

Tomasz Mering

*Instytut Polityki Społecznej
Uniwersytet Warszawski*

Spółdzielczość a polityka Unii Europejskiej w okresie kryzysu finansowego i gospodarczego

Streszczenie

Podstawowym celem artykułu jest analiza funkcjonowania sektora spółdzielczego w państwach członkowskich Unii Europejskiej w okresie spowolnienia gospodarczego. W artykule wykazano, że spółdzielnie są ważnym elementem krajobrazu gospodarczego w większości państw Europy Zachodniej, a ich funkcjonowanie sprzyja utrzymaniu zatrudnienia i stabilizacji sytuacji gospodarczej. Wynika to z odmiennej reakcji sektora spółdzielczego na negatywne szoki zewnętrzne (skutkujące spadkiem popytu na oferowane dobra i usługi) w porównaniu z przedsiębiorstwami prywatnymi. W artykule przedstawiono kilka wniosków na temat funkcjonowania sektora bankowości spółdzielczej w okresie kryzysu, a także sformułowano argumenty za uwzględnieniem spółdzielni w podręcznikach do nauki ekonomii.

Słowa kluczowe: spółdzielnie, Unia Europejska, kryzys gospodarczy

Wprowadzenie

Od ponad 150 lat spółdzielnie są ważnym elementem krajobrazu gospodarczego w większości państw Europy Zachodniej. W obszarze handlu detalicznego, spółdzielnie konsumenckie były pionierami nowoczesnych sieci handlowych i do dziś odgrywają na tym

polu istotną rolę w wielu krajach, zwłaszcza skandynawskich. W niektórych państwach starego kontynentu udział w rynku rolnym spółdzielczych grup producenckich i przetwórczych osiągnął wielkość blisko 100 procent. Spółdzielnie wniosły istotny wkład w rozwój bankowości, ubezpieczeń, są one również ważnym graczem na rynku mieszkaniowym; znaczenie spółdzielni pracy jest mniejsze, chociaż i tu znajdują się wyjątki.

Ocena spółdzielni nie powinna ograniczać się jedynie do ich znaczenia gospodarczego. Jako demokratyczne organizacje, zarządzane przez swoich członków, są one bardziej odpowiedzialne przed interesariuszami (członkami spółdzielni), niż ma to miejsce w przypadku spółek akcyjnych. Spółdzielnie przyczyniają się do rozwiązywania problemów społecznych poprzez łagodzenie ubóstwa i promowanie rozwoju lokalnych społeczności (Kalmi 2007, s. 625).

Geneza ruchu spółdzielczego sięga czasów rewolucji przemysłowej. Uznawana powszechnie za pierwszą w historii spółdzielnia została założona w 1844 r. przez 29 tkaczy w miejscowości Rochdale w Anglii¹. Rozwijające się w kolejnych latach spółdzielnie korzystały z ich doświadczeń, a wypracowane przez XIX-wiecznych pionierów zasady i wartości zostały po latach oficjalnie potwierdzone przez Kongres Międzynarodowego Związku Spółdzielczego (MZS) (*The International Co-operative Alliance — ICA*), który w 1996 r. uchwalił Deklarację Spółdzielczej Tożsamości (znaną również jako deklaracja manchesterska). Zasady te można podzielić na konstytuujące spółdzielnie jako takie (1–4; w przypadku ich niespełnienia żaden podmiot nie może być określany mianem „spółdzielni”) oraz zasady służące rozwojowi spółdzielni (5–7). Krótko mówiąc, są to:

- 1. Dobrowolne i otwarte członkostwo;**
- 2. Demokratyczna kontrola członkowska** — zasada „jeden członek — jeden głos”, będąca przeciwieństwem reguły „jedna akcja — jeden głos”, charakterystycznej dla spółek akcyjnych i patrząc szerzej — przedsiębiorstw prywatnych;
- 3. Ekonomiczne uczestnictwo członków, którzy przyczyniają się do tworzenia kapitału, którego część staje się własnością spółdzielni** — nadwyżka z działalności może być reinwestowana w rozwój spółdzielni lub przekazana członkom, proporcjonalnie do ich transakcji ze spółdzielnią. W spółdzielniach pracy podstawą dystrybucji nadwyżki z reguły jest liczba przepracowanych godzin;
- 4. Autonomia i niezależność** — zawieranie porozumień z innymi organizacjami, w tym z wierzycielami, musi następować pod rygorem trwałej i demokratycznej kontroli przez wszystkich członków spółdzielni;
- 5. Edukacja, szkolenia i informacje powinny być dostępne dla wszystkich członków spółdzielni** — z kolei ich zadaniem jest informowanie ogółu społeczeństwa o istocie spółdzielczości i korzyściach z nią związanych;
- 6. Współpraca między spółdzielniami** — spółdzielnie dążą do współdziałania z innymi spółdzielniami w ramach struktur lokalnych, regionalnych, krajowych i międzynarodowych.

¹ Rochdale jest małym przemysłowym miastem położonym na obrzeżach Manchesteru. Dziś znajduje się tam muzeum, upamiętniające początki ruchu spółdzielczego na Wyspach Brytyjskich. (<http://www.rochdalepioneersmuseum.coop>, dostęp z dnia 01.08.2012).

Za tą zasadą kryje się idea „spółdzielczej gospodarki”, w której działalności: produkcyjna, usługowa i finansowa są realizowane przez współpracujące ze sobą spółdzielnie. Za najbardziej zaawansowany przykład takiej gospodarki uznaje się słynny Mondragon w Kraju Basków — konglomerat ponad 80 spółdzielni, należących do 30 tys. członków (będących też ich pracownikami), który rozwinął się z jednej małej spółdzielni założonej 50 lat temu (Wolff 2012). Do pierwszych form współpracy można zaliczyć „wzorowe wsie spółdzielcze”, takie jak np. Lisków w Polsce;

7. Troska o rozwój społeczności lokalnych.

Wydaje się, że w czasach globalnego kryzysu i spowolnienia gospodarczego, kiedy spadło zaufanie społeczne do rynków finansowych i — patrząc szerzej — do całego sektora przedsiębiorstw prywatnych, powstała możliwość rozpoczęcia na nowo dyskusji o roli spółdzielni we współczesnych gospodarkach rynkowych. Spółdzielnie stanowią alternatywną formę organizacji działalności gospodarczej w stosunku do przedsiębiorstw. Unikalne zasady, które legły u podstaw rozwoju ruchu spółdzielczego (w tym przede wszystkim – demokratyczna kontrola) stanowią jaskrawe przeciwieństwo dla systemu zarządzania wielkimi korporacjami, wielokrotnie oskarżanego o spowodowanie kryzysu. Co jednak charakterystyczne, główny nurt współczesnej ekonomii w niewielkim stopniu jest zainteresowany spółdzielniami. Jak wykazał w swoim artykule fiński badacz Panu Kalmi, współczesne podręczniki do ekonomii, pisane przez zachodnioeuropejskich autorów, bardzo często nie wyróżniają spółdzielni jako oddzielnej formy prowadzenia działalności gospodarczej, co najwyżej poświęcając im pojedyncze akapity (Kalmi 2007, s. 629–631). Wyniki tych badań zostały nieco wcześniej potwierdzone przez Rodericka Hilla, który zrecenzował amerykańskie i kanadyjskie podręczniki, odkrywając, że temat spółdzielni został w nich prawie całkowicie pominięty (Hill 2000, s. 283–286). Fakty te mają doniosłe znaczenie, ponieważ studenci ekonomii opuszczają uczelnie, nie mając szans zaznajomienia się z koncepcją spółdzielni. Późniejszy brak wiedzy wśród ogółu społeczeństwa na temat spółdzielni i roli, jaką odgrywają one we współczesnych gospodarkach rynkowych, jest efektem tego zaniedbania.

Powstaje pytanie: dlaczego temat spółdzielni jest tak słabo obecny w pracach współczesnych ekonomistów z tzw. głównego nurtu? Zgodnie z jednym z wytłumaczeń, spółdzielnie generują niewielką część dochodu narodowego i w związku z tym stanowią margines, któremu nie warto poświęcać wiele uwagi. Wydaje się, że jest to argument nieprawdziwy, co zostanie udowodnione w dalszej części tekstu.

Spółdzielczość w państwach Europy Zachodniej

Próbując oszacować wielkość sektora spółdzielczego, natrafiamy na problemy, związane z dostępnością danych, gdyż większość państw nie wyróżnia sektora spółdzielczego w swoich rachunkach narodowych. Brakuje również międzynarodowych danych porównawczych, a istniejące w tym zakresie publikacje Eurostatu są rzadkie i fragmentaryczne. Podstawowym źródłem wiedzy są więc informacje, dostarczane przez samych zaintereso-

sowanych — spółdzielnie działające w Międzynarodowym Związku Spółdzielczym oraz, będącą jego regionalną strukturą, organizację europejską *Co-operatives Europe*². Generalnie, informacje na temat liczby osób zatrudnionych w spółdzielniach są dość łatwo dostępne. Dużo trudniejsze zadanie to oszacowanie wkładu spółdzielni w wytwarzanie produktu narodowego.

