

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 386

Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem

Redaktorzy naukowci

Tadeusz Dudycz

Grażyna Osbert-Pociecha

Bogumiła Brycz



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Barbara Majewska
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Czupryńska
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2015

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-501-8

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: EXPOL

Spis treści

Wstęp	9
Sławomir Czetwertyński: Korzyści skali w gospodarce internetowej.....	11
Marcin Flotyński: The efficiency of stock market indices in Poland – the empirical evidence.....	27
Daniel Gach: Problematyka pomiaru efektywności układów partnerskich w biznesie.....	51
Piotr Głowicki: Przegląd rozwiązań w zakresie oceny efektywności szkoleń.....	64
Józefa Gryko: Elastyczność finansowa a zdolność do inwestycji w czasie kryzysu finansowego na przykładzie spółek publicznych w Polsce.....	78
Marta Kluzek: Efektywność ulg podatkowych sprzyjających innowacyjności w Polsce.....	89
Dorota Kuchta, Anna Ślusarczyk: Application of proactive and reactive project scheduling – case study.....	99
Joanna Lizińska, Leszek Czapiewski: Determinanty <i>underpricingu</i> w Polsce i na innych wybranych rynkach wschodzących.....	112
Gabriel Łasiński, Łukasz Fil: Multimedia jako czynnik podnoszący efektywność treningu sportowego szermierzy w opinii trenerów w Wielkiej Brytanii.....	126
Grzegorz Łukasiewicz: Zakres i skutki raportowania kapitału intelektualnego we współczesnych organizacjach.....	134
Natalia Marska-Dzioba: Efektywność wykorzystania zasobów Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych – wyniki projektu badawczego.....	151
Joanna Mrowicka: Efektywność leczenia antybiotykoterapii celowanej i empirycznej w leczeniu szpitalnym.....	175
Bogdan Nogalski, Przemysław Niewiadomski: Model racjonalnej decyzji implementacyjnej wytwórcy na rynku mechanizacji rolnictwa – koncepcja i zastosowanie.....	193
Tomasz Norek: Efektywność procesów innowacyjnych realizowanych przez polskie przedsiębiorstwa sektora MSP. Rezultaty badań empirycznych ...	209
Jarosław Nowicki: Budowanie i transfer wartości w spółkach notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie – ujęcie sektorowe.....	230
Grażyna Osbert-Pociecha: Potrzeba zarządzania energią ludzi w organizacji jako uwarunkowanie wzrostu efektywności.....	245
Radosław Pastusiak, Magdalena Jasiniak: Wpływ SSE na sytuację ekonomiczną gmin.....	261

Artur Prędko: Analiza kosztowa polskich bibliotek publicznych za pomocą metody DEA oraz porównanie z wynikami uzyskanymi przy użyciu stochastycznej granicznej funkcji kosztu	276
Artur Stefański: Inwestycje przedsiębiorstw rodzinnych	297
Edward Radośniński, Tomasz Karczyński: Wpływ giełd światowych na notowania giełd Europy Środkowo-Wschodniej – analiza trendów i autokorelacji	306
Witold Rekuć, Leopold Szczurowski: Zmiany czynników podziału zasadniczej dotacji dydaktycznej w jednostce szkoły wyższej	317
Katarzyna Tracz-Krupa: Efektywność a skuteczność wykorzystania środków Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w perspektywie 2007-2013 w Polsce	329
Grzegorz Urbanek: Marka a zysk ekonomiczny przedsiębiorstwa na przykładzie wybranych spółek notowanych na GPW w Warszawie	343
Sławomir Wyciślak: Podejście systemowe jako źródło efektywności w działaniach organizacji	357

