Z BADAŃ NAD INNYMI FORMAMI POŚREDNICTWA NA RYNKU USŁUG FINANSOWYCH

Maria Magdalena Golec
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

EKONOMICZNY I SPOŁECZNY WYMIAR DZIAŁALNOŚCI SPÓŁDZIELCZYCH KAS OSZCZĘDNOŚCIOWO-KREDYTOWYCH

Wstęp

Na obrzeżach systemów finansowych, patrząc z perspektywy skali prowadzonej działalności, funkcjonują małe spółdzielnie kredytowe o charakterze wzajemnym – unie kredytowe, w Polsce nazywane spółdzielczymi kasami oszczędnościowo-kredytowymi. W związku z oferowanymi usługami finansowymi upodabniającymi te instytucje do banków i przypisywaniem im cech „parabanków", ocena efektów ich działalności jest najczęściej prowadzona, podobnie jak innych uczestników rynku finansowego, wyłącznie z perspektywy ekonomicznej.

„Spółdzielcza kasa oszczędnościowo-kredytowa jest grupą ludzi, którzy łączą się w celu składania swoich oszczędności oraz udzielania sobie nawzajem kredytów na rozsądnych warunkach. [...] Aby uczynić ten proces łatwiejszym, grupa powołuje i utrzymuje strukturę gospodarczą – spółdzielnię, która funkcjonuje jako pośrednik między oszczędzającymi a pożyczkobiorcami. Członkowie grupy są jej właścicielami (Kamiński 2007). Biorąc pod uwagę specyficzne regulacje i zasady działalności kas jako przedsiębiorstw społecznych, spółdzielni i unii kredytowych, podejście wyłącznie ekonomiczne do efektów ich działalności wydaje się niewystarczające. Dla przykładu – zwiększenie znaczenia misji społecznej w działalności tego rodzaju podmiotów (np. kredytowanie podmiotów z grup większego ryzyka, mała miejscowość jako teren działania) może łączyć się z pogorszeniem wyników ekonomicznych.

Również członkowie spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, wypełniając funkcję nadzoru właścicielskiego tych instytucji, którym dodatkowo ustawowo przypisano cechę niezarobkowości, powinni dysponować instrumentarium służącym do oceny efektów ich działalności.

Celem artykułu jest przeprowadzenie analizy przesłanek, z tytułu których ocenę efektów ekonomicznych działalności spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredy-

towych należałoby rozszerzyć o ocenę efektów wymiaru społecznego, zidentyfikowanie wynikających z istoty działalności problemów oceny efektów działalności wzajemnych instytucji kredytowych, a także przygotowanie propozycji zestawu mierników oceny społecznej sfery aktywności analizowanych instytucji.

1. Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe jako podmioty ekonomii społecznej

Ze względu na formę prawną działalności spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe są podmiotami ekonomii społecznej. Pojęcie ekonomii społecznej jest używane przede wszystkich w Unii Europejskiej[1] (Kwaśnicki 2005). Podmioty ekonomii społecznej mają dualny charakter, z jednej strony są podmiotami ekonomicznymi, z drugiej realizują ważne cele społeczne (m.in. Bogacz-Wojtanowska 2008). Spółdzielnie zaliczane są do rdzenia tradycyjnie rozumianej ekonomii społecznej (Brzozowska 2007). Nie budzi wątpliwości ekonomiczny wymiar prowadzonej przez spółdzielnie działalności, w odniesieniu zaś do kwestii społecznych pojawiają się głosy krytyczne, szczególnie w odniesieniu do ich działalności w Polsce, dotyczące tego, jakie są rzeczywiste motywy prowadzenia działalności gospodarczej przez te instytucje, a także jaki jest faktyczny poziom demokracji spółdzielczej (Frączak, Wygnański 2008). Wskazuje się nawet na potrzebę „nowego otwarcia" polskich spółdzielni w zakresie budowy własnej tożsamości z wykorzystaniem społecznych tradycji ich działalności (Frączak, Wygnański 2008).

Przedsiębiorstwa społeczne są w 70-90% podobne do „normalnych" przedsiębiorstw rynkowych, jedynie w 10-30% istotnie się różnią (Frączak, Wygnański 2008). Różnice te postrzegane są w sferze dość delikatnej natury, obejmującej szeroko rozumiany „wymiar społeczny" przedsięwzięć, a dotyczącej swoistej misyjności i poczucia wspólnoty. Zakres „wymiaru społecznego" jest niezwykle trudny do zdefiniowania.

Rozpatrując dwie skrajności – przedsięwzięcia czysto filantropijne i przedsięwzięcia czysto komercyjne – można wyodrębnić podstawowe motywy, metody, cele, a także cechy w odniesieniu do kluczowych interesariuszy (tabela 1).

Większość podmiotów gospodarczych znajdzie się w grupie przedsięwzięć pośrednich. Podkreśla się nawet występowanie swoistej konwergencji w zakresie różnorodnych przedsięwzięć rynkowych, podmioty komercyjne zauważają

[1] Tradycyjnie pojęcie to obejmuje określone typy podmiotów prawnych – zarówno spółdzielnie, jak i towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia oraz fundacje. W dokumentach używa się akronimu CMAFs – od Co-operatives, Mutuals, Associations, Foundations. Jest to pojęcie szersze od definicji trzeciego sektora obejmującego organizacje non-profit. Trzeci sektor obejmuje organizacje charytatywne, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, ale z wyłączeniem spółdzielni. Podmioty ekonomii społecznej w UE reprezentowane są przez Europejską Ekonomię Społeczną (Social Economy Europe).

potrzebę dbałości o „wymiar społeczny" prowadzonych przedsięwzięć (np. koncepcje społecznej odpowiedzialności biznesu), a tradycyjne organizacje filantropijne stają się bardziej komercyjne, podejmując działalność o charakterze rynkowym (Kwaśnicki 2005).

Tabela 1. Różnorodność przedsięwzięć społecznych

Cechy		Przedsięwzięcia czysto filantropijne	Przedsięwzięcia pośrednie	Przedsięwzięcia czysto komercyjne
Motywy		motyw w postaci dobrej woli	zróżnicowane	motywy w postaci interesu własnego
Metody		nierynkowe; oparte na misyjności	równowaga misji i rynku	rynkowe
Cele		tworzenie wartości społecznej	tworzenie zarówno wartości ekonomicznej, jak i społecznej	tworzenie wartości ekonomicznej
Kluczowi interesariusze	beneficjenci	brak opłat za usługi	odpłatność poniżej cen rynkowych	opłaty wg cen rynkowych
	kapitał	dotacje, granty	kapitał uzyskiwany poniżej kosztów rynkowych	kapitał uzyskiwany po cenie rynkowej
	pracownicy	wolontariusze	połączenie pracy wolontariuszy i pracowników opłacanych wg stawek rynkowych lub wynagrodzenie poniżej stawek rynkowych	wynagrodzenie wg stawek rynkowych
	dostawcy	dary rzeczowe	specjalne zniżki lub połączenie darów rzeczowych i dotacji	ceny rynkowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie Alter (2009), Dees (2005).

Prowadzona przez spółdzielnie działalność gospodarcza pozwala na zaspokojenie pewnych uniwersalnych potrzeb członków (np. dostęp do kredytu, mieszkania czy pracy) bądź/oraz potrzeb środowiska, z którego wywodzą się członkowie spółdzielni (np. spółdzielnie inwalidów, spółdzielnie rzemieślnicze).

Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe zostały regulacyjnie „wyposażone" w cechy, które w sposób szczególny kwalifikują je do podmiotów ekonomii społecznej. Jako spółdzielnie zamknięte, tj. umożliwiające korzystanie z ich usług jedynie członkom, świadczą usługi finansowe tylko tym podmiotom, które zechcą dokonać wpłaty udziału (zwiększając tym samym kapitały własne nieodzowne

w zakresie bezpieczeństwa prowadzonej działalności). Cechą wyróżniającą ten typ spółdzielni jest ograniczenie zakresu działalności do określonych społeczności (tzw. pole członkostwa), z ich usług korzystać mogą jedynie osoby fizyczne połączone więzią o charakterze zawodowym lub organizacyjnym (Ustawa 1995).

W regulacjach ustawowych kas zawarto normę niezarobkowego charakteru działalności tych podmiotów, wywołując tym samym kontrowersje dotyczące możliwości prowadzenia przez nie działalności gospodarczej. Wymóg ten ma wyłącznie charakter publicznoprawny, a oznacza prowadzenie działalności nie dla maksymalizacji zysku, ale zapobieganie marnotrawstwu, obniżanie kosztów działalności (Srokosz 2005, Ofiarski 2008). Ponadto warto podkreślić, iż członkowie kas nie otrzymują jakiejkolwiek rekompensaty z tytułu wpłaconych udziałów, np. w formie dywidendy (środki wpłacone do spółdzielni służą dobru wspólnemu i zostają zwrócone przy rezygnacji z członkostwa). Nadwyżka bilansowa, jeśli taka zostanie wygenerowana, pozostaje w całości w kasie, wzmacniając jej fundusz zasobowy i tym samym zwiększając kapitały własne tak, aby ich poziom był adekwatny do skali podejmowanego ryzyka. Cecha niezarobkowości działalności kas pozwoliła tym instytucjom w latach 1998-2006 korzystać z dodatkowego przywileju o charakterze fiskalnym – zwolnienia uzyskiwanych nadwyżek z podatku dochodowego (Kwaśnicki 2005)[2]. Inną formą pomocy zewnętrznej, szczególnie dla kas o charakterze zakładowym, jest możliwość korzystania na preferencyjnych warunkach z określonych usług ze strony zakładu pracy (np. korzystniejsze niż rynkowe warunki w zakresie najmu lokalu)[3].

W model spółdzielczej kasy jako przedsiębiorstwa społecznego wpisuje się również określone ustawowo nieodpłatne pełnienie funkcji przez członków organów kas. Warto w tym miejscu jednak nadmienić, iż członkowie zarządu mogą otrzymywać wynagrodzenie, o ile tak zapisano w statucie, nieodpłatne świadczenie usług ogranicza się zatem do członków rad nadzorczych.

Wymienione cechy kas, a mianowicie: regulacyjnie ograniczone możliwości korzystania z usług, brak dywidendy od wniesionych udziałów, niezarobkowy charakter działalności czy praca społeczna członków organów spółdzielczych – są ważnymi argumentami w dyskusji na temat „społecznego wymiaru" prowadzonej przez nie działalności. Niemniej jednak warto zwrócić uwagę na podnoszone przez różne osoby argumenty wskazujące na dominację w tych instytucjach celów ekonomicznych nad społecznymi, czego podstawą może być m.in. nieustanne zwiększanie skali działalności niektórych instytucji do rozmiarów, dla których nadzór właścicielski członków przestaje być skuteczny a wymóg wspólnych więzi człon-

[2] W 2005 r. udział ulg i zwolnień otrzymywanych przez SKOK-i w odniesieniu do przychodów wynosił od 0,01 do 16,36%. Średnio 2,98%. Wskaźnik ten dla całego sektora spółdzielczego wyniósł 2,81% (min. 0%, maks. 56,05%) (Nałęcz, Konieczna 2006).

[3] Znaczenie dotacji w przychodach spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych ma charakter marginalny i wynosi 0,01%, podczas gdy wskaźnik ten dla spółdzielni inwalidów wynosi 10,7%, socjalnych – 76,5%, banków spółdzielczych 0% (Nałęcz, Konieczna 2006).

kowskich staje się jedynie formalnym zapisem. Dla przykładu, o ile średnia aktywność członków w zakresie wyborów nowych władz spółdzielni w Polsce wynosi jedynie 3,5% (udział głosujących do ogółu uprawnionych), w kasach spółdzielczych aktywność ta nie przekracza 1% (dokładnie 0,3%; jest to najniższy wskaźnik wśród różnych rodzajów spółdzielni w Polsce) (Nałęcz, Konieczna 2006)[4].

Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe obejmują jednakże paletę kilkudziesięciu różnorodnych podmiotów rynku, od tych największych, działających w skali całego kraju, poprzez instytucje regionalne bądź funkcjonujące w kilku przedsiębiorstwach, aż do najmniejszych, często jednooddziałowych lub/i oferujących usługi pracownikom określonego zakładu pracy (Wyniki finansowe 2009)[5]. Z perspektywy działalności pojedynczego podmiotu zakres wymiaru społecznego działalności spółdzielczej kasy jest różny. Określone „elementy" misyjności wynikają po prostu z formy prawnej i regulacji ustawowych. W związku z tym ocena efektów ich działalności nie może być dokonywana wyłącznie z perspektywy rachunku ekonomicznego, ale również zadań społecznych, w tym zaspokajania potrzeb finansowych członków.

2. Cele członków spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych a cele podmiotu gospodarczego

Oceny efektów działalności spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych jako instytucji spółdzielczych należy dokonywać z dualnej perspektywy. Każda spółdzielnia jest podmiotem gospodarczym oraz zrzeszeniem członków. Dlatego też działalność spółdzielni powinna zaspokajać potrzeby podmiotu gospodarczego, umożliwiając jego dalsze funkcjonowanie na rynku, ale również zaspokajać potrzeby członków.

Ekonomiczno-finansowa ocena działalności spółdzielni określana również jako *sustainability*, gdyż warunkiem kontynuowania działalności gospodarczej instytucji jest efektywna i zapewniająca stabilność ekonomiczną sytuacja finansowa. W odniesieniu do spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, instytucji przyjmujących depozyty od klientów oraz oferujących pozyskane środki w formie kredytów, pośredników finansowych, w których fundusze własne jedynie w niewielkiej części pokrywają skalę prowadzonej działalności, bezpieczeństwo ekonomiczne powinno koncentrować się na budowaniu bazy kapitałowej adekwatnej do prowadzonej działalności gospodarczej.

[4] Dla porównania: banki spółdzielcze 1,8%; spółdzielnie mleczarskie 5,7%; spółdzielnie mieszkaniowe 1,6%; spółdzielnie inwalidów 57,8%; spółdzielnie ogrodniczo-pszczelarskie 53,4%; spółdzielnie pracy 71,6%; rolnicze spółdzielnie produkcyjne 67,5%; spółdzielnie socjalne 100% (Nałęcz, Konieczna 2006).

[5] Według danych GUS w I półroczu 2009 r. 4 kasy zrzeszały do 1 tysiąca członków, 5 zaś od 1 tys. do 2 tysięcy.