Według ostatniego raportu *Co-operatives Europe*, w 2009 r. istniało w Europie 158 tys. spółdzielni (z czego 137 tys. — w krajach UE), liczbę członków oszacowano na 123 mln (z czego 108 mln — w UE), a liczbę pracowników zatrudnionych przez spółdzielnie na 5,4 mln (z czego 4,7 mln osób było zatrudnionych w państwach UE). Najwięcej osób pracowało w spółdzielniach we Włoszech (1,1 mln), Francji (900 tys.), Niemczech (830 tys.) oraz w Polsce (400 tys.). W przybliżeniu, liczba osób zatrudnionych w spółdzielniach stanowiła w tym czasie 5 procent ogółu liczby ludności aktywnej zawodowo we Włoszech, 3,5 procent — we Francji i 3 procent — w Szwecji.

W raporcie umieszczono również dane o poszczególnych branżach spółdzielczości w Europie. Najwięcej jest spółdzielni pracy (wytwórczych i usługowych), które stanowią 41 procent liczby wszystkich spółdzielni. $\frac{1}{3}$ stanowią spółdzielnie rolnicze, 17 procent — mieszkaniowe, a dalej: 5 procent — banki spółdzielcze, 3 procent — spółdzielnie spożywców i 1 procent — apteki spółdzielcze (traktowane w Europie Zachodniej jako odrębny sektor). Najliczniejszą rzeszę członków mają banki spółdzielcze (54 procent liczby wszystkich członków spółdzielni), następnie spółdzielnie spożywców (25 procent), rolnicze (10 procent) i mieszkaniowe (8 procent). Największą liczbę zatrudnionych mają natomiast spółdzielnie pracy (37 procent), rolnicze i bankowe (po około ogółu zatrudnionych w sektorze spółdzielczym) (Cooperatives Europe 2010, s. 16–22).

Informacje dotyczące udziału rynkowego spółdzielni w poszczególnych branżach gospodarki są trudniej dostępne, jednak faktem jest, że np. w sektorze bankowości (zwłaszcza indywidualnej) znaczenie spółdzielni jest bardzo duże. W Europie istnieje ponad 4,2 tys. lokalnych banków spółdzielczych, które dysponują 60 tys. oddziałami i mają 20 procent udziału w rynku bankowości indywidualnej. Banki te obsługują blisko 160 mln klientów i mają 45 mln członków. W poszczególnych krajach, udział sektora spółdzielczego w bankowości detalicznej jest jeszcze wyższy i wynosi np. 30 procent na Cyprze i aż 60 procent we Francji. Niewiele osób zdaje sobie sprawę, że niektóre z największych banków na świecie mają charakter spółdzielczy: członkami holenderskiego Rabobanku³ jest połowa ludności tego kraju, a grupa wyrosła z działalności austriackiego XIX-wiecznego społecznika Friedricha W. Raiffeisena ma dziś na świecie ponad 500 mln członków (Birchall, Ketilson 2009, s. 3)

² Dane te należy traktować jednak szacunkowo. Z jednej strony nie obejmują one spółdzielni niezrzeszonych w MZS, a z drugiej strony — organizacje krajowe, przekazujące dane do MZS, mają ambicje „pochwalenia się” jak najwyższą liczbą spółdzielni, albo posługując się szacunkami bardzo przybliżonymi.

³ Rabobank jest również znany jako sponsor zawodowej grupy kolarskiej występującej pod tą samą nazwą. W 2012 r., w wyścigu *Tour de France*, kolarze Rabobanku zajęli 14 miejsce na 22 zespoły.

Kolejnym ważnym podmiotem są spółdzielnie konsumenckie, które w Danii mają 36-procentowy udział w handlu detalicznym, we Francji udział ten jest 25-procentowy, a w Szwecji — 18-procentowy⁴. Istotną rolę odgrywają również rolnicze spółdzielnie produkcyjne. Przykładowo, we Francji odpowiadają one za 40 procent całej produkcji rolnej, w Finlandii mają 75-procentowy udział w produkcji mięsa, 96-procentowy udział w produkcji mleka i przetworów mlecznych oraz odpowiadają za połowę produkcji jaj w tym kraju. W Polsce spółdzielnie rolne wytwarzają $\frac{3}{4}$ przetworów mleczarskich.

Nie ma szczegółowych danych dotyczących udziału sektora spółdzielczego we wszystkich gospodarkach państw członkowskich Unii Europejskiej. Istnieją jednak szacunki, które wskazują, że przynajmniej w niektórych krajach udział ten jest znaczący. Przykładowo, 3 tys. spółdzielni w Portugalii odpowiada za wytwarzanie 5 procent produktu narodowego brutto tego kraju. Spółdzielnie i towarzystwa wzajemne wytwarzają 4,25 procent szkockiego produktu krajowego brutto, mają roczny obrót w wysokości 4 mld funtów i majątek oceniany na 25 mld funtów. Roczny obrót spółdzielni we Francji jest szacowany na 181 mld euro. W Szwajcarii dwie największe spółdzielnie konsumenckie (*Migros* i *Coop*) wytwarzają blisko 8 procent produktu krajowego brutto.

Rozwój sektora spółdzielczego w poszczególnych krajach był podyktowany odmiennymi czynnikami historycznymi. Według istniejących danych, w 2005 r. w Polsce funkcjonowało 9,6 tys. aktywnych spółdzielni, z których ponad połowa (62 proc.) została założona jeszcze przed rozpoczęciem transformacji ustrojowej. Było to znacznie mniej niż w 1989 r., kiedy to istniało ponad 15 tys. spółdzielni, a więc można mówić o postępującym procesie zmniejszania się liczby aktywnych spółdzielni (według danych Krajowej Rady Spółdzielczej w 2007 r. istniało niespełna 9 tys. spółdzielni). W tym czasie największymi pracodawcami wśród spółdzielni były spółdzielnie mieszkaniowe (łącznie ok. 80 tys. pracowników) oraz spółdzielnie prowadzące działalność handlową, tj. spółdzielnie „Spotem” oraz gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska” (każda z tych branż spółdzielczości — po ok. 50 tys. pracowników). Wśród pozostałych typów spółdzielni należy wymienić spółdzielnie inwalidów i niewidomych, spółdzielnie mleczarskie, banki spółdzielcze i spółdzielnie pracy (każda z tych branż — po ok. 30 tys. pracowników) oraz rolnicze spółdzielnie produkcyjne i spółdzielnie kótek rolniczych (każda z tych branż — po ok. 10 tys. pracowników) (Nałęcz, Konieczna-Sałamatin 2008, s. 45–50).

Kilka uwag na temat ekonomiki spółdzielni

Z analizy istniejących danych wynika, że — przynajmniej w niektórych sektorach — spółdzielnie odgrywają bardzo ważną rolę w gospodarkach państw europejskich i jako takie zasługują na uwagę opinii publicznej. Najmniej imponująco przedstawia się wprawdzie potencjał gospodarczy spółdzielni pracy (wytwórczych i usługowych), jednak są one

⁴ Dane pochodzą z witryny internetowej Międzynarodowego Związku Spółdzielczego (*The International Co-operative Alliance*) (<http://2012.coop/en/ica/co-operative-facts-figures>, dostęp z dnia 23.07.2012).

równocześnie największym pracodawcą spośród wszystkich typów spółdzielni. Wszystko to skłania do wniosku, że spółdzielnie powinny być przedmiotem studiów na wydziałach ekonomicznych. Jeśli w podręcznikach nie pojawiają się wzmianki o dokonaniach ruchu spółdzielczego, to za przyczynę tego stanu rzeczy należy uznać doktrynalną niechęć do tej formy prowadzenia działalności gospodarczej (a w najlepszym wypadku — brak wiedzy na jej temat), która cechuje znaczną część współczesnych ekonomistów.

Przedstawiciele tego nurtu znajdziemy zarówno wśród XIX-wiecznych wiktoriańskich ekonomistów, jak i wśród bardziej współczesnych badaczy (Webb 1891). Do tych ostatnich należy brytyjski ekonomista David Miller, który stwierdził, że spółdzielnie wystawione na konkurencję z przedsiębiorstwami prywatnymi muszą przegrać i z czasem zostaną wypchnięte z rynku (warto jednak podkreślić, że Miller analizował wyłącznie spółdzielnie pracy, ignorując inne typy spółdzielni [Miller 1981, s. 323]). Jedyną szansą na przetrwanie jest przekształcenie spółdzielni w przedsiębiorstwo prywatne (jednak oznacza to jednocześnie zaprzeczenie wartościom, które przyświecały jej założycielom).

Według tego autora, spółdzielnie mogą się rozwijać tylko wtedy, gdy występują szczególnie sprzyjające warunki zewnętrzne, którymi mogą być nisze rynkowe (pracochłonne branże gospodarki narodowej, w których inwestycje i postęp technologiczny mają ograniczone znaczenie, co sprzyja faworyzowaniu spółdzielni — np. przemysł poligraficzny) lub też — pomoc ze strony państwa. Tego typu wnioski wysnuwane są na podstawie analizy historycznej ruchu spółdzielczego lub też — w oparciu o ocenę przewag konkurencyjnych spółdzielni. Wspomniany David Miller posłużył się tu obiema metodami. Analizę historyczną oparł on na opisie rozwoju sektora spółdzielczego w Wielkiej Brytanii od momentu jego powstania, aż do lat 80. ubiegłego wieku.

