ZWROTNE INSTRUMENTY FINANSOWE W DZIAŁALNOŚCI SPÓŁDZIELNI

Doświadczenia spółdzielni pracy, które skorzystały z Funduszu Ekonomii Społecznej. Raport z badań.

Joanna Brzozowska – Wabik

16/5/2019

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE 2
1.DEFINICJE I PROGRAMY – RYS HISTORYCZNY 4
1.1.Spółdzielczość pracy a definiowanie sektora ekonomii społecznej 4
1.2.Zwrotne instrumenty finansowe a ekonomia społeczna 7
1.3.Współpraca pomiędzy TISE a ZLSP w zakresie wsparcia spółdzielni w pozyskiwaniu pożyczek 12
2.METODOLOGIA BADAWCZA 14
2.1.Cel główny, cele szczegółowe i pytania badawcze 14
2.2.Metody i techniki badawcze 16
2.3.Grupa badawcza i sposób przeprowadzenia badania 17
3.ZWROTNE INSTRUMENTY FINANSOWE, EKONOMIA SPOŁECZNA I SPÓŁDZIELCZOŚĆ PRACY. RAPORT Z BADAŃ JAKOŚCIOWYCH 18
3.1.Stopień utożsamienia się z sektorem ekonomii społecznej 18
3.2.Podejście spółdzielców do zwrotnych instrumentów finansowych 22
3.3.Ocena procesu pozyskania pożyczki z ES funduszu 25
4.DOŚWIADCZENIA SPÓŁDZIELNI W ZAKRESIE KORZYSTANIA Z FUNDUSZU EKONOMII SPOŁECZNEJ. RAPORT Z BADAŃ ILOŚCIOWYCH 29
4.1.Charakterystyka grupy respondentów 29
4.2.Wcześniejsze doświadczenia związane ze zwrotnymi instrumentami finansowymi 30
4.3.Pożyczka z ES funduszu 31
4.4.Wpływ pożyczki na spółdzielnię 34
4.5.Ocena oferty pożyczkowej oraz zakres korzystania ze wsparcia 36
4.6.Plany inwestycyjne 38
PODSUMOWANIE 41
BIBLIOGRAFIA 43
SPIS WYKRESÓW 44
ZAŁĄCZNIKI 45
Załącznik 1. Wzór ankiety internetowej. 45
Załącznik 2. Scenariusz wywiadu telefonicznego z prezesem spółdzielni. 51

„Uznając wagę instrumentów finansowych jako jednego z głównych czynników rozwoju przedsiębiorstw, w tym przedsiębiorstw spółdzielczych, zamierzamy nadal rozwijać i wzmacniać Fundusz Pomocy Spółdzielniom (m.in. poprzez zasilenie go środkami pochodzącymi ze składek członkowskich w ZLSP), rozwijać współpracę z TISE oraz innymi instytucjami finansowymi w zakresie pozyskiwania środków unijnych na wsparcie finansowe dla przedsiębiorstw spółdzielczych (…) wszystkie te działania mają się przyczyniać do podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw spółdzielczych, a co za tym idzie utrzymania miejsc pracy”.

Program Działalności Związku Lustracyjnego Spółdzielni Pracy na lata 2018 –2021

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-oprocentowanych pożyczek na rozwój przedsiębiorstwa. Spółdzielnie pracy, jako podmioty ekonomii społecznej, stały się pełnoprawnym beneficjentem tego funduszu.

W połowie 2018 roku, po ponad 4 latach istnienia oferty pożyczkowej, 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 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 przedsiębiorstw spółdzielczych 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.

Raport składa się z pięciu części. W pierwszym rozdziale zaprezentowano krótki rys historyczny dotyczący definiowania ekonomii społecznej oraz obecności w tych definicjach spółdzielczości pracy. Następnie przedstawiono ofertę w zakresie zwrotnych instrumentów finansowych zarówno tę dostępną w latach 2013 – 2016 w ramach projektu pilotażowego jak również aktualnie obowiązującą. Na zakończenie omówiono zakres współpracy pomiędzy Związkiem Lustracyjnym Spółdzielni Pracy a Towarzystwem Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych w procesie wsparcia spółdzielni w pozyskiwaniu pożyczek.

Drugi rozdział zawiera opis metodologii badania, w tym cel główny, cele szczegółowe i pytania badawcze. Następnie przedstawia zastosowane metody i techniki badawcze oraz opis grupy badawczej i sposób przeprowadzenia badania.

Trzecia część poświęcona jest analizie materiału z badań jakościowych, a więc wywiadów telefonicznych z Prezesami Spółdzielni. W rozdziale tym w szczególności nakreślono pogląd spółdzielców na temat obecności w ekonomii społecznej, stopnia utożsamienia 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.

Czwarta część raportu poświęcona jest analizie danych zgromadzonych przy wykorzystaniu ankiety internetowej skierowanej do Prezesów spółdzielni. W rozdziale tym dokonano charakterystyki grupy respondentów, omówiono ich wcześniejsze doświadczenia ze zwrotnymi instrumentami finansowymi, ocenę procesu starania się o pożyczkę z ES Funduszu oraz ocenę samej oferty pożyczkowej, analizę jej wpływu na spółdzielnię oraz dalszych planów inwestycyjnych spółdzielni, łącznie ze źródłami jej finansowania.

Podsumowanie zawiera podstawowe konkluzje, jakie wyłaniają się po analizie całości raportu.

1. DEFINICJE I PROGRAMY – RYS HISTORYCZNY

1.1. SPÓŁDZIELCZOŚĆ PRACY A DEFINIOWANIE SEKTORA EKONOMII SPOŁECZNEJ

Dyskusja wokół ekonomii społecznej pojawiła się w Polsce równolegle z procesem przystępowania do Unii Europejskiej. W 2002 roku odbyła się w Pradze I Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej, której głównym organizatorem był CECOP (Europejska Konfederacja Spółdzielni Pracy, Spółdzielni Socjalnych i Przedsiębiorstw Partycypatywnych). W jej trakcie ogłoszono, iż kolejna odbędzie się w Polsce a Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy został zaproszony do powołania Krajowego Komitetu Przygotowawczego. W Komitecie tym po raz pierwszy spotkały się sektory, które dotąd nie miały wiele ze sobą wspólnego, a więc spółdzielnie i organizacje pozarządowe, ale też samorządy, instytucje finansowe i wiele innych zainteresowanych wspólną dyskusją o polskim modelu ekonomii społecznej.[1] Spółdzielczość pracy była więc obecna w tych dyskusjach od samego początku.

Sama definicja sektora ewoluowała. Początkowo mówiło się o tzw. „starej ekonomii społecznej", a zaliczano do niej podmioty, które należały do jednej z 4 grup, czyli spółdzielnie, stowarzyszenia, fundacje i tzw. towarzystwa wzajemnościowe (eng. mutuals).[2] Tak więc o przynależności do sektora decydowała forma prawna podmiotu.

W przeciwieństwie do „starej", tzw. „nowa ekonomia społeczna" definiowała podmioty w zależności od sposobu działania i kierowania się określonymi celami społecznymi i ekonomicznymi. W tym kontekście najczęściej stosowana była definicja zaproponowana przez europejską sieć badaczy EMES[3]. Składa się na nią określony zbiór kryteriów, które należy stosować przy identyfikacji przedsiębiorstwa społecznego.[4] Do kryteriów ekonomicznych zaliczono:

- ciągłą działalność w zakresie produkcji towarów i/lub sprzedaży usług,
- duży zakres autonomii,
- istotny poziom ryzyka gospodarczego,
- minimalny udział pracy odpłatnej.

Dla uchwycenia wymiaru społecznego takich inicjatyw zaproponowano następujące kryteria:

[1] Tak zresztą zatytułowany był jeden z projektów realizowanych w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL, którego liderem była Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.
[2] Nazwa Komitetu CEP-CMAF reprezentującego europejski sektor ekonomii społecznej w kontaktach z Unią Europejską pochodzi od pierwszych liter czterech wymienionych w tekście podmiotów w ich francuskojęzycznym brzmieniu.
[3] https://emes.net/
[4] Na tym etapie definicyjnie nie rozdzielano podmiotów ekonomii społecznej od przedsiębiorstw społecznych.

- otwarcie deklarowany cel służby dla społeczności,
- inicjatywa uruchamiania przez grupę obywateli,
- uprawnienia decyzyjne nie są oparte na własności kapitału,
- charakter partycypacyjny angażujący osoby, których dotyczy dana działalność,
- ograniczona dystrybucja zysków.[5]

Najogólniej mówiąc, do tzw. „nowej ekonomii społecznej" zaliczano po prostu te podmioty, które „*realizowały cele społeczne przy wykorzystaniu narzędzi ekonomicznych*". Przy czym w różnych krajach różniła się definicja samego celu społecznego, w zależności od tego, jaka potrzeba społeczna była najistotniejsza. I tak w Polsce w tym czasie zdecydowanie największym problemem była walka z bezrobociem i tworzenie nowych miejsc pracy. Były to lata[6], kiedy rejestrowane bezrobocie sięgało nawet powyżej 20 %. Stąd też przyjęty w Polsce model przedsiębiorstw ekonomii społecznej oparty był na tzw. modelu WISE (Work Integration Social Enterprises), a więc przedsiębiorstw reintegracji zawodowej. Tu leży również odpowiedź na pytanie, dlaczego spółdzielnie socjalne w Polsce są jedną z form spółdzielni pracy oraz dlaczego do sektora ekonomii społecznej zaliczono oprócz socjalnych właśnie spółdzielnie pracy i spółdzielnie inwalidów i niewidomych.[7]

Pierwsza pełna definicja ekonomii społecznej pojawiła się w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki, w którym dedykowano osobny priorytet VII poświęcony w całości ekonomii społecznej. POKL, który na wiele lat uporządkował rozumienie sektora ekonomii społecznej w Polsce, zaliczał do niego następujące podmioty: spółdzielnie pracy, spółdzielnie inwalidów i niewidomych, organizacje pozarządowe oraz podmioty wymienione w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o pożytku publicznym i wolontariacie, Centra Integracji Społecznej, Kluby Integracji Społecznej, Zakłady Aktywności Zawodowej, Warsztaty Terapii Zajęciowej.[8]

Definicja ekonomii społecznej ewoluowała w szczególności w związku z doprecyzowaniem pojęcia przedsiębiorstwa społecznego, które znalazło swoje miejsce w definicji zawartej w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej, przyjętym 30 kwietnia 2014 roku. Tożsamą definicję ekonomii społecznej zawarto w Programie Operacyjnym Wiedza Edukacja Rozwój na lata 2014 – 2020, gdzie do **ekonomii społecznej** zaliczono 4 grupy podmiotów: 1) **przedsiębiorstwa społeczne**, w tym spółdzielnie socjalne, 2) **podmioty reintegracyjne** (Centra Integracji Społecznej, Kluby Integracji Społecznej, Zakłady Aktywności Zawodowej i Warsztaty Terapii Zajęciowej), 3) **organizacje pozarządowe** lub podmioty, o którym mowa w art. 3 ust. 3 pkt 1 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie oraz 4) **tzw. podmioty sfery gospodarczej** utworzone w związku z realizacją celu społecznego bądź dla którego leżący we wspólnym interesie cel społeczny jest racją bytu działalności komercyjnej,

[5] J. Defourny, *Od trzeciego sektora do przedsiębiorstwa społecznego*, [w:] J.J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, Warszawa 2008, s. 80-81.
[6] Mowa przede wszystkim o latach 2002 – 2003.
[7] Które również są klasycznymi spółdzielniami pracy, tyle że ich głównym celem jest zatrudnianie osób niepełnosprawnych.
[8] Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007 – 2013*, Warszawa 8 września 2015 r., s. 362.

a więc organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, z której zyski wspierają realizację celów statutowych, spółdzielnie, których celem jest zatrudnienie, tj. spółdzielnie pracy oraz spółdzielnie inwalidów i niewidomych i spółki non profit, o których mowa w ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, o ile udział sektora publicznego wynosi nie więcej niż 50 %.[9]

Powyższa definicja ma zastosowanie w odniesieniu do beneficjentów aktualnego projektu pożyczkowego, a więc wymienione wyżej podmioty mogą starać się aktualnie o pożyczki w ramach Funduszu Ekonomii Społecznej. Tymczasem przyjęty 31 stycznia 2019 roku przez Radę Ministrów zaktualizowany Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej dokonuje kolejnej redefinicji pojęcia ekonomii społecznej „*przez nadanie mu szerszego znaczenia (zgodnie z europejskim podejściem), oraz wyodrębnienia w jej ramach pojęcia ekonomii solidarnej, której celem jest w szczególności tworzenie miejsc pracy oraz reintegracja zawodowa i społeczna osób zagrożonych wykluczeniem społecznym”*.[10]

