

Elżbieta Kołodziej

Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

BANKI SPÓŁDZIELCZE JAKO INSTYTUCJE FINANSOWE TWORZĄCE WARUNKI DLA FUNKCJONOWANIA GOSPODARSTW ROLNYCH

*COOPERATIVE BANKS AS FINANCIAL INSTITUTIONS CREATING
CONDITIONS FOR FUNCTIONING OF FARMS*

Słowa kluczowe: banki spółdzielcze, gospodarstwa rolne

Key words: cooperative banks, farms

Synopsis. Celem opracowania jest ocena, czy banki spółdzielcze, jako instytucje finansowe i społeczne jednocześnie, tworzą warunki do funkcjonowania i rozwoju gospodarstw rolnych. Na podstawie badań empirycznych przeprowadzonych na okolicznościowej próbie 50 gospodarstw rolnych zlokalizowanych w województwie lubelskim, określono oczekiwania rolników wobec banków spółdzielczych w zakresie usług bankowych i doradczych. Dokonano również oceny aktywności banków w aspekcie zaspokajania potrzeb rolników.

Wprowadzenie

Działalność banków spółdzielczych od zawsze integralnie wiązała się z finansowaniem wsi i rolnictwa. Bank spółdzielczy jest bankiem mającym strukturę organizacyjną oraz system zarządzania oparty na przepisach prawa spółdzielczego. Jednocześnie podmiot ten jest bankiem, a więc instytucją zaufania publicznego, pozostającą pod szczególnym nadzorem państwa [Kaszubski 1998]. Funkcjonuje w konkurencyjnym otoczeniu, świadcząc swoje usługi każdemu klientowi, który spełnia określone kryteria i musi przestrzegać norm nałożonych przez prawo. Z drugiej strony, jego istotą, jako podmiotu o charakterze spółdzielczym, jest działanie w interesie swoich członków. Z tego powodu rola i cele działania banku spółdzielczego są zdefiniowane na zaspokajanie potrzeb członków w zakresie usług bankowych. Bank spółdzielczy jako instytucja, którego klientami są w przeważającej mierze rolnicy, powinien w swoim działaniu uwzględniać ich potrzeby. Od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej wyłoniły się przed lokalnymi bankami zadania, które wymagają aktywności w różnych nowych sferach [Golik 2005].

Obszary, w których banki spółdzielcze powinny podejmować działania, ze względu na swój ekonomiczno-społeczny charakter są następujące:

- obszar stymulacyjno-strukturalny – obejmuje działania polegające na udostępnianiu kredytów przeznaczonych na wsparcie przemian w rolnictwie, ale także przedsięwzięć pozarolniczych: zmiany struktury agrarnej, finansowanie inwestycji rolniczych i pozarolniczych, infrastruktury, drobnej przedsiębiorczości, usług; w obszarze tych działań mieści się również udzielanie gwarancji, czy poręczeń dla rolników i przedsiębiorców chcących zaciągnąć kredyt, a nie posiadających odpowiednich zabezpieczeń kredytu, bądź wskazywanie możliwości uzyskania takiego wsparcia,
- rozliczenia i pośrednictwo – w zakres wchodzi: obsługa rachunków klientów, gospodarowanie ich oszczędnościami, pośredniczenie w przepływie środków finansowych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich oraz dopłat bezpośrednich, a także pomoc w rozliczaniu dotacji pomiędzy beneficjentem a agencją płatniczą,
- doradztwo – obszar ten w szczególności obejmuje pomoc w przygotowaniu biznes planów i wniosków o dotacje unijne, doradztwo w zakresie finansów, kredytowania i budżetowania inwestycji czy prowadzenia działalności gospodarczej,
- działania na rzecz integracji środowiska – współpraca z instytucjami sfery otoczenia i obsługi rolnictwa, otoczenia biznesu, agencjami rozwoju, samorządami, ODR-ami; inicjowanie i pomoc w organizowaniu grup producentów rolnych, lokalnych agencji rozwoju,

- obszar informacyjny i edukacyjny – udostępnianie informacji i prowadzenie szkoleń dla udziałowców i klientów banku w zakresie możliwości pozyskiwania dotacji finansowych na inwestycje, koniecznych procedur, przygotowania dokumentacji i wypełniania wniosków,
- aspekt społeczny – podejmowanie działań prowadzących do umacniania więzi pomiędzy bankiem a udziałowcami i klientami; kształtowanie właściwych relacji, wzmacnianie wiarygodności banku, budowanie pozytywnego wizerunku przez wspieranie inicjatyw istotnych z punktu widzenia danej społeczności prowadzi do wzmocnienia lojalności klientów.