Patrząc z perspektywy historycznej, należy uznać, że spółdzielnie były dzieckiem późnego okresu rewolucji przemysłowej. Ich powstanie to wynik poszukiwań alternatywnej — wobec przedsiębiorstw prywatnych — formy prowadzenia działalności gospodarczej. Z jednej strony był to wyraz aspiracji klasy robotniczej, a z drugiej — efekt działalności filantropijnej, prowadzonej przez przedstawicieli ówczesnej burżuazji. Wyniki analizy historycznej prowadzą jednak do mało optymistycznych wniosków: po pierwsze ruch spółdzielczy nie rozwinął się powszechnie, na co liczyli twórcy pierwszych spółdzielni. Po drugie — ten „niedorozwój” został spowodowany czynnikami wewnętrznymi (niedoskonałością spółdzielni), a nie działaniami dyskryminującymi ze strony władz publicznych. Już bowiem w 1852 r. (a więc w zaledwie osiem lat po powstaniu spółdzielni w Rochdale), spółdzielnie zostały prawnie uznane za podmioty działające legalnie na tych samych zasadach co spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i mogły bez przeszkód (przynajmniej formalnych) rozwijać swoją działalność.

Bardzo pouczająca jest historia niepowodzeń pierwszej fali spółdzielni, założonych na wyspach brytyjskich (Miller 1981, s. 309–312). Po pierwsze ich powodem był spadek zainteresowania dotychczasowych mecenasów, którzy zaprzestawali dalszego finansowania spółdzielni (z reguły oznaczyło to ich upadek). Drugą przyczyną takiego stanu rzeczy okazało się przechodzenie udziałów spółdzielni w ręce prywatnych inwestorów (proces ten następował stopniowo, gdy dotychczasowi członkowie odchodzili na emeryturę lub

zmieniali zatrudnienie i sprzedawali swoje udziały)⁵. Problem pojawiał się wtedy, gdy nowi członkowie spółdzielni traktowali ją wyłącznie jako inwestycję i jednocześnie zdobywali w niej większość. W takim przypadku spółdzielnia nie upadała, ale była przekształcana w jakąś formę spółki. Tego rodzaju problemy spotkały historyczną spółdzielnię z Rochdale, która wprawdzie formalnie nie została przekształcona w spółkę, to jednak w 1862 r. przeszła ważną zmianę. Od tego momentu zyski wypracowane przez spółdzielnię nie były dzielone między członków na podstawie wkładu pracy (tak jak miało to miejsce wcześniej), ale według wielkości posiadanych udziałów⁶.

Trzeci powód niepowodzeń to zbyt mały kapitał własny niewielkich spółdzielni, co się wiązało z poszukiwaniami finansowania kredytowego. W takim przypadku bardzo często pojawiała się pokusa, aby nie przyjmować do spółdzielni nowych członków, a jedynie zatrudniać pracowników (bez prawa do objęcia udziałów). Oznaczało to, że członkowie – założyciele spółdzielni bardzo szybko zamieniali się w kapitalistów, posługujących się najemną siłą roboczą (Webb 1897, s. 144).

Przyczyn tego stanu rzeczy poszukiwał Miller w ekonomice funkcjonowania spółdzielni. Autor zauważył, że celem funkcjonowania przedsiębiorstwa kapitalistycznego jest maksymalizacja dochodu (bogactwa) właścicieli. Przedsiębiorstwo będzie więc zwiększać zatrudnienie, dopóki utarg krańcowy z zatrudnienia każdego następnego pracownika będzie wyższy od kosztu krańcowego, związanego z jego zatrudnieniem. W spółdzielniach nie występuje tego typu zależność, gdyż podstawowym celem funkcjonowania spółdzielni jest maksymalizacja indywidualnych dochodów jego członków. Rozważając możliwość zwiększenia zatrudnienia, członkowie spółdzielni muszą pamiętać, że oznacza to również konieczność poszerzenia kręgu udziałowców o nowego członka, co z kolei może mieć wpływ na zmniejszenie dochodów indywidualnych, czerpanych ze spółdzielni przez jej dotychczasowych członków. Na tej podstawie autor wysnuł wniosek, że spółdzielnie będą miały mniejszą skłonność do ekspansji zatrudnieniowej od działających na tym samym rynku przedsiębiorstw prywatnych. Najważniejsza jednak różnica, według Millera, to znacznie mniejszy potencjał inwestycyjny spółdzielni, w porównaniu do przedsiębiorstw prywatnych.

W przypadku spółdzielni pracy, w których nie wyodrębniono indywidualnych udziałów (co oznacza, że cały majątek jest własnością spółdzielni), potencjalne inwestycje są rozpatrywane indywidualnie przez wszystkich członków spółdzielni. Oczekiwana wielkość zwrotu z inwestycji (i długość okresu, w którym on nastąpi) zależy od cech indywidualnych członków: ich wieku i – przede wszystkim — od dalszej oczekiwanej długości okresu zatrudnienia w spółdzielni. Z racji na to, że w spółdzielniach decyzje są podejmowane demokratycznie na podstawie głosowania, decydować będzie dalszy przeciętny okres zatrudnienia wszystkich członków spółdzielni (lub ewentualnie — jego mediana). Według

⁵ Proces ten był jeszcze przyspieszany, jeśli członkom spółdzielni zależało na podniesieniu dotychczasowego kapitału i poszukiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania.

⁶ Chociaż członkowie założyciele nigdy nie stracili wiary w wartości spółdzielcze, to o przekształceniu zdecydowali nowi członkowie, zainteresowani jedynie czerpaniem zysków z przedsięwzięcia (liczba członków spółdzielni z Rochdale wzrosła na początku lat 60. XIX wieku do około 1400 osób) (Rochdale Pioneers Museum 1995, s. 18).

Millera okres, w którym nastąpi zwrot z inwestycji, jest zbyt długi z punktu widzenia członków spółdzielni, co w efekcie prowadzi do mniejszej skłonności do inwestowania (niż ma to miejsce w przedsiębiorstwach prywatnych) (Miller 1981, s. 315).

W przypadku spółdzielni, w których wyodrębniono indywidualne udziały, tego typu zjawisko nie występuje. Członkowie spółdzielni, którzy chcą odejść na emeryturę (lub zmienić zatrudnienie), mogą odsprzedać swoje udziały innym chętnym, „odzyskując” w ten sposób część wypracowanego przez siebie dochodu. Porównując jednak sytuację spółdzielni tego typu z przedsiębiorstwami prywatnymi, autor wskazał na znacznie większą elastyczność aktywów finansowych w tych drugich. Chcąc sprzedać swoje udziały, przedsiębiorca może to zrobić relatywnie łatwo. Pozbycie się udziału w spółdzielni oznacza natomiast konieczność znalezienia osoby, która nie tylko posiada wystarczające środki, ale również umiejętności, potrzebne do wykonywania określonej pracy.

Według Millera, przedsiębiorcy prywatni radzą sobie również lepiej z dywersyfikacją ryzyka. Inwestor prywatny może inwestować w kilka przedsiębiorstw jednocześnie, ograniczając tym samym ewentualne straty, związane z upadkiem jednego z nich. Członkowie spółdzielni nie mają takiej możliwości. Rozporządzają bowiem nie tylko swoim majątkiem, ale jednocześnie swoją pracą i tym samym są bardziej ograniczeni do jednego miejsca zatrudnienia (Miller 1981, s. 316).

Główny problem dotyczy jednak faktu, że spółdzielnie — przyjmując nowych członków — muszą jednocześnie wymagać od nich na wstępie uiszczenia adekwatnego wkładu finansowego (który zostanie włożony w aktywa istniejącej spółdzielni). Jeśli spółdzielnia przyjmowałaby członków bez spełnienia tego wymogu, pojawiłby się problem nierównej dystrybucji — „nowi” mogliby czerpać z kapitału wypracowanego przez dotychczasowych członków. Alternatywą jest zatrudnianie pracowników (bez praw członkowskich), ale to w praktyce oznacza przekształcenie spółdzielni w przedsiębiorstwo.

Dwa opisane przez Millera rodzaje spółdzielni są przypadkami skrajnymi. W praktyce, najczęściej występuje typ mieszany, w którym udziały są częściowo indywidualne, a częściowo wspólne (taka spółdzielnia została przedstawiona w punkcie trzecim słynnej deklaracji z Manchesteru, gdzie podkreślono „ekonomiczne uczestnictwo członków, którzy przyczyniają się do tworzenia kapitału, **którego część staje się własnością spółdzielni**” (podkreślenie autora). Jednak, według Millera, nawet w przypadku tej najbardziej optymalnej struktury spółdzielni (która pozwala maksymalizować wielkość inwestycji i jednocześnie ograniczać efekt ubytku kapitału, związanego z opuszczaniem spółdzielni przez jej dotychczasowych członków), wielkość inwestycji w spółdzielniach będzie mniejsza od inwestycji prywatnego przedsiębiorcy (Miller 1981, s. 319).