Zgodnie z tym nowym podejściem, spółdzielnie pracy, obok organizacji pozarządowych, organizacji kościelnych, spółek non-profit i kół gospodyń wiejskich, zaliczane są do szerszego grona podmiotów ekonomii społecznej. Natomiast w ramach sektora wyodrębniono podmioty **tzw. ekonomii solidarnej**, które mają szczególny cel aktywizacji zawodowej i reintegracji społecznej, w szczególności reintegracji społecznej i zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym oraz rehabilitacja społeczna i zawodowa osób niepełnosprawnych. Do tego węższego grona zaliczane są więc przedsiębiorstwa społeczne, spółdzielnie inwalidów i niewidomych, zakłady pracy chronionej oraz jednostki reintegracyjne (Warsztaty i Zakłady Terapii Zajęciowej, Centra i Kluby Integracji Społecznej).[11]

1.2. ZWROTNE INSTRUMENTY FINANSOWE A EKONOMIA SPOŁECZNA

Już w okresie poprzedzającym przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, a więc równolegle z formowaniem się sektora ekonomii społecznej, zaczęły płynąć do Polski coraz większe środki na wsparcie jego rozwoju. Przy czym pierwszy duży program wsparcia finansowego dla sektora uruchomiło ze środków krajowych Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej w 2004 roku a w jego ramach realizowano działania związane z promowaniem spółdzielni socjalnych, tworzeniem Regionalnych Funduszy Ekonomii Społecznej a następnie Ośrodków Wsparcia Spółdzielni Socjalnych.[12]

W 2001 roku w Unii Europejskiej uruchomiona została Inicjatywa Wspólnotowa EQUAL, która była częścią strategii UE na rzecz tworzenia większej liczby miejsc pracy. Celem realizowanych

[9] Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, Warszawa 30.04.2014 r., s. 24.
[10] Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej do 2023 roku. Ekonomia Solidarności Społecznej*, Warszawa 2019, Dz.U. z 2019 r. poz. 214., s. 6.
[11] Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, *Krajowy Program…, op.cit.*, s. 11.
[12] Agencja Rozwoju i Promocji Spółdzielczości ZLSP realizowała kilka projektów finansowych z tego Programu, m.in. projekt: „Promocja spółdzielczości socjalnej”, utworzyła Regionalny Fundusz Ekonomii Społecznej, jak również przez wiele lat prowadziła Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej. Więcej: http://www.spoldzielnie.org.pl/?q=node/65

projektów było testowanie rozwiązań, które pomogą w zwalczaniu wszelkich form dyskryminacji na rynku pracy, a ekonomii społecznej poświęcony był tzw. Temat D. Polska przystąpiła do realizacji IW EQUAL w 2004 roku.

Rozwiązania wypracowane i przetestowane w ramach EQUAL'a miały stać się bazą projektów realizowanych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki na lata 2007 – 2013, w ramach którego ekonomia społeczna pojawiła się głównie w Priorytecie VII, a w szczególności w Poddziałaniu 7.2. „Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej". Projekty regionalne wspierane były przez działania o charakterze systemowym, finansowane z I Priorytetu POKL.[13]

Równolegle prowadzono dyskusje na temat faktycznego efektu przekazywania na rzecz ekonomii społecznej tak ogromnych środków w ramach dotacji oraz coraz częściej podnoszono argument o konieczności stworzenia instrumentu finansowania zwrotnego, który z jednej strony zapewni PES kapitał na finansowanie przedsięwzięć rozwojowych a z drugiej strony przyczyni się do ich uniezależnienia od źródeł dotacyjnych.[14]

Nie bez obaw, ale ostatecznie w lipcu 2012 roku formalnie powołano Fundusz Pożyczkowy ES, którego realizację powierzono BGK, które z kolei w ramach przetargu ogłoszonego na V subregionów Polski wybrało do realizacji pożyczek Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych, instytucję od początku obecną w sektorze ekonomii społecznej. Umowa pomiędzy TISE a BGK została podpisana w styczniu 2013 roku a środki na jej sfinansowanie pochodziły z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w ramach Priorytetu 1.4. Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej. W ramach projektu na pożyczki przeznaczono ponad 25 milionów złotych, przy czym w 2016 roku przeznaczono na ten cel dodatkowe 3 miliony. Ponadto w 2014 roku włączono do puli ponownie środki pochodzące ze spłaconych pożyczek w kwocie 13,7 miliona złotych (tzw. II obrót).[15]

O pożyczkę w ramach Funduszu ES mogły ubiegać się wyłącznie PES prowadzące działalność gospodarczą przez minimum 12 miesięcy przed dniem złożenia wniosku o pożyczkę. Kwota pożyczki wynosiła maksymalnie 100 tysięcy złotych i mogła zostać udzielona na maksymalny okres 60 miesięcy, przy czym pożyczkobiorcy mieli również możliwość skorzystania z 6-miesięcznej karencji. Oprocentowanie zostało ustalone na poziomie 0,5 stopnia redyskonta weksli, a w niektórych przypadkach (np. przy zatrudnieniu pracownika) mogło być obniżone jeszcze o połowę. Oprocentowanie było więc ruchome, jednak w okresie udzielania pożyczek nie

[13] Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, *Program Operacyjny Kapitał Ludzki. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013*, Warszawa, 14 stycznia 2015 r.
[14] Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013*, Warszawa, 8 września 2015 r.
[15] Patrycja Wolińska-Markiewicz, *Efekty wdrażania projektu pilotażowego pt. „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej" w ramach Działania 1.4.,* prezentacja w trakcie konferencji „Bliżej Funduszy Europejskich, Warszawa, 4 kwietnia 2017 r.

przekroczyło **1,75 % od kwoty pożyczki[16].** Zaciągnięcie pożyczki nie wiązało się z żadnymi dodatkowymi opłatami czy prowizjami a zabezpieczeniem był weksel in blanco.[17]

Do katalogu pożyczkobiorców, zgodnie z wytycznymi Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju, zaliczono:

- spółdzielnie pracy,
- spółdzielnie inwalidów i niewidomych,
- organizacje pozarządowe lub podmioty, które wymienione zostały w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o pożytku publicznym i wolontariacie (Dz. U. z dnia 29 maja 2003 r. z późn. zm.), tj.:
  - osoby prawne lub jednostki organizacyjne działające na podstawie przepisów o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej, o stosunku Państwa do innych kościołów i związków wyznaniowych oraz o gwarancjach wolności sumienia i wyznania, jeżeli ich cele statutowe obejmują prowadzenie działalności pożytku publicznego,
  - spółdzielnie socjalne,
  - spółki akcyjne lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, lub kluby sportowe będące spółką działającą na postawie przepisów ustawy z dnia 25.06.2010 r. o sporcie, które nie działają w celu osiągnięcia zysku oraz przeznaczają całość dochodu na realizację celów statutowych oraz nie przeznaczają zysku do podziału między swoich udziałowców, akcjonariuszy i pracowników.[18]

Pożyczka mogła być przeznaczona na przedsięwzięcie służące rozszerzeniu działalności poprzez zwiększenie osiąganych przychodów lub zatrudnienia (w tym na zakup materialnych i niematerialnych środków obrotowych i inwestycyjnych), zgodnie z założeniami przedstawionymi we wniosku. Ponadto należało wykazać rentowność przedsięwzięcia, na realizację którego przeznaczona zostanie pożyczka.

Po uzyskaniu pożyczki, każdy PES miał prawo do skorzystania z maksymalnie 30 godzin bezpłatnych usług indywidualnego doradztwa m. in. w zakresie:

- prowadzenia księgowości/sprawozdawczości,
- kwestii podatkowych związanych z prowadzoną działalnością i realizowanymi przedsięwzięciami,
- rozliczania projektów inwestycyjnych,
- zarządzania zasobami ludzkimi/polityki kadrowej,
- informacji i promocji.[19]

W projekcie pilotażowym udzielono łącznie 500 pożyczek dla 406 pożyczkobiorców, z czego **22 podmioty były to spółdzielnie pracy, które łącznie zaciągnęły 29 pożyczek**[20].

---

[16] https://www.bgk.pl/przedsiebiorstwa/finansowanie-podmiotow-ekonomii-spolecznej-2007-2013/
[17] W niektórych przypadkach ustanawiane było dodatkowe zabezpieczenie w postaci zastawu na rzeczach zakupionych w ramach pożyczki.
[18] https://www.bgk.pl/przedsiebiorstwa/finansowanie-podmiotow-ekonomii-spolecznej-2007-2013/
[19] *Ibidem*.
[20] Patrycja Wolińska-Markiewicz, *Efekty…, op.cit.*

Już na etapie projektu pilotażowego pojawiały się głosy, że konieczne są zmiany. W przypadku spółdzielni najmocniej postulowano zwiększenie kwoty pożyczki, rozszerzenie celów, na jakie może być zaciągnięta, ale przede wszystkim zniesienie limitu zatrudniania maksimum 50 pracowników, a więc rozszerzenie potencjalnych pożyczkobiorców o średnie przedsiębiorstwa. Dyskusje te, prowadzone na różnych szczeblach przez TISE, ZLSP i inne podmioty zaangażowane w proces, przyniosły pożądany skutek. Program ogłoszony przez Ministerstwo w kwietniu 2016 roku zakładał wszystkie powyższe zmiany, jak również wiele innych. Kwota przeznaczona na realizację projektu, realizowanego w ramach Działania 2.9. POWER, wyniosła 139 milionów złotych[21] .

W ramach przetargu ogłoszonego przez BGK we wrześniu 2016 roku wyłoniono dwóch Pośredników Finansowych. W jednym z makroregionów obejmującym województwa wielkopolskie, dolnośląskie, lubuskie i opolskie operatorem został Fundusz Regionu Wałbrzyskiego. W pozostałych 12 województwach, a więc IV makroregionach, operatorem zostało ponownie Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych.

Warunki udzielania pożyczek znacząco różnią się od tych oferowanych w ramach projektu pilotażowego. Po pierwsze mamy więc do czynienia z dwoma rodzajami pożyczek:

- **„pożyczki na start”** – kierowane do podmiotów, które działają nie dłużej niż 12 miesięcy. Kwota pożyczki wynosi maksymalnie 100 tysięcy złotych, przy czym nie więcej niż 200 tysięcy na jeden podmiot. Oprocentowanie ustalone jest na poziomie stopy redyskonta weksli, co na dzień dzisiejszy wynosi 1,75 %[22], przy czym może być obniżone o połowę, jeśli pożyczka wiąże się z utworzeniem miejsca pracy.
- **„pożyczki na rozwój”** – kierowane do podmiotów działających dłużej niż 12 miesięcy, a więc m.in. do spółdzielni pracy. Kwota pożyczki jest odpowiednio większa, bo wynosi do 500 tysięcy złotych, nie więcej niż 1 milion na podmiot. Oprocentowanie pożyczek jest na poziomie stopy redyskonta weksli dla kwoty do 100 tysięcy złotych, a więc odpowiednio 1,75 %. Natomiast powyżej 100 tysięcy oprocentowanie jest porównywalne z rynkowym, przy czym może zostać obniżone do stopy redyskonta weksli pod warunkiem stworzenia miejsca pracy na każde 100 tysięcy zaciągniętej pożyczki.[23] Maksymalny okres spłaty to 7 lat.

Tak, jak w przypadku pożyczek udzielanych w ramach pilotażu, zaciągnięcie pożyczki nie wiąże się z żadnymi dodatkowymi opłatami i prowizjami oraz istnieje możliwość skorzystania z 6 – miesięcznej karencji w jej spłacie.

Po drugie mamy do czynienia ze zmienioną definicją przedsiębiorstwa społecznego, zgodną z zapisami Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej oraz Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój. O pożyczkę może się starać szerszy krąg podmiotów, a więc:

---

[21] Przy czym kwota przeznaczona w ramach projektu na realizację komponentu pożyczkowego wyniosła ponad 136 milionów złotych. Pozostałe 4 miliony zostały przeznaczone na testowanie rozwiązań reporęczeniowych.

[22] https://tise.pl/offers/preferencyjna-pozyczka-dla-podmiotow-ekonomii-spolecznej/

[23] https://www.bgk.pl/fundusze-i-programy/wsparcie-podmiotow-ekonomii-spolecznej-w-latach-2014-2020/

1. przedsiębiorstwa społeczne, w tym spółdzielnie socjalne, o których mowa w ustawie z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz. U. Nr 94, poz. 651, z późn. zm.);
2. podmioty reintegracyjne, realizujące usługi reintegracji społecznej i zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym:
a) Centra Integracji Społecznej (CIS) i Kluby Integracji Społecznej (KIS),
b) Zakłady Aktywności Zawodowej (ZAZ) i Warsztaty Terapii Zajęciowej (WTZ), o których mowa w ustawie z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych;
3. organizacje pozarządowe lub podmioty, o których mowa w art. 3 ust. 3 pkt 1 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. z 2014 r. poz. 1118, z późn. zm.);
4. podmioty sfery gospodarczej utworzone w związku z realizacją celu społecznego, bądź dla których leżący we wspólnym interesie cel społeczny jest racją bytu działalności komercyjnej. Grupę tę można podzielić na następujące podgrupy:
a) organizacje pozarządowe, o których mowa w ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, prowadzące działalność gospodarczą, z której zyski wspierają realizację celów statutowych,
b) spółdzielnie, których celem jest zatrudnienie tj. spółdzielnie pracy, inwalidów i niewidomych, działające w oparciu o ustawę z dnia 16 września 1982 r. - Prawo spółdzielcze (Dz. U. z 2013 r. poz. 1443, z późn. zm.),
c) spółki non-profit, o których mowa w ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, o ile udział sektora publicznego w spółce wynosi nie więcej niż 50%.