Summaries

Sławomir Czetwertyński: Economies of scale in internet economy	26
Marcin Flotyński: Efektywność indeksów giełdowych w Polsce – ujęcie empiryczne	50
Daniel Gach: The problem of measuring the effectiveness of partnership in business	63
Piotr Głowicki: Training effectiveness assessment – solutions review	77
Józefa Gryko: Financial flexibility and corporate investment during financial crises based on public companies in Poland	88
Marta Kluzek: Effectiveness of tax reliefs supporting innovation in Poland.	98
Dorota Kuchta, Anna Ślusarczyk: Zastosowanie proaktywnego i reaktywnego harmonogramowania projektów – studium przypadku	111
Joanna Lizińska, Leszek Czapiewski: Determinants of IPO underpricing in Poland and other selected emerging markets	125
Gabriel Łasiński, Łukasz Fil: Multimedia as a factor raising fencers' effectiveness during sports training according to trainers from Great Britain ...	133
Grzegorz Łukasiewicz: Scope and impact of intellectual capital reporting in contemporary organizations	150
Natalia Marska-Dzioba: Efficient use of resources of the state fund for rehabilitation of disabled people (PFRON) – the results of the research project	174
Joanna Mrowicka: Effectiveness of antibiotic targeted and empirical therapy in hospital treatment	192

Bogdan Nogalski, Przemysław Niewiadomski: Model of a rational implementation decision of a manufacturer on the market of agricultural mechanisation – concept and application.....	208
Tomasz Norek: The effectiveness of innovative processes implemented by the SME companies in Poland. The results of empirical research.....	229
Jarosław Nowicki: Value building and value transfer in companies listed on the Warsaw Stock Exchange – sectoral approach.....	244
Grażyna Osbert-Pociecha: The need of management of people’s energy in the organization as a conditional increase in efficiency	260
Radosław Pastusiak, Magdalena Jasiniak: Impact of SSE on the economic situation of municipalities.....	275
Artur Prędko: Cost analysis of Polish public libraries with the DEA method and a comparison with results obtained by using the stochastic frontier cost function.....	296
Artur Stefański: Investments of family businesses	305
Edward Radośniński, Tomasz Karczyński: Impact of the world exchange markets on Eastern and Central Europe market’s quotations – analysis of trends and autocorrelations	316
Witold Rekuć, Leopold Szczurowski: Changes of basic educational subsidy factors distribution in a university unit.....	328
Katarzyna Tracz-Krupa: Efficiency and effectiveness of Human Capital Operational Program expenditure in the perspective of 2007-2013 in Poland.....	342
Grzegorz Urbanek: The Brand and economic profit of the company – the case of selected companies listed on the Warsaw Stock Exchange	356
Sławomir Wyciślak: The system approach as the source of efficiency in organization activities	365

Artur Stefański

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

e-mail: artur.stefanski@wsb.poznan.pl

INWESTYCJE PRZEDSIĘBIORSTW RODZINNYCH

Streszczenie: Celem artykułu jest poznanie zachowań inwestycyjnych przedsiębiorców rodzinnych, w szczególności analiza, w jaki sposób i w jakie instrumenty przedsiębiorstwa rodzinne najchętniej inwestują swoje nadwyżki finansowe. Aby zrealizować postawiony cel, przeprowadzono badanie własne na próbie 31 przedsiębiorstw rodzinnych, wszystkie podmioty zaliczane są do segmentu małych i średnich przedsiębiorstw. Badanie ma charakter jakościowy, a wykorzystaną techniką gromadzenia danych była technika wywiadu. Jako narzędzie badawcze wykorzystano częściowo ustrukturyzowany kwestionariusz wywiadu. Wyniki badania wskazują, że przedsiębiorstwa rodzinne z segmentu małych i średnich zainteresowane są przede wszystkim inwestowaniem nadwyżek finansowych w dalszy rozwój własnego przedsiębiorstwa, na drugim miejscu wybierają inwestycje w nieruchomości, najchętniej w grunty z przeznaczeniem na zabudowę mieszkaniową. Jeśli już korzystają z inwestycji w instrumenty finansowe, to wybierają głównie instrumenty bezpieczne, w szczególności lokaty bankowe.

Słowa kluczowe: firmy rodzinne, inwestycje, instrumenty finansowe.

DOI: 10.15611/pn.2015.386.19

1. Wstęp

Zgodnie z badaniami prowadzonymi w Polsce, w Unii Europejskiej i innych krajach, przedsiębiorstwa rodzinne posiadają bardzo znaczący udział w sektorze MSP, w tym szczególnie duży w grupie małych podmiotów gospodarczych. Wynika to między innymi z tego, że rodzina nie zapewnia zazwyczaj adekwatnego do potrzeb jednostki gospodarczej dopływu osób z odpowiednimi umiejętnościami i wiedzą do prowadzenia biznesu, co powoduje, że dominują w tej populacji podmioty bardzo małe, najwyżej kilkusobowe. Ponadto zakładanie i prowadzenie firm rodzinnych bywa utożsamiane z działaniami na przetrwanie w niekorzystnych warunkach rynkowych, jako zabezpieczenie rodzin [Więcek-Janka, Kujawińska 2010].

Dotychczasowe badania nad strategią działania firm rodzinnych w Polsce wskazują, że wśród firm rodzinnych najwięcej jest podmiotów zorientowanych na cele

przedsiębiorstwa, tzn. kluczowy jest rozwój i zyskowość biznesu. Oznacza to ograniczanie przez zarządzającego i założyciela możliwości transferu dochodów z przedsiębiorstwa przez członków rodziny. Zarządzający stara się inwestować nadwyżki finansowe w rozwój firmy i nie dopuszczać do nieracjonalnych wydatków i nieefektywnego zatrudniania osób z rodziny. Drugim co do częstości przypadkiem jest równoważenie celów przedsiębiorstwa i rodziny. Zarządzający uprawia grę z członkami rodziny. Z jednej strony dostarcza im dochodów i zapewnia pracę w przedsiębiorstwie rodzinnym, z drugiej jednak ogranicza nadmierne oczekiwania. Trzeci przypadek odnosi się do przedsiębiorstw rodzinnych eksploatowanych przez rodzinę. Dotyczy to podmiotów, które przeżyły okres gwałtownego rozwoju, a zarządzający zaczął przeprowadzać znaczący transfer majątku przedsiębiorstwa do majątku osobistego i majątku osób z rodziny. Może to przybierać formy zarówno eksploatacji finansowej firmy, jak i nieracjonalnego rozkładu władzy dającego nadmierne prerogatywy niekompetentnym członkom rodziny właścicielskiej [Marjański, Marjańska 2011].

W oparciu o wyniki wyżej cytowanych badań określono cel niniejszego badania. Jest nim poznanie zachowań inwestycyjnych przedsiębiorców rodzinnych, w szczególności analiza, w jaki sposób i w jakie instrumenty przedsiębiorstwa rodzinne najchętniej inwestują swoje nadwyżki finansowe.

2. Definicja i specyfika firm rodzinnych

Zarówno wśród teoretyków, jak i praktyków brakuje zgody co do jednolitej definicji przedsiębiorstwa rodzinnego. Mieszczą się w tej kategorii zarówno małe podmioty rodzinne, jak i duże przedsiębiorstwa kontrolowane przez jedną czy kilka rodzin.

Przedsiębiorstwa rodzinne stanowią najstarszą znaną formę prowadzenia biznesu, występującą we wszystkich okresach historii, ale do dnia dzisiejszego nie wypracowano konsensusu co do kryteriów ich wyróżniania [O'Hara 2003]. Najczęściej wskazuje się na: rodzinną strukturę własności podmiotu, sprawowanie kontroli strategicznej przez rodzinę, udział członków rodziny w zarządzaniu, a także zaangażowanie więcej niż jednego pokolenia w funkcjonowanie firmy [Handler 1989].

Firmy rodzinne mogą być postrzegane jako te, w których członkowie rodziny posