

GRZECHY ZANIECHANIA

Coraz więcej przykładów wskazuje na to, że spółdzielczość mieszkaniowa bardziej przypomina skazańca czekającego biernie na egzekucję niż efektywne narzędzie gospodarcze służące do pomnażania majątku. Większa część kadry zarządzająca tzw. zasobami bardzo szybko przeobraża się w urzędników administrujących nieruchomościami (w tym mieszkaniami, w których mieszkają członkowie spółdzielni). Na przykład nie tylko nie podnosi rękawicy rzuconej przez deweloperów dorabiających się fortun na sprzedaży mieszkań, ale aż nazbyt często za przysłowiową czapkę gruszek oddaje obszary działalności gospodarczej, które powinny bogacić poszczególne spółdzielnie.

Syndrom deweloperski

W krańcowych przypadkach samoograniczanie gospodarcze spółdzielni mieszkaniowych wręcz szokuje. Irracjonalnym przykładem decyzji prezesa, zarządu, rady nadzorczej, czy też walnego zgromadzenia mogą być postanowienia o zbyciu lokali użytkowych, których wynajem powinien przynosić dochody na pokrycie kosztów funkcjonowania spółdzielni. Uzasadnienie o konieczności sprzedaży nieruchomości, które powinny zarabiać, ze względu na złą koniunkturę na rynku wynajmu lokali pod działalność gospodarczą, brzmi fałszywie. W takim przypadku zasłanianie się rachunkiem ekonomicznym może mieć różne oblicza, od nieudolności gospodarczej po cwaniactwo i pazerność uwłaszczeniową.

Najem lokali zaliczany jest do najważniejszych obszarów działalności gospodarczej przynoszących zysk spółdzielniom mieszkaniowym. Może dlatego w ostatnich latach coraz więcej korzyści przynosi zarządzanie wspólnotami mieszkaniowymi. Inaczej mówiąc spółdzielnie stają ich zarządcami. Sam fakt, że starają się przejąć, jak największą część tego rynku, dobrze o nich świadczy. Z drugiej jednak strony należy zwrócić uwagę na to, że budownictwo spółdzielcze praktycznie zamarło. Przykładów realizacji tego jednego z najważniejszych celów statutowych, które legły u podstaw tej formy spełniania marzeń o

własnym mieszkaniu przez niezamożne rodziny, jest niewiele. Spółdzielnie, jeśli budują nowe bloki czy apartamentowce, to na zasadach deweloperskich. Dobrze i tak. Problem polega jednakże na tym, że gdyby państwo wspomagało prawnie i kapitałowo spółdzielnie, to budownictwo socjalne kosztowałoby o wiele mniej podatników. Są wyliczenia, które to potwierdzają. Tymczasem z przyczyn politycznych nie można nawet o tym mówić, gdyż w tym przypadku nie chodzi o ideę tańszego państwa, ale zemstę polityczną i interesy klik żyjących z budownictwa socjalnego.

Każda złotówka na wagę złota

Ważnym źródłem dochodów spółdzielni mieszkaniowych stały się pośrednictwa ubezpieczeniowe i finansowe.

Pośrednictwo ubezpieczeniowe to prowizje za ubezpieczanie mieszkań, nieruchomości i samochodów. Spółdzielnie, jako agenci ubezpieczeniowi, mają w takich przypadkach również możliwość wynegocjowania dla swych członków lepszych warunków ubezpieczenia, zarówno, co do jego zakresu, jak i finansowych.

Pośrednictwo finansowe, to inkasowanie przez spółdzielnie należności czynszowych, możliwość regulowania rachunków za prąd, gaz i telefon. Do tego pobieranie niewielkich opłat za świadczenie tych usług cieszy się wśród spółdzielców dużym uznaniem.

Problem polega na tym, że niektóre spółdzielnie nie wiadomo, dlaczego rezygnują z tego źródła poprawiania swych finansów.

Wpływy z promocji firm oraz ich produktów i działalności są ważnym źródłem dochodów nie tylko sektora gospodarki reklamowo-marketingowej i mediów. Potencjał zarobkowania na reklamach posiadają m.in. pasy przydrożne, dobrze położone nieruchomości, a nawet poszczególne bloki. Rzecz w tym, że często spółdzielnie nie potrafią przekuć go na pieniądze, czyli sprzedają znikomy procent potencjalnych powierzchni reklamowych w stosunku do możliwości. Na przykład prawie wcale są niewykorzystane dla celów reklamowych wejścia do klatek schodowych. Skuteczność reklam znajdujących się w tym miejscu na pewno przebiłaby wiele dotychczasowych ich nośników. Przykłady można mnożyć. Niestety, osoby odpowiedzialne za pomnażanie majątku spółdzielczego są mało kreatywne, unikają

przełamywania przyjętych schematów postępowania, zasklepiają się w oportunizmie, a przede wszystkim przeżarte biurokratyzmem. I do tego przy podejmowaniu decyzji kierują się swymi małymi interesikami.

