

ELŻBIETA KOŁODZIEJ
Akademia Rolnicza
Lublin

WSPÓLPRACA BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH Z PRZEDSIĘBIORSTWAMI NA OBSZARACH WIEJSKICH (na przykładzie woj. lubelskiego)

Wstęp

Aktywność podmiotów gospodarczych jest istotnym elementem rozwoju obszarów wiejskich. Przyczynia się do zwiększenia dochodów i podniesienia poziomu życia ludności żyjącej na wsi. Podejmowanie i rozwijanie inicjatyw przedsiębiorczych wymaga obecności instytucji świadczących usługi na rzecz biznesu, które podejmą działania związane z doradztwem, udzielaniem pomocy w pozyskiwaniu kapitału i współuczestnictwem w finansowaniu przedsięwzięć. Na obszarach wiejskich taką rolę można przypisać bankom spółdzielczym, jako instytucjom finansowym. Spotyka się opinie, że forma spółdzielcza banku jest jego słabością. W wielu przypadkach spółdzielczość jawi się jako element reliktowy, hamujący przekształcenia gospodarcze i społeczne w gminach wiejskich, co jest udziałem dawnych spółdzielni gminnych [2]. Tymczasem zasadniczą przewagą banków spółdzielczych mogą stać się zasady, którymi kieruje się organizacja spółdzielcza. Ich stosowanie powinno przyczynić się do usatysfakcjonowania klientów i członków poprzez spełnianie ich oczekiwań w zakresie obsługi finansowej, a także uczestniczenie w podejmowaniu decyzji i kształtowaniu rozwoju banku.

W niniejszym artykule przedstawiono aspekty współpracy banku spółdzielczego z przedsiębiorstwami funkcjonującymi na obszarach wiejskich. Opracowanie zostało przygotowane w oparciu o badania empiryczne przeprowadzone na obszarze 15 gmin województwa lubelskiego w ramach projektu badawczego KBN „Rola podmiotów gospodarczych, instytucji i społeczności lokalnych w zrównoważonym rozwoju wsi i rolnictwa”¹. Analiza obejmuje lata 1999-2003.

Miejsce banków spółdzielczych w lokalnych środowiskach obszarów wiejskich

Spółdzielnia jest organizacją ukształtowaną przez lokalne warunki, skupia swoją uwagę na społeczności, w której istnieje i funkcjonuje. Spółdzielnie to firmy posia-

¹ Projekt KBN 6PO6P13321 realizowany w latach 2002-2004 w Katedrze Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW w Warszawie pod kierunkiem prof. dr hab. Mieczysława Adamowicza.

dane i kontrolowane przez użytkowników, które mają za zadanie promować i chronić ekonomiczne interesy swoich członków. Prowadzą politykę uwzględniającą potrzeby środowiska i jednocześnie są przez członków akceptowane [1]. Pomiedzy spółdzielnią, w szczególności bankową, a otoczeniem lokalnym zachodzą wzajemne sprzężenia. Bank jest zasilany przez środowisko lokalne w potencjał społeczny oraz środki finansowe, a zaspokaja potrzeby środowiska w zakresie kredytów i usług bankowych. Bank spółdzielczy jest bankiem mającym strukturę organizacyjną oraz system zarządzania oparte na przepisach prawa spółdzielczego. Jednocześnie bank spółdzielczy to przede wszystkim bank, a więc instytucja zaufania publicznego pozostająca pod szczególnym nadzorem państwa [4]. Funkcjonuje na zasadach komercyjnych, świadcząc swoje usługi każdemu klientowi, który spełnia określone prawem kryteria, działa w konkurencyjnym otoczeniu i musi przestrzegać norm nałożonych przez prawo. Warunki te ograniczają spółdzielczą zasadę samopomocy.

Do zadań banku, jako organizacji spółdzielczej, należy: promowanie oszczędzania i rozsądnego gospodarowania finansami, zapewnienie członkom dostępu do tanich kredytów, pożyczek i usług finansowych, promowanie przedsiębiorstw lokalnych, sprzyjanie współpracy, solidarności, poczuciu odpowiedzialności społecznej wobec członków i środowiska. Banki spółdzielcze pełnią dużo większą rolę, niż wynika to z ich udziału w rynku usług bankowych. Są podstawowymi podmiotami finansowymi świadczącymi usługi na rzecz rolnictwa i jego otoczenia, ludności wiejskiej, a także samorządów gminnych. Spółdzielczość bankowa przez swój lokalny charakter jest promotorem przedsiębiorczości oraz inicjatorem przedsięwzięć rozwojowych gmin i środowiska wiejskiego. Zgodnie z ideą współdziałania, spółdzielnie powinny przynosić swoim członkom, grupom społeczno-zawodowym oraz społecznościom określone korzyści, polegające na: lepszym i tańszym asortymencie produktów i usług, gromadzeniu rozproszonych kapitałów, kierowaniu ich na potrzeby środowiska, dobrej znajomości lokalnego rynku dzięki bezpośrednim powiązaniom z członkami, jak również możliwości działania na rynkach oddalonych, przez obecność central spółdzielczych. Szczególna rola spółdzielni przejawia się w budowaniu wsi wielofunkcyjnej, z pełnym zakresem usług gospodarczych i społecznych. Wolny rynek w wielu przypadkach ogranicza szanse aktywności zawodowej i gospodarczej dla dużych grup ludności, zwłaszcza wiejskiej. Dla tych środowisk kooperacja w ramach organizacji spółdzielczych i mobilizacja najbardziej aktywnych przedstawicieli lokalnych społeczności staje się możliwością włączenia się w zachodzące współczesne procesy rozwojowe [5].

Środowisko, w którym operują banki spółdzielcze, jest odmienne w porównaniu z bankami komercyjnymi oraz bardziej ograniczone. Banki spółdzielcze, będące bankami lokalnymi, nie mają możliwości konkurowania z bankami komercyjnymi w każdym obszarze aktywności bankowej. Wynika to z ich potencjału ekonomicznego oraz ograniczeń legislacyjnych. Jednakże członkostwo banku spółdzielczego w banku zrzeszającym pozwala na rozszerzenie i uzupełnienie skali świadczonych usług o całą gamę produktów depozytowych, możliwości zakupu papierów Skarbu Państwa, pośredniczenia w emisji obligacji, innych papierów wartościowych, czy też finansowania dużych przedsięwzięć gospodarczych w ramach umów konsor-

cialnych. Dzięki temu oferta banku spółdzielczego staje się konkurencyjna dla propozycji składanych przez banki komercyjne. Przekonanie społeczności lokalnej o zaletach korzystania z obsługi finansowej banku spółdzielczego niesie też korzyści dla banku. Banki spółdzielcze umiejętnie wyszukują swoje miejsce na rynku, co prowadzi do sprawnego ich funkcjonowania, zarówno jako instytucji bankowej, jak i spółdzielczej.