Kluczowy, z punktu widzenia spółdzielni jest również fakt, iż beneficjantami mogą być podmioty zatrudniające do 250 pracowników, a więc mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.[24]

Po trzecie zdecydowanie rozszerzył się również katalog celów, na jaki można uzyskać pożyczkę. I tak, należą do nich:

- koszty funkcjonowania PES we wczesnej fazie rozwoju działalności gospodarczej;
- wzrost aktywów (majątku), w tym zwiększenie wartości majątku trwałego - zakup nowych, odtworzenie zużytych bądź modernizację istniejących środków trwałych związanych z prowadzoną lub planowaną przez PES rozszerzoną działalnością, np.: zakup wyposażenia, maszyn, urządzeń, aparatów, w tym środków transportu bezpośrednio związanych z działalnością PES;
- bieżącą działalność przedsiębiorstwa (tzn. finansowanie umożliwiające regulowanie bieżących zobowiązań, np. pokrycie części kosztów zatrudnienia personelu, kosztów administracyjnych, kosztów zakupu drobnego wyposażenia itp.);
- poprawę płynności finansowej PES;
- rozszerzenie działalności przedsiębiorstwa poprzez podejmowanie działań mających na celu zwiększenie osiąganych przychodów, w tym finansowanie przedsięwzięć mających na celu rozpoczęcie nowej lub innej od dotychczas prowadzonej działalności;
- tworzenie nowych miejsc pracy;

[24] https://tise.pl/offers/preferencyjna-pozyczka-dla-podmiotow-ekonomii-spolecznej/

- wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych lub technicznych;
- inne cele gospodarce przyczyniające się do rozwoju PES. [25]

Należy jednak podkreślić, iż w ramach programu kwalifikowalne są takie przedsięwzięcia PES, które dotyczą rozszerzenia prowadzonej przez nie działalności, wzmocnienia podstawowej działalności PES lub realizacji przez PES nowych przedsięwzięć. Natomiast drugim warunkiem koniecznym do spełnienia powinno być generowanie korzyści społecznych w ramach przedsięwzięcia objętego dofinansowaniem z instrumentu finansowego (np. tworzenie miejsc pracy).

1.3. WSPÓŁPRACA POMIĘDZY TISE A ZLSP W ZAKRESIE WSPARCIA SPÓŁDZIELNI W POZYSKIWANIU POŻYCZEK

Współpraca pomiędzy Związkiem Lustracyjnym Spółdzielni Pracy a Towarzystwem Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych sięga początków dyskusji o sektorze ekonomii społecznej w Polsce i rozpoczęła się już w trakcie przygotowań do I Europejskiej Konferencji Ekonomii Społecznej w Pradze, a rozwinęła w trakcie przygotowań do tzw. Konferencji Ekonomia Społeczna 2004,[26] kiedy to powołano Stałą Konferencję Ekonomii Społecznej, a obydwie organizacje znalazły się wśród jej pierwszych sygnatariuszy.

Kiedy TISE zostało wybrane do realizacji Funduszu Pożyczkowego ES zaprosiło ZLSP jako swojego partnera we wsparciu spółdzielni pracy, spółdzielni socjalnych oraz spółdzielni inwalidów i niewidomych w procesie starania się o pożyczki. Porozumienie, które w tym celu zostało zawarte 30 kwietnia 2013 roku, zakładało następującą rolę ZLSP w tym procesie:

- udzielanie bieżących informacji na temat możliwości pozyskania pożyczek przez wybrane podmioty spółdzielcze,
- przekazywanie wniosków aplikujących spółdzielni wraz z listą załączników do TISE,
- wsparcie spółdzielni socjalnych, spółdzielni pracy oraz spółdzielni inwalidów i niewidomych w wypełnianiu wniosków aplikacyjnych,
- skompletowanie wymaganych dokumentów,
- wstępna weryfikacja złożonych wniosków, w szczególności w zakresie formalno-prawnym,
- zbieranie ankiet ewaluacyjnych,
- przekazywanie dokumentów do TISE,
- przyjęcie podpisu na umowie[27], udział w monitoringu i doradztwie.

Tymczasem TISE w ramach umowy zobowiązywało się do:

[25] https://tise.pl/offers/preferencyjna-pozyczka-dla-podmiotow-ekonomii-spolecznej/

[26] Mowa o II Europejskiej Konferencji Ekonomii Społecznej dla Krajów Europy Środkowo-Wschodniej, która odbyła się w październiku 2004 roku w Krakowie.

[27] Pracownicy poszczególnych Delegatur poświadczali oryginalność podpisów ze strony spółdzielni na umowie z TISE. Ułatwiało to proces dopełniania formalności.

- udzielania bieżących informacji na temat stopnia zaawansowania projektu do doradców ZLSP,
- przekazywanie bieżących informacji i aktualnych dokumentów, będących podstawą uzyskania pożyczki,
- wspierania ZLSP w zakresie analizy i oceny wniosków spółdzielni aplikujących o pożyczkę,
- prowadzenia bieżących konsultacji dla doradców ZLSP,
- przeprowadzania analizy i oceny złożonych wniosków,
- podejmowania decyzji o udzieleniu pożyczki,
- przygotowywanie umów do podpisu, wypłata środków finansowych,
- monitoring realizowanych działań,
- administrowanie umowami, zawartymi z pożyczkobiorcami,
- raportowanie na temat stopnia zaawansowania projektu do Banku Gospodarstwa Krajowego.

W ramach promowania możliwości skorzystania z pożyczek, ale jednocześnie edukowania spółdzielni na temat zwrotnych instrumentów finansowych zrealizowano również dwa cykle warsztatów finansowych, z których pierwsza tura odbyła się w lutym i marcu 2013 roku, a druga na przełomie września i października 2014 roku. Oprócz prezentacji oferty pożyczkowej i procedury jej pozyskania, w trakcie warsztatów podejmowano takie tematy, jak odpowiedź na pytanie, na co zwrócić uwagę przy przygotowywaniu aplikacji o kredyt lub pożyczkę (spojrzenie z perspektywy instytucji finansowej na dane finansowe firmy) oraz jak ocenić kondycję finansową swojej spółdzielni i oszacować możliwości uzyskania finansowania zwrotnego. Wszystkie te działania miały na celu edukowanie spółdzielni w zakresie możliwości, jakie dają zewnętrzne źródła sfinansowania inwestycji oraz przełamanie strachu przed ich rozważaniem.

Osobne szkolenie zostało również zrealizowane dla doradców ZLSP.
Ostatecznie do **czerwca 2018 roku**, a więc do momentu uruchomienia niniejszego badania z Funduszu Pożyczkowego ES skorzystało 27 spółdzielni, które zaciągnęły łącznie 52 pożyczki, z czego 10 spółdzielni poprzestało na jednej, 11 spółdzielni zdecydowało się na to dwukrotnie, 5 spółdzielni zaciągnęło w sumie 3 pożyczki. Jedna spółdzielnia okazała się zdecydowaną rekordzistką i podpisała umowę aż 5-krotnie.

2. METODOLOGIA BADAWCZA

2.1. CEL GŁÓWNY, CELE SZCZEGÓŁOWE I PYTANIA BADAWCZE

Celem głównym badania przeprowadzonego przez Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy była analiza oceny Prezesów spółdzielni w zakresie wpływu pożyczki pozyskanej z Funduszu Ekonomii Społecznej 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.

Wśród **celów szczegółowych** przedmiotowego badania należy wyróżnić:

- Charakterystykę spółdzielni, które zdecydowały się na pozyskanie pożyczki (w tym m.in. stopień utożsamienia się z sektorem ekonomii społecznej).
- Opisanie znaczenia pożyczki dla spółdzielni, wpływu na prowadzoną działalność.
- Dotychczasowe doświadczenia w obszarze pozyskiwania zwrotnych instrumentów finansowych.
- Ocenę oferty Funduszu ES w opinii Prezesów spółdzielni.
- Ocenę Prezesów spółdzielni w zakresie wsparcia TISE oraz ZLSP w pozyskaniu pożyczki.
- Podejście do pozyskiwania zwrotnych instrumentów finansowych w przyszłości.

Powyższe cele szczegółowe zostały natomiast rozbite na **pytania badawcze**, które stały się podstawą do skonstruowania kwestionariusza ankiety internetowej oraz scenariusza wywiadu telefonicznego. Były one następujące:

1. Czy spółdzielnie postrzegają siebie jako podmioty ekonomii społecznej? Czy jest im znane to pojęcie? Czy było im znane przed momentem rozpoczęcia starań o pożyczkę? W jakim stopniu w ich ocenie realizują poszczególne wartości i zasady ES?
2. Skąd spółdzielnia dowiedziała się o możliwości pozyskania pożyczki?
3. Czy spółdzielnia brała udział w warsztatach na temat pozyskiwania zwrotnych instrumentów finansowych organizowanych przez ZLSP i TISE oraz jak je ocenia?
4. W jakim zakresie spółdzielnia korzystała z pomocy Związku w zakresie ubiegania się o pożyczkę?
5. Jak spółdzielnia ocenia ofertę pożyczkową TISE, w szczególności w zakresie dostępu, kosztów uzyskania pożyczki, oprocentowania, możliwość wykazania zdolności kredytowej, konkurencja ze strony innych podmiotów, procedury aplikacyjnej, etc.
6. Jakie zmiany w zakresie oferty Funduszu ES warto byłoby zaproponować?

7. Czy przed pozyskaniem pożyczki z Funduszu ES spółdzielnia korzystała z innych źródeł zwrotnego finansowania? Jeśli tak, to jakiego rodzaju były to źródła? Jeśli nie to dlaczego?
8. Czy przed skorzystaniem z pożyczki z ES, spółdzielnia w ogóle rozważała zaciągnięcie kredytu? Jeśli nie, to jakie były powody takiej decyzji?
9. Na jaki cel została przeznaczona pożyczka z Funduszu ES?
10. Czy zaciągnięcie pożyczki wiązało się z utworzeniem nowego miejsca pracy?
11. Jaki wpływ na rozwój spółdzielni miała pożyczka pozyskana z TISE?
12. Czy spółdzielnia zdecydowałaby się ponownie na zaciągnięcie pożyczki z ES Funduszu?
13. Czy zaciągnięcie pożyczki wiązało się z jakimiś negatywnymi konsekwencjami?
14. Czy pojawiły się problemy ze spłatą pożyczki?

2.2. METODY I TECHNIKI BADAWCZE

W badaniu zastosowano mieszane metody badawcze, a więc zarówno ilościowe (ankieta internetowa wśród Prezesów spółdzielni[28]) jak również jakościowe (wywiady telefoniczne z Prezesami spółdzielni). 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. W ramach desk- research wzięto pod uwagę w szczególności następujące dokumenty:

- Kondycja spółdzielczości pracy oraz wizje jej rozwoju. Raport z badania, Ośrodek Badania Aktywności Lokalnej, P. Frączak, A. Skrzypiec, Warszawa 2011 r.
- Ocena ex-ante instrumentów finansowych w zakresie wsparcia podmiotów ekonomii społecznej i osób młodych, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014 r.
- Ocena ex-ante ryzyka dla zastosowania instrumentów finansowych o charakterze gwarancyjnym oferowanych podmiotom ekonomii społecznej w ramach POWER. Raport końcowy., Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2015 r.
- Opowieści o ekonomii społecznej. Badanie pożyczkobiorców ES Funduszu TISE, Pracownia Badań i Innowacji Społecznych STOCZNIA, Warszawa 2015 r.
- Spółdzielczość pracy w Polsce. Uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju., Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, dr inż., B. Brzozowski (red. naukowa), Kraków, 2016 r.

Powyższe raporty posłużyły z jednej strony do doprecyzowania przedmiotu badania, ale również do sformułowania celów i problemów badawczych jak również samych pytań badawczych

[28] Sposób przeprowadzenia badania poprzez ankietę internetową gwarantował respondentom anonimowość.

zawartych w ankiecie internetowej oraz scenariuszu wywiadu z Prezesami spółdzielni. Zarówno kwestionariusz ankiety internetowej jak i scenariusz wywiadu telefonicznego stanowią załącznik do niniejszego raportu.

Powyższe wielowymiarowe podejście przyczyniło się do spojrzenia na problem z kilku perspektyw, co ułatwiło wyciągnięcie wniosków zawartych w ostatnim rozdziale niniejszego opracowania.

2.3. GRUPA BADAWCZA I SPOSÓB PRZEPROWADZENIA BADANIA

Grupę badawczą stanowiło 27 spółdzielni pracy, które w okresie od początku programu w 2013 roku do czerwca 2018 roku skorzystały z pożyczki w ramach Funduszu Ekonomii Społecznej.

Na początku sierpnia 2018 roku zostało wysłane zaproszenie do wypełnienia ankiety internetowej do wszystkich spółdzielni, które znalazły się w bazie. Wysyłkę internetową uzupełniono o kontakt telefoniczny, którego celem było podkreślenie istotności prowadzonego badania i zachęcenie spółdzielców, aby wzięli w nim udział. W okresie od sierpnia do listopada 2018 roku kilkakrotnie powtarzano wysyłkę mailową oraz kontakty telefoniczne przypominające o możliwości wypełnienia ankiety, aby uzyskać jak największą liczbę zwrotów. Ostatecznie to się udało i na 27 spółdzielni, które zaciągnęły pożyczkę, ankietę internetową wypełniło 19, co stanowi **ponad 70 % zwrotu.** Jest to wynik wysoce satysfakcjonujący.

Analiza wyników badania ankietowego stała się również bazą do uzupełnienia scenariusza wywiadu telefonicznego, które z kolei przeprowadzono w okresie lutego i marca 2019 roku. W tej jakościowej części badania **dokonano wyboru 9 spółdzielni z 27 (a więc 33,3 % całej grupy respondentów)**, które uzyskały pożyczkę w taki sposób, iż 3 spółdzielnie należały do tych, które wzięły 1 pożyczkę (łącznie było ich 10), 4 spółdzielnie należały do grupy, która wzięła 2 pożyczki (łącznie było ich 11) i 2 spółdzielnie należały do grupy, która wzięła 3 pożyczki (łącznie było ich 5).[29] Z kolei wybór konkretnych spółdzielni do badania w powyższych grupach odbył się w sposób losowy. Jedna z wylosowanych spółdzielni odmówiła udziału w wywiadzie telefonicznym ze względu na konieczność nagrywania rozmowy. W takiej sytuacji wybrano kolejną spółdzielnię z listy. Co do zasady wywiady telefoniczne odbywały się z Prezesami Spółdzielni, za wyjątkiem trzech spółdzielni – w dwóch z nich rozmowa odbyła się z Głównym Księgowym/Główną Księgową, którzy prowadzili cały proces starania się o pożyczkę oraz jej rozliczania a w trzecim przypadku z Członkiem Zarządu, który w tym czasie zastępował Prezesa, gdyż spółdzielnia aktualnie prowadziła nabór na to stanowisko.

[29] Jedna ze spółdzielni podpisała aż 5 umów pożyczkowych, jednak należy przypuszczać, iż niektóre z nich to były pożyczki tzw. uzupełniające, a więc nie tworzono osobnej kategorii dla tej jednej spółdzielni.

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

Jakościowa część badania zrealizowana w formie wywiadów telefonicznych z Prezesami spółdzielni miała za zadanie nakreślić ich pogląd na temat obecności spółdzielczości w ekonomii społecznej, stopnia utożsamienia 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.

3.1. STOPIEŃ UTOŻSAMIENIA SIĘ Z SEKTOREM EKONOMII SPOŁECZNEJ

Jak wspomniano w pierwszym rozdziale niniejszego opracowania w definicjach tzw. „starej ekonomii społecznej" do sektora tego zaliczano 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 jakiego została powołana spółdzielnia a celem tym w przypadku spółdzielni pracy jest właśnie **tworzenie i utrzymanie miejsc pracy**.

„Są spółdzielnie, które powstają w celu realizacji celów społecznych. A spółdzielnia pracy powstaje po to, aby zapewnić pracę członkom i to jest dla niej podstawowy cel, który realizuje".

Prezes Zarządu

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.

„(...) w moim odczuciu często kosztem kondycji finansowej a czasem nawet bytu spółdzielni, bardziej się troszczymy o członków niż być może powinniśmy. Od wielu lat ja sobie nie przypominam sytuacji, abyśmy zwolnili kogokolwiek z powodu braku pracy, mimo likwidowania niektórych gałęzi działalności. Żaden człowiek nie został zwolniony, mimo braku pracy jakoś się go upychało, do renty, do emerytury, do kiedy trzeba było, często kosztem wyników finansowych. Inni przez to zarabiali mniej, ale to było oczywiste, że tak trzeba było działać".

Prezes Zarządu

Kolejnym ważnym elementem jest fakt, że każda spółdzielnia musi kierować się międzynarodowymi zasadami spółdzielczymi, nie ucieknie 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.[30]

„często załogi nie rozumieją całego zakresu kompetencji i odpowiedzialności, jaka się wiąże ze sprawowaniem funkcji w organach przedstawicielskich"

Prezes Zarządu

„Ja zawsze mówię, że ten rządzi, kto odpowiada. Jeśli będą rządzić wszyscy to nic z tego nie będzie.

A nie wszyscy to rozumieją i to jest jedna z bolączek ruchu spółdzielczego"

Prezes Zarządu

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.

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

Nazwano to „postawą społeczną" czy też „**postawą spółdzielczą**", a więc taką, którą charakteryzuje otwartość na dialog, rozmowę, uzgadnianie stanowisk.

„Jeśli chodzi o starszych członków spółdzielni to mają to wpojone od lat, choć nie oznacza to, że nie ma konfliktów. Natomiast bywa z tym problem wśród młodszych członków spółdzielni. (…) Za mało robimy w kwestii rozmów z młodym pokoleniem. Trzeba ich uświadamiać i pokazywać, jaka postawa spółdzielcza jest oczekiwana".

Prezes Zarządu

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*"[31]. Wydaje się, że to sytuacja nie do pomyślenia w przypadku przedsiębiorstw komercyjnych.

„Współdziałam z gminą, na której terenie znajduje się spółdzielnia. Jeśli mamy możliwość to wspieramy gminę, szkołę i inne organizacje społeczne… chcemy mieć wkład w rozwój społeczny gminy…"

Członek Zarządu

„My od zawsze prowadzimy praktyczną naukę zawodu. Współpracujemy z OHP i wyszkoliliśmy nawet kilka tysięcy pracowników".

Prezes Zarządu

Oprócz cytowanej 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

[31] 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.

seniorom lub inny 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.

„Dawniej były większe możliwości finansowe i tych działań było realizowane więcej. A teraz jest to robione w mniejszej skali, jednak spółdzielnie tego pilnują…by ludzie wiedzieli, że się o nich myśli”.

Prezes Zarządu

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.

„Ja spółdzielnię postrzegam w taki sposób, że jeden drugiemu pomaga. Że jedna spółdzielnia wspiera drugą”.

Prezes Zarządu

3.2. 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 wykazały, że jedną z największych barier w rozwoju spółdzielni jest właśnie pozyskiwanie środków na rozwój, ponieważ banki nie są skłonne udzielać spółdzielniom pożyczek[32]. 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 wskazuje[33].

[32] P. Frączak, R. Skrzypiec, *Kondycja spółdzielczości pracy oraz wizje jej rozwoju*, Warszawa 2011, 64.
[33] 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.

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.

„(…) część banków jest bardziej otwarta na spółdzielczość, bo mimo wszystko spółdzielnie funkcjonują na rynku już od dłuższego czasu, nie ma jakichś „afer" związanych z upadłością spółdzielni"

Prezes Spółdzielni

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. Poniżej przykłady konkretnych odpowiedzi i sytuacji, które miały miejsce:

„Podeszłam do …. (nazwa banku). Reklamowali się, że udzielają pożyczek od tygodnia prowadzenia działalności. Pani, kiedy usłyszała, że chodzi o spółdzielnię, to powiedziała, że nie ma mowy. Bardziej są chętni, aby finansować małe biznesy, nawet krótko działające, podczas gdy przecież wiarygodność spółdzielni jest większa, bo nie tak łatwo ją (red.: spółdzielnię) zlikwidować"

Prezes Zarządu

„(…) dwa tygodnie temu odbiłam się właśnie od ściany chcąc pozyskać kredyt z banku, ponieważ banki mają problem z finansowaniem spółdzielni ze względu na formę prawną. Nie bardzo wiedzą jak do tego podejść. (…) odmowa kredytu była tylko jedna: nie finansujemy spółdzielni, ale dlaczego to nikt nie potrafił powiedzieć"

Prezes Zarządu

„(…) uważam, że jest jeszcze gorzej. Widzę to po tych liniach debetowych – są coraz większe obostrzenia. Dopóki wszystko zależało od banku miejscowego to nie było problemu, bo opierało się na współpracy. A teraz to wszystko jest analizowane gdzieś daleko niemalże przez komputera a nie przez człowieka i teraz pojawiają się problemy. Dla przykładu mieliśmy linię debetową, z której w ciągu roku nie skorzystaliśmy w ogóle. A w tym roku wystąpiła strata i już od razu nam ograniczyli kwotę , bo komputer wyliczył, że już nie spełniamy jakiejś normy".

Prezes Zarządu

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. Pojawiła się jednak deklaracja jednego z Prezesów, iż problem z pozyskaniem środków stał się po prostu mniej ważny, *„na pierwsze miejsce wysunęły się sprawy z bieżącą działalnością a nie inwestycjami i rozwojem"*.

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.

„To jest problem każdego podmiotu. Trudno przewidzieć jak zachowa się rynek, jakie wydarzenia nastąpią, które będą miały wpływ na realizowaną przez nas usługę. Najważniejszy problem to jest decyzja w którym kierunku pójść z tą inwestycją – ta decyzja determinuje wszystkie pozostałe. I z tym jest największy problem, bo to jest największe ryzyko, ale ten problem nie dotyczy tylko spółdzielni".

Prezes Zarządu

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

„Nie jestem w stanie przewidzieć ile ja będę mieć klientów na stacji diagnostycznej. Konkurencja rośnie jak grzyby po deszcz a poza tym jesteśmy zależni od cen, które są z góry ustalane. Koszty rosną a ceny nie wzrosły od kilku dobrych lat".

Prezes Zarządu

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.

„Gdyby było narzucone przez Prawo (red: Spółdzielcze) lub Statut, że Prezes czy też członkowie Rady Nadzorczej muszą się dokształcać, to wtedy byłoby lepiej z tymi kompetencjami. A tutaj każdy może się dostać, nawet jeśli nie ma wystarczającej wiedzy ekonomicznej. Jeśli Rada nie wie, co Główna (red: Księgowa) referuje, to może się wkraść bylejakość".

Główna Księgowa

3.3. 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 chóralnie 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.

„W TISE nie bierze się sztywno pod uwagę tego, że spółdzielnia miała gorsze okresy, kiedy była strata, szczególnie jeśli ta strata nie jest jeszcze odrobiona, ale widać tendencję zwyżkową i fakt, że spółdzielnia wygrzebuje się z kłopotów. W bankach tego nie ma – oni patrzą tylko na wynik oraz ewentualnie na to, czy mamy zabezpieczenie na nieruchomości – sprzęt nie jest dla nich wystarczającym zabezpieczeniem"

Prezes Zarządu

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.

„Dostaliśmy duży kredyt zaufania"

Prezes Zarządu

„Bank jest bezwzględny. A tutaj faktycznie czuje się, że są sami swoi. Że to się opiera na zaufaniu. Każdy wierzy, że to będzie ok, że pożyczka będzie spłacana".

Główny Księgowy

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.**

„faktycznie dało nam to takiego kopa do przodu”

Główny Księgowy

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 wolą zaciągnąć nisko oprocentowaną pożyczkę na zrealizowanie inwestycji a środki pozostawić na funduszu zasobowym. Wynika to z obawy, iż jeśli pozbędą się oszczędności a „powinie 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 pomył 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”.

> *„(...) jeśli przedstawimy kalkulację, że koszt takiej pożyczki jest minimalny w stosunku do tego, jakich kosztów oczekiwałby bank, to sytuacja jest dość klarowna. Dodatkowo konieczne jest pokazanie jakie efekty na działalność spółdzielni będzie miało zakupienie sprzętu, na ile mogą nam się zwiększyć przychody”.*
>
> *Prezes Zarządu*

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.

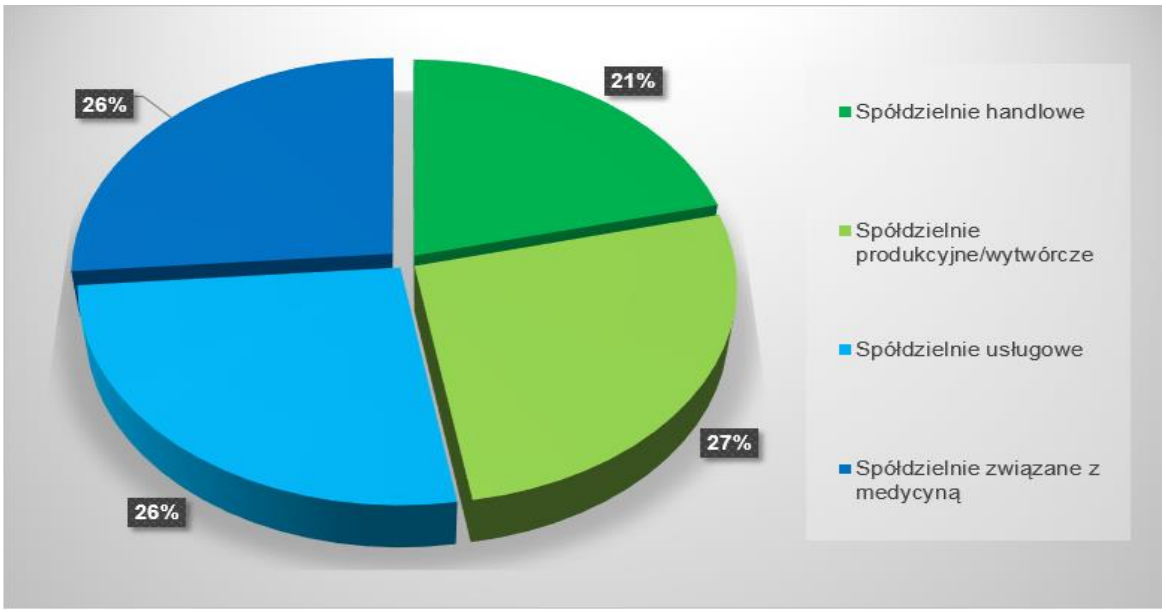
4. DOŚWIADCZENIA SPÓŁDZIELNI W ZAKRESIE KORZYSTANIA Z FUNDUSZU EKONOMII SPOŁECZNEJ. RAPORT Z BADAŃ ILOŚCIOWYCH

4.1. CHARAKTERYSTYKA GRUPY RESPONDENTÓW

Jak wspomniano w rozdziale metodologicznym, grupę badawczą stanowiło 27 spółdzielni, które zaciągnęły pożyczkę w ramach Funduszu Ekonomii Społecznej[34]. Z grupy tej łącznie 19 spółdzielni wypełniło ankietę, co stanowi ponad 70 % całej grupy badawczej. 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. Każda z nich jest reprezentowana niemal w równym stopniu. Zaprezentowano to na poniższym wykresie.

Wykres 1. Rozkład branż w grupie badawczej.



Źródło: Opracowanie własne.

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.

[34] Stan na czerwiec 2018 roku.

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 %).

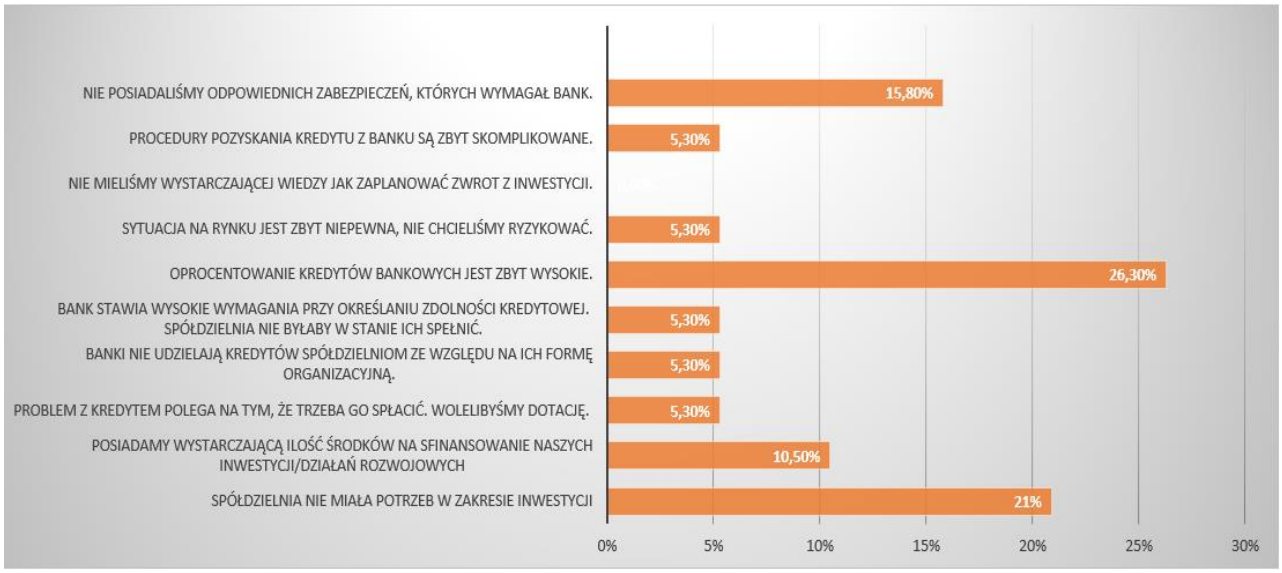
Liczba członków spółdzielni w grupie respondentów jest bardzo zróżnicowana. Najmniejsza spółdzielnia zrzesza 7 członków, a największa 90. Najwięcej spółdzielni jednak zrzesza między 10 a 14 członków (prawie 37 %) oraz pomiędzy 20 a 30 członków (blisko 32 %).

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.

4.2. 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. Szczegółowy rozkład odpowiedzi na to pytanie przedstawia poniższy wykres.

Wykres 2. Powody nie starania się o pożyczkę w banku.



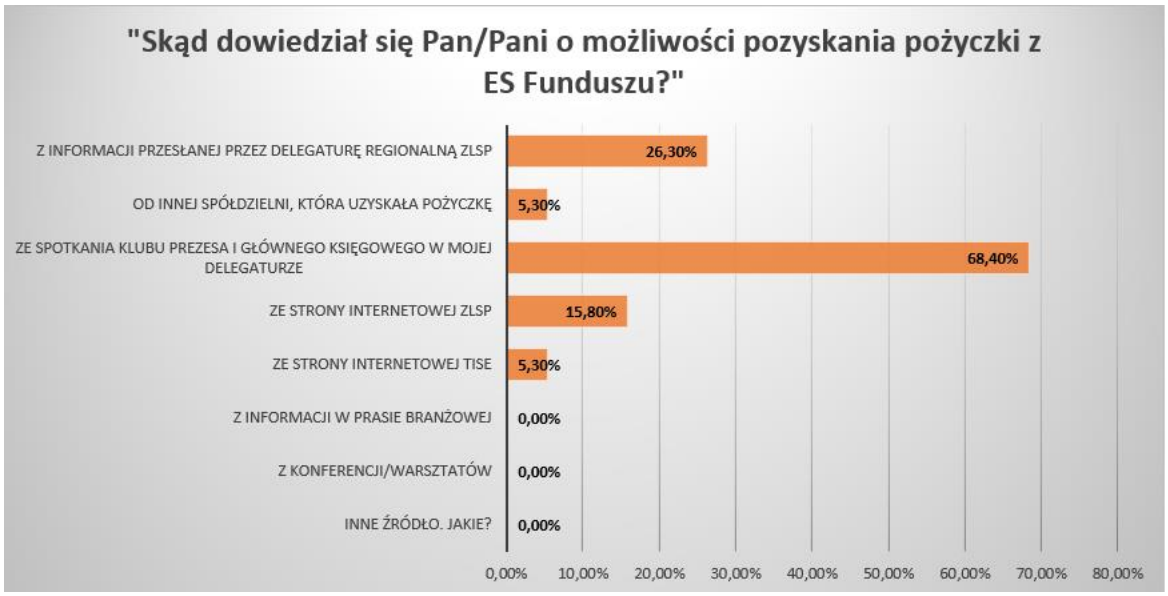
Źródło: Opracowanie własne.

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.

4.3. 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 3. Źródła wiedzy na temat pozyskania pożyczki z ES Funduszu.



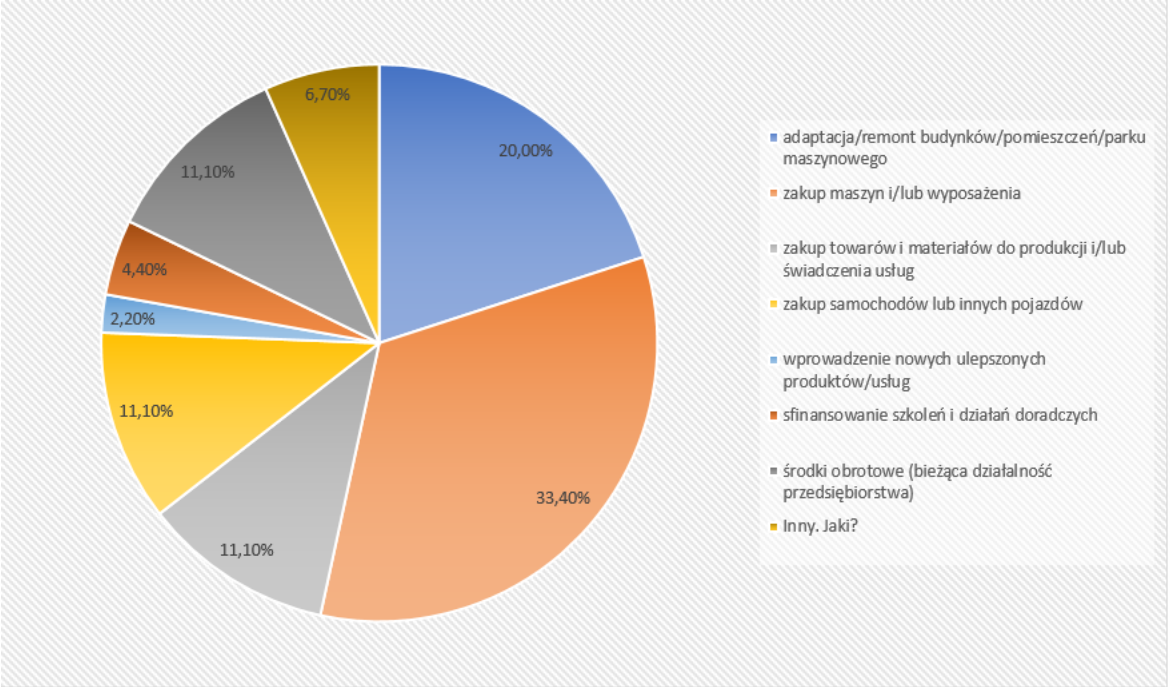
Źródło: Opracowanie własne.

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 4. 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

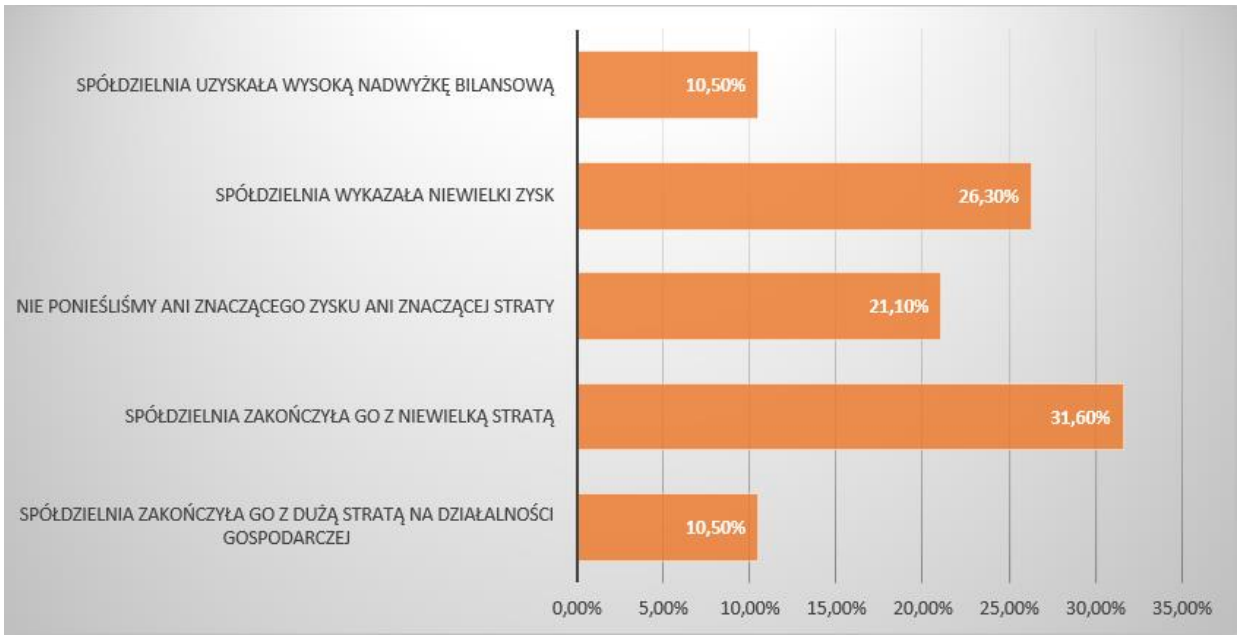
problem przestarzałego parku maszynowego, braku środków na inwestycje w majątek trwały – są to bariery od lat wymieniane przez spółdzielców w prowadzonych badaniach czy też analizach SWOT. Żadna ze spółdzielni nie zadeklarowała natomiast przeznaczenia pożyczki na zakup oprogramowania lub licencji czy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

4.4. 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.