Lokalny charakter i stosunkowo mały obszar działania nie jest dla banku spółdzielczego ograniczaniem. Przeciwnie, banki spółdzielcze powinny osiągać przewagę wynikającą z dobrej znajomości swoich klientów i potrzeb obsługiwanego środowiska. Wydaje się jednak, że możliwości ekspansji nie są przez nie dobrze wykorzystywane. Inni uczestnicy rynku finansowego, szczególnie SKOK-i oraz Bank Pocztowy przejmują niektóre funkcje banków spółdzielczych i osłabiają ich więzi ze społecznościami lokalnymi.

Material i metodyka badań

Opracowanie przygotowano na podstawie wyników empirycznych przeprowadzonych wiosną 2009 r. w gospodarstwach rolnych zlokalizowanych na obszarze 12 gmin województwa lubelskiego. Badania zrealizowano stosując metodę wywiadu z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety na okolicznościowej próbie 50 gospodarstw rolnych. W analizie materiału wykorzystano wskaźniki struktury, oceny średnie oraz oceny ważone.

Charakterystyka badanych gospodarstw rolnych

Zdecydowaną większość respondentów stanowili mężczyźni – 92% ankietowanych osób. Najlicniejszą grupę stanowili kierownicy gospodarstw rolnych w wieku od 45 do 54 lat (34%) oraz od 35 do 44 lat (32%). Ponad połowa badanych osób posiadała wykształcenie średnie, a niemal 1/4 miała wykształcenie wyższe. Spośród analizowanych gospodarstw, największą grupę stanowiły gospodarstwa mające powierzchnię powyżej 10-15 ha (30%), 22% analizowanych obiektów posiadało powierzchnię od 5 do 10 ha, a 16% – powyżej 20-50 ha. Najmniej liczną była grupa najmniejszych gospodarstw o powierzchni do 5 ha. Informacje na temat respondentów oraz powierzchni gospodarstw rolnych zaprezentowano w tabeli 1. Połowa respondentów pozytywnie oceniała swoją sytuację finansową, 6% twierdziło, że ich sytuacja jest bardzo dobra, natomiast 42% uważa ją za nienajlepszą. Jednocześnie 44% badanych osób określiło, że sytuacja finansowa ich gospodarstwa w ostatnich 2-3 latach pogorszyła się, a 16%, że się nie zmieniła. Zanotowano jednak duży odsetek osób, którzy pozytywnie ocenili sytuację finansową – 38% uważało, iż w ostatnich latach uległa ona poprawie. Ponad 1/3 użytkowników gospodarstw zamierza w najbliższych latach inwestować w rozwój gospodarstwa, dokonując inwestycji modernizujących lub dokupując grunty. Blisko 40% uzależnia inwestycje od sytuacji w rolnictwie i opłacalności działalności rolniczej.

Tabela 1. Charakterystyka respondentów oraz powierzchnia badanych gospodarstw rolnych

Wyszczególnienie	Liczba obiektów	Struktura [%]
Wiek [lata]:		
poniżej 25	4	8
25-34	9	18
35-44	16	32
45-54	17	34
55-65	4	8
Płeć :		
kobieta	4	8
mężczyzna	46	92
Wykształcenie:		
podstawowe	0	0
zawodowe	12	24
średnie	26	52
wyższe	12	24
Powierzchnia gospodarstwa rolnego [ha]:		
poniżej 5	4	8
5,0-10,0	11	22
10,1-15,0	15	30
15,1-20,0	6	12
20,1-50,0	8	16
powyżej 50	6	12

Źródło: opracowanie własne.

Dla większości gospodarstw rolnych podstawowym źródłem finansowania działalności gospodarstwa i utrzymania rodziny są dochody uzyskane ze sprzedaży produktów rolnych uzupełnione uzyskiwanymi dopłatami bezpośrednimi (46% wskazań). Natomiast 30% gospodarstw utrzymuje się przede wszystkim z dopłat bezpośrednich do produkcji, a sprzedaż produktów rolnych jest źródłem uzupełniającym. Dla 8% gospodarstw źródłem

dłem finansowania działalności jest dochód pochodzący wyłącznie ze sprzedaży produktów gospodarstwa rolnego. W przypadku 7 gospodarstw podano dwa źródła utrzymania – podstawowym są dochody ze sprzedaży produktów rolnych uzupełnione dopłatami, uzupełniającym są dochody z pracy najemnej. W jednym przypadku wskazano na świadczenia w postaci renty lub emerytury.

