 % spółdzielni odpowiedziało, iż gdyby mogło cofnąć czas, ponownie podjęłoby decyzję o zaciągnięciu pożyczki**.

2.4. Wpływ pożyczki na spółdzielnię.

W pierwszej kolejności spółdzielnie zostały zapytane o ocenę sytuacji sprzed zaciągnięcia pożyczki. Pytanie dotyczyło sytuacji na zakończenie roku poprzedzającego uzyskanie pożyczki a odpowiedzi rozkładały się dość równomiernie. Prezentuje to poniższy wykres.

Wykres 3. Ocena sytuacji ekonomicznej spółdzielni przed momentem zaciągnięcia pożyczki.



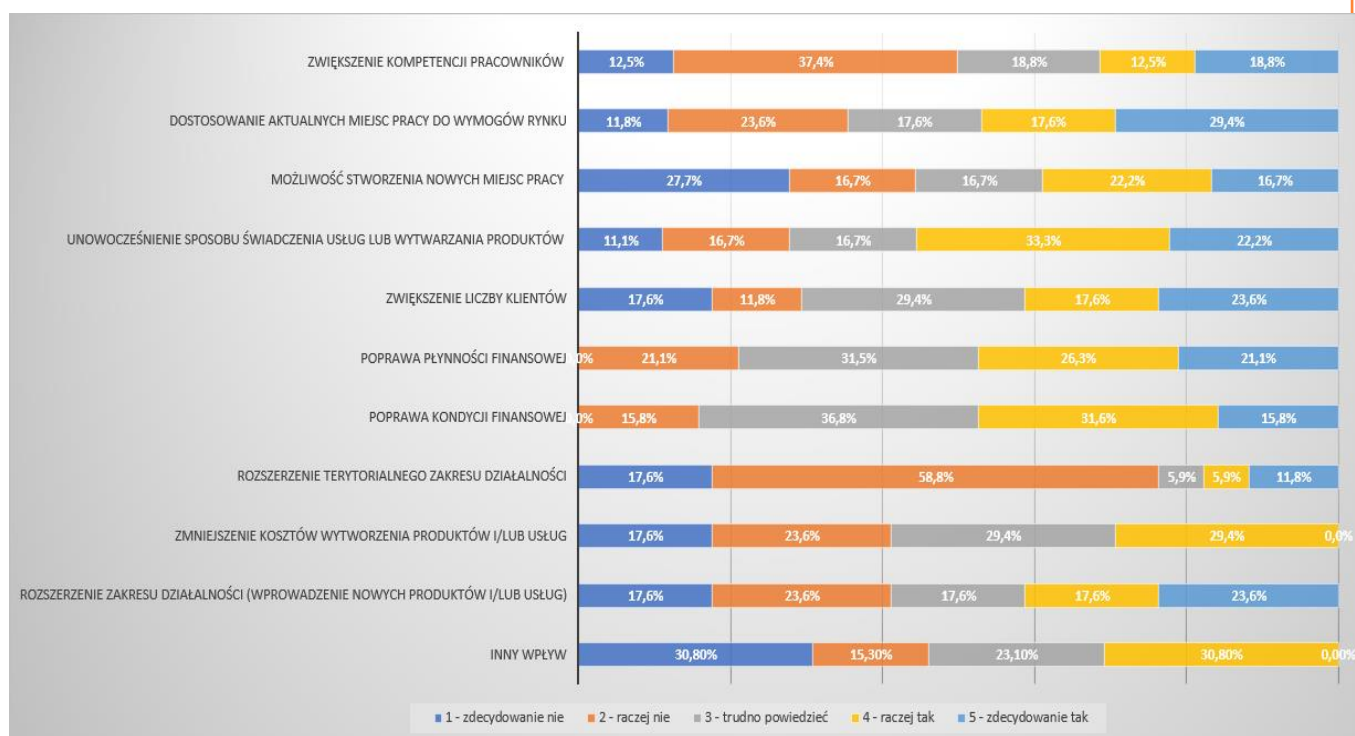
Źródło: Opracowanie własne.

Warto więc przeanalizować jak spółdzielnie oceniają wpływ zaciągniętej pożyczki na osiągnięte przez nich wyniki ekonomiczne. Jak widać z poniższego wykresu w przypadku blisko 53 %

przychody spółdzielni uległy zwiększeniu, dla 5,3 % był to wzrost znaczny. Natomiast niecałe 16 % spółdzielni odnotowało nieznaczny spadek swoich przychodów.

Przychody ekonomiczne to jednak nie jedyny widoczny wpływ pożyczki na pożyczkobiorców. Poniższy wykres prezentuje bowiem rozkład odpowiedzi na pytanie o to w jaki inny sposób zaciągnięte zobowiązanie wpłynęło na spółdzielnie, które je podjęły.

Wykres 4. Wpływ pożyczki na funkcjonowanie spółdzielni.



Źródło: Opracowanie własne.

Zdecydowanie najbardziej pozytywny wpływ odnotowano w obszarze unowocześnienia sposobu świadczenia usług lub wytwarzania produktów. Łącznie 55,5 % ankietowanych na to wskazało, a jest to o tyle istotne, iż faktycznie jak wielokrotnie wykazywano przestarzały park maszynowy i sposób wytwarzania produktów był jedną z największych bolączek przedsiębiorstw spółdzielczych. W dalszej kolejności, jak deklarują spółdzielnie, zaciągnięcie pożyczki wpłynęło pozytywnie na poprawę kondycji finansowej oraz płynności finansowej przedsiębiorstw (po 47,4 % pozytywnych odpowiedzi), dostosowanie aktualnych miejsc pracy do wymogów rynku (47 %), a także rozszerzenie zakresu działalności poprzez wprowadzenie nowych produktów i usług oraz zwiększenie liczby klientów (po 41,2%). Zdecydowanie najmniejszy wpływ miały pożyczki na rozszerzenie terytorialnego zakresu działalności (łącznie 76,4 % negatywnych wskazań). Wysoką liczbę wskazań negatywnych uzyskała również odpowiedź „zwiększenie kompetencji pracowników” (łącznie 49,9 %). Spółdzielnie udzielające odpowiedzi w obszarze „inny wpływ” nie udzieliły żadnego dodatkowego komentarza, stąd trudno poddawać analizie tę odpowiedź.

4.5. Ocena oferty pożyczkowej oraz zakres korzystania ze wsparcia.

Ta część badania dotyczyła dwóch obszarów, a mianowicie zakresu korzystania ze wsparcia ZLSP w procesie starania się o pożyczkę jak również oceny samego instrumentu finansowego, jakim jest pożyczka z ES Funduszu.

W pierwszej kolejności respondenci udzielali odpowiedzi na pytanie o zakres korzystania ze wsparcia, jednocześnie oceniając poszczególne rodzaje tego wsparcia. Rozkład odpowiedzi na to pytanie prezentuje poniższy wykres.