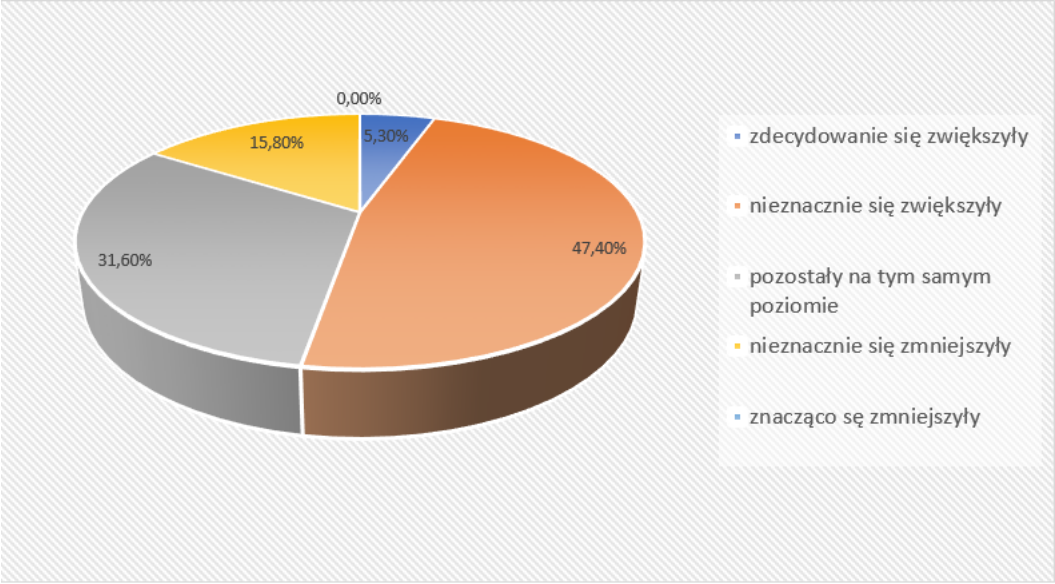
Wykres 5. Ocena sytuacji ekonomicznej spółdzielni przed momentem zaciągnięcia pożyczki.



Źródło: Opracowanie własne.

Warto więc przeanalizować jak spółdzielnie oceniają wpływ zaciągniętej pożyczki na osiągane 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.

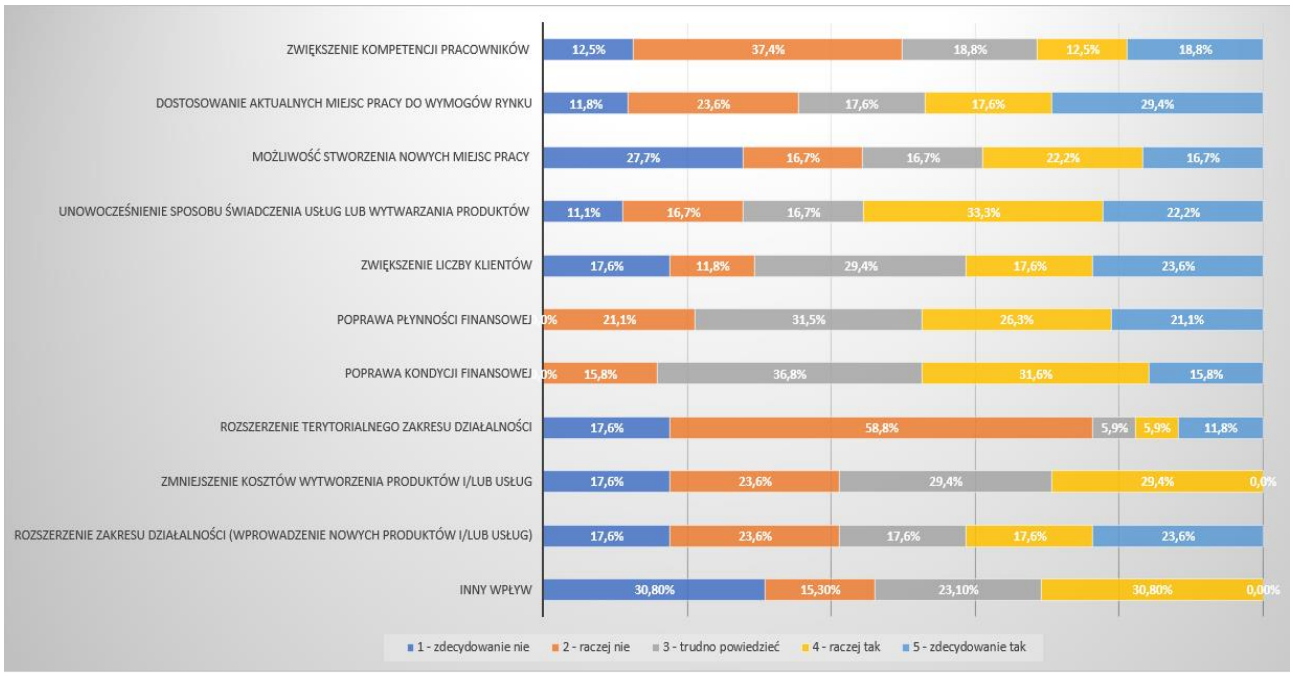
Wykres 6. Przychody spółdzielni po uzyskaniu pożyczki.



Źródło: Opracowanie własne.

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 7. Wpływ pożyczki na funkcjonowanie spółdzielni.



Źródło: Opracowanie własne.

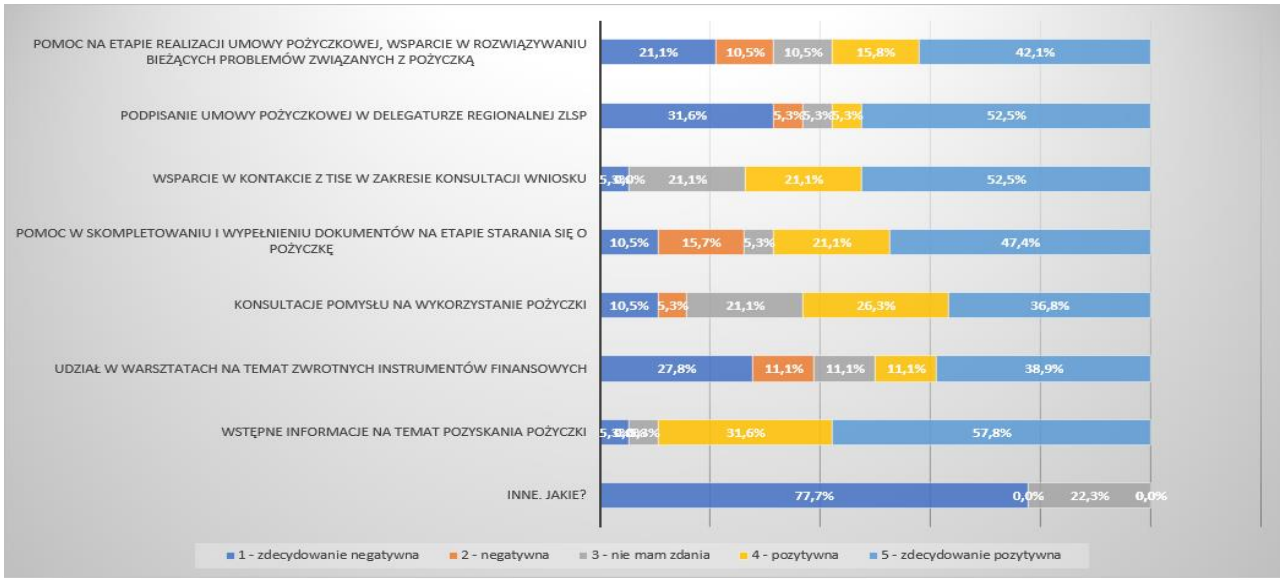
Zdecydowanie najbardziej pozytywny wpływ odnotowano w obszarze unowocześnienia sposobu świadczenia usług lub wytwarzania produktów. Łącznie 55,5 % ankietowanych na to wskazało, a jest to o tyle istotne, iż faktycznie jak wielokrotnie wykazywano przestarzały park maszynowy i sposób wytwarzania produktów 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 8. Ocena wsparcia ZLSP w procesie starania się o pożyczkę.

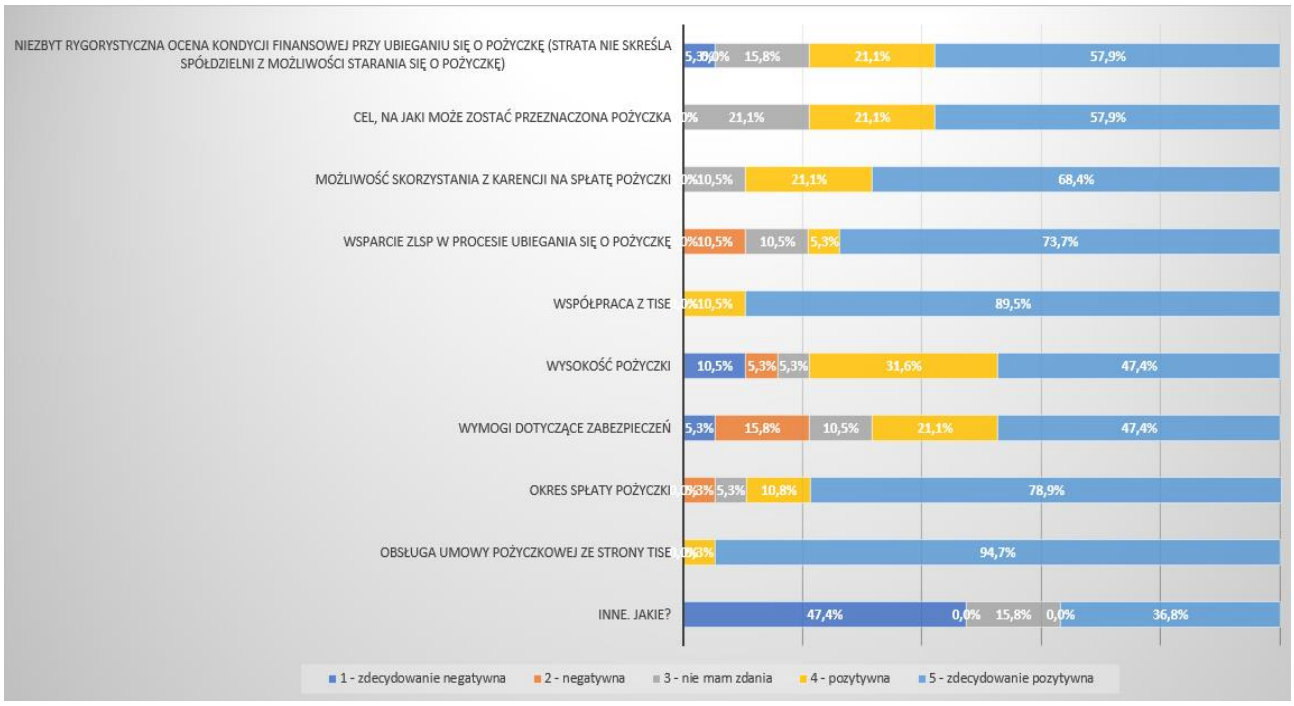


Źródło: Opracowanie własne.

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 9. 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 pozytywnej"), możliwość skorzystania z karencji na spłatę pożyczki (łącznie 89,5 % wskazań pozytywnych, przy czym 73,7 % to wskazania „zdecydowanie pozytywne"). 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.

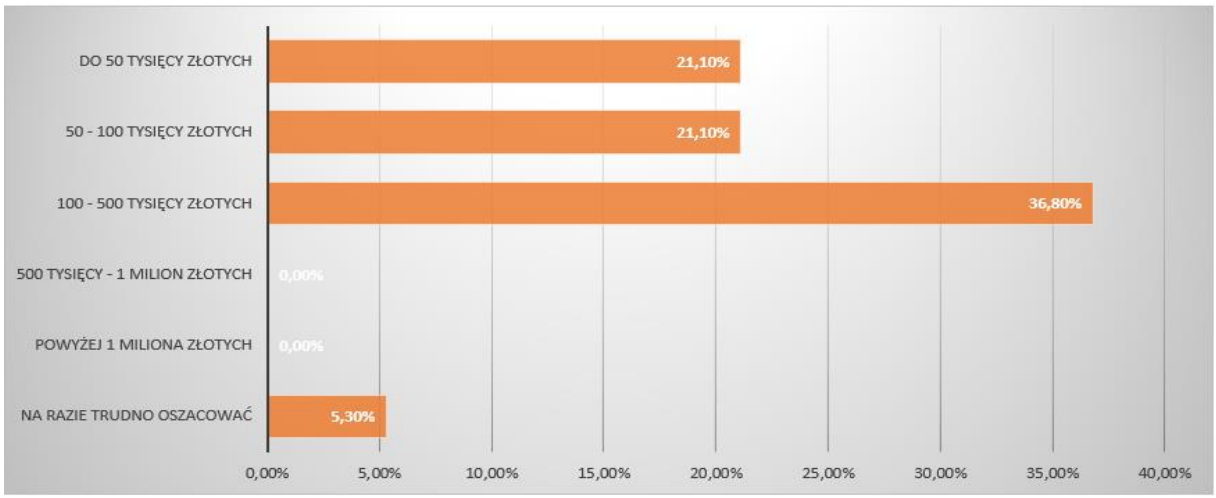
4.6. PLANY INWESTYCYJNE

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

Wykres 10. Plany spółdzielni dotyczące podejmowania przedsięwzięć rozwojowych.

Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 11. Planowana kwota wydatków rozwojowych.