Sektor banków spółdzielczych charakteryzuje się gęstą siecią placówek na terenie całego kraju. Na wielu obszarach banki spółdzielcze mają pozycję monopolisty. Jeżeli jednak bank, nawet będący monopolistą, chce osiągnąć trwały sukces, musi posiadać umiejętność kształtowania długoterminowych relacji z klientem, a więc pozyskania lojalności najlepiej wielu klientów, na jak najdłuższy czas². Kluczową rolę w kształtowaniu relacji banku z klientami odgrywa obsługa, na którą składa się: uwaga poświęcona przez personel potrzebom klienta, uczciwość i rzetelność, indywidualne podejście do klienta, dostępność personelu. Wymaga to poznania wartości akceptowanych przez klientów oraz ich potrzeb w zakresie obsługi bankowej. W tej sferze banki spółdzielcze posiadają przewagę. Są w stanie operować atutem w postaci dobrej znajomości klienta. Funkcjonują w środowiskach lokalnych, mogą więc wobec znanych osób stosować uproszczone procedury, wspierać swoich klientów i udziałowców we wszystkich dziedzinach działalności bankowej oraz lepiej spełniać ich oczekiwania. Klienci mogą być traktowani w sposób indywidualny i podmiotowy. Lojalność rośnie wraz ze wzrostem liczby usług, z których klienci korzystają. Z tego powodu banki spółdzielcze winny zadbać, aby ich oferta zawierała całe pakiety zróżnicowanych produktów, m.in. usługi ubezpieczeń majątkowych, komunikacyjnych, na życie (bancassurance), doradztwo prawno-finansowe (zwłaszcza dla osób i firm związanych z rolnictwem i drobną przedsiębiorczością), a nawet usługi turystyczne. Banki staną się wówczas centrami finansowymi, punktami sprzedaży komplementarnych usług bankowych i finansowych „pod jednym dachem”. Interesant oszczędza swój czas, a bank oprócz korzyści finansowych osiąga efekt niewymierny – wierność klienta. Dzięki ścisłym kontaktom z klientem banki spółdzielcze mogą ograniczać ryzyko działania oraz dostosowywać ofertę do potrzeb i uwarunkowań środowiskowych. Lokalny bank spółdzielczy powinien realizować wszystkie funkcje, do jakich jest zdolny. Znając potrzeby klientów, jest w stanie opracować zestaw wyróżniających i przyciągających klientów przewag, w celu powiększenia udziału w rynku, a przynajmniej utrzymania dotychczasowej pozycji. Zadania, których nie jest w stanie spełniać, powinien przekazać bankowi wyższego szczebla.

Cele działania spółdzielczej organizacji bankowej są inne niż banku nastawionego na maksymalizację zysku, jednakże tradycyjne zasady spółdzielcze powinny być powiązane z osiągnięciem nadwyżki bilansowej, a także powiększaniem funduszy,

² Taka strategia funkcjonowania określana jest mianem relationship lending i ma swoje odzwierciedlenie w koncepcji marketingu partnerskiego. Działające zgodnie z nią firmy nie kierują się kategoriami jednostkowej sprzedaży, ale budowania trwałej więzi z klientem [3].

czy dbałością o bezpieczeństwo i niski poziom ryzyka. Jest to niezbędne do przy-
sporzenia satysfakcji i korzyści udziałowcom oraz klientom. Spółdzielczość banko-
wa jest w stanie umacniać swoją pozycję. By tak się jednak stało, musi utrzymywać
bezpośrednią więź ze społecznością lokalną, zachować swoją misję oraz stać się
profesjonalną instytucją finansową. Stworzy to szansę utrzymania znaczącego
udziału sektora bankowości spółdzielczej w obsłudze rynku finansowego obszarów
wiejskich.

Ogólna charakterystyka próby badawczej przedsiębiorstw województwa lubelskiego

Badania ankietowe podmiotów gospodarczych przeprowadzone zostały w 15
gminach zlokalizowanych w 5 powiatach. Analiza objęła populację 80 przedsię-
biorstw. Rozkład populacji analizowanych firm w poszczególnych gminach przed-
stawia tabela 1.

Tabela 1

Rozkład populacji analizowanych przedsiębiorstw

Powiat/Gmina	Liczba przedsiębiorstw
Powiat Kraśnik:	15
Szastarka	5
Wilkołaz	5
Annopol	5
Powiat Biała Podlaska:	17
Drelów	6
Sosnówka	4
Zalesie	7
Powiat Lubartów:	14
Kock	3
Uścimów	5
Kamionka	6
Powiat Tomaszów Lubelski:	17
Tyszowce	5
Lubycza Królewska	8
Rachanie	4
Powiat Biłgoraj:	17
Goraj	6
Księżpol	7
Łukowa	4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Biorąc pod uwagę formę organizacyjno-prawną i formę własności, większość wśród analizowanych przedsiębiorstw stanowiły firmy prywatne – 84%. Badania przeprowadzono także w 10 spółdzielniach (12,5%). Dwie firmy były spółkami Skarbu Państwa, a jedna własnością samorządu terytorialnego. Wskazuje na to tabela 2.

Tabela 2

Podział przedsiębiorstw według kryterium formy organizacyjno-prawnej

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	Udział (%)
Indywidualna działalność gospodarcza	45	56,3%
Spółka cywilna	8	10,0%
Spółka jawna	6	7,5%
Spółka z o. o.	8	10,0%
Spółdzielnia	10	12,5%
Spółka Skarbu Państwa	2	2,5%
Inne	1	1,3%
Ogółem	80	100%