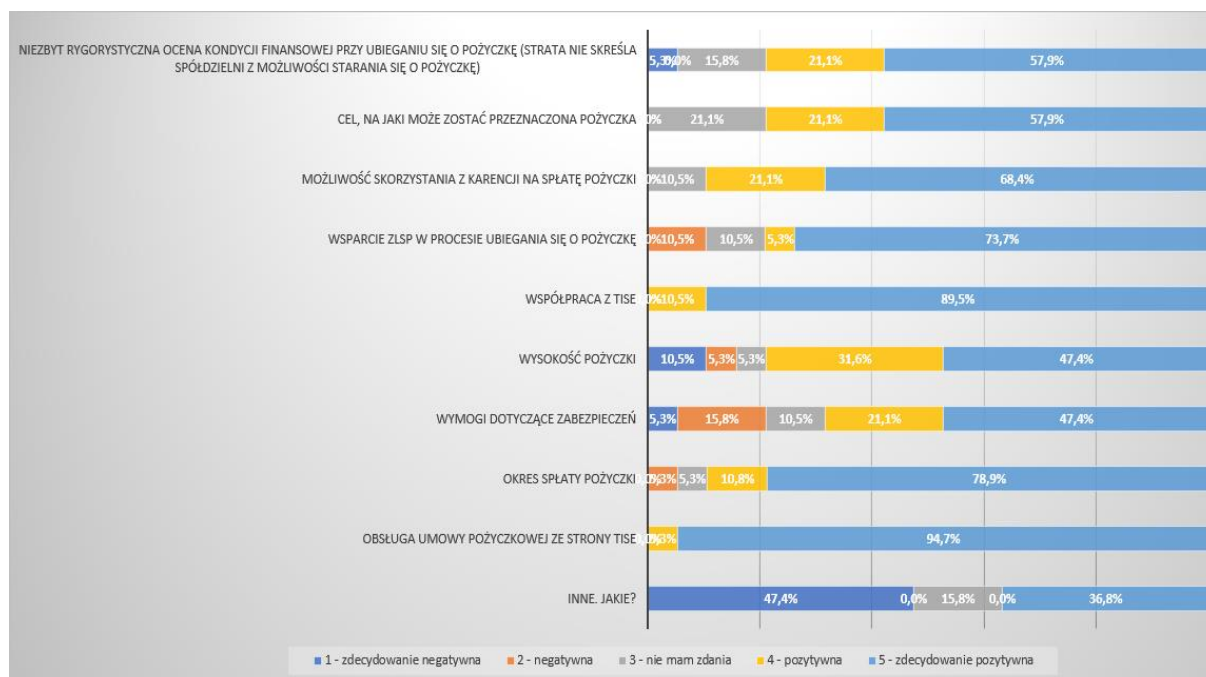
Wykres 5. Ocena wsparcia ZLSP w procesie starania się o pożyczkę.



Źródło: Opracowanie własne.

Zdecydowanie najwyżej oceniane przez spółdzielnie jest wsparcie w postaci wstępnych informacji na temat pozyskania pożyczki (łącznie 89,4 % wskazań pozytywnych), wsparcie w kontakcie z TISE w zakresie konsultacji wniosku (73,6 %), pomoc w skompletowaniu i wypełnieniu dokumentów na etapie starania się o pożyczkę (68,5 %) oraz konsultacje pomysłu na wykorzystanie pożyczki (63,1 %). Ciekawie prezentują się wyniki dotyczące oceny możliwości podpisania umowy pożyczkowej w siedzibie Delegatury Regionalnej ZLSP, gdyż mają mniej więcej po równo wskazań pozytywnych i negatywnych. Najwięcej wskazań negatywnych miała jednak odpowiedź „inne”, przy czym respondenci nie wskazali w komentarzu żadnych konkretnych ocen.

Wykres 6. Ocena samej pożyczki.



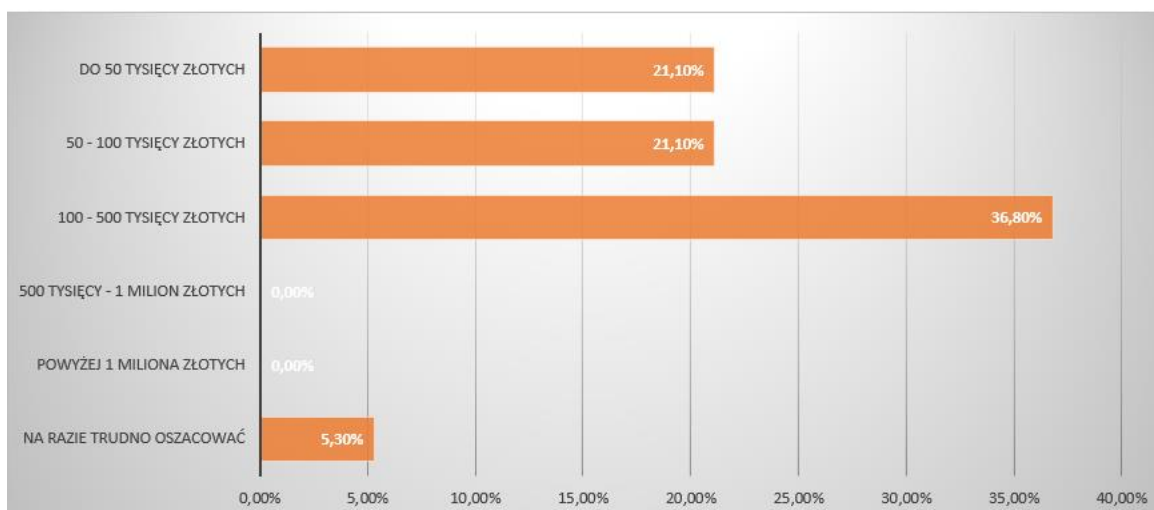
Źródło: Opracowanie własne.