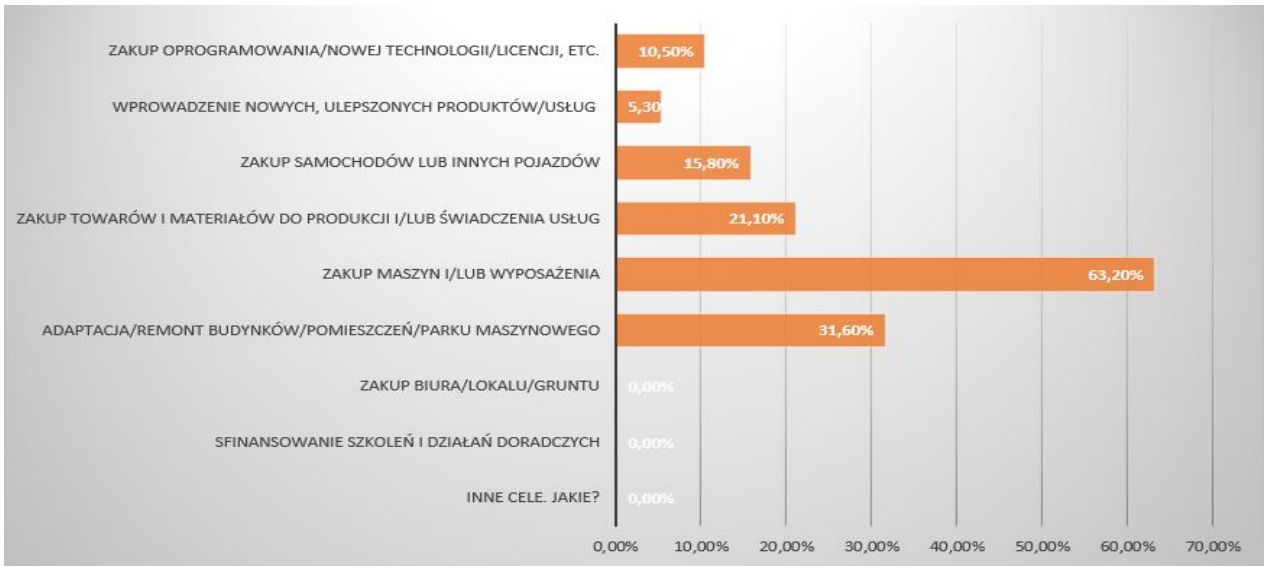
Źródło: Opracowanie własne.

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).

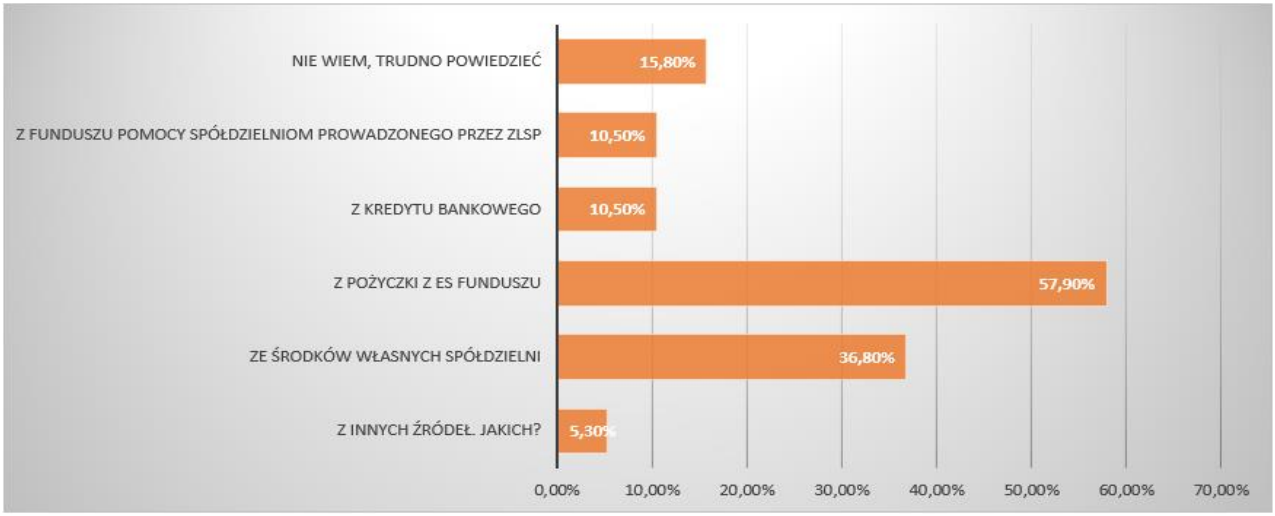
Gdy mowa o celu, na jaki zostaną przeznaczone środki rozwojowe, to na pierwsze miejsce wysuwa się zdecydowanie zakup maszyn i wyposażenia (63,2%). Kolejne cele mają już znacznie mniej wskazań i rozkład jest podobny a należą do nich adaptacja/remont pomieszczeń/budynków/parku maszynowego (31,6 %), zakup towarów i materiałów do produkcji i/lub świadczenia usług (21,1 %), zakup samochód 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 12. Cel planowanych wydatków rozwojowych.



Źródło: Opracowanie własne.

Wykres 13. 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 opisy, które można byłoby również 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 ES Funduszu odpowiedziała na jedną z największych bolączek przedsiębiorstw spółdzielczych. Większość spółdzielców podkreśla, że bariera w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania zniknęła nie dlatego, że podejście banków do spółdzielczości uległo poprawie, ale właśnie dlatego, że pojawiła się oferta pożyczkowa dedykowana podmiotom 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 weksla 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 inwestycje.

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 aspektem oferty pożyczkowej, który otrzymał stosunkowo dużo wskazań negatywnych (więcej niż pozostałe, choć nadal niewiele, bo tylko 21 %) były wymogi dotyczące zabezpieczeń, choć dla większości był to jednak element przeważający na jej korzyść, jak opisano powyżej. W wywiadach telefonicznych również wskazywano na wysoki stopień formalizmu (w rozumieniu 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.

Powyższe 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 elementy, że to instrument „szyty na miarę” potrzeb spółdzielni pracy.

BIBLIOGRAFIA

Opracowania:

1. Brzozowski B. (red. naukowa), Spółdzielczość pracy w Polsce. Uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju, Kraków 2016.
2. Defourny J., Od trzeciego sektora do przedsiębiorstwa społecznego, [w:] Wygnański J.J., Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów, Warszawa 2008.
3. Frączak P., Skrzypiec R., Kondycja spółdzielczości pracy oraz wizje jej rozwoju. Raport z badań, Warszawa 2011.
4. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Ocena ex-ante instrumentów finansowych w zakresie wsparcia podmiotów ekonomii społecznej i osób młodych, Warszawa 2014.
5. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Ocena ex-ante ryzyka dla zastosowania instrumentów finansowych o charakterze gwarancyjnym oferowanych podmiotom ekonomii społecznej w ramach POWER. Raport końcowy., Warszawa 2015.
6. Pracownia Badań i Innowacji Społecznych STOCZNIA, Opowieści o ekonomii społecznej. Badanie pożyczkobiorców ES Funduszu TISE, Warszawa 2015.

Dokumenty:

7. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Program Operacyjny Kapitał Ludzki 2007-2013, Warszawa, 8 września 2015 r.
8. Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013, Warszawa, 8 września 2015 r.
9. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej, Warszawa, 30 kwietnia 2014 r.
10. Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej do 2023 roku. Ekonomia Solidarności Społecznej, Warszawa 2019.

Źródła internetowe:

11. www.bgk.pl/przedsiebiorstwa/finansowanie-podmiotow-ekonomii-spolecznej-2007-2013/
12. www.bgk.pl/fundusze-i-programy/wsparcie-podmiotow-ekonomii-spolecznej-w-latach--2014-2020/
13. www.emes.net
14. www.tise.pl/offers/preferencyjna-pozyczka-dla-podmiotow-ekonomii-spolecznej/

Pozostałe materiały:

15. Wolińska-Markiewicz P., Efekty wdrażania projektu pilotażowego pt. „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz rozwoju ekonomii społecznej" w ramach Działania 1.4., prezentacja w trakcie konferencji „Bliżej Funduszy Europejskich, Warszawa, 4 kwietnia 2017 r.

SPIS WYKRESÓW

Wykres 1. Rozkład branż w grupie badawczej……....27

Wykres 2. Powody nie starania się o pożyczkę w banku……28

Wykres 3. Źródła wiedzy na temat pozyskania pożyczki z ES Funduszu…….……..29

Wykres 4. Cel przeznaczenia pożyczki z ES Funduszu……..……30

Wykres 5. Ocena sytuacji ekonomicznej spółdzielni przed momentem zaciągnięcia pożyczki. …….31

Wykres 6. Przychody spółdzielni po uzyskaniu pożyczki…….……. 32

Wykres 7. Wpływ pożyczki na funkcjonowanie spółdzielni……....……..32

Wykres 8. Ocena wsparcia ZLSP w procesie starania się o pożyczkę……..33

Wykres 9. Ocena samej pożyczki……34

Wykres 10. Plany spółdzielni dotyczące podejmowania przedsięwzięć rozwojowych……..35

Wykres 11. Planowana kwota wydatków rozwojowych……..35

Wykres 12. Cel planowanych wydatków rozwojowych……. 36

Wykres 13. Źródła finansowania przedsięwzięć rozwojowych……...36

ZAŁĄCZNIKI

ZAŁĄCZNIK 1. WZÓR ANKIETY INTERNETOWEJ

KWESTIONARIUSZ ANKIETY DO PREZESA SPÓŁDZIELNI PRACY

„ZWROTNE INSTRUMENTY FINANSOWE W DZIAŁALNOŚCI SPÓŁDZIELNI"

I. CHARAKTERYSTYKA SPÓŁDZIELNI

1. Województwo, w którym działa spółdzielnia: ……..
2. W jakiej branży działa spółdzielnia?:
   - ❑ Spółdzielnie związane z medycyną
   - ❑ Spółdzielnie usługowe
   - ❑ Spółdzielnie produkcyjne/wytwórcze
   - ❑ Spółdzielnie handlowe
   - ❑ Inne. Jakie? …….
3. Rok założenia spółdzielni: …….
4. Ilu członków spółdzielnia zrzesza obecnie ……..
5. Ilu pracowników zatrudnia aktualnie spółdzielnia (łącznie z członkami)……..

II. WCZEŚNIEJSZE DOŚWIADCZENIA ZWIĄZANE ZE ZWROTNYMI INSTRUMENTAMI FINANSOWYMI.

6. Czy w ciągu ostatnich 3 lat przed zaciągnięciem pożyczki z TISE Państwa spółdzielnia starała się o kredyt bankowy?
   - ❑ tak
   - ❑ nie
7. Jeśli udzielił Pan/Pani odpowiedzi NIE, proszę zaznaczyć jaki był powód nie starania się o kredyt bankowy?
   - ❑ Spółdzielnia nie miała potrzeb w zakresie inwestycji.
   - ❑ Posiadamy wystarczającą ilość środków na sfinansowanie naszych inwestycji/działań rozwojowych.
   - ❑ Problem z kredytem polega na tym, że trzeba go spłacić. Wolelibyśmy dotację.
   - ❑ Banki nie udzielają kredytów spółdzielniom ze względu na ich formę organizacyjną (np. niestabilność zarządzania, brak jednoznacznego właściciela, demokratyczna forma zarządzania).
   - ❑ Bank stawia wysokie wymagania przy określaniu zdolności kredytowej. Spółdzielnia nie byłaby w stanie ich spełnić.
   - ❑ Oprocentowanie kredytów bankowych jest zbyt wysokie.
   - ❑ Sytuacja na rynku jest niepewna, nie chcieliśmy ryzykować.

❑ Nie mieliśmy wystarczającej wiedzy jak zaplanować zwrot z inwestycji.

❑ Procedury pozyskania kredytu z banku są zbyt skomplikowane.

❑ Nie posiadaliśmy odpowiednich zabezpieczeń, których wymagał bank.

❑ Inne powody. Jakie? …….

8. Jeśli w ciągu ostatnich 3 lat Państwa spółdzielnia starała się o kredyt bankowy, prosimy o odpowiedź, czy udało się go uzyskać?

❑ tak

❑ nie

9. Jeśli nie, to co było powodem?

❑ Odmowa z powodu branży, w której działamy.

❑ Brak zdolności kredytowej.

❑ Problemy z oceną zdolności kredytowej z powodu formy organizacyjnej.

❑ Zbyt duże ryzyko finansowania takiej organizacji jak nasza.

❑ Brak wymaganego zabezpieczenia lub niewystarczające zabezpieczenie.

❑ Nie podano przyczyn.

❑ Inne. Jakie? ……

III. POŻYCZKA Z ES FUNDUSZU:

10. Skąd dowiedział się Pan/Pani o możliwości pozyskania pożyczki z ES Funduszu?

❑ Ze strony internetowej TISE.

❑ Ze strony internetowej ZLSP .

❑ Ze spotkania Klubu Prezesa i Głównego Księgowego w mojej Delegaturze.

❑ Od innej spółdzielni, która uzyskała pożyczkę.

❑ Z informacji w prasie branżowej.

❑ Z informacji przesłanej przez Delegaturę Regionalną ZLSP.

❑ Z konferencji/warsztatów.

❑ Inne źródło.
Jakie?.....

11. W którym roku spółdzielnia po raz pierwszy skorzystała z pożyczki w ES Funduszu prowadzonym przez TISE?.....
12. W jakiej kwocie została zaciągnięta powyższa pożyczka?.....
13. Na jaki cel została przeznaczona?