Kolejnym problemem jest pozyskiwanie finansowania zewnętrznego, gdyż z punktu widzenia banku, spółdzielnia jest gorszym inwestorem od przedsiębiorstwa prywatnego. W przypadku bankructwa lub niewypłacalności, odzyskiwanie środków finansowych ze spółdzielni jest znacznie trudniejsze, niż ma to miejsce w przypadku prywatnych firm. Wobec powyższych ustaleń oraz posługując się danymi na temat wielkości sektora spółdzielczego w Wielkiej Brytanii w latach 80. XX w. (spółdzielnie istniały głównie w sektorze poligraficznym, obuwniczym i odzieżowym), Miller patrzył mało optymistycznie na

dalsze możliwości ich rozwoju. Według tego autora, spółdzielnie mogą przetrwać w sektorach, w których prowadzenie działalności na stosunkowo małą skalę jest ekonomicznie opłacalne: w sektorach pracochłonnych, gdzie relacja kapitału do pracy jest najbardziej korzystna, z punktu widzenia spółdzielni; w sektorach, gdzie rola postępu technologicznego jest niewielka, co zmniejsza konieczność ponoszenia ciągłych inwestycji (Miller 1981, s. 320–321).

Warto w tym miejscu podkreślić dwa fakty. Po pierwsze, należy przypomnieć, że Miller ograniczył swoją analizę do spółdzielni pracy, ignorując inne typy, w tym przede wszystkim bankowość spółdzielczą. Po drugie, przyjął, że podstawowym celem spółdzielni pracy jest maksymalizacja dochodu, przypadającego na członków spółdzielni. W praktyce może być inaczej. Osoby, które chcą tworzyć i pracować w spółdzielniach, mogą się kierować innymi (tj. nieekonomicznymi) wartościami, wśród których najważniejsza jest autonomia i możliwość kontrolowania spółdzielni przez osoby świadczące w niej pracę. Z tej podstawowej wartości wynika szereg innych korzyści, takich jak: możliwość wykonywania bardziej zróżnicowanej pracy; większa odpowiedzialność za ostateczny jej rezultat; większa elastyczność czasu pracy i wiele innych. W konsekwencji, można założyć, że członkowie spółdzielni są w stanie zaakceptować niższy dochód w zamian za możliwość korzystania z tych wszystkich innych — pozadochodowych — efektów przynależności.

Dla Millera nie jest to argument przekonujący. Autor ten wskazuje, że cele pozatekoniczne mogą być zrealizowane tylko wtedy, gdy spółdzielnia wytrzyma konkurencję z przedsiębiorstwami prywatnymi na wolnym rynku (i zmierzy się z opisanymi powyżej problemami inwestycyjnymi i zatrudnieniowymi). W takim wypadku samo przetrwanie (lub utrzymanie pewnego poziomu zatrudnienia) staje się celem samym w sobie dla istnienia spółdzielni. Gdy sytuacja na rynku jest niekorzystna, członkowie mogą nawet zatrudnić menadżera, który pokieruje jej funkcjonowaniem (i uchroni ją od upadłości), tylko że wówczas spółdzielnia przestanie być spółdzielnią i zmieni się w przedsiębiorstwo prywatne (Miller 1981, s. 321–323).

We wcześniejszej części artykułu przedstawiono szereg argumentów wskazujących, że spółdzielnie są ważne w wybranych sektorach gospodarek państw członkowskich Unii Europejskiej. Rola spółdzielni jest również istotna, jeśli spojrzymy na liczbę osób zatrudnionych w tym sektorze. Z drugiej strony, wskazano również na pewne cechy spółdzielni pracy, które ograniczają ich zdolność konkurencyjną. Czy jednak te słabości są na tyle poważne, aby można było postrzegać znaczenie spółdzielni wyłącznie w kategoriach pozatekonicznych, jak sugeruje to w swoim artykule David Miller? Według tego autora, istnienie spółdzielni jest przede wszystkim warunkiem „demokratyzacji życia gospodarczego”: wolny rynek oznacza dominację przedsiębiorstw prywatnych; wsparcie spółdzielni przez państwo gwarantuje natomiast możliwość zaspokojenia potrzeb osób, ceniących wartości, przypisywane sektorowi spółdzielczemu (Miller 1981, s. 325–329). Argument ten można również rozwinąć, wskazując, że wystarczającym powodem dla istnienia spółdzielni jest rola jaką pełnią one w społeczeństwie — szereg spółdzielni (w tym — socjalnych) zapewnia miejsca pracy osobom, które nie mogłyby znaleźć zatrudnienia na otwartym rynku pracy, przyczyniając się tym samym do integracji społecznej.

Takie rozumienie jest nieprawdziwe z co najmniej dwóch powodów: po pierwsze, jest niezgodne z wartościami zapisanymi w deklaracji manchesterskiej (spółdzielnie powinny być zakładane jako samofinansujące się przedsięwzięcia). Po drugie, spółdzielnie przyczyniają się do niwelowania niedoskonałości wolnego rynku — są więc istotne również z gospodarczego punktu widzenia. Na ten aspekt zwraca uwagę w swoim artykule Robert Hill, który argumentuje, że np. spółdzielnie producenckie powstawały w celu ograniczenia roli monopolów. Za przykład mogą tu posłużyć XIX-wieczne rolnicze grupy producenckie, które pozwalały farmerom w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie na ograniczenie samowoli właścicieli młynów zbożowych, dyktujących warunki skupu płodów rolnych (Hill 2000, s. 290). Spółdzielnie konsumenckie umożliwiały zmniejszenie pozycji monopolistycznej sieci sklepów handlu detalicznego; tutaj podstawową zaletą był dostęp do wysokiej jakości produktów oferowanych po niskich cenach. (Warto podkreślić, że stanowi to alternatywny — w stosunku do regulacji państwa — sposób walki z monopolami). Z kolei funkcjonowanie banków spółdzielczych pozwala na przeciwdziałanie innej zawodności wolnego rynku, jaką jest niekompletność rynku finansowego: spółdzielcze instytucje finansowe trafiają ze swoją ofertą do osób, które nie mogłyby np. uzyskać kredytu w tradycyjnych bankach.

Spółdzielnie na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej

Podstawą funkcjonowania Unii Europejskiej (UE) jest istnienie Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE), umożliwiającego swobodny przepływ dóbr, kapitału, usług i siły roboczej wewnątrz krajów członkowskich. Rynek wewnętrzny jest specyficznym organizmem gospodarczym, będącym zbiorem reguł polityki ekonomicznej. Jego celem jest doprowadzenie do takich zmian strukturalnych w gospodarkach państw członkowskich, które zwiększą zdolność UE do kreowania konkurencyjności, wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Powstaje pytanie: jakie miejsce w ramach tego projektu zajmuje spółdzielczość?

Stosunkowo do niedawna spółdzielnie nie były przedmiotem uwagi Komisji Europejskiej. Zmiana nastąpiła na początku XXI wieku, kiedy to dostrzeżono wkład, jaki wnoszą one w unijną strategię zatrudnienia, integracji społecznej oraz rozwoju regionalnego i lokalnego. Pierwszą diagnoza w tym zakresie została zawarta w wydanym w 2001 r. komunikacie Komisji Europejskiej zatytułowanym *Cooperatives in Enterprise Europe*, w Polsce znanym jako *Biała Księga o przedsiębiorstwach spółdzielczych*. Dwa lata później (tj. w 2003 r.) uchwalono rozporządzenie Parlamentu Europejskiego w sprawie statutu spółdzielni europejskiej, a w rok później pojawił się komunikat Komisji w sprawie promocji spółdzielczości w państwach członkowskich UE. Ten ostatni dokument przedstawiał stanowisko instytucji europejskich w kwestii spółdzielni i podkreślał rolę tego sektora w rozwoju gospodarczym Unii.

Pierwszym aspektem, który został podniesiony w dokumencie Komisji Europejskiej, był potencjał sektora spółdzielczego dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Współpraca pomiędzy spółdzielniami pozwala na zdyskontowanie pewnych korzyści, które

mogą być pomocne w rozwoju sektora MŚP, takich jak: dostęp do wielu rynków (również związanych z zamówieniami publicznymi), zwiększona siła nabywcza i jakość zarządzania, wyższy kapitał ludzki i potencjał badawczy. Tym samym spółdzielnie stanowią właściwą formę prawną dla przedsiębiorstw, które chcą podjąć wspólne działania (w tym dzielić się ryzykiem prowadzonych przedsięwzięć) i jednocześnie — zachować swoją niezależność. Spółdzielnie umożliwiają również pionową integrację łańcuchów produkcyjnych; to może być szczególnie korzystne dla małych przedsiębiorstw, których pozycja wobec nabywców jest z natury słabsza. Współpraca z innymi spółdzielniami może pozwolić tym podmiotom na osiąganie większych wpływów (wartości dodanej) z prowadzonej działalności (produkcyjnej i usługowej) (Komisja Europejska 2004, s. 5).