Analizując powyższy wykres na podkreślenie zasługuje fakt, iż **obsługa umowy pożyczkowej ze strony TISE uzyskała 100 % pozytywnych odpowiedzi**, z czego aż 94,7 % ocenia ten proces „zdecydowanie pozytywnie”. Podobnie sprawa się ma w odpowiedzi na pytanie o „współpracę z TISE” – również 100 % to ocena pozytywna. Jeśli chodzi o ocenę pozostałych elementów składających się na kształt oferty pożyczkowej, to najbardziej pozytywnie oceniane są: okres spłaty pożyczki (łącznie 89,7 % wskazań pozytywnych, przy czym aż 78,9 % udzieliło odpowiedzi „zdecydowanie pozytywnie”), możliwość skorzystania z karencji na spłatę pożyczki (łącznie 89,5 % wskazań pozytywnych, przy czym 73,7 % to wskazania „zdecydowanie pozytywnie”). Następne w kolejności wskazań pozytywnych było wsparcie ZLSP w procesie ubiegania się o pożyczkę (uzyskało łącznie 79 % odpowiedzi pozytywnych, przy czym 73,7 % to była odpowiedź „zdecydowanie pozytywna”. Identyczną liczbę wskazań pozytywnych (po 79 %) otrzymały: niezbyt rygorystyczna ocena kondycji finansowej spółdzielni przy ubieganiu się o pożyczkę oraz cel, na jaki może zostać przeznaczona pożyczka. Trudno wskazywać, aby którakolwiek z odpowiedzi uzyskała jakąś znaczącą liczbę wskazań negatywnych, gdyż jedynym elementem gorzej ocenionym przez respondentów były wymogi dotyczące zabezpieczeń (łącznie 21 %), przy czym ta sama odpowiedź uzyskała aż 68,5 % wskazań pozytywnych.

4.6. Plany inwestycyjne.

Spółdzielnie biorące udział w badaniu pytane były również o plany na przyszłość związane z ewentualnymi dalszymi decyzjami w zakresie finansowania przedsięwzięć rozwojowych. **Aż 79 % planuje kontynuować realizację różnego rodzaju inwestycji.**

Wykres 7. Planowana kwota wydatków rozwojowych.

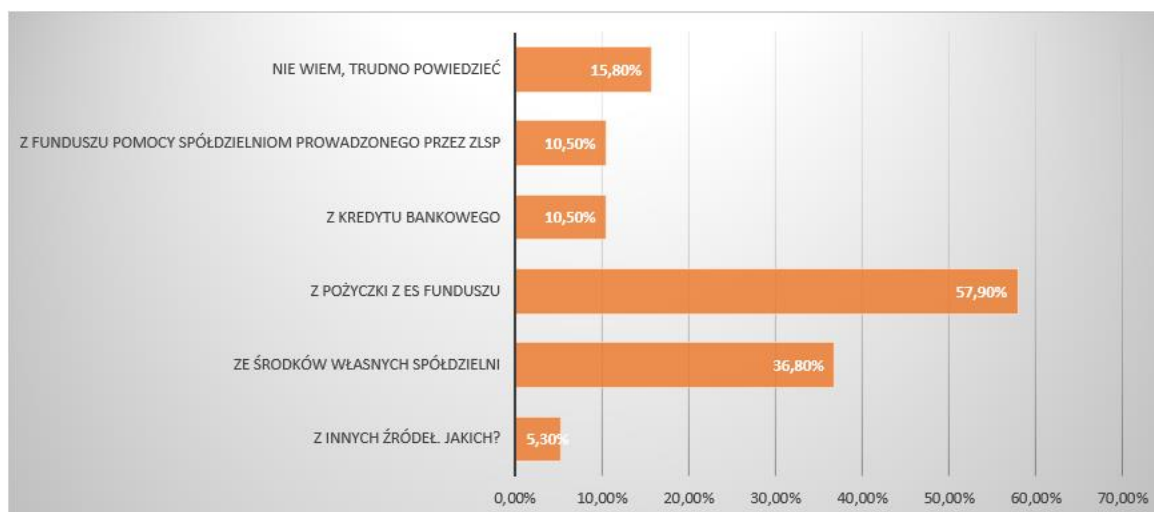


Źródło: Opracowanie własne.