Omówienie wyników badań

Zdecydowana większość osób zarządzających gospodarstwem rolnym w chwili przeprowadzania badań korzystała z usług banku spółdzielczego (86% respondentów). Spowodowane to było wieloma czynnikami. Ponad 3/4 ankietowanych ma swój rachunek rolniczy właśnie w banku spółdzielczym, była to więc najczęściej wskazywana przyczyna (12,4% wszystkich wskazań). Ponad 68% respondentów uważało, że korzystanie z usług banku spółdzielczego jest zdeterminowane bliskim położeniem jego placówki (11% wskazań). Do innych często wskazywanych powodów, zaliczyć można wieloletnią współpracę z bankiem oraz niskie opłaty bankowe (7,2% wskazań). Istotne dla respondentów były również korzystne warunki kredytowania, jak: długi okres spłaty kredytu, atrakcyjne oprocentowanie, czy możliwość negocjacji jego wysokości (5,5% wskazań). Zdecydowanie najrzadziej wskazywano na atrakcyjne oprocentowanie lokat, a także możliwość skorzystania z dodatkowych usług ubezpieczeniowych, czy doradczych.

Tabela 2. Opinie rolników na temat działalności banków spółdzielczych (ocena średnia)

Wyszczególnienie	Ocena aktywności banku ^a	Oczekiwania respondentów ^b
Bogatsza oferta kredytowa	3,4	3,5
Bogatsza oferta depozytowa	2,4	3,2
Możliwość dokonywania rozliczeń elektronicznie przez Internet	2,4	2,9
Usługi ubezpieczeniowe dla członków i klientów banku	1,9	3,1
Szkolenia w zakresie możliwości pozyskiwania dotacji z UE, procedur, przygotowania dokumentacji	1,9	3,3
Szkolenia w zakresie finansów, kredytowania, prowadzenia działalności gospodarczej	2,0	3,2
Doradztwo i pomoc w przygotowaniu biznes planów, wniosków o dotacje	1,9	3,3
Doradztwo w zakresie finansów, kredytowania, prowadzenia działalności gospodarczej	2,1	3,4
Doradztwo i pomoc w tworzeniu grup producentów rolnych	1,7	2,7
Pomoc w prowadzeniu rachunkowości rolnej	1,7	2,6
Promesy kredytowe na realizację przedsięwzięć realizowanych z dotacji UE	1,7	2,5
Kredyty pomostowe	2,5	2,8
Pomoc w rozliczeniu dotacji pomiędzy rolnikiem (przedsiębiorcą) a agencją płatniczą (np. Arimr)	2,3	3,1
Gwarancje, poręczenia dla rolników, przedsiębiorców zaciągających kredyt, a nie posiadających zabezpieczeń; wskazywanie możliwości ich uzyskania	2,0	3,2
Linie kredytowe zabezpieczone wpisem do hipoteki na nieruchomości mieszkalnej właściciela (rolnika, przedsiębiorcy)	2,1	2,5
Lepsza jakość świadczonych usług	2,7	3,3
Uruchomienie bankomatu	2,3	3,0
Wprowadzenie kart płatniczych	2,1	2,7
Wprowadzenie usług factoringowych	0,9	2,1
Rozliczenia i obrót dewizami	1,0	2,0
Lokaty w papiery wartościowe Skarbu Państwa	1,2	2,3
Nie powinien wprowadzać żadnych zmian	0,0	0,0

^a skala ocen: 5 – bank podejmuje zdecydowane działania, 4 – działa aktywnie, 3 – podejmuje nieznaczne działania, 2 – raczej nie podejmuje działań, 1 – zdecydowanie nie podejmuje działań, 0 – nie mam zdania;

^b skala ocen: 4 – zdecydowanie tak, 3 – raczej tak, 2 – nie ma to znaczenia, 1 – nie powinien, 0 – nie mam zdania.

Źródło: opracowanie własne.

Celem działania banku będącego spółdzielnią jest zaspokajanie potrzeb członków w zakresie usług możliwych do realizacji przez bank. Bank spółdzielczy jako instytucja, którego klientami są w przeważającej mierze rolnicy, a szerzej społeczności wiejskie, powinien w swoim działaniu uwzględniać ich potrzeby, nie tylko w obszarze dostarczania taniego kredytu, usług lokacyjnych czy rozliczeniowych, ale szeroko rozumianej pomocy doradczej, a nawet szkoleniowej. Jest to szczególnie istotne na obszarach wiejskich. Poziom wiedzy ekonomicznej wśród rolników jest nadal niski, dostęp do informacji ograniczony, a funkcjonowanie instytucji doradczych rzadkie.

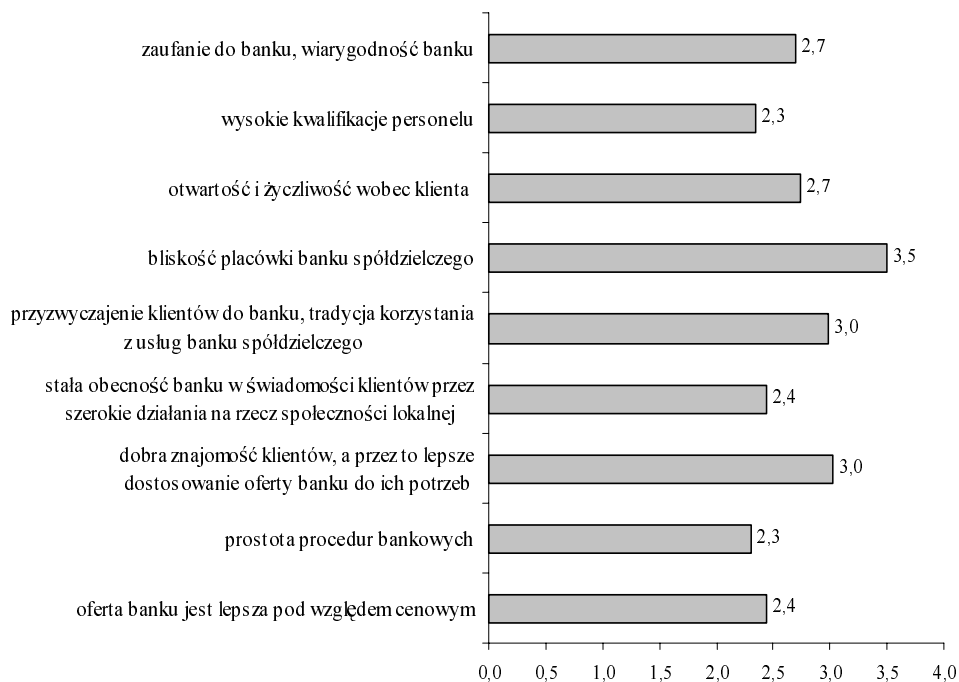
Celem wywiadu było między innymi zbadanie, czy bank spółdzielczy dobrze zaspokaja potrzeby swoich członków rolników. Zostali oni poproszeni o ocenę aktywności lokalnego banku w wielu możliwych aspektach działalności oraz o wyrażenie opinii, czy bank powinien podejmować działania w tych obszarach. Uzyskane wyniki zaprezentowano w tabeli 2. Aktywność banków spółdzielczych przez ankietowanych rolników została oceniona bardzo nisko. Z punktu widzenia respondentów banki podejmują nieznaczne działania wprowadzając bogatsze oferty kredytowe (ocena 3,4) oraz proponując kredyty pomostowe na przedsięwzięcia współfinansowane z funduszy unijnych (ocena 2,5). Starają się także podnosić jakość świadczonych usług (ocena 2,7). W opinii ankietowanych w pozostałych obszarach banki raczej nie podejmują lub zdecydowanie nie podejmują działań.

Rolnicy widzą jednak potrzebę zwiększenia aktywności banków spółdzielczych w wielu dziedzinach. Są zainteresowani zdecydowanie szerszą ofertą kredytową i depozytową (oceny 3,5; 3,2), ale oczekują od banków także usług doradczych w obszarze finansów, kredytowania i prowadzenia działalności gospodarczej (ocena 3,4) czy przygotowania biznesplanów i wniosków o dotacje unijne (ocena 3,3). Respondenci uważają, że banki jako instytucje finansowe i doradcze mogłyby również prowadzić działania informacyjne i szkoleniowe w zakresie możliwości pozyskiwania dotacji, związanych z nimi procedur, przygotowania dokumentacji (ocena 3,3), a także w obszarze szeroko rozumianej wiedzy ekonomicznej (3,2). Rolnicy oczekują także pomocy w zakresie rozliczania uzyskiwanych dotacji z agencją płatniczą. Istotnym problemem dla rolników i podmiotów gospodarczych zaciągających kredyty jest brak odpowiednich zabezpieczeń kredytowych, dlatego, w opinii ankietowanych, banki spółdzielcze powinny udzielać gwarancji i poręczeń kredytowych, albo współpracować z instytucjami świadczącymi takie usługi (ocena 3,2). Z punktu widzenia ankietowanych rolników nie mają znaczenia takie usługi, jak: rozliczenia dewizowe, usługi factoringowe, czy lokaty w obligacje państwowe.