W komunikacie podkreślono, że struktura spółdzielni szczególnie pasuje do prowadzenia działalności usługowej, ponieważ pozwala na dostosowanie wysokiej jakości oferty do oczekiwań klientów (będących bardzo często członkami spółdzielni, a więc osobami mającymi realny wpływ na kierunek rozwoju przedsiębiorstwa). Ta cecha spółdzielni ma istotne znaczenie w państwach rozwiniętych, gdzie sektor usługowy stanowi około 70 procent wartości całej gospodarki. Spółdzielnie w wielu państwach europejskich są jednocześnie jedynym dostawcą usług dla grup defaworyzowanych, dla których oferta przedsiębiorstw prywatnych jest nieosiągalna. Ważną funkcję pełnią również banki spółdzielcze, które kierują swoją ofertę do gospodarstw domowych i sektora przedsiębiorstw⁷.

W komunikacie podkreślono również, że spółdzielnie wnoszą ważny wkład w budowę społeczeństwa opartego na wiedzy. W wielu spółdzielniach pracownicy są jednocześnie członkami—założycielami spółdzielni, a więc osobami, które muszą zapoznać się z różnymi aspektami zarządzania przedsiębiorstwem. Tym samym spółdzielnie stają się praktycznymi szkołami zarządzania, a partycypacyjny model kierowania spółdzielniami przyczynia się do podniesienia poziomu wiedzy i umiejętności w ogóle społeczeństwa.

Mogłoby się wydawać, że istnieją podstawy do szczególnego traktowania sektora spółdzielczego w prawie europejskim, jednak w praktyce spółdzielnie, które prowadzą działalność gospodarczą są uznawane za przedsiębiorstwa. Według Komisji Europejskiej nie ma podstaw do specjalnego traktowania spółdzielni w ramach ogólnych zasad konkurencji — tym samym podlegają one pod traktatowe zasady, dotyczące konkurencji oraz zakazu stosowania pomocy publicznej (z uwzględnieniem wyjątków opisanych w prawie europejskim) (Komisja Europejska 2004, s. 13). Powstaje więc pytanie o działania podejmowane na szczeblu unijnym w celu promocji sektora spółdzielczego. W omawianym komunikacie sprowadzają się one przede wszystkim do prowadzenia kampanii informacyjnych na temat znaczenia spółdzielni, podniesienia jakości danych statystycznych, poziomu wiedzy i umiejętności osób pracujących w spółdzielniach, tworzenia struktur wsparcia i doradztwa

⁷ Przykładowo, w Polsce udział banków spółdzielczych w rynku kredytów dla przedsiębiorstw wyniósł w 2011 r. 4,7 proc., a w rynku kredytów dla gospodarstw domowych — 6,1 procent. Z kolei udział banków spółdzielczych w depozytach gospodarstw domowych stanowił w tym samym roku aż 11 proc., a w depozytach podmiotów gospodarczych — 2,5 procent; za: Warszawski Instytut Bankowości 2012, obliczenia własne).

dla sektora spółdzielczego (na poziomie krajowym i unijnym) oraz wsparcia finansowego (m.in. za pomocą środków Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego oraz funduszy strukturalnych). Wszystkie te przedsięwzięcia mają być prowadzone we współpracy z europejskimi zrzeszeniami spółdzielców.

Z przedstawionych w komunikacie informacji jasno wynika fakt, że działania podejmowane przez instytucje europejskie mają charakter głównie polityczno-koordynacyjny, gdyż to państwa członkowskie są odpowiedzialne za regulowanie warunków, w których funkcjonuje sektor spółdzielczy. Istotnym wyjątkiem od tej reguły jest stworzenie statutu spółdzielni europejskiej.

Spółdzielnia europejska (łac. *Societas Cooperativa Europaea [SCE]*) stanowi kolejny krok w realizacji założeń rynku wewnętrznego UE, będąc jednocześnie uzupełnieniem przepisów, dotyczących spółki europejskiej (*Societas Europaea [SE]*), uchwalonych w 2001 r. Regulacje w sprawie spółki europejskiej miały na celu ułatwienie funkcjonowania przedsiębiorcom (którzy działają transgranicznie na terytorium UE) oraz wprowadzenie zachęt do tworzenia grup spółek z różnych państw członkowskich. Przepisy dotyczące spółdzielni europejskiej miały podobny zakres, tyle że dotyczyły działań ponadnarodowych, realizowanych przez spółdzielnie. Podobnie jak miało to miejsce w przypadku spółki europejskiej, ustawodawstwo dotyczące spółdzielni składało się w praktyce z dwóch aktów prawnych: rozporządzenia Rady UE w sprawie statutu spółdzielni europejskiej (SCE) oraz dyrektywy uzupełniającej statut spółdzielni europejskiej w odniesieniu do zaangażowania pracowników (oba dokumenty zostały uchwalone w 2003 r.). Rozporządzenie weszło w życie z dniem 18 sierpnia 2006 r. Data ta jednocześnie wyznaczała datę transpozycji wspomnianej dyrektywy do prawa krajowego. Warto wspomnieć, że Polska jako jedno z pierwszych Państw Członkowskich dokonała pod tym względem dostosowania prawa krajowego, uchwalając Ustawę z dnia 22 lipca 2006 r. o spółdzielni europejskiej (Dz. U. z 2006 r. nr 149, poz. 1077).

Występujące w systemach prawnych państw członkowskich, istotne różnice w funkcjonowaniu spółdzielni (obejmujące takie kwestie jak możliwość inwestowania w spółdzielnię przez osoby niebędące członkami, prawo głosu [zasada «jeden członek — jeden głos» *versus* różne koncepcje głosowania ważonego] oraz minimalna liczba członków, wymaganych do założenia spółdzielni) uniemożliwiły całkowitą harmonizację przepisów w tym zakresie. W obliczu tych trudności zdecydowano się — podobnie jak miało to miejsce w przypadku spółki europejskiej — na wyznaczenie pewnych wspólnych standardów statutu spółdzielni europejskiej — które mogły być następnie twórczo rozwijane i dostosowywane do specyfiki poszczególnych państw członkowskich. Oznaczało to, że we wszystkich kwestiach, które nie zostały doprecyzowane w unijnej regulacji, stosowane miało być prawo krajowe. Przykładowo, dla celów podatkowych spółdzielnia europejska jest traktowana jako przedsiębiorstwo i podlega przepisom fiskalnym państwa, w którym ma swoją siedzibę.

Spółdzielnia europejska może być założona przez osoby fizyczne lub prawne, mieszkające (lub w przypadku osób prawnych — mające swoją siedzibę) w różnych państwach członkowskich Unii Europejskiej. Minimalny kapitał spółdzielni wynosi 30 tys. euro. Rozporządzenie wymienia trzy formuły powstania spółdzielni:

- od podstaw (*ex novo*), przez pięć lub więcej osób fizycznych, przez dwie lub więcej osób prawnych lub przez kombinację pięciu lub więcej osób fizycznych i prawnych;
- z połączenia dwóch lub więcej istniejących spółdzielni;
- przez przekształcenie istniejącej spółdzielni, powstałej na podstawie prawa jednego państwa członkowskiego UE (Rada UE 2003a, s. 4).

Powstanie spółdzielni europejskiej jest uzależnione od wystąpienia elementu ponadnarodowego. Na przykład, istniejąca spółdzielnia może przekształcić się w europejską, jeżeli posiada podmiot zależny (np. zakład produkcyjny) w innym państwie członkowskim. W pozostałych przypadkach, osoby fizyczne lub prawne zawsze muszą pochodzić z co najmniej dwóch państw członkowskich. Wymóg ten przedstawia podstawowe uzasadnienie dla uchwalenia statutu spółdzielni europejskiej, którym jest wspieranie i ułatwianie działalności transgranicznej spółdzielni, funkcjonujących w różnych państwach członkowskich. Innymi słowy, spółdzielnia europejska nie stanowi alternatywnej formy prawnej dla spółdzielni, które działają wyłącznie w jednym państwie członkowskim.

Spółdzielnia europejska może przenieść się do innego państwa członkowskiego bez konieczności jej likwidacji i ponownego zarejestrowania. Ponadto, jej założyciele mogą zdecydować czy struktura spółdzielni będzie miała charakter dualistyczny (wtedy powoływany jest organ zarządzający i organ nadzorczy), czy też monistyczny (z jednym organem administrującym). Ta swoboda wyboru występuje niezależnie od kraju, w którym swoją siedzibę ma spółdzielnia. Jeśli chodzi o zaangażowanie pracowników w zarządzanie spółdzielnią (kwestie takie jak informowanie, czy konsultowanie), statut spółdzielni europejskiej stanowi odwzorowanie statutu spółki. Oznacza to, że jeszcze przed rejestracją jest powoływany zespół, który negocjuje porozumienie z właściwymi organami uczestniczących osób prawnych w celu ustalenia szczegółowych zasad zaangażowania pracowników w obrębie przyszłej SCE.

Dyrektywa uzupełniająca statut spółdzielni europejskiej w odniesieniu do zaangażowania pracowników ustanowiła jednocześnie jednolite zasady, które stosuje się jeżeli partnerzy społeczni nie dojdą do porozumienia. Te minimalne standardy obejmują m.in. obowiązek utworzenia rady pracowniczej, mającej charakter ponadnarodowy oraz prawo do informacji i konsultacji. Rada pracownicza ma możliwość wybierania swoich przedstawicieli do organów zarządzających o tyle, o ile prawo to istniało wcześniej w co najmniej jednej ze spółdzielni-założycieli, z uwzględnieniem pewnych progów dotyczących liczebności członków. Przykładowo, prawo to jest przyznawane radzie pracowniczej automatycznie w przypadku połączenia spółdzielni, jeżeli co najmniej 25 procent pracowników nowopowstałej spółdzielni wybierało wcześniej swoich przedstawicieli. Z kolei zaangażowanie pracowników w spółdzielniach, zakładanych przez osoby fizyczne (lub przez jedną osobę prawną i osoby fizyczne), które zatrudniają mniej niż 50 pracowników (albo 50 lub więcej pracowników tylko w jednym państwie członkowskim), jest uregulowane przez przepisy kraju, w którym SCE ma swoją statutową siedzibę.

Proces transpozycji dyrektywy uzupełniającej statut spółdzielni europejskiej przebiegał z opóźnieniami m.in. we Francji, Grecji, Luksemburgu, Irlandii i Portugalii. We Włoszech, Wielkiej Brytanii i na Malcie dyrektywa została wdrożona w drodze porozumień, zawar-

tych przez partnerów społecznych. W pozostałych państwach (w tym również w Polsce) nastąpiło to za pomocą ustawodawstwa krajowego (Dal-Re 2007, s. 9–10). Od momentu wejście w życie rozporządzenia i dyrektywy minęło sześć lat. Według szacunków niemieckiego instytutu Libertas, w tym czasie powstało 21 spółdzielni europejskich, z czego siedem zostało założonych na Słowacji, po cztery w Niemczech i we Włoszech, trzy na Węgrzech oraz po jednej we Francji, Holandii i Szwecji⁸. Przytoczone dane wskazują, że liczba spółdzielni europejskich jest niewielka. Relatywny brak sukcesów w upowszechnianiu statutu spółdzielni europejskiej skłonił Komisję Europejską do przeglądu stanu wdrażania dyrektywy (Komisja Europejska 2012). Rozpoczęto proces konsultacji w sprawie ewentualnej rewizji rozporządzenia, jednak — mimo dużego poparcia dla tej inicjatywy ze strony organizacji spółdzielczych, w tym m.in. *Cooperatives Europe* (która postulowała m.in. nadanie statutowi większej niezależności od statutu spółki europejskiej i od legislacji krajowych oraz obniżenie minimalnego kapitału) — Komisja ostatecznie wycofała się z pomysłu zmiany rozporządzenia (Cooperatives Europe 2012b).

Czy spółdzielnie są dobre w czasie kryzysu?

Kryzys gospodarczy, który rozpoczął się w 2008 r. spowodował spadek realnego produktu krajowego brutto w większości państw członkowskich UE. Zmniejszyło się również zatrudnienie. Według szacunków Eurostatu w latach 2008–2009 w Unii Europejskiej ubyło 5,4 mln miejsc pracy. Kłopoty największych światowych gospodarek wywołały dyskusję na temat efektywności współczesnych systemów ekonomicznych. Wzrosło również zainteresowanie spółdzielniami, które ze względu na swoją specyfikę miały być lepiej przystosowane do funkcjonowania w okresie spowolnienia gospodarczego i kryzysu.

Jeśli spojrzymy na genezę ruchu spółdzielczego, to tego typu głosy wydają się być uprawnione. Powstanie i historyczny rozwój spółdzielni jest związany nie z okresami *prosperity* gospodarczej — ale właśnie z momentami kryzysowymi. Słynny reformator społeczny Friedrich W. Raiffeisen rozpoczął swoją działalność charytatywną w Niemczech w latach 1846–1847, a więc w okresie kryzysu rolnego i głodu, który przyczynił się do rewolucyjnych rozruchów, do jakich doszło w 1848 r. w wielu krajach Europy. Początkowo F. W. Raiffeisen założył komunalną piekarnię w Weyerbuschu. Jego pierwsza organizacja dobroczynna — Unia Chleba — zajmowała się dostarczaniem chleba i ziarna biednym farmerom. Raiffeisen zauważył, że kłopoty rolników były spowodowane przestarzałymi sposobami gospodarowania i brakiem kapitału na ich modernizację, dlatego w 1862 r. założył pierwszą spółdzielnię kredytową w Anhausen, a kolejną dwa lata później w Heddensdorf (Raiffeisen Bank Polska S.A. 2012). Pomysł szybko się przyjął i dał początek ruchowi w bankowości spółdzielczej, który przybrał jego imię. Podobnych przykładów

⁸ Lista zarejestrowanych spółdzielni europejskich została umieszczona na stronie internetowej instytutu: http://www.libertas-institut.com/de/EWIV/List_SCE.pdf (dostęp z dnia 01.08.2012). Są to jednak dane przybliżone, a faktyczna liczba spółdzielni może być większa od podanej (szacuje się, że jest ich ok. 25, w tym jedna w Polsce).

można podać znacznie więcej: rozwój spółdzielni konsumenckich w Anglii w latach 40. XIX wieku pozwolił na przetrwanie trudnego okresu gospodarczego pracownikom zatrudnionym w przemyśle tekstylnym; powstanie rolniczych spółdzielni producenckich w Stanach Zjednoczonych i w Szwecji w okresie wielkiego kryzysu w latach 30. ubiegłego wieku chronił farmerów od głodu i niedostatku. Są również przykłady bardziej współczesne: kłopoty związane z chorobą wściekłych krów (BSE) skłoniły hodowców bydła do zakładania spółdzielni producenckich w Kanadzie (Birchall, Ketilson 2009, s. 5–6).

W większości krajów Europy Zachodniej, rozwój organizacji trzeciego sektora — takich jak organizacje *non-profit*, towarzystwa wzajemne oraz spółdzielnie — odgrywał istotną rolę w zakresie świadczenia usług społecznych na długo przed wybuchem drugiej wojny światowej. W latach 60. i 70. XX w. dążenie do większej demokracji i równości we wszystkich sferach życia doprowadziło do rozkwitu organizacji społeczeństwa obywatelskiego, którego jedną z form były spółdzielnie (Defourny, Nyssens 2010, s. 34). Nowa fala rozwoju spółdzielni rozpoczęła się w połowie lat 70. ubiegłego wieku, a więc w okresie kryzysu gospodarczego, spowodowanego podniesieniem cen ropy naftowej i upadkiem systemu walutowego z Bretton-Woods. Kryzys przyniósł masową restrukturyzację przemysłu i wzrost bezrobocia strukturalnego. Wiele przedsiębiorstw zostało w tym czasie przejętych przez pracowników i przybrało postać spółdzielni (co pozwoliło na ich przetrwanie i przynajmniej częściowe utrzymanie zatrudnienia). Najbardziej spektakularny rozwój spółdzielni pracy miał jednak miejsce w Finlandii. Na początku lat 90., kiedy kraj ten — na skutek załamania się handlu ze Związkiem Radzieckim (stopa bezrobocia sięgała w owym czasie 20 proc.) — znalazł się w głębokim kryzysie, fińskie ministerstwo pracy zrealizowało program, w ramach którego powstało ponad 1200 spółdzielni. Były to podmioty zakładane przez osoby bezrobotne, które funkcjonowały trochę na zasadzie agencji pracy tymczasowej, poszukując ofert zatrudnienia dla swoich członków na lokalnych rynkach pracy. Eksperyment ten pokazał, że spółdzielnie mogą być ważnym instrumentem aktywnej polityki rynku pracy w okresie spowolnienia gospodarczego (Pattiniemi 2001, s. 91).

Przykłady historyczne wskazują, że funkcjonowanie sektora spółdzielczego może przyczynić się do złagodzenia negatywnych konsekwencji kryzysów gospodarczych. Wynika to z faktu, że spółdzielnie są „bardziej odporne”. Odsetek nowo założonych spółdzielni, którym udało się przetrwać na rynku jest wyższy niż analogiczny procent firm prywatnych (Birchall, Ketilson 2009, s. 13–14). Spółdzielnie mogą korzystać z kapitału zgromadzonego przez członków i — tym samym — rozwijać swoją działalność, nawet gdy banki podnoszą ceny kredytów. Spółdzielnie pracy (wytwórcze i usługowe) przyczyniają się do stabilizacji zatrudnienia, a konsumenckie — ograniczają wzrost cen żywności i innych artykułów pierwszej potrzeby.

Powstaje pytanie o czynniki, które wpływają na odmienne zachowywanie się spółdzielni i przedsiębiorstw prywatnych w okresie spowolnienia gospodarczego. Generalnie rzecz biorąc, wszystkie podmioty na rynku mogą odpowiadać na negatywne szoki zewnętrzne (skutkujące spadkiem popytu na oferowane dobra i usługi) na kilka sposobów. Dwa z nich mają charakter dostosowania wewnętrznego. Jest to skrócenie czasu pracy (zmniejszenie liczby godzin pracy) lub redukcja wynagrodzeń. Dostosowanie trzeciego typu (redukcja

liczby osób zatrudnionych) jest najmniej korzystne z punktu widzenia gospodarki narodowej. Faktyczny charakter dostosowań jest uzależniony od oczekiwań przedsiębiorców co do dalszych perspektyw rozwoju gospodarczego oraz od charakteru instytucji rynku pracy. Istnieją dowody, które wskazują, że np. w Stanach Zjednoczonych przedsiębiorcy odpowiadali na kryzys stosując zwolnienia pracowników, podczas gdy w krajach Europy Zachodniej (przede wszystkim w Niemczech) większe znaczenie miało ograniczanie czasu pracy (Burda, Hunt 2011, s. 3–4). Niezależnie jednak od typu rynku pracy, spółdzielnie w większym stopniu są skoncentrowane na utrzymaniu istniejących miejsc pracy, niż ma to miejsce w przypadku firm prywatnych. Podstawowym sposobem dostosowania się spółdzielni do negatywnych szoków zewnętrznych jest więc zmniejszenie wysokości płac (co jest stosunkowo łatwe do osiągnięcia, gdyż wewnętrzne zróżnicowanie płac jest znacznie mniejsze niż w przedsiębiorstwach prywatnych). Z pewnością, w okresie kryzysu, jest to dostosowanie najlepsze, wskazujące na niezaprzeczalne zalety sektora spółdzielczego z punktu widzenia krajowych rynków pracy.

Kolejną cechą charakterystyczną jest — zdaniem niektórych autorów — większa produktywność osób zatrudnionych w spółdzielniach, w porównaniu z sektorem przedsiębiorstw. Wysoka produktywność jest związana z zaangażowaniem się członków w zarządzanie spółdzielnią. Pojawia się presja grupowa, która skutkuje m.in. mniejszą absencją w pracy oraz większym przykładaniem się do wykonywanych zadań. Ustalenia te są prawdopodobne, jednak aby je w pełni potwierdzić, trzeba by było porównywać produktywność pracy w spółdzielniach i przedsiębiorstwach w różnych sektorach gospodarki narodowej (jest to o tyle trudne, że spółdzielnie nie występują na tyle powszechnie, aby pełne badania tego typu mogły być przeprowadzone). Wydaje się, że wysoka produktywność jest charakterystyczna dla stosunkowo niewielkich spółdzielni, w których może wystąpić opisana powyżej presja grupowa (Hill 2000, s. 288–289).

Okres kryzysu spowodował również renesans bankowości spółdzielczej w wielu państwach Europy Zachodniej. W niepewnych czasach banki spółdzielcze, które zarządzają środkami finansowymi swoich członków, są postrzegane jako instytucje wstrzymujące się od ryzykowanych operacji i tym samym — bardziej wiarygodne od banków komercyjnych. Warto w tym miejscu podkreślić fakt, że — z małymi wyjątkami — banki spółdzielcze nie wymagały gwarancji i wsparcia ze strony państwa, tak jak to miało miejsce w przypadku wielu dużych banków komercyjnych⁹. Dodatkowo, część klientów niezadowolonych ze spadających kursów akcji przeniosło swoje pieniądze z giełd papierów wartościowych do banków spółdzielczych. Wszystko to wpłynęło na zwiększenie się liczby osób oszczędzających w tym sektorze. Przykładowo, w samym tylko 2008 r. liczba klientów szwajcarskiego Raiffeisena zwiększyła się o 150 tys. osób (wzrost o 7,3 proc.; łączna liczba osób oszczędzających w tym banku wyniosła 1,5 miliona). W tym samym roku holenderski Rabobank odnotował wzrost udziału w rynku pożyczek do 42 proc., podczas gdy war-

⁹ Wyjątkiem od tej reguły jest np. niemiecki centralny bank spółdzielczy DZ, który na skutek ryzykownych inwestycji w 2008 r. zanotował stratę w wysokości miliarda euro. Strata ta została pokryta przez banki spółdzielcze mające swoje udziały w DZ.

tość oszczędności ulokowanych w tym banku wzrosła o 20 procent (Birchall, Ketilson 2009, s. 17–20). Szczególnie spektakularne wydarzenie miało miejsce w listopadzie 2011 r. w Stanach Zjednoczonych, kiedy to w ramach kampanii społecznej *Bank Transfer Day*, ponad 650 tys. osób przeniosło swoje oszczędności z banków komercyjnych do unii kredytowych (*credit unions*) (Fox Business 2011).

Sposób funkcjonowania banków spółdzielczych w okresie kryzysu jest również korzystny z punktu widzenia całej gospodarki, o czym przesądzają trzy podstawowe przyczyny. Po pierwsze, banki spółdzielcze nie zamrażają akcji kredytowej, tak jak ma to miejsce w przypadku banków komercyjnych. Po drugie — koszty zaciąganych kredytów wzrastają wolniej niż w przypadku tradycyjnych instytucji bankowych; częściowo wynika to z faktu, że banki spółdzielcze nie poniosły znaczących strat finansowych i nie muszą sobie ich rekompensować podnosząc ceny kredytów. Zestawienia statystyczne wskazują, że np. w Stanach Zjednoczonych koszty kredytów w 2009 r. były generalnie niższe w bankach spółdzielczych — oraz że mniejsze w nich było zróżnicowanie wysokości odsetek pomiędzy depozytami i kredytami — w porównaniu do sektora bankowości komercyjnej. Po trzecie — cały sektor bankowości spółdzielczej cechuje się większą stabilnością, ze względu na odmienny typ kapitalizacji i politykę inwestycyjną (Ferri 2008, s. 2–4).

Nie oznacza to jednak, że sektor bankowości spółdzielczej nie napotyka barier rozwojowych. W dobie kryzysu główne zagrożenia związane są ze spadkiem dochodów realnych ludności, co z czasem może przełożyć się na zmniejszenie się depozytów ulokowanych w bankach spółdzielczych. Warto również wspomnieć, że banki spółdzielcze muszą zmierzyć się z konkurencją banków komercyjnych, korzystających z państwowej pomocy. Jest to forma nieuczciwej konkurencji, która może mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju bankowości spółdzielczej, bo te ostatnie generalnie nie korzystają z wsparcia publicznego. Pomimo tych problemów, w dobie kryzysu coraz więcej spółdzielczych instytucji finansowych wraca do podstawowych wartości spółdzielczych, niejednokrotnie czyniąc je podstawą swojej strategii biznesowej (Birchall, Ketilson 2009, s. 16).

Podsumowanie

Zgodnie ze swoją etymologią, słowo „kryzys” (greckie *krinein*) oznacza punkt przesilenia, rozstrzygnięcia i nie ma znaczenia pejoratywnego. W tym kontekście warto zauważyć, że kryzys stanowi pewną szansę dla rozwoju sektora spółdzielczego. Podobnie jak miało to miejsce w latach 70. i 80. XX w., również i w obecnych czasach zagrożone niewypłacalnością przedsiębiorstwa mogą być przejmowane przez spółdzielnie zakładane przez pracowników. Rozwój spółdzielni stanowi również szansę na aktywizację zawodową kobiet. W podsumowaniu warto zwrócić pokrótce uwagę na dwie kluczowe kwestie: po pierwsze — w jaki sposób spółdzielczość może przyczynić się do rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej w okresie kryzysu, a po drugie — w jaki sposób powinny postępować władze publiczne, chcące wspierać rozwój spółdzielni.

Analizując wkład spółdzielni w gospodarkę Unii Europejskiej, należy odwołać się do najważniejszej unijnej strategii rozwojowej tj. Strategii Europa 2020. Uchwalony

w czerwcu 2010 r. dokument stanowi podstawę dla wszystkich działań prorozwojowych formułowanych na szczeblu unijnym (Mering 2011, s. 38). Strategia ma być również wdrażana za pomocą siedmiu tzw. projektów przewodnich (wspieranie innowacji, edukacja, społeczeństwo cyfrowe, zmiany klimatyczne, konkurencyjność, zatrudnienie oraz walka z ubóstwem); w każdy z tych projektów spółdzielnie mogą wnieść swój istotny wkład.

Jednym z tematów przewodnich strategii 2020 jest rozwój nowoczesnej polityki przemysłowej (*An industrial policy for the globalization era*). W tym kontekście warto zauważyć, że spółdzielnie okazały się być szczególnie skuteczne w czasach kryzysu, biorąc pod uwagę ich wkład w rozwój gospodarczy, stabilność finansową oraz utrzymanie zatrudnienia i tworzenie nowych miejsc pracy. Dodatkowo, spółdzielnie przyczyniają się do osiągnięcia celów modernizacji europejskiej infrastruktury transportowej, energetycznej i komunikacyjnej (zwłaszcza w odosobnionych obszarach). Rośnie również rola spółdzielni w ramach sektora MŚP. Innym „okrętem flagowym” europejskiej strategii jest wspieranie innowacji (*Innovation Union*); tutaj warto podkreślić, że spółdzielnie są nieodzowne dla innowacji, zarówno w zakresie tworzenia nowych produktów, jak i powstawania nowych modeli rozwojowych (jednym z nich może być przejmowanie przedsięwzięć przez spółdzielnie pracy). Spółdzielnie kładą nacisk na działalność długoterminową, co pozwala na przewidywanie przyszłych zmian społecznych i gospodarczych (i sprzyja większej innowacyjności). Z kolei partycypacyjny model zarządzania spółdzielniami — specyficzny typ relacji łączący ich członków — sam w sobie przyczynia się do innowacji społecznych (Cooperatives Europe 2012a, s. 9–12). Innym tematem przewodnim strategii jest ochrona środowiska i energia odnawialna (*Resource Efficient Europe*); tutaj tworzenie spółdzielni konsumenckich może oddziaływać pozytywnie na politykę firm, zajmujących się produkcją energii, skłaniając je do bardziej proekologicznych zachowań. Warto również podkreślić, że według przedstawicieli *Cooperatives Europe*, „spółdzielnie stosują zrównoważone podejście do produkcji i konsumpcji na każdym etapie łańcucha dostaw” (Cooperatives Europe 2012a, s. 16).

Przedstawione powyżej przykłady wskazują, że spółdzielnie wnoszą istotny wkład w unijne strategie rozwojowe. Ze swojej strony, przedstawiciele europejskich stowarzyszeń spółdzielczych sformułowali szereg postulatów, których realizacja mogłaby się przyczynić do pełnego wykorzystania potencjału sektora spółdzielczego w Unii Europejskiej. Do najczęściej zgłaszanych wniosków należy większe otwarcie unijnych rynków dla podmiotów spółdzielczych (w tym również rynku energii), dostosowanie unijnej polityki wspierania badań naukowych do potrzeb spółdzielców, uwzględnienie w większym stopniu sektora spółdzielczego w ramach programów kształcenia ustawicznego i wiele innych (Cooperatives Europe 2012a, s. 10–13).

Niezależnie od postulatów szczegółowych, polityka władz publicznych wobec spółdzielni powinna być zgodna z podejściem zaprezentowanym w „Zaleceniu nr 193 Międzynarodowej Organizacji Pracy, dotyczącym promowania spółdzielni z 2002 r.” (MOP 2002). Według tego dokumentu, podstawowe zadanie rządów, to stworzenie sprzyjającego środowiska prawno-instytucjonalnego, jednak z uwzględnieniem autonomii spółdzielni, ich celów i wartości. Oznacza to, że władze publiczne nie powinny co do zasady finansować

bezpośrednio działalności spółdzielni; granty, rządowe pożyczki mogą być tymczasowym źródłem finansowania, jednak podstawowym celem spółdzielni powinno być osiągnięcie samodzielności (w tym również finansowej) od samych początków funkcjonowania. Nie można również oprzeć się wrażeniu, że podstawową rolę w promocji spółdzielni spełnia edukacja. Spółdzielczość powinna zostać na trwałe włączona do programów nauczania, tylko wtedy bowiem spółdzielnie będą powszechnie postrzegane jako jedna z form prowadzenia działalności gospodarczej. To jednak, jak wykazano w artykule, wymaga uwzględnienia spółdzielni w akademickich podręcznikach do nauki ekonomii.

Bibliografia

- Birchall J., Ketilson L. (2009) *Resilience of the cooperative business model in times of crisis*, International Labour Organization, Geneva, <http://www.copac.coop/publications/2009-ilo-coop-resilience.pdf>, dostęp: 25.07.2012.
- Burda M., Hunt J. (2011) *What explains the German labour market miracle in the great recession?*, NBER Working Papers 17187, Cambridge, <http://www.nber.org/papers/w17187>, dostęp: 25.07.2012.
- Cooperatives Europe (2010) *European co-operatives. Key statistics*, Brussels, <http://www.coopseurope.coop/>, dostęp: 01.08.2012.
- Cooperatives Europe (2012a) *Co-operatives for Europe: Moving forward together*, Brussels, <http://www.coopseurope.coop/co-operatives-europe-moving-forward-together>, dostęp: 03.08.2012.
- Cooperatives Europe (2012b) *Contribution to the consultation on the review of the Regulation on the statute for a European Co-operative Society*, Brussels, http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/caf_getdocument.cfm?doc_id=7633, dostęp: 17.01.2013.
- Dal-Re F. V. (2007) *Directive 2003/72/EC supplementing the Statute for a European Co-operative Society with regard to the involvement of employees. Synthesis Report*, Labour Asociados Consultores, <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=707&langId=en&intPageId=213>, dostęp: 01.08.2012.
- Defourny J., Nyssens M. (2010) *Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and United States: Convergences and Divergences*, „Journal of Social Entrepreneurship” t. 1, nr 1.
- Ferri G. (2008) *Why cooperative banks are particularly important at a time of credit crunch*, University of Bari Working Paper, http://www.globalcube.net/clients/eachb/content/medias/publications/research/cb_particularly_important_time_credit_crunch.pdf, dostęp: 04.08.2012.
- Fox Business (2011) *Credit Unions Feel Boost from Bank Transfer Day*, <http://www.foxbusiness.com/personal-finance/2011/11/07/credit-unions-feel-boost-from-bank-transfer-day/#ixzz2IF4ygCUh>, dostęp: 17.01.2013.
- Hill, R. (2000) *The case of the missing organizations: co-operatives and the textbooks*, „The Journal of Economic Education”, t. 31, nr 3.

- Kalmi, P. (2007) *The disappearance of cooperatives from economic textbooks*, „Cambridge Journal of Economics”, t. 31.
- Komisja Europejska (2004) *Komunikat Komisji dla Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów dotyczący promocji spółdzielczości w Europie*, Bruksela COM (2004) 18 wersja ostateczna.
- Komisja Europejska (2012) *Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, The application of Council Regulation (EC) No 1435/2003 of 22 July 2003 on the Statute for a European Cooperative Society (SCE)*, Brussels Com (2012) 17 final.
- Mering, T. (2011) *Polityka społeczna Unii Europejskiej w traktacie lizbońskim i Strategii Europa 2020. Nowa „przestrzeń społeczna” (l'espace sociale) dla Unii?*, w: „Zeszyt Dziejowy — Nauki Społeczne” nr 1(3), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Międzynarodowa Organizacja Pracy (MOP (2002) *Zalecenie nr 193 Międzynarodowej Organizacji Pracy dotyczącym promowania spółdzielni*, Genewa (http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312531), dostęp: 01.08.2012.
- Miller, D. (1981) *Market neutrality and the failure of co-operatives*, „British Journal of Political Science”, t. 11, nr 3.
- Nałęcz, S., Konieczna-Salamatin, J. (2008) *Sektor spółdzielczy — główny pracodawca gospodarki społecznej*, w: S. Nałęcz (red.), *Gospodarka społeczna w Polsce*, Instytut Nauk Politycznych, Warszawa.
- Pattiniemi, P. (2001) *Finland. Labour co-operatives as an innovative response to unemployment*, w: C. Borgaza, *Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London.
- Rada UE (2003a) *Rozporządzenie Rady (WE) nr 1435/2003 z dnia 22 lipca 2003 r. w sprawie statutu spółdzielni europejskiej (SCE)*, „Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej”, numer L 207, 18 sierpnia 2003.
- Rada UE (2003b) *Dyrektywa Rady 2003/72/WE z dnia 22 lipca 2003 r. uzupełniająca statut spółdzielni europejskiej w odniesieniu do zaangażowania pracowników*, „Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej”, nr L 207/25, 18 sierpnia 2003.
- Raiffeisen Bank Polska S.A. (2012) *Friedrich Wilhelm Raiffeisen*, w: <http://www.raiffeisen.pl/o-banku/friedrich-wilhelm-raiffeisen>, dostęp: 17.01.2013.
- Rochdale Pioneers Museum (1995) *Rochdale Pioneers Museum Toad Lane. The Home of Co-operation*, Rochdale, http://www.rochdalepioneersmuseum.coop/wp-content/uploads/2012/03/toadLaneBrochure_English.pdf, dostęp: 02.08.2012.
- Warszawski Instytut Bankowości (WIB) [2012] *Raport o sytuacji ekonomicznej banków. Banki 2011*, Warszawa.
- Webb B. (1891) *The Co-operative Movement in Great Britain*, Swann Sonnenschein, London.
- Wolff R. (2012) *Yes, there is an alternative to capitalism: Mondragon shows the way*, „The Guardian”, 24.06.2012.

Summary

The primary objective of this paper is to analyze the functioning of the cooperative sector in the EU member states during the economic slowdown. The article shows, that cooperatives are an important element of the economic landscape in most countries of Western Europe, and the functioning of the cooperative sector in times of crisis is likely to maintain employment and economic stability. This results from different reactions of the cooperative sector to negative external shocks (resulting in the decline of demand for offered goods and services) in comparison with private companies. The article presents a number of proposals on the functioning of the co-operative banking sector during the crisis, and formulates arguments for the inclusion of cooperative problematic into economic science textbooks.

Key words: cooperatives, European Union, economic crisis