Jak widać z powyższego wykresu, żadna ze spółdzielni nie planuje inwestycji w kwotach powyżej 0,5 miliona złotych. Najczęściej wskazywały na plany inwestycyjne w przedziale między 100 a 500 tysięcy złotych (36,8 %), w przedziale 50 do 100 tysięcy oraz do 50 tysięcy złotych (po 21 % wskazań).

Gdy mowa o celu, na jaki zostaną przeznaczone środki rozwojowe, to na pierwsze miejsce wysuwa się zdecydowanie zakup maszyn i wyposażenia (63,2%). Kolejne cele mają już znacznie mniej wskazań i rozkład jest podobny a należą do nich adaptacja/remont pomieszczeń/budynków/parku maszynowego (31,6 %), zakup towarów i materiałów do produkcji i/lub świadczenia usług (21,1 %), zakup samochodów lub innych pojazdów (15,8 %) oraz zakup oprogramowania i/lub nowej licencji (10,50 %). Odpowiedzi: sfinansowanie szkoleń i działań doradczych, zakup gruntu lub lokalu czy też inne cele nie uzyskały żadnych wskazań.

Wykres 8. Źródła finansowania przedsięwzięć rozwojowych.



Źródło: Opracowanie własne.

Wreszcie pytane o źródło finansowania inwestycji spółdzielnie wskazują przede wszystkim na dwa: **Funduszu Ekonomii Społecznej (blisko 58 %)** oraz środki własne spółdzielni (36,8 %). Spółdzielnie, które zaznaczyły inne źródła finansowania wskazały na leasing. Dane zaprezentowane na powyższym wykresie wskazują wyraźne na dalszą potrzebę korzystania przez spółdzielnie z Funduszu ES.

PODSUMOWANIE

Nie ulega wątpliwości, że pojawienie się oferty pożyczkowej dostępnej dla spółdzielni pracy przyczyniło się do zniesienia jednej z podstawowych barier w ich rozwoju, a więc braku dostępności środków na inwestycje w majątek i park maszynowy, co przekłada się na sposób i jakość świadczenia usług. Wyniki badań wskazują jednoznacznie, że był to jeden z podstawowych celów, na jakie spółdzielnie przeznaczały zaciągniętą pożyczkę. Ponad połowa wszystkich umów pożyczkowych zawartych przez spółdzielnie, które wypełniły ankietę, dotyczyła adaptacji lub remontu pomieszczeń, budynków lub parku maszynowego oraz zakupu maszyn lub wyposażenia (łącznie 53,4 %). Dodatkowo wśród odpowiedzi „inny cel”, której udzieliło blisko 7 % respondentów znalazły się również opisy, które można byłoby przypisać do powyższych kategorii, a więc wykończenie garaży, modernizacja sieci C.O. czy też pokrycie powierzchni placu asfaltem.

Wskazuje na to zresztą nie tylko analiza badania ankietowego przeprowadzonego wśród Prezesów spółdzielni, ale również rozmowy telefoniczne w trakcie wywiadów jakościowych. Te dane ewidentnie pokazują, iż oferta pożyczkowa, która stała się dostępna dla spółdzielni wraz z pojawieniem się ES Funduszu odpowiedziała na jedną z największych bolączek przedsiębiorstw spółdzielczych. Większość spółdzielców podkreśla, że bariera ta zniknęła nie dlatego, że podejście banków do spółdzielczości uległo zmianie, ale właśnie dlatego, że pojawiła się oferta pożyczkowa skierowana do podmiotów ekonomii społecznej.

Stała się ona dostępna dla spółdzielni z kilku powodów. Po pierwsze sama strata na działalności gospodarczej bądź też wcześniejsze kłopoty finansowe nie były barierą przed staraniem się o pożyczkę.