Za wyjątkiem koszenia trawników

Z drugiej strony trzeba przyznać, że w zakresie świadczenia specjalistycznych usług spółdzielnie mieszkaniowe wypracowują sobie coraz lepszą markę. Często uznaje się je wręcz za wzorowe. Sztandarowym przykładem kreowania przez swą działalność pozytywnego wizerunku spółdzielni jest kompleksowa obsługa wind. Co więcej, ich fachowcy potrafią wywiązać się wzorowo nawet ze zleceń, których przedmiotem jest profesjonalna analiza i dobór urządzeń dźwigowych. Do tego z jednej strony uwzględniają wymagania klienta, zaś z drugiej najprzeróżniejsze uwarunkowania, w tym przepisy Urzędu Dozoru Technicznego oraz Dyrektywy Unii Europejskiej.

Coraz lepszą opinią cieszą się specjalistyczne spółdzielcze usługi ogrodnicze takie jak: sianie trawników, sadzenie i pielęgnowanie roślin, przycinanie żywopłotów i drzew, prace związane z utrzymaniem zieleni itp. Wszystkie, za wyjątkiem koszenia trawników. Ten segment rynku przejęły firmy specjalistyczne, które oferują wykonanie tych robót dwu, a nawet trzykrotnie taniej, niżby robiły to ekipy spółdzielcze. Posiadają bowiem specjalistyczny sprzęt i dobrze wyszkolonych ludzi do jego obsługi.

Spółdzielcze sprzątaczk i euroskrzynki

Prawda, trudno wszystkim dobrze się zajmować. Mieszane jednak uczucia budzi zlecenie przez spółdzielnie sprzątania klatek schodowych i mycia w nich okien firmom specjalistycznym, które zatrudnione w nich sprzątaczk traktują jak niewolnice. Po pierwsze, dlatego, że to właśnie one powinny posiadać najlepsze pod każdym względem ekipy sprzątające. Po drugie nie oddaje się bezmyślnie pola, które może być kluczem do taniego i efektywnego świadczenia innych usług, np. pocztowych. Po trzecie zasadniczym celem powstania i funkcjonowania spółdzielni nie jest maksymalizacja zysków, jak to jest w przypadku spółek, ale idea samopomocy. To jej członkowie w pierwszej kolejności powinni być zatrudniani do wykonywania prac, które potrafią dobrze i efektywnie wykonywać. To spółdzielnie powinny posiadać wyspecjalizowane i najbardziej konkurencyjne na rynku ekipy sprzątające.

Jedną z najbardziej intratnych usług jest kolportaż druków bezadresowych, czyli ulotek i materiałów reklamowych. Większość euroskrzynek to spółdzielcze. Każdego, kto ma smykałkę do interesu dziwi, że tego atutu nie potrafią wykorzystać, że nie stworzyły ogólnopolskiego konsorcjum spółdzielczego, które przejęłoby zyski z tego tytułu. Jeśli ma być to żyła złota np. dla austriackiej spółki Post acht Beteiligungs, która obliczyła, że będzie na tym kolportażu zarabiała w Polsce krocie, to nasuwa się pytanie, dlaczego spółdzielnie nie potrafią na tym zarabiać? Ten przykład również źle świadczy o prezesach, zarządach i radach nadzorczych spółdzielni, które oddają tym razem oddają kolejne pole bez walki jakimś cudzoziemcom. Prawda, aby być potentatem w kolportażu druków bezadresowych, czyli ulotek i materiałów reklamowych, osoby zarządzające spółdzielniami musiałyby się wykazać zdolnościami do stwarzania organizmów gospodarczych, co najmniej o zasięgu wojewódzkim, a nawet ogólnopolskim. Egoizm i minimalizm gospodarczy jednak biorą w nich górę. Łatwiej, bowiem żyć z opłat czynszowych niż kreować międzyspółdzielcze przedsięwzięcia, na których można zarabiać, które w konsekwencji przyczyniłyby się do obniżenia czynszów, które finansowałyby na przykład remonty. Za grzechy zaniechania, jak na razie w Polsce nikt nie rozlicza.

Konieczna nauka wspólnego działania dla osiągnięcia wspólnych korzyści

Obszary w zakresie świadczenia usług przez spółdzielnie mieszkaniowe, na których mogłyby zarabiać można mnożyć. Dziwi na przykład, dlaczego nie powstała sieć spółdzielczych myjni osiedlowych. Z jednej strony służyłyby zamieszkałym na nich członkom spółdzielni, z drugiej przynosiłyby dochody i były dobrze się kojarzącym znakiem rozpoznawczym spółdzielczego potencjału gospodarczego. Aby tak się stało, prezesi i zarządy muszą się nauczyć wspólnego działania dla osiągnięcia wspólnych korzyści. Muszą zrozumieć, że gdy każdy sobie rzepekę skrobie, to nic dobrego nie wróży. Muszą zrozumieć, że czas, świat i społeczeństwo nie znoszą stagnacji. Prą do przodu. Dlatego jeśli zarządy i rady nadzorcze większości spółdzielni mieszkaniowych bez uzasadnienia działają zachowawczo i dobrze im z tym, to oznacza rychły ich koniec.

Henryk Nicpoń