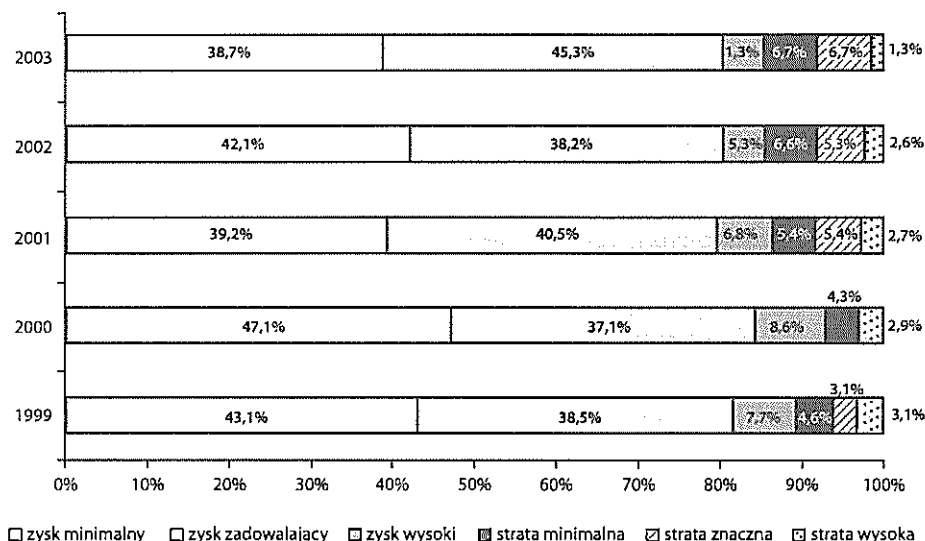
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Znaczna część analizowanych przedsiębiorstw (29%) zajmowała się handlem detalicznym (sklepy), ale także sprzedażą środków do produkcji rolnej czy paliw (stacje paliw). Inną działalność usługową (usługi mechaniczne, transport) prowadziło 9% przedsiębiorstw. Podstawową branżą dla 19% firm było przetwórstwo spożywcze i przetwórstwo produktów rolnych, tyle samo firm zajmowało się przetwórstwem drewna (produkcja mebli, stolarka, inne wyroby z drewna). W branży budowlanej operowało 6% przedsiębiorstw (produkcja ceramiki budowlanej, usługi budowlane). Działalność rolniczą prowadziło 6 przedsiębiorstw, co stanowiło 7,5% całej populacji.

Na obszarach wiejskich funkcjonują przede wszystkim małe podmioty gospodarcze. Ponad 85% przedsiębiorstw stanowiły mikro- i małe przedsiębiorstwa (biorąc pod uwagę wielkość zatrudnienia). Połowa firm zatrudniała mniej niż 10 pracowników (przedsiębiorstwa mikro), a 21 przedsiębiorstw (26,3%) od 10 do 25 osób. Tylko jedną analizowaną firmę można było zaliczyć do kategorii dużych podmiotów gospodarczych. Uzyskane informacje nie pozwalają na dokładne skategoryzowanie populacji przedsiębiorstw pod względem ich wielkości, ponieważ tylko 30 firm (38%) udostępniło informacje dotyczące wielkości rocznych obrotów w r. 2002. Na podstawie tych niepełnych danych tylko jedno przedsiębiorstwo można było zaliczyć do grupy firm średnich, w których roczne przychody ze sprzedaży przekraczają 10 mln euro. Pozostałe przedsiębiorstwa uzyskały w 2002 r. obroty niższe niż 2 mln euro³.

³ Obroty zostały obliczone według kursu euro w NBP na dzień 31.12.2002 r., który wynosił 4,0202 zł. Wartość sprzedaży w 23 przedsiębiorstwach (77%) była niższa niż 2 mln zł, a w 6 (20%) zawierała się w przedziale od 2 do 10 mln zł, jedno przedsiębiorstwo uzyskało przychody ze sprzedaży wyższe niż 10 mln zł.

Przedsiębiorcy byli pytani także o kształtowanie się wyniku finansowego w ciągu ostatnich kilku lat. Z roku na rok coraz mniej przedsiębiorstw osiąga zyski, rośnie natomiast grupa podmiotów gospodarczych ponoszących straty. W 2000 r. 93% analizowanych firm osiągnęło zysk, a w niemal 8,6% był to zysk wysoki. Działalność 7% przedsiębiorstw przynosiła straty. W 2003 r. tylko 85,3% firm osiągnęło zyski, a niemal 15% odnotowało stratę (rys. 1).



Rys. 1. Kształtowanie się wyniku finansowego w przedsiębiorstwach w latach 1999-2003 (% wskazań).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Przedsiębiorcy podejmowali działalność gospodarczą z przyczyn ekonomicznych. Przeważały pozytywne motywy: chęć zarobienia pieniędzy (32,4%), podniesienie standardu życia (17,6%). Często wymienianą przyczyną była utrata pracy (16,2%). Uzyskane odpowiedzi wskazują, że inicjatywy przedsiębiorcze wynikały z przejawiania przez pewną grupę osób cech właściwych przedsiębiorcom: chęci działania na własny rachunek oraz wykorzystania nadarżającej się okazji rynkowej (niemal 8%). Wskazywano również na takie czynniki, jak: przykład innych firm działających w okolicy, zachęta ze strony znajomych i rodziny (6,3%) oraz możliwość zdobycia prestiżu i uznania (5%).

Przedsiębiorstwa finansowały swoją działalność przede wszystkim z funduszy własnych, tak wskazało 43,8% firm, oraz z osiągniętych zysków – 85% firm. Dla 60% przedsiębiorstw ważnym źródłem finansowania był kredyt bankowy. Przedsiębiorcy korzystali także z leasingu (21%) oraz kredytu kupieckiego (16,3%). Niewielkie było zainteresowanie programami wspierającymi rozwój przedsiębiorczości (także unijnymi), czy funduszami pożyczkowo-poręczeniowymi. Z tych źródeł skorzystało łącznie 11 przedsiębiorstw (13,8%). Taki stan rzeczy wynikał, w opinii przedsiębiorców, z małej ich dostępności spowodowanej skomplikowanymi procedurami oraz ograniczonymi środkami przeznaczanymi na wsparcie rozwoju przedsiębiorczości.

Bariery przedsiębiorczości i czynniki wspierające rozwój przedsiębiorstw

Przedstawiciele przedsiębiorstw zostali poproszeni o wskazanie i ocenę istotności czynników ograniczających podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej. Największe znaczenie miały czynniki fiskalne w postaci wysokich podatków i nadmiernych kosztów pracy – ocena 4,5⁴. Istotne były także bariery finansowe: niewielkie możliwości finansowania działalności ze środków własnych, mała dostępność kredytów (ocena 4,2) oraz rynkowe: niski popyt na produkty i usługi zgłaszany przez konsumentów (ocena 4,0), działania konkurencji (ocena 4,0). Znaczące były także bariery o charakterze prawnym – zbyt skomplikowane prawo i częste zmiany regulacji prawnych (ocena 3,9). Najmniejsze problemy mieli przedsiębiorcy z ograniczeniami kadrowymi, czy lokalowymi (oceny 2,9). Czynniki zależne od przedsiębiorcy, jak słabe rozpoznanie rynku, obawa przed ryzykiem czy brak wiedzy, umiejętności i doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej nie były tak istotne, jak bariery o charakterze obiektywnym. Świadczy to o pewnej subiektywności uzyskanych odpowiedzi, ponieważ w opinii ankietowanych ograniczenia leżą przede wszystkim poza firmą i mają charakter zewnętrzny. Są groźne, bo przedsiębiorstwo nie ma na nie wpływu. Czynniki wewnętrzne można do pewnego stopnia kontrolować, więc respondenci nie widzą w nich zagrożenia.