Po drugie koszt pozyskania pożyczki był możliwy do uniesienia, a więc niskie oprocentowanie i brak dodatkowych prowizji i opłat spowodował, iż spółdzielnie podjęły ryzyko zaciągnięcia pożyczki. Respondenci podkreślali, że jest ono zdecydowanie konkurencyjne w stosunku do oferty banków. Jest to również najczęstszy argument, którego Prezesi używali przekonując członków do zaciągnięcia pożyczki. Jest to o tyle istotne, że wysokie oprocentowanie oferowane przez banki jest być może przyczyną, dla której spółdzielnie w ogóle nie podejmują starań, co zresztą potwierdzają wyniki badania ankietowego wśród Prezesów spółdzielni. Należy również zwrócić uwagę, iż koszt uzyskania pożyczki był jedną z głównych przyczyn dla których spółdzielnie w poprzednich latach w ogóle nie podejmowały takich prób co oznacza, że blokowało ich to przed rozwojem.

Po trzecie wreszcie sposób zabezpieczenia pożyczki w postaci weksła in blanco lub w niektórych przypadkach zastawu na rzeczach zakupionych w ramach pożyczki okazał się bezpiecznym rozwiązaniem dla spółdzielców. Jest to o tyle istotne, iż brak lub niewystarczające zabezpieczenie kredytu był jednym z głównych powodów odmownej decyzji kredytowej lub też odstąpienia od starania się o kredyt przez spółdzielnię w poprzednich latach.

W szczególności te czynniki przyczyniły się do tego, że spółdzielnie, które wcześniej albo nie podejmowały prób uzyskania kredytu albo też tego kredytu nie uzyskały, miały możliwość pozyskania środków na rozwój.

Wiele spółdzielni deklaruje, że dzięki sfinansowaniu przedsięwzięcia rozwojowego z pożyczki nastąpił faktycznie skok rozwojowy w spółdzielni. Blisko 53 % ankietowanych odnotowało wzrost przychodów. Zdecydowanie najbardziej pozytywny wpływ zauważono w obszarze unowocześnienia sposobu świadczenia usług lub wytwarzania produktów. Łącznie 55,5 % ankietowanych na to wskazało. W dalszej kolejności, jak deklarują spółdzielnie, zaciągnięcie pożyczki wpłynęło pozytywnie na poprawę kondycji finansowej oraz płynności finansowej przedsiębiorstw (po 47,4 % pozytywnych odpowiedzi), dostosowanie aktualnych miejsc pracy do wymogów rynku (47 %), a także rozszerzenie zakresu działalności poprzez wprowadzenie nowych produktów i usług oraz zwiększenie liczby klientów (po 41, 2%).

Trudno szukać szczególnych rekomendacji do zmiany zasad realizowania funduszu, gdyż większość postulowanych przez spółdzielnie zmian po projekcie pilotażowym została wdrożona. Jedynym elementem oferty pożyczkowej, który otrzymał stosunkowo dużo wskazań negatywnych (więcej niż pozostałe, choć nadal niewiele, bo tylko 21 %) były wymogi dotyczące zabezpieczeń. W wywiadach telefonicznych również wskazywano na wysoki stopień formalizmu w sensie ilości koniecznych dokumentów do złożenia, choć zdecydowana większość respondentów uważa, że choć jest to uciążliwe to jednak zrozumiałe ze względu chociażby na źródło pochodzenia środków i konieczność ich rozliczenia. Zarówno cele, na jakie może zostać przeznaczona pożyczka jak i jej wysokość właściwie odpowiada w 100 % zapotrzebowaniu przedsiębiorstw spółdzielczych. Jedynym dodatkowym instrumentem, który mógłby być pomocny, a nie jest aktualnie oferowany, jest ewentualna linia debetowa/kredytowa, która byłaby dostępna dla przedsiębiorstw spółdzielczych w razie bieżącej konieczności.

Powyzsze próby znalezienia proponowanych ulepszeń dla Funduszu ES są mimo wszystko trochę na wyrost, gdyż wydaje się, biorąc pod uwagę ocenę oferty pożyczkowej, sposobu jej pozyskania i obsługi jak również inne powiązane elementy, że to instrument „szyty na miarę” potrzeb spółdzielni pracy.