Rolnicy zostali poproszeni o określenie czy bank spółdzielczy ma przewagę nad bankami komercyjnymi. Wyniki zaprezentowano na rysunku 1. Rysunek przedstawia czynniki, które uzyskały ocenę powyżej 2,2. Na podstawie uzyskanych opinii można uznać, że nadal zdecydowaną przewagą jest bliskość banku spółdzielczego względem miejsca zamieszkania ankietowanych osób. Przewaga wynika także z dużej wiedzy na temat klientów oraz ich przywiązania do banku (ocena 3,0). Ograniczone środowisko działania powoduje, że dla banku spółdzielczego klient nie jest anonimowym petentem, ale osobą znaną, niejednokrotnie jego członkiem. Dzięki rozeznaniu lokalnego rynku i znajomości swoich klientów bank spółdzielczy może działać elastycznie i lepiej spełniać oczekiwania klientów dostosowując ofertę do ich potrzeb, a także stosując prostsze procedury bankowe. Banki spółdzielcze ocenione zostały jako otwarte i życzliwe, cieszące się zaufaniem swoich klientów (ocena 2,7), co także może być ich silną stroną. Banki spółdzielcze nie mają przewagi cenowej czy związanej z szerokim, kompleksowym asortymentem usług. Przewaga banku spółdzielczego wynika z czynników o charakterze niemierzalnym. Można powiedzieć, iż wypracowały i posiadają swojego rodzaju kapitał społeczny, jak: wiarygodność, zaufanie i przywiązanie klientów.

Według respondentów silne strony banków spółdzielczych nie wynikają z braku konkurencji na obszarach ich działania. Brak placówek innych banków na terenie gminy nie jest czynnikiem przymuszającym do korzystania z usług lokalnego banku spółdzielczego. Można więc powiedzieć, że więzi łączące bank ze społecznością są silne – na tyle trwałe, iż klienci niezwykle rzadko odchodzą od banku spółdzielczego (uważa tak 36% ankietowanych), natomiast 40% respondentów stwierdziło, że klienci nie rezygnują z usług lokalnego banku spółdzielczego.

Rolnicy dokonali oceny banków spółdzielczych pod kątem możliwości uzyskania kredytu. Według 14% ankietowanych warunki kredytowania w bankach spółdzielczych są gorsze, bądź znacznie gorsze w porównaniu z bankami komercyjnymi, 20% określiło, że są identyczne jak w



Rysunek 1. Przewaga banków spółdzielczych (ocena średnia)

Skala ocen: 4 – zdecydowanie tak, 3 – raczej tak, 2 – raczej nie, 1 – zdecydowanie nie, 0-trudno powiedzieć. Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

innych bankach. Natomiast 42% respondentów oceniło, iż warunki uzyskania kredytu są lepsze, a 14%, że zdecydowanie lepsze w bankach spółdzielczych. Co ciekawe w aspekcie kredytowania najwyżej ocenili działalność banków spółdzielczych użytkownicy średnich i dużych gospodarstw rolnych (10,1-15 i 20,1-50 ha). Natomiast użytkownicy małych (5-10 ha) i bardzo dużych gospodarstw (powyżej 50 ha), warunki kredytowe oferowane przez banki spółdzielcze ocenili na gorsze i znacznie gorsze.