Przedsiębiorcy oceniali również istotność czynników, które są niezbędne do rozwijania działalności gospodarczej i tworzenia nowych miejsc pracy. Do grupy najwyżej ocenionych zaliczyli czynniki przynoszące firmie wymierne skutki finansowe: preferencje podatkowe (ocena 4,5), niskooprocentowany kredyt (ocena 4,4)⁵. Duże znaczenie przypisano dobrze rozwiniętej infrastrukturze gospodarczej i infrastrukturze wspierającej przedsiębiorczość (ocena 4,0). Niezbędne są działania podejmowane przez samorząd gminny: odpowiednia polityka samorządu, promocja gminy, pomoc urzędu gminy dla firm (ocena 3,9). Respondenci docenili także ważność czynnika wiedzy i podnoszenia kwalifikacji (ocena 3,8). Fakt niższej istotności unijnych programów przedakcesyjnych i strukturalnych (ocena 3,6) można tłumaczyć niewielkim zainteresowaniem ze strony przedsiębiorców oraz niską dostępnością tych środków dla firm przed akcesją Polski do Unii⁶. Najniżej oceniono kredyty bankowe o komercyjnym oprocentowaniu, pomoc organizacji i instytucji pozarządowych oraz funkcjonowanie instytucji edukacyjnych.

Obsługa finansowa przedsiębiorstw funkcjonujących w środowisku wiejskim

Banki spółdzielcze są głównymi instytucjami finansowymi funkcjonującymi na lokalnych rynkach gminnych. Niemal 84% przedstawicieli przedsiębiorstw wska-

⁴ Skala ocen: 1 - nieistotny, 2 - mało istotny, 3 - średnio istotny, 4 - istotny, 5 - bardzo istotny.

⁵ Skala ocen: 1 - nieistotny, 2 - mało istotny, 3 - średnio istotny, 4 - istotny, 5 - bardzo istotny.

⁶ Obecnie dostępne są środki funduszy strukturalnych dla przedsiębiorstw w ramach m. in. sektorowych programów operacyjnych: SPO Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, SPO Rozwój Zasobów Ludzkich.

zało, że w gminie podmioty gospodarcze są obsługiwane przez banki spółdzielcze. Na inne banki wskazało 7,5% respondentów. Biorąc pod uwagę obszar powiatu, największe znaczenie w obsłudze przedsiębiorstw miały: BGŻ (30,3% wskazań), PKO BP (25,8% wskazań) oraz banki spółdzielcze (21,2% wskazań).

Przedsiębiorcy zostali poproszeni o wskazanie banków, z usług których korzysta firma, podając na pierwszym miejscu ten bank, który prowadzi jej rachunek bieżący (bank podstawowy). Dla połowy populacji przedsiębiorstw (40 firm) bankiem podstawowym były banki spółdzielcze. Rachunki bieżące 40 przedsiębiorstw były obsługiwane przez banki komercyjne. Niemal 34% podmiotów gospodarczych korzystało z usług kilku banków: 24 firmy były obsługiwane przez dwa banki, 3 firmy współpracowały z trzema bankami. W opinii respondentów współpraca z bankami prowadzącymi rachunek podstawowy w zakresie obsługi finansowej układała się dobrze – średnia ocena wyniosła 4,0⁷. Nieznacznie wyżej zostały ocenione banki spółdzielcze – ocena 4,1. Firmy współpracowały także z innymi bankami, nie prowadzącymi rachunku podstawowego. Pracę tych banków przedsiębiorcy ocenili na nieco niższym poziomie – ocena średnia 3,96.

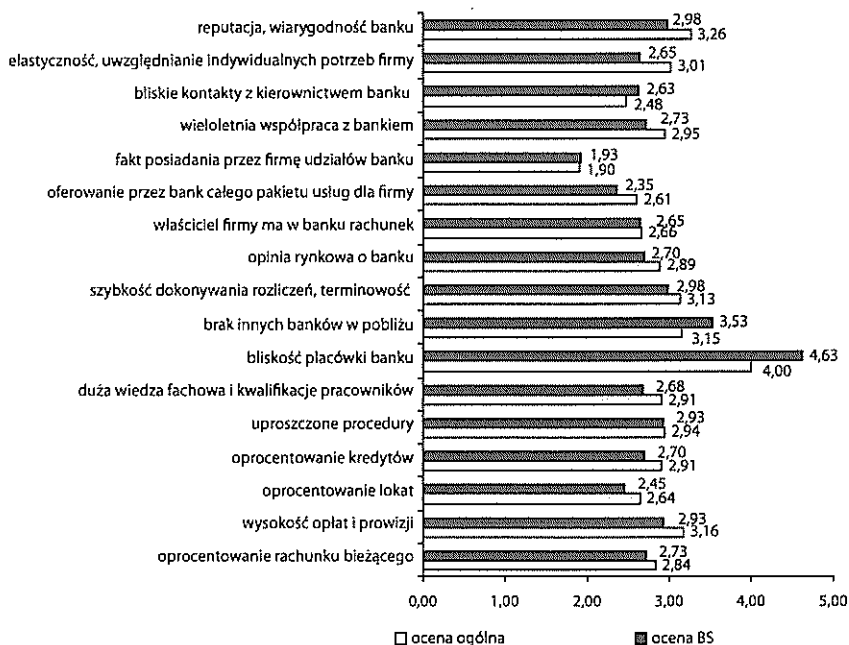
Kryteria, którymi kierowali się przedsiębiorcy przy wyborze banku obsługującego rachunek bieżący, przedstawia rysunek 2. Przedsiębiorcom zależy przede wszystkim na dokonywaniu sprawnych rozliczeń, dlatego najistotniejszym kryterium była lokalizacja banku, cecha, która w sposób szczególny wpływała na wybór banku spółdzielczego (ocena 4,63⁸), ale także terminowość i szybkość dokonywanych rozliczeń (ocena ogólna 3,13) oraz wysokość opłat i prowizji (ocena ogólna 3,16).

Respondenci duże znaczenie nadali czynnikom jakościowym, stwarzającym podstawy do długookresowego, harmonijnego współdziałania, jak: reputacja banku, jego wiarygodność, elastyczność w stosunku do klienta oraz wieloletnia współpraca. Czynnikiem o decydującym wpływie na wybór banku był brak placówek konkurencyjnych banków w pobliżu przedsiębiorstwa, czy jego siedziby – ocena ogólna 3,15. W przypadku firm obsługiwanych przez banki spółdzielcze czynnik ten miał jeszcze większe znaczenie – ocena 3,53. Jest to kryterium o charakterze negatywnym, ponieważ przedsiębiorstwo nie ma na nie wpływu. Z uwagi na nieobecność placówek innych instytucji finansowych na obszarach wielu gmin wiejskich, podmioty gospodarcze często zmuszone są do korzystania z usług jedyne, lokalnego banku. Najniższe znaczenie miał fakt posiadania przez firmę udziałów banku. Tylko 19 przedsiębiorstw (24% populacji firm) było powiązanych z lokalnym bankiem spółdzielczym kapitałowo, poprzez udziały członkowskie przedsiębiorstwa lub jego właściciela. Rzadkie były przypadki aktywnego zaangażowania właściciela lub osoby reprezentującej firmę w działalność organów banku spółdzielczego. Tylko przedstawiciele dwóch przedsiębiorstw brali udział w walnym

⁷ Skala ocen: 5 - bardzo dobra współpraca, 4 - dobra współpraca, 3 - współpraca układa się przeciętnie, 2 - współpraca układa się źle, 1 - współpraca układa się bardzo źle.

⁸ Skala ocen: 5 - bardzo duży wpływ, 4 - duży wpływ, 3 - średni wpływ, 2 - mały wpływ, 1 - brak wpływu.

zgromadzeniu banku, byli również członkami rady nadzorczej banku. W trzech przypadkach przedsiębiorstwa, jako udziałowcy, czerpały korzyści z członkostwa w banku spółdzielczym w postaci niższych opłat i prowizji za dokonywane transakcje. Taka korzyść ma charakter nieformalny, w myśl art. 79.1 Prawa Bankowego, dotyczącego równego traktowania klientów przez banki spółdzielcze [7]. Możliwe jest zastosowanie różnic w stosowanych opłatach, jeżeli jest to uzasadnione np. wysokością obrotów dokonywanych na rachunku bankowym.



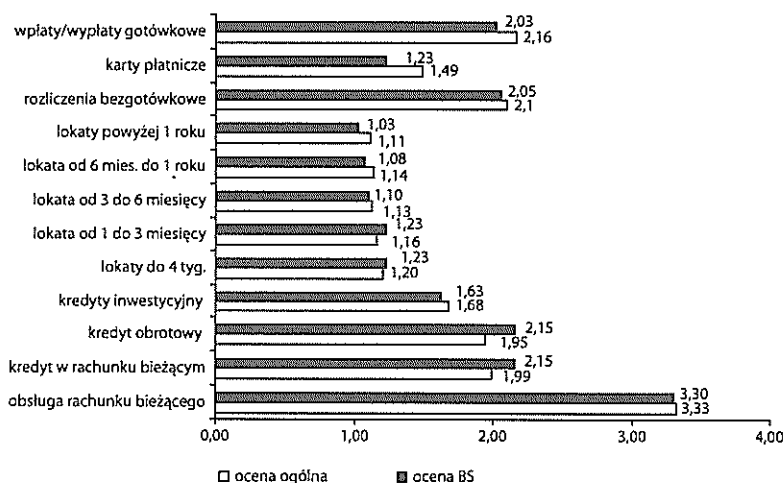
Rys. 2. Kryteria wyboru przez przedsiębiorstwo banku obsługującego rachunek bieżący (ocena średnia).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Przedstawiciele przedsiębiorstw określili, z jakich usług bankowych firma korzysta i jak bardzo są one ważne z punktu widzenia prowadzenia biznesu. Wyniki zostały zaprezentowane na rysunku 3.

Największe znaczenie dla funkcjonowania przedsiębiorstwa miała obsługa rachunku bankowego, zarówno dla klientów banków spółdzielczych (ocena 3,30), jak i dla klientów innych banków (ocena ogólna 3,33)⁹. Pozostałe usługi bankowe były dla przedsiębiorstw mało istotne lub nieistotne. Niskie znaczenie przedsiębiorcy przypisywali wsparciu kredytowemu, ze względu na zbyt wysokie oprocentowanie oraz niechęć do zadłużania się.

⁹ Skala ocen: 4 - bardzo ważne, 3 - ważne, 2 - mało istotne, 1 - nieistotne.

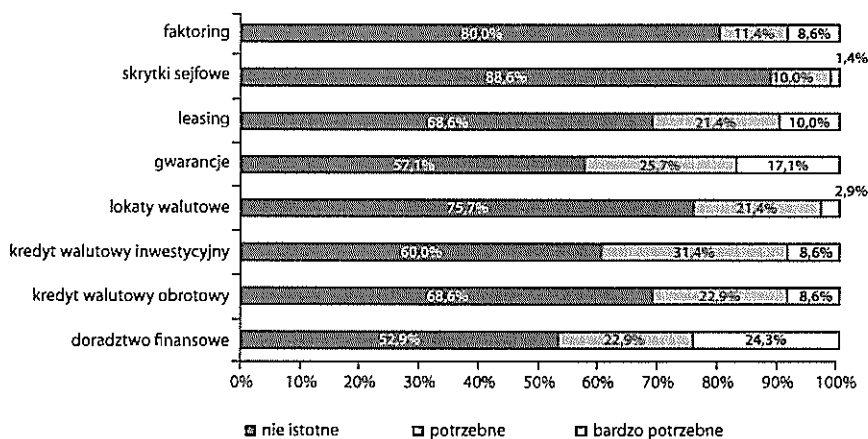


Rys. 3. Ważność usług bankowych dla przedsiębiorstwa (ocena średnia).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Przedsiębiorcy wyrazili jednocześnie swoje oczekiwania wobec banków, dotyczące wprowadzenia i uruchomienia dodatkowych usług dla firm. Ich opinie obrazuje rysunek 4. Ze względu na słaby rozwój infrastruktury okołobiznesowej na obszarach wiejskich, a w szczególności podmiotów świadczących usługi doradcze na rzecz firm, ponad 47% respondentów uważało, że rolę doradcy w sprawach finansowych powinien pełnić bank. Tak duże oczekiwania świadczą o tym, iż banki nadal w niewielkim stopniu operują w tym obszarze współpracy z przedsiębiorstwami. W odczuciu przedsiębiorców potrzeby w dziedzinie doradztwa nie były zaspokojone. Wydaje się, że banki spółdzielcze, jako instytucje finansowe zainteresowane rozwojem danego terenu i mające możliwość wpływania na szeroko rozumiany rozwój lokalny, powinny na tym polu wykazać się większą aktywnością. Duże były także oczekiwania świadczenia przez banki usług gwarancyjnych. Potrzebę taką wyraziło 43% przedsiębiorców. Natomiast 40% firm widziało potrzebę uruchomienia walutowych kredytów inwestycyjnych.

Odpowiedzi respondentów wskazują, że rośnie zapotrzebowanie firm na usługi pośrednictwa i doradztwa, które byłyby świadczone i podejmowane przez banki na zlecenie klientów. Poprzez takie operacje banki angażowałyby swoją reputację oraz przyjmowałyby na siebie część ryzyka związanego z transakcją. Banki powinny brać pod uwagę oczekiwania klientów i odpowiednio modyfikować profil swojego działania. Współpraca banku z przedsiębiorstwem w tych obszarach mogłaby przynieść korzyści w postaci dodatkowych dochodów, jednocześnie ściślej powiązałaby firmę, jako klienta, z bankiem.



Rys. 4. Oczekiwania przedsiębiorstw wobec banków w zakresie świadczenia usług (% wskazań).

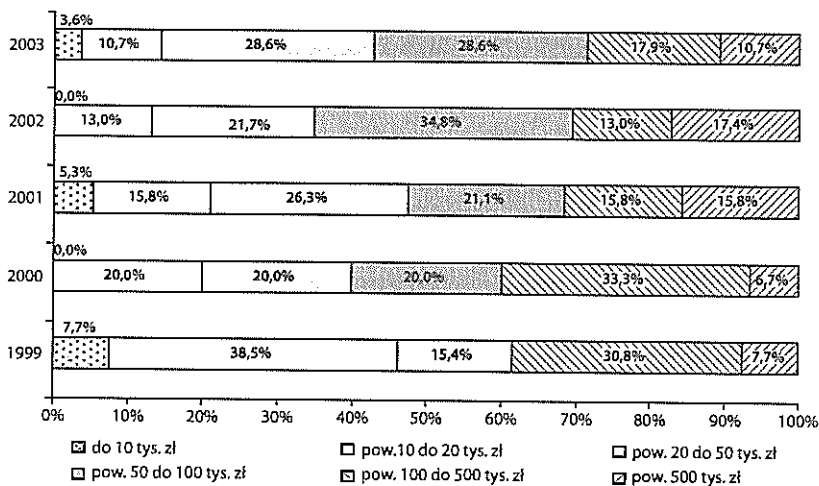
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Kredytowanie działalności podmiotów gospodarczych przez banki spółdzielcze

W badanym okresie 47 przedsiębiorstw korzystało z kredytów bankowych, co stanowiło 58,8% populacji analizowanych podmiotów gospodarczych. Banki spółdzielcze udzieliły kredytu 24 firmom. Dla 22 przedsiębiorstw bankiem o największym znaczeniu w zakresie kredytowania był lokalny bank spółdzielczy. Wśród banków komercyjnych najczęściej wymieniane były: PKO BP S.A., BGŻ S.A., Pekao S.A. Współpraca z bankami w obszarze wsparcia kredytowego układała się na dobrym poziomie. Ogólna ocena nadana przez respondentów wynosiła 4,0, ocena przypisana bankom spółdzielczym – 4,04¹⁰.

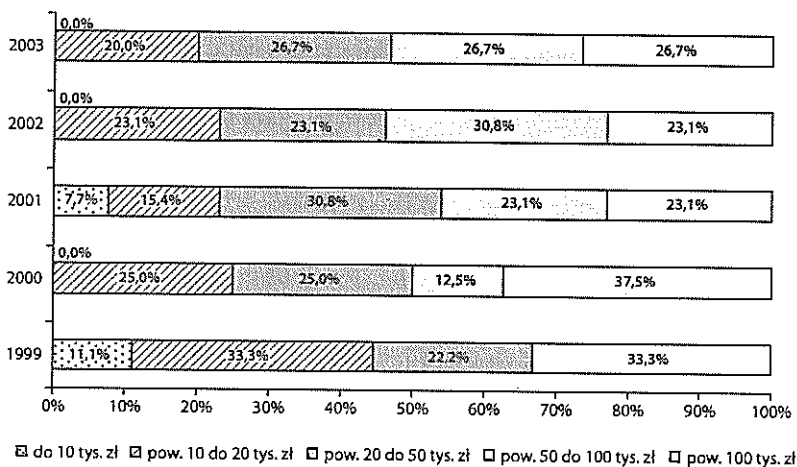
Informacje dotyczące zadłużenia w bankach udostępniły 34 przedsiębiorstwa, 16 firm (47%) korzystało z usług banków spółdzielczych. Trzy przedsiębiorstwa zaciągały kredyty w innych bankach, mimo iż rachunki podstawowe były prowadzone przez banki spółdzielcze, natomiast 2 firmy korzystały z kredytu w bankach spółdzielczych, mimo że ich rachunki były prowadzone przez banki komercyjne. Z udostępnionych informacji wynika, że w ciągu pięciu lat ponad dwukrotnie wzrosła liczba przedsiębiorstw zaciągających kredyty. W 1999 r. 13 przedsiębiorstw korzystało z kredytów, w 2003 r. takich przedsiębiorstw było 28. Informacje dotyczące zadłużenia przedsiębiorstw z tytułu zaciąganych kredytów prezentują rysunki 5 i 6.

¹⁰ Skala ocen: 5 - bardzo dobra współpraca; 4 - dobra współpraca; 3 - współpraca układa się przeciętnie; 2 - współpraca układa się źle; 1 - współpraca układa się bardzo źle.



Rys. 5. Zadłużenie przedsiębiorstw w bankach w latach 1999-2003 (% populacji).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.



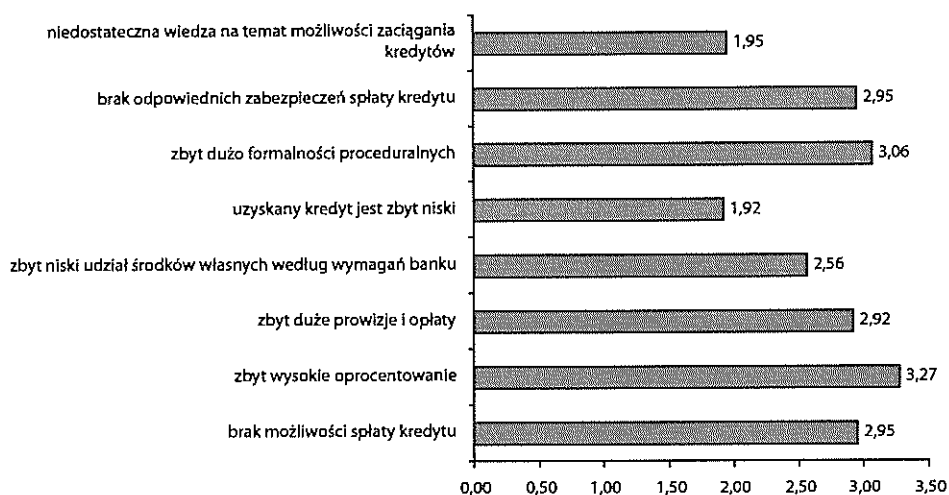
Rys. 6. Zadłużenie przedsiębiorstw w bankach spółdzielczych w latach 1999-2003 (% populacji).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Porównując wykresy można stwierdzić, że przedsiębiorstwa korzystające z usług banków spółdzielczych zaciągały kwotowo niższe kredyty. W 2002 r. zadłużenie do kwoty 20 tys. zł wykazywało 13% przedsiębiorstw korzystających z kredytów, a w przypadku przedsiębiorstw – klientów banków spółdzielczych 23%. W roku następnym dysproporcje te zmniejszyły się. Ponad 14% firm było zadłużonych z tytułu kredytów na kwotę nie wyższą niż 20 tys. zł, a w odniesieniu do klientów banków spółdzielczych odsetek ten stanowił 20%. W 2000 r. przedsiębiorstwa podejmowały najsmielsze decyzje kredytowe. Na kwotę powyżej 100 tys.

zł zadłużonych było 40% firm, a firm zaciągających kredyty w lokalnych bankach spółdzielczych 37,5%. W kolejnych latach zmniejszała się liczba przedsiębiorstw wykazujących tak wysokie zadłużenie. W r. 2003 było ich 28,6%, a w bankach spółdzielczych – 26,7%.

Nierzadkie były przypadki odmówienia udzielenia kredytu przez bank. Szesnastu przedsiębiorców wskazało, że firma starała się o kredyt, ale go nie uzyskała. W przyszłości zamierzało skorzystać z kredytów bankowych niemal 70% przedsiębiorstw, ponad 8% nie wykluczyło takiej możliwości, a 23% zdecydowanie nie miało zamiaru zadłużać się w banku. Ograniczenia dostępności i realizacji kredytów bankowych wynikały z niezbyt silnej kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw, na co wskazuje rysunek 7.



Rys. 7. Bariery ograniczające dostęp do kredytów bankowych dla przedsiębiorstw (ocena średnia¹¹).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wymienione na wykresie bariery nie miały zbyt silnego wpływu na dostęp do kredytów bankowych. Najsilniej ograniczającym czynnikiem był koszt kredytu w postaci płaconych odsetek (ocena 3,27). Kłopotów nastręczały także uciążliwe, w opinii respondentów, procedury (ocena 3,06). Przedsiębiorstwa nie dysponowały majątkiem mogącym w sposób zadowalający zabezpieczyć interesy banku i ograniczyć ryzyko kredytowe (ocena 2,95). W wielu przypadkach sytuacja finansowa firmy nie pozwalała na obsługę zadłużenia (ocena 2,95).

¹¹ Skala ocen: 5 - bardzo duży wpływ, 4 - duży wpływ, 3 - średni wpływ, 2 - mały wpływ, 1 - bardzo mały wpływ, 0 - brak wpływu.

Ocena pracy banku i współpracy przedsiębiorstw z bankami

Mimo pewnych trudności, 88% przedsiębiorców nie zamierzało rezygnować ze współpracy z bankiem prowadzącym rachunek bieżący firmy, 7% nie wykluczało takiej możliwości, a 5% przedsiębiorców było zdecydowanych zmienić bank¹². Grupa 27 podmiotów gospodarczych korzystała z usług więcej niż jednego banku. Przedstawiciele tych przedsiębiorstw byli w mniejszym stopniu zadowoleni z usług banków nie prowadzących rachunku podstawowego firmy. Ponad 7% przedsiębiorców zadeklarowało rezygnację ze współpracy z tymi bankami, prawie 15% oświadczyło, że możliwa jest zmiana banku, 78% nie zamierzało rezygnować z usług pozostałych banków współpracujących.

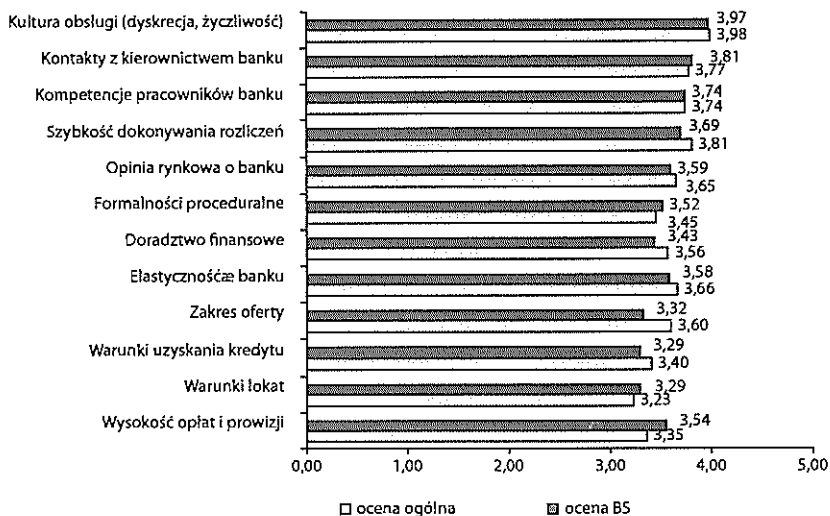
Respondenci zostali poproszeni o ocenę różnych aspektów współpracy i kontaktów przedsiębiorstw z bankami obsługującymi rachunek bieżący. Oceny nie były szczególnie zróżnicowane. Oceny ogólne zawierały się w przedziale od 3,23 do 3,98¹³, a dla banków spółdzielczych w przedziale od 3,29 do 3,97. Banki spółdzielcze uzyskiwały oceny wyższe niż banki komercyjne w następujących obszarach: kontakty z kierownictwem banku, formalności proceduralne, wysokość opłat i prowizji, warunki lokat i prowadzenia rachunku bieżącego. Potwierdza to tezę o podstawowej przewadze banku spółdzielczego, jaką jest dobra znajomość i wiedza o kliencie, dzięki czemu procedury są ograniczone do minimum. Jednocześnie, pełna wiedza banku na temat funkcjonującego w okolicy przedsiębiorstwa z jednej strony, oraz bliskie kontakty przedsiębiorcy z pracownikami i kierownictwem banku z drugiej, dają możliwość negocjowania w pewnym zakresie warunków lokat, czy warunków obsługi rachunku bankowego. Ocenę aspektów współpracy przedsiębiorstw z bankami obsługującymi rachunek bieżący prezentuje rysunek 8.

Przedsiębiorstwa zostały również poproszone o ocenę działalności banku spółdzielczego w środowisku lokalnym. Ten aspekt aktywności banku został przez przedstawicieli firm oceniony na poziomie dużo wyższym niż w przypadku gospodarstw domowych – ocena bliska dobrej 3,6¹⁴. Jednocześnie 9% przedsiębiorstw nie miało na ten temat zdania. Działalność banków spółdzielczych na tle innych banków została oceniona nieco niżej – na poziomie 3,5. Około 19% przedsiębiorców stwierdziło, że nie mają możliwości porównania działalności banków spółdzielczych z innymi bankami ze względu na to, iż bank spółdzielczy posiada pozycję monopolisty, a na obszarze gminy nie są zlokalizowane inne instytucje finansowe.

¹² Odsetek udzielonych odpowiedzi – 91%.

¹³ Skala ocen: 5 - współpraca układała się bardzo dobrze, 4 - dobrze, 3 - przeciętnie, 2 - źle, 1 - bardzo źle.

¹⁴ Skala ocen: 5 - bardzo dobrze, 4 - dobrze, 3 - przeciętnie, 2 - źle, 1 - bardzo źle.



Rys. 8. Ocena aspektów współpracy i kontaktów przedsiębiorstw z bankami (ocena średnia).
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Podsumowanie

Banki spółdzielcze są najważniejszymi instytucjami finansowymi świadzącymi usługi dla środowisk obszarów wiejskich. Badania potwierdzają, iż mają one zdecydowaną przewagę nad bankami komercyjnymi na obszarach gmin wiejskich. Liczą się także w obsłudze społeczności powiatów. Silna i ugruntowana pozycja wynika z asymilacji banku i jego pracowników ze środowiskiem lokalnym oraz umiejętności dostosowania się do charakteru obszarów wiejskich. Pozycja banku spółdzielczego powinna być jednak budowana na umiejętności zaspokajania dodatkowych potrzeb klientów. Dodawanie nowych usług do już istniejących zacieśnia relacje klienta z bankiem i stwarza możliwości uzyskania przewagi w dłuższej perspektywie. Istnieje więc konieczność ciągłego monitorowania i identyfikowania potrzeb klientów i udziałowców oraz szybkiego dostosowywania się do ich oczekiwań.

W obsłudze sektora przedsiębiorstw funkcjonujących na obszarach wiejskich banki spółdzielcze nie mają znaczącej przewagi nad komercyjnymi instytucjami finansowymi. Podmioty gospodarcze oceniły współpracę w zakresie obsługi finansowej, zarówno z bankami spółdzielczymi, jak i komercyjnymi, na zbliżonym poziomie. Przedsiębiorstwa korzystają z usług bankowych umożliwiających im sprawne prowadzenie bieżącej działalności. Wybierają bank przede wszystkim z powodu łatwej jego dostępności. Na obszarach wiejskich o wyborze banku usługodawcy decyduje także kryterium o charakterze negatywnym, mianowicie nieobecność instytucji finansowych konkurencyjnych wobec lokalnego banku spółdzielczego.

Rola banków, w tym banków spółdzielczych, nie może ograniczać się tylko do standardowej obsługi finansowej podmiotów gospodarczych. Niezbędne jest podejmowanie współpracy w zakresie pośrednictwa i doradztwa finansowego na

rzecz przedsiębiorstw. Poprzez takie operacje banki angażowałyby swoją reputację oraz przejmowałyby część ryzyka związanego z przedsięwzięciem. Współpraca banku z przedsiębiorstwem w tym obszarze mogłaby przynieść korzyści w postaci dodatkowych dochodów, jednocześnie ściślej powiązałaby firmę, jako klienta, z bankiem.

Literatura:

1. Carrasco I.: Globalization, cooperatives and development, international co-operative alliance research. Conference "The Future of Cooperatives in a Growing Europe", Segorbe, May 2004.
2. Gorzelak G.: Rozwój lokalny a spółdzielczość – refleksje teoretyczne i praktyczne /w:/ Spółdzielczość w stymulowaniu rozwoju lokalnego i tworzeniu nowych miejsc pracy. Międzynarodowa Konferencja, Ustroń Śląski 1999. Vademecum Spółdzielczości, SIB, 1999, nr 10.
3. Hanson S.D., Robison M.E., Siles M.E.: Impacts of relationship on customer retention in the banking industry. *Agribusiness*, 1996, Vol. 12, No. 1.
4. Kaszubski R. W.: Restrukturyzacja banków spółdzielczych w Polsce. Biblioteka Miesięcznika „Głosa”, Wydawnictwo „KiK” Konieczny i Kruszewski s.c., Warszawa 1998.
5. Kata R.: Rola banków spółdzielczych w finansowaniu rolnictwa regionu podkarpackiego. Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2003.
6. Klank L.: Resources of rural development – the role of rural finance /in:/ D. Brown, A. Bandlerowa (editors) *Rural development in Central and Eastern Europe, proceedings of research. Conference*, Slovak Agricultural University in Nitra, 2000.
7. Ustawa z dn. 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz. U. Nr 140, poz. 939 z późniejszymi zmianami.

ELŻBIETA KOŁODZIEJ

Agricultural University
Lublin

COOPERATION OF COOPERATIVE BANKS WITH ECONOMIC ENTITIES IN RURAL AREAS

Summary

Activity of economic entities is a very important element of rural areas development. It contributes to increase in income as well as to improvement of living conditions of the rural population. Development of entrepreneurial initiatives requires the existence of institutions that would provide services to business, carry out activities related to business consultancy, help gain capital and participate in enterprises' financing. In rural areas this function can be assigned to cooperative banks, which are the basic financial institutions. This paper presents the aspects of a cooperative bank's cooperation with enterprises operating in rural areas. The paper has been prepared basing on a survey conducted in 15 communes of the Lubelskie voivodship within a research project of the Scientific Research Committee (KBN) "The role of economic entities, institutions and local societies in sustainable development of rural areas and agriculture". The analysis concerns the period 1999-2003.