Oferowanie przez spółdzielnie korzyści dla członków było podstawą powstania spółdzielczych form gospodarowania w XIX w. Brak możliwości dostępu do różnych rodzajów usług, jak np. pożyczki dla określonych grup społecznych, był powodem organizowania grup współdziałania, samopomocy finansowej. Współcześnie misją spółdzielczych instytucji finansowych również może być oferowanie podstawowych usług finansowych tym grupom społecznym, które nie mają dostępu do tradycyjnych instytucji bankowych, ale także możliwość poprawy sytuacji ekonomicznej ich klientów oraz środowiska, w którym prowadzą działalność (Alińska 2008). Dla spółdzielczych instytucji finansowych w Polsce możliwości rozwijania się w tym zakresie, np. promowania korzystania z usług finansowych, są bardzo duże. Wielu Polaków nie korzysta z usług finansowych: 56% nie posiada rachunku bankowego, 60% nie ma żadnych oszczędności, 75% dostępu do kredytu odnawialnego (Wykluczenie 2008)[6]. Jak wskazuje Raport Komisji Europejskiej, tak wysokie wskaźniki niewykorzystywania usług finansowych świadczą o dużej grupie Polaków (40% według raportu) „wykluczonych finansowo", dla których odcięcie od usług finansowych uniemożliwia pełne uczestnictwo w życiu gospodarczym i społecznym (Wykluczenie 2008)[7]. Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe mogą oferować usługi dla osób pozostających w ekonomicznie trudniejszej sytuacji, których obsługą nie są zainteresowane banki komercyjne. Mając na uwadze skalę zjawiska „wykluczenia finansowego" w Polsce, istotne będą działania o charakterze edukacyjnym, dotyczące upowszechniania wiedzy o znaczeniu lokowania oszczędności w instytucjach pośrednictwa finansowego, instrumentach płatniczych czy działalności kredytowej. Spółdzielcze kasy mogą wypełniać niszę rynkową w zakresie podstawowych usług bankowych i docierania do klientów, którzy nigdy wcześniej nie korzystali z usług żadnej instytucji finansowej. Według badań przeprowadzonych przez Kasę Krajową w 2005 r. 38% członków kas przed przystąpieniem do tej spółdzielni nigdy nie korzystało z usług innej instytucji finansowej. Dla większości spółdzielczych kas działających w Polsce statutowym celem działalności jest „propagowanie oszczędności i gospodarności, upowszechnianie idei finansowej samopomocy, kształtowanie umiejętności zarządzania finansami w sposób efektywny i demokratyczny, jak również zapewnienie członkom kasy źródła pożyczek o umiarkowanym oprocentowaniu".

Wymiar społeczny działalności pożyczkowej kas nie budzi większych zastrzeżeń ze strony innych uczestników rynku. Kasy oferują usługi pożyczkowe według cen rynkowych dla osób charakteryzujących się zwiększonym ryzykiem, a oferta ograniczona jest w zasadzie do pożyczek o charakterze konsumpcyjnym. Zwiększanie dostępności kredytów może polegać na liberalizacji podejścia do zdolności kredytowej oraz przeszłości kredytowej członka kasy w porównaniu z instytu-

[6] Dane raportu Komisji Europejskiej. Dla porównania w 15 krajach starej UE jedynie 20% mieszkańców nie korzysta z usług banków, co trzeci nie ma oszczędności, a 40% nie ma kredytu.

[7] Wykluczenie dotyczy głównie Polaków poniżej 25 roku życia, emerytów, mało zarabiających, niewykształconych i bezrobotnych.

cjami komercyjnymi (Ostrowska, Rutkowska 2005). Promowanie postaw w zakresie gromadzenia oszczędności jest w większym stopniu dyskusyjne ze względu na substytucyjność tych usług z usługami innych podmiotów i trudności w budowie oferty depozytowej skierowanej do osób, które posiadają niewielkie kwoty nadwyżek środków pieniężnych oraz nie korzystają z usług innych finansowych.

Biorąc pod uwagę cele członków kasy, a także cele kasy jak podmiotu gospodarczego, należy zwrócić uwagę na wewnętrzne sprzeczności pojawiające się w działalności tego rodzaju podmiotów. Wzajemność świadczenia usług, obowiązkowa przynależność do kasy oraz świadczenie usług zarówno o charakterze pożyczkowym, jak i depozytowym sprawiają, że w określaniu celów działalności kas występują wewnętrzne rozbieżności. Właścicielami kasy są członkowie posiadający oszczędności i członkowie w większym stopniu korzystający z pożyczek. W interesie oszczędzających jest ustalenie możliwie wysokich stóp procentowych z tytułu depozytów. Z kolei ci członkowie, którzy korzystają z pożyczek, preferują oprocentowanie na możliwie niskim poziomie. Z punktu widzenia ekonomicznych efektów działalności kasy jako podmiotu gospodarującego najkorzystniej byłoby, gdyby różnica między dochodami odsetkowymi (w tym z tytułu pożyczek) a kosztami odsetkowymi (w tym głównie z tytułu depozytów) była jak najwyższa, gdyż akumulowane nadwyżki pozwalają na tworzenie kapitałów we właściwej wysokości, dla członków kas najlepsza byłaby sytuacja odwrotna. Analiza tego konfliktu interesów w odniesieniu do amerykańskich unii kredytowych była przedmiotem wielu badań, z których wynika, że w zależności od tego, która z grup – oszczędzający czy pożyczkobiorcy – zyska dominującą pozycję, unie mogą być „zorientowane oszczędnościowo" lub „zorientowane pożyczkowo" (Golec 2004).

Niezarobkowość działalności spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych nie wyklucza uzyskiwania nadwyżek finansowych, a w związku z koniecznością utrzymywania stabilności finansowej oprócz gromadzenia adekwatnego kapitału własnego niezbędne jest osiąganie określonego poziomu rentowności tych instytucji. Istotnie społeczne cele kas realizowane są poprzez obejmowanie usługami finansowymi nowych członków, wśród których są osoby nie korzystające wcześniej z usług instytucji finansowych.

3. Pomiar efektów działalności unii kredytowych

Podniesiona dualność spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych powinna być odzwierciedlona w przeprowadzanych ocenach efektów działalności. Dla uzyskania pełnego obrazu efektów tych społecznych przedsiębiorstw finansowych ocena działalności wyłącznie z punktu widzenia aktywności ekonomicznej jest niewystarczająca. Im wyższy będzie udział ekonomicznie słabszych osób w kasie, tym trudniej będzie takiej instytucji realizować zysk (część pożyczek może nie zostać spłacona), natomiast efekty społeczne działalności mogą być znaczące. Działal-

ność kasy wewnątrz jednego zakładu pracy (czy małej miejscowości) może być ekonomicznie bardzo trudna. Spojrzenie na działalność kas z obu perspektyw łącznie (np. przy tworzeniu rankingów najlepszych instytucji) może stać się szansą dla małych uczestników rynku, którzy z racji mniejszej skali działalności, podejmowanej w trudniejszych warunkach (np. wśród „wykluczonych finansowo", jedynie w małej miejscowości), działają w cieniu większych i/lub „silniejszych" instytucji.

Problematyka celów i efektywności funkcjonowania unii kredytowych (głównie amerykańskich, ale również brytyjskich i australijskich) – odpowiedników polskich spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych – jest dość często podnoszona w literaturze. W związku z przynależnością tych instytucji do rynku finansowego unie kredytowe oceniane są podobnie jak banki z wykorzystaniem analizy wskaźnikowej, przede wszystkim ROA. Wśród badań efektywności uwzględniających specyfikę unii kredytowych dominują analizy z wykorzystaniem metody nieparametrycznej analizy obwiedni danych (DEA – Data Envelopment Analysis), które umożliwiają porównanie nakładów i efektów działalności. Jak wskazuje A.C. Worthington (2009), w 67% analizowanych badań wzajemnych instytucji depozytowych wykorzystano DEA. W metodzie tej definiuje się zmienne, które są nakładami i efektami, w związku z czym istnieje możliwość uwzględnienia wymiaru społecznego funkcjonowania unii kredytowych[8].

Badanie efektywności instytucji z uwzględnieniem wymiaru społecznego działalności w odniesieniu do polskich banków spółdzielczych przeprowadzili J. Szambelańczyk i M. Mielnik (2006). W zależności od ujęcia celu (i efektów) działalności banku może on realizować: model pośrednika, model menedżera, model interesariusza lub model udziałowca. Dwa pierwsze modele dotyczą działalności komercyjnej (realizowanych wyników ekonomicznych) banku spółdzielczego, natomiast do pomiaru wymiaru społecznego tych instytucji wykorzystano model interesariusza i udziałowca. W interesie członka banku spółdzielczego (nazwanego interesariuszem) jest możliwość uzyskania różnorodnych pożyczek po najniższych cenach oraz znaczna ich wartość, a także możliwość ulokowania oszczędności w różnorodnych produktach depozytowych i uzyskania możliwie wysokiego oprocento-

[8] W literaturze nie istnieje jednolity sposób definiowana zmiennych wejściowych i wyjściowych. W zależności od tego, co jest nakładem i efektem, wyróżnia się różne podejścia do analizy efektywności (Pawłowska 2005): produkcyjne, pośrednika finansowego, zasobów finansowych, wartości dodanej i inne. W podejściu: produkcyjnym (*production approach* – instytucje są producentami rachunków i pożyczek; efektem jest liczba i rodzaje rachunków i pożyczek, a nakładem liczba pracowników, pokrycie kapitałem trwałych aktywów), pośrednika finansowego (*intermediation approach* – instytucje dokonują transformacji aktywów finansowych od podmiotów nadwyżkowych do uczestników rynku potrzebujących kapitału; nakładami są praca, koszty kapitału, zapłacone odsetki, wartość depozytów, a efektem – pożyczki i inne instrumenty inwestowania). Pozostałe podejścia stanowią modyfikację dwóch pierwszych – jak np. zasobów finansowych (*assets approach*) czy wartości dodanej (*value added approach*) – ale również uwzględniają unikalny charakter danego typu instytucji finansowej (Pawłowska 2005). W badaniach efektywności polskich banków wykorzystywane są podejścia pośrednika finansowego oraz wartości dodanej.

wania. Efekty działalności banku w tym ujęciu zostały zdefiniowane jako: należności podmiotów niefinansowych, indeks „cena kredytu", indeks „różnorodność kredytów", zobowiązania wobec podmiotów niefinansowych, indeks „cena depozytu", indeks „różnorodność depozytów"[9]. W ujęciu efektów działalności banków spółdzielczych w odniesieniu do udziałowców do zmiennych charakteryzujących efekty dodano kategorię dywidendy i darowizny[10]. W odniesieniu do spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, w związku z brakiem pieniężnego wynagrodzenia z tytułu posiadanych przez członków udziałów, ujęcie interesariusza jest tożsame z ujęciem udziałowca.

Dualność celów realizowanych przez spółdzielnie w powyższym badaniu zrealizowano poprzez różne ujęcia efektów ich działalności. Tego rodzaju podejście nie powinno mieć charakteru incydentalnego, ale stanowić punkt wyjścia do systematycznie dokonywanych ocen działalności spółdzielni kredytowych. Ponadto można dokonywać łącznej oceny funkcjonowania instytucji, w której ocena wymiaru ekonomicznego działalności powinna być uzupełniana oceną wymiaru społecznego poprzez ustalenie współczynników udziału dla obu aspektów aktywności. Do konsultacji w ramach sektora należy ustalenie, jaki powinien być udział wymiaru społecznego w ich ocenie łącznej[11].

Cele ekonomiczne spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych mogłyby zostać mierzone wykorzystywanymi już wskaźnikami, np. ROA, ROE, wskaźnikami jakości portfela kredytowego, współczynnikiem adekwatności kapitałowej.

W kontekście prowadzonych rozważań ekonomiczną ocenę działalności kas warto byłoby uzupełniać oceną społeczną. Propozycję zestawu wskaźników dla jej kwantyfikacji zawarto w tabeli 2.

Wskaźnik penetracji rynku wyznaczany jest najczęściej w odniesieniu do liczby osób w lokalnym środowisku, biorąc jednak pod uwagę specyficzne ograniczenia rozwoju członkostwa kasy, proponuje się odnieść liczbę członków do określonego statutowo pola członkostwa kasy. Podobny wskaźnik wykorzystywany jest przez Światową Radę Związków Kredytowych, wyznaczany jest jednak nie w odniesieniu do pola członkostwa, ale w skali makroekonomicznej – do łącznej liczby dorosłych mieszkańców określonego państwa. Zastosowanie wskaźnika penetracji do działalności poszczególnych instytucji rynku pozwoli wyodrębnić te kasy, które nie tyle rozwijają sieć w nowych regionach kraju, co intensyfikują swoją działalność w określonym środowisku lokalnym, a tym samym tworzą większe efekty społeczne w zakresie troski o „ubankowienie" społeczności lokalnej.

Społeczne oddziaływanie kasy jako instytucji eliminującej wykluczenie finansowe będzie tym większe, im więcej członków nie korzystało wcześniej z usług ban-

[9] Do nakładów zaliczono: koszty operacyjne i zatrudnienie.

[10] W tym ujęciu ponadto do grupy zmiennych charakteryzujących efekty nie zaliczono indeksu „różnorodność depozytów" i „różnorodność kredytów".

[11] Tego rodzaju podejście wykorzystywane jest w Polsce do oceny działalności i sporządzania rankingów m.in. spółdzielni pracy.

ków. W praktyce z działalności spółdzielczych kas korzystają zarówno nowi uczestnicy formalnego rynku finansowego, jak i członkowie – klienci banków. Wskaźnik udziału członków korzystających wyłącznie z usług kasy[12] pozwala określić, w jakim stopniu działalność kasy ma charakter komplementarny w porównaniu do sektora instytucji komercyjnych, a wyższe jego wartości będą świadczyć o większym znaczeniu społecznym – koncentrowaniu działalności kasy na określonych niszach rynkowych będących poza sferą zainteresowania instytucji komercyjnych.

Tabela 2. Wskaźniki oceny społecznego wymiaru działalności spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych

Obszar	Wskaźnik
Udziałowcy	Penetracji rynku = liczba członków kasy / liczba osób w polu członkostwa kasy
	Udział członków korzystających wyłącznie z usług kasy = liczba członków, dla których kasa jest jedyną instytucją finansową / liczba członków kasy
Pożyczki	Znaczenie pożyczek w działalności inwestycyjnej kasy = wartość pożyczek / suma bilansowa
	Przeciętna wartość pożyczki = wartość pożyczek / liczba członków
	Relacja ceny pożyczek kasie do cen pożyczek w bankach = cena pożyczek w kasie / średnia cena pożyczek w bankach*
Depozyty	Przeciętna wartość depozytu = wartość depozytów / liczba członków
	Relacja oprocentowania depozytów w kasie do oprocentowania depozytów bankowych = oprocentowanie depozytów w kasie / średnie oprocentowanie depozytów w bankach*
Rachunki	Udział członków posiadających rachunki w kasie = liczba członków posiadających rachunki / liczba członków kasy

* Np. na podstawie danych NBP.
Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę politykę inwestycyjną kas, z punktu widzenia społecznego korzystniejsza sytuacja ma miejsce wówczas, gdy pozyskane w formie depozytów środki pieniężne są przeznaczane na potrzeby pożyczkowe innych członków, tym samym realizowana jest funkcja samopomocy członków. Kasy mogą jednak lokować pozyskane fundusze również w inne instrumenty finansowe (np. lokaty bankowe czy papiery wartościowe). Stąd proponuje się ustalanie znaczenia działalności pożyczkowej w działalności inwestycyjnej poszczególnych podmiotów rynku – im wyższy udział działalności pożyczkowej, tym wyższa ocena społecznych efektów działalności.