❑ adaptacja/ remont budynków/pomieszczeń/parku maszynowego.

- ❑ zakup maszyn i/lub wyposażenia.
- ❑ zakup towarów i materiałów do produkcji i/lub świadczenia usług.
- ❑ zakup samochodów lub innych pojazdów.
- ❑ wprowadzenie nowych ulepszonych produktów/usług.
- ❑ zakup biura/lokalu/gruntu.
- ❑ zakup oprogramowania/nowej technologii/licencji, etc.
- ❑ sfinansowanie szkoleń i działań doradczych.
- ❑ środki obrotowe (bieżąca działalność przedsiębiorstwa)
- ❑ Inny. Jaki?

……
……
…….

14. Jeśli spółdzielnia zdecydowała się na wzięcie pożyczki po raz drugi – w którym roku to nastąpiło?.....
15. W jakiej kwocie została zaciągnięta druga pożyczka?.....
16. Na jaki cel została przeznaczona?

- ❑ adaptacja/ remont budynków/pomieszczeń/parku maszynowego.
- ❑ zakup maszyn i/lub wyposażenia.
- ❑ zakup towarów i materiałów do produkcji i/lub świadczenia usług.
- ❑ zakup samochodów lub innych pojazdów.
- ❑ wprowadzenie nowych ulepszonych produktów/usług.
- ❑ zakup biura/lokalu/gruntu.
- ❑ zakup oprogramowania/nowej technologii/licencji, etc.
- ❑ sfinansowanie szkoleń i działań doradczych.
- ❑ środki obrotowe (bieżąca działalność przedsiębiorstwa)
- ❑ Inny. Jaki?

……
……
…….

17. Jeśli spółdzielnia zdecydowała się na wzięcie pożyczki po raz kolejny – w którym roku to nastąpiło?.....
18. W jakiej kwocie została zaciągnięta kolejna pożyczka?.....
19. Na jaki cel została przeznaczona?

- ❑ adaptacja/ remont budynków/pomieszczeń/parku maszynowego.
- ❑ zakup maszyn i/lub wyposażenia.
- ❑ zakup towarów i materiałów do produkcji i/lub świadczenia usług.
- ❑ zakup samochodów lub innych pojazdów.

- ❑ wprowadzenie nowych ulepszonych produktów/usług.
- ❑ zakup biura/lokalu/gruntu.
- ❑ zakup oprogramowania/nowej technologii/licencji, etc.
- ❑ sfinansowanie szkoleń i działań doradczych.
- ❑ środki obrotowe (bieżąca działalność przedsiębiorstwa)
- ❑ Inny. Jaki?

……
……
…….

20. Czy wzięcie pożyczki wiązało się z utworzeniem nowego miejsca pracy/nowych miejsc pracy?
    - ❑ tak
    - ❑ nie
21. Jeśli tak, to ile miejsc pracy zostało stworzonych ……
22. Czy wzięcie pożyczki wiązało się jakimiś negatywnymi konsekwencjami dla spółdzielni?
    - ❑ tak
    - ❑ nie
23. Jeśli tak, napisz jakiego rodzaju były to konsekwencje?
    ……..
24. Czy gdyby mógł Pan/Pani cofnąć czas, to zdecydowałby się Pan/Pani ponownie na wzięcie pożyczki?
    - ❑ tak
    - ❑ nie

IV. WPLYW POŻYCZKI NA SPÓŁDZIELNIĘ:

25. W jakiej kondycji znajdowała się spółdzielnia przed zaciągnięciem pożyczki? Proszę wybrać rok poprzedzający zaciągnięcie pożyczki z ES Funduszu i odpowiedzieć, czy:
    - ❑ spółdzielnia zakończyła go z dużą stratą na działalności gospodarczej.
    - ❑ spółdzielnia zakończyła go z niewielką stratą
    - ❑ nie ponieśliśmy ani znaczącego zysku ani znaczącej straty.
    - ❑ spółdzielnia wykazała niewielki zysk.
    - ❑ spółdzielnia uzyskała wysoką nadwyżkę bilansową.
26. Czy od momentu zaciągnięcia pożyczki w TISE, przychody Pana/Pani spółdzielni:
    - ❑ Zdecydowanie się zwiększyły.
    - ❑ Nieznacznie się zwiększyły.
    - ❑ Pozostały mniej więcej na tym samym poziomie.
    - ❑ Nieznacznie się zmniejszyły.
    - ❑ Znacząco się zmniejszyły.

27. W jaki inny sposób zaciągnięcie pożyczki z TISE wpłynęło na funkcjonowanie spółdzielni. W każdym z poniższych stwierdzeń zaznacz ocenę na skali, gdzie 1 – oznacza zdecydowanie nie, 2 raczej nie, 3 – trudno powiedzieć, 4 – raczej tak a 5 – zdecydowanie tak:

❑ rozszerzenie zakresu działalności (wprowadzenie nowych produktów i/lub usług) 1 2 3 4 5

❑ zmniejszenie kosztów wytworzenia produktów i/lub usług 1 2 3 4 5

❑ rozszerzenie terytorialnego zakresu działalności 1 2 3 4 5

❑ poprawa kondycji finansowej 1 2 3 4 5

❑ poprawa płynności finansowej 1 2 3 4 5

❑ zwiększenie liczby klientów 1 2 3 4 5

❑ unowocześnienie sposobu świadczenia usług lub wytwarzania produktów 1 2 3 4 5

❑ możliwość stworzenia nowych miejsc pracy 1 2 3 4 5

❑ dostosowanie aktualnych miejsc pracy do wymogów rynku 1 2 3 4 5

❑ zwiększenie kompetencji pracowników 1 2 3 4 5

❑ Inny wpływ. Jaki? 1 2 3 4 5

……
…….

V. OCENA OFERTY POŻYCZKOWEJ ORAZ ZAKRES KORZYSTANIA ZE WSPARCIA.

28. W jakim zakresie spółdzielnia korzystała ze wsparcia ZLSP w staraniu się o pożyczkę oraz jak ocenia to wsparcie? Ocenę prosimy oznaczyć na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza ocenę najniższą a 5 najwyższą).

❑ Wstępne informacje na temat możliwości uzyskania pożyczki. 1 2 3 4 5

❑ Udział w warsztatach na temat zwrotnych instrumentów finansowych. 1 2 3 4 5

❑ konsultacje pomysłu na wykorzystanie pożyczki 1 2 3 4 5

❑ pomoc w skompletowaniu i wypełnieniu dokumentów na etapie starania się o pożyczkę

1 2 3 4 5

❑ wsparcie w kontakcie z TISE w zakresie konsultacji wniosku 1 2 3 4 5

❑ podpisanie umowy pożyczkowej w Delegaturze Regionalnej 1 2 3 4 5

❑ pomoc na etapie realizacji umowy pożyczkowej, wsparcie w rozwiązywaniu bieżących problemów związanych z pożyczką 1 2 3 4 5

❑ Inne. Jakie? 1 2 3 4 5

……
……..

29. Jak oceniasz pożyczki udzielane w ramach Funduszu ES. Zaznacz na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza ocenę najniższą a 5 najwyższą).

❑ preferencyjne oprocentowanie 1 2 3 4 5

❑ okres spłaty pożyczki 1 2 3 4 5

❑ wymogi dotyczące zabezpieczeń 1 2 3 4 5

❑ wysokość pożyczki 1 2 3 4 5

❑ współpraca z TISE 1 2 3 4 5

❑ wsparcie ZLSP w procesie ubiegania się o pożyczkę 1 2 3 4 5

❑ możliwość skorzystania z karencji na spłatę pożyczki 1 2 3 4 5

❑ cel, na jaki może zostać przeznaczona pożyczka 1 2 3 4 5

❑ niezbyt rygorystyczna ocena kondycji finansowej przy ubieganiu się o pożyczkę (strata nie skreśla spółdzielni z możliwości starania się o środki) 1 2 3 4 5

❑ obsługa umowy pożyczkowej ze strony TISE 1 2 3 4 5

30. Inne uwagi dotyczące pożyczek udzielanych w ramach ES Funduszu.

……
……
……

VI. PLANY NA PRZYSZŁOŚĆ – PRZEDSIĘWZIĘCIA ROZWOJOWE I ŹRÓDŁA ICH FINANSOWANIA.

31. Czy w ciągu najbliższych 2 lat przewiduje Pan/Pani dokonywanie wydatków rozwojowych?

❑ tak

❑ nie

32. Jeśli tak, z jakich źródeł planuje je Pan/Pani sfinansować?

❑ Ze środków własnych spółdzielni.

❑ Z pożyczki z ES Funduszu

❑ Z kredytu bankowego

❑ Ze środków publicznych (dotacja z UE, samorządów, etc.).

❑ Z Funduszu Pomocy Spółdzielniom prowadzonego przez ZLSP.

❑ Nie wiem, trudno powiedzieć.

❑ Z innych źródeł. Jakich? …….

33. W jakiej kwocie zamierza Pan/i ponieść wydatki rozwojowe w ciągu najbliższych 2 lat:

❑ do 50 tysięcy złotych

❑ 50 – 100 tysięcy złotych

❑ 100 – 500 tysięcy złotych

❑ 500 tysięcy – 1 miliona złotych

❑ powyżej 1 miliona złotych

❑ na razie trudno oszacować

34. Jakiego rodzaju wydatki rozwojowe zamierza Pan/i ponieść?

❑ Adaptacja/ remont budynków/pomieszczeń/parku maszynowego.

❑ Zakup maszyn i/lub wyposażenia.

❑ Zakup towarów i materiałów do produkcji i/lub świadczenia usług.

❑ Zakup samochodów lub innych pojazdów.

❑ Wprowadzenie nowych ulepszonych produktów/usług.

❑ Zakup biura/lokalu/gruntu.

❑ Zakup oprogramowania/nowej technologii/licencji, etc.

❑ Sfinansowanie szkoleń i działań doradczych.

❑ Inne. Jakie?
……
……
…….

Dziękujemy za czas poświęcony na wypełnienie ankiety!

ZAŁĄCZNIK 2: SCENARIUSZ WYWIADU TELEFONICZNEGO Z PREZESEM SPÓŁDZIELNI.

I. Pytania wprowadzające (kilka pytań kurtuazyjnych „na rozgrzewkę”).

II. Spółdzielczość a ekonomia społeczna:

1. Czy jest Panu/Pani znane pojęcie ekonomii społecznej?
2. Czy było znane przed momentem starania się o pożyczkę z ES Funduszu?
3. Czy spółdzielnia postrzega siebie jako podmiot ekonomii społecznej?
4. W jakim stopniu Pana/Pani zdaniem spółdzielnia realizuje zasady i wartości spółdzielcze?
5. W badaniach sektora ekonomii społecznej pojawiają się czasami „zarzuty” wobec spółdzielni, iż oprócz realizacji celów ekonomicznych i zatrudniania członków, nie realizują dodatkowych celów społecznych – jak Pan/Pani odpowiedziałby/łaby na te zarzuty?

III. Podejście Prezesów i członków spółdzielni do zwrotnych instrumentów finansowych:

1. W badaniu w 2011 roku spółdzielnie podkreślały, że jedną z największych barier w ich rozwoju jest pozyskiwanie środków na rozwój, ponieważ banki nie są skłonne udzielać spółdzielniom pożyczek. Z kolei w podobnym badaniu w roku 2016, problem z pozyskaniem środków na rozwoju pojawia się dopiero na 6 miejscu i już tylko mniej niż 20 % respondentów na to wskazuje. Czy to oznacza, że faktycznie zmienia się podejście banków do spółdzielczości – jakie jest Pani/Pana odczucie w tym zakresie? Jeśli tak to z czego to może wynikać?
2. Czy zmienia się ogólnie postrzeganie przedsiębiorstw spółdzielczych?
3. Czy być może polepszyła się kondycja ekonomiczna spółdzielni, stąd mniejsze problemy z pozyskaniem środków na rozwój?
4. W analizie SWOT w badaniach z roku 2016, wśród słabych stron spółdzielczości pojawiają się niskie kompetencje biznesowe (np. konieczne do oszacowania zwrotu z inwestycji). Jak Pan/Pani się do tego odnosi? Czy faktycznie jest taki problem w spółdzielczości?

IV. Ocena procesu pozyskania pożyczki z ES Funduszu:

1. Jakie są według Pana/Pani główne różnice między pożyczką z ES Funduszu a innymi pożyczkami/kredytami?
2. Jak sposób członkowie Pani/Pana spółdzielni byli nastawieni do zaciągnięcia pożyczki? Czy byli do tego przekonani od początku?
3. Jeśli nie, to jakie argumenty ich przekonały?
4. Jakie są ich odczucia po tym, jak przedsięwzięcia rozwojowe sfinansowane z pożyczki zostały zrealizowane i widać efekty?

5. W badaniach z roku 2016 spółdzielnie podkreślały, że dla członków naturalnym źródłem realizacji inwestycji powinna być nadwyżka bilansowa… Czy w Państwa spółdzielni również istnieje takie przekonanie?

6. Czy gdyby pożyczki nie były tak nisko oprocentowane zdecydowaliby się Państwo na jej zaciągnięcie?

V. **Czy chciałby Pan/Pani coś jeszcze dodać?**