Przedstawiciele gospodarstw rolnych dokonali oceny działalności i funkcjonowania banków spółdzielczych w środowisku lokalnym na poziomie ponad przeciętnym (ocena ważona 3,5). Dobrze i bardzo dobrze odczytuje działalność banków 54% ankietowanych osób, przeciętnie – 34%. Negatywne opinie wyraziło 12% respondentów. Ocena działalności na tle konkurencyjnych banków funkcjonujących w najbliższej okolicy jest podobna (ocena ważona 3,4). W porównaniu do innych banków, banki spółdzielcze zostały ocenione wyżej przez 40% rolników. Gorzej działalność banków spółdzielczych postrzegало 16% ankietowanych osób. Byli to przedstawiciele największych i średnich gospodarstw. Taki sam odsetek respondentów nie miał na ten temat zdania. Z prowadzonych przez autorkę badań wynika, że banki spółdzielcze tracą wizerunkowo na rzecz konkurencji. Jeszcze kilka lat temu funkcjonowanie lokalnych banków w odniesieniu do konkurencji była przez przedstawicieli wiejskich gospodarstw domowych oceniana na poziomie dużo wyższym (ocena 4,0) [Adamowicz, Kołodziej 2005, Kołodziej 2007]. Obecnie te różnice się zacierają – 28% respondentów nie widzi różnicy między obsługą świadczoną przez banki spółdzielcze i banki komercyjne.

Podsumowanie

Banki spółdzielcze są najważniejszymi instytucjami finansowymi świadczącymi usługi dla środowisk obszarów wiejskich. Badania dowodzą, iż banki spółdzielcze nie mają już tak zdecydowanej przewagi nad innymi pośrednikami finansowymi na obszarach gmin wiejskich i miejsko-wiejskich, jak to miało miejsce jeszcze kilka lat temu. Silna pozycja banków spółdzielczych nadal jest efektem asymilacji banku i jego pracowników ze środowiskiem lokalnym. Atuty banków spółdzielczych wobec konkurentów wynikają przede wszystkim z takich czynników, jak: dostępności placówki

bankowej, zaufania i przywiązania klienta do banku czy znajomości jego sytuacji. Wiedza o sytuacji dochodowej i finansowej ma znaczenie przy ocenie zdolności kredytowej i stosowaniu mniej rygorystycznych procedur. Niemniej jednak bank spółdzielczy powinien mieć umiejętność zaspokajania potrzeb klientów i udziałowców, nie tylko w zakresie tradycyjnych usług kredytowych i rozliczeniowych, ale także w obszarze szeroko rozumianej pomocy doradczej. Bank spółdzielczy może osiągnąć korzyści i zbudować silną pozycję różnicując swoją ofertę, a nie upodabniając ją do banku komercyjnego. Istnieje więc konieczność ciągłego dostrzegania i identyfikowania potrzeb klientów i udziałowców oraz szybkiego dostosowywania się do ich oczekiwań.

Literatura

- Adamowicz M., Kołodziej E.** 2005: Local Banks Operating in Poland – Estimation Based on Survey Carried Out in Co-operative Banks in Lublin Region. *Electronic Journal of Polish Agricultural Universities, Economics*, Volume 8, Issue 4 [www.ejpau.media.pl].
- Golik D.** 2005: Rola banków spółdzielczych w przemianach polskiej wsi w okresie integracji Polski z Unią europejską. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Kaszubski R.W.** 1998: Restrukturyzacja banków spółdzielczych w Polsce. Biblioteka Miesięcznika „Glosa”, Wyd. „KiK” Konieczny i Kruszewski s.c., Warszawa.
- Kołodziej E.** 2007: Co-operatives banks' role in rural households financial assistance (Poland's case). [In:] Chaves R., Monzon J.L., Stryjan Y., Karafolas S.: *The future of co-operatives in a growing Europe*, CIRIEC Espana, Univeritat de Valencia, Institut Universitari d'Economia Social i Cooperativa.

Summary

Cooperative banks are the most important financial institutions providing services for rural areas environments. Research shows that the role of cooperative banks in local environments is diminishing so they have not significant advantage over other financial institutions comparing to previous years. Position of the cooperative banks results from assimilation of banks and their staff with local environment. Cooperative banks advantages towards competitors are as follows: bank accessibility, trust and loyalty to bank, extensive knowledge about financial situation of clients. Cooperative bank should have abilities to supply the demands of clients and shareholders not only within traditional credit services but also widely understood advisory assistance. There is a necessity of constant identifying the demands of clients and fast adapting to their expectations.

Adres do korespondencji:

dr Elżbieta Kołodziej
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie
Katedra Ekonomiki i Organizacji Agrobiznesu
ul. Akademicka 13
20-950 Lublin
tel. (0 81) 461 00 61 w. 178
e-mail: elzbieta.kolodziej@up.lublin.pl