[12] Do wyznaczenia proponowanego wskaźnika w praktyce niezbędne byłoby pozyskiwanie informacji od nowych członków w momencie przystępowania do kasy.

Ekonomicznie korzystniej jest pozyskiwać jednorazowo większe kwoty oszczędności i udzielać większych pożyczek, z kolei z perspektywy społecznej lepsza sytuacja pojawi się wówczas, gdy przy określonej wartościowo skali działalności większy będzie zakres finansowego mobilizowania osób z określonego środowiska. W związku z tym im więcej udzielanych jest niewielkich kwotowo pożyczek oraz im większy jest zakres przyjmowania przez kasę nawet bardzo skromnych kwot oszczędności, tym lepsza musi być ocena efektów społecznych działalności.

Z kolei członkowie skorzystają z usług spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej, aby osiągnąć (rozpatrywane już wyżej) korzyści ekonomiczne. Dla członków oszczędzających w kasie najlepsza sytuacja wystąpi wówczas, gdy usługi oszczędnościowe będą relatywnie droższe w porównaniu do oferty bankowej. Z kolei członkowie pożyczkobiorcy skorzystają, jeśli usługi pożyczkowe będą tańsze w porównaniu do cen rynkowych[13].

Oprócz działalności depozytowo-pożyczkowej istotny społecznie skutek działalności kasy powstaje w związku z prowadzeniem przez kasę większej liczby rachunków, a tym samym wykonywaniem bezgotówkowych zleceń płatniczych. Zaproponowany wskaźnik udziału liczby rachunków w liczbie członków pozwala również zweryfikować, dla jakiej części członków kasa jest także instytucją płatniczą. Posiadanie rachunków bieżących w kasie może świadczyć o korzystaniu z usług kasy jako podstawowej instytucji finansowej.

Uwzględnienie społecznego wymiaru działalności spółdzielczych kas daje pełniejszy obraz efektów ich działalności. Oceny społecznego wymiaru działalności spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych nie dokonywano w sposób usystematyzowany. Udostępniane są najczęściej jedynie dane finansowe dotyczące tych instytucji (i to bardzo często zagregowane), z kolei analizy społecznych efektów działalności albo dotyczą wszystkich kas, albo koncentrują się na ich działalności charytatywnej (Łukaszewicz-Kamińska 2009).

Zakończenie

Utożsamiana w Polsce przede wszystkim z fundacjami i stowarzyszeniami działalność podmiotów społecznych obejmuje również spółdzielnie, w tym spółdzielnie finansowe. Każda spółdzielcza kasa oszczędnościowo-kredytowa, jako wzajemna spółdzielnia kredytowa z racji formy prawnej działalności oraz regulacyjnie określonych cech i zasad funkcjonowania, przynajmniej w minimalnym zakresie realizuje cele społeczne. W praktyce działalności tych instytucji zakres wymiaru społecznego, obejmującego już korzystających z usług kasy (w tym wewnętrzne,

[13] Zaproponowane wskaźniki wymagają doprecyzowania, w odniesieniu do uwzględnianych kategorii, sposobu pomiaru średnich, momentu lub zakresu czasowego badania, bankowych stóp depozytów/pożyczek, np. średnie stopy procentowe NBP.

niekiedy konkurencyjne relacje między członkami), jak i środowisko ich funkcjonowania, są różne. Dlatego w artykule zaproponowano zestaw wskaźników, które mogą służyć kwantyfikacji tego obszaru działalności rozpatrywanych instytucji.

Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe oferują stosunkowo podobne do innych instytucji rynku finansowego instrumenty finansowe. Dokonywanie oceny i propagowanie efektów społecznych kas daje im szansę wyróżniania się pośród innych uczestników rynku finansowego. Działania upowszechniające społeczny wymiar działalności kas byłyby szczególnie istotne dla mniejszych uczestników rynku, gdyż sektor kas w Polsce jest często oceniany poprzez pryzmat największych instytucji.

W celu uwzględnienia wymiaru społecznego działalności kas, dla nich samych indywidualnie, jak i dla całego sektora, niezbędne jest gromadzenie informacji uwypuklających „spółdzielczego ducha" ich działalności i ich upublicznianie (np. w formie zaproponowanych wskaźników). Zwiększanie wiedzy wśród uczestników rynku na temat działalności społecznej tych instytucji mogłoby prowadzić do ich dalszego dynamicznego rozwoju. Poza tym sami spółdzielcy – właściciele kas mogliby sprawować pełniejszy, bo uwzględniający statutowo wskazywany cel działalności kasy, nadzór nad działalnością powołanego kierownictwa.

W obliczu aktualnych wyzwań natury ekonomicznej, trudniejszych warunków prowadzenia działalności pożyczkowej przez instytucje finansowe w Polsce, w związku z konkurencyjnością celów społecznych i ekonomicznych, rozpatrywana misyjność działalności kas może być istotnym argumentem w dokonywanej ocenie rezultatów ekonomicznych (np. jeśli kasa udziela pożyczek słabszym ekonomicznie uczestnikom rynku, to w sytuacji recesji prawdopodobnie ta grupa będzie w pierwszej kolejności np. tracić pracę).

Rozważania, choć prowadzone jedynie w odniesieniu do jednego rodzaju finansowych instytucji społecznych na polskim rynku finansowym, obejmują również pozostałe kategorie małych spółdzielczych uczestników rynku finansowego (banki spółdzielcze, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych), w odniesieniu do działalności których, w różnym zakresie, z uwagi na realizowane cele oraz zasady działalności gospodarczej, należałoby także uwzględniać dualność prowadzonej aktywności (tj. wymiar ekonomiczny i społeczny).

Bibliografia

Alińska A. (2008), *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju społeczno-gospodarczym*, Monografie i Opracowania 558, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.

Alter K. (2009), *Social enterprise typology*, http://www.virtueventures.com/files/setypology.pdf [dostęp 30.10.2009].

Bogacz-Wojtanowska W. (2008), *Funkcjonowanie przedsiębiorstwa społecznego w otoczeniu*, Ekonomia Społeczna, nr 2.

Brzozowska J. (2007), *Spółdzielnia jako podmiot ekonomii społecznej*, Ekonomia Społeczna, nr 1.

Dees G.J. (2005), *Enterprising Nonprofits*, w: W. Kwaśnicki (red.), *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, Trzeci Sektor, nr 2.

Frączak P., Wygnański J.J., red. (2008), *Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.

Golec M.M. (2004), *Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe na rynku usług finansowych w Polsce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań.

Kamiński W. (2007), *Spółdzielcza kasa oszczędnościowo-kredytowa jako przedsiębiorstwo ekonomii społecznej*, w: J. Ossowski J., *Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe charakterystyka, rozwój, otoczenie,* Biblioteka kwartalnika naukowego Pieniądze i Więź, Fundacja na rzecz Polskich Związków Kredytowych, Sopot.

Kwaśnicki W. (2005), *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, Trzeci Sektor, nr 2.

Łukaszewicz-Kamińska A. (2009), *Działania SKOK jako podmiotu ekonomii społecznej*, w: E. Ostrowska, J. Ossowski J., *Rynki finansowe. Mikrofinanse*, Biblioteka kwartalnika naukowego Pieniądze i Więź, Fundacja na rzecz Polskich Związków Kredytowych – Instytut Stefczyka, Sopot.

Nałęcz S., Konieczna J. (2006), *Sektor spółdzielczy – główny pracodawca gospodarki społecznej w Polsce*, http://www.tujestpraca.pl/materialy/1/2%20Sektor%20spoldzielczy.pdf [dostęp 2.11.2009].

Ofiarski Z. (2008), *Prawo bankowe*, wyd. 3, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa.

Ostrowska E., Rutkowska I. (2005), *Funkcje spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych*, Pieniądze i Więź, nr 3.

Pawłowska M. (2005), *Konkurencja i efektywność na polskim rynku bankowym na tle zmian strukturalnych i technologicznych*, Materiały i Studia NBP, nr 192, Warszawa.

Srokosz W. (2005), *Ustawowe zastrzeżenie wymogu niezarobkowej działalności spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych*, Prawo Bankowe, nr 6.

Szambelańczyk J., Mielnik M. (2006), *Efektywność banków spółdzielczych jako determinanta ich efektywności*, w: A. Gospodarowicz (red.), *Wpływ norm ostrożnościowych na ograniczenie ryzyka w działalności banku spółdzielczego*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 1128, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław.

Ustawa z dnia 14 grudnia 1995 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych, Dz.U. nr 1, poz. 2 z późn. zm.

Worthington A.C. (2009), *Frontier Efficiency Measurement in Deposit-taking Financial Mutuals: A Review of Technics, Application, and Future Research Directions*, Discussion Papers Finance 11, Griffith University.

„Wykluczenie finansowe" dotyczy ponad połowy Polaków (2008), Rzeczpospolita, http://www.rp.pl/artykul/140453.html [dostęp 4.11.2009].

Wyniki finansowe spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych za 2008 r. i I półrocze 2009 r. (2009), GUS, Warszawa, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_PGWF_wyniki_finansowe_skok_za_2008_Ipol_2009.pdf [dostęp 3.11.2009].

ECONOMIC AND SOCIAL DIMENSIONS OF ACTIVITY OF COOPERATIVE SAVINGS AND CREDIT UNIONS

Summary

Cooperative savings and credit unions as a mutual credit cooperatives operate both in economic and social dimensions. The literature studying allowed us to analyze the reasons justifying the inclusion of the social effects to the total assessment of their activities. The article also identified the problems to evaluate the effects of activity of mutual credit institutions concerning the competitiveness of economic and social objectives, as well as competition between groups of members with different financial needs. It is also presented the proposal of the set of measures assessment of impact the social sphere of activity of the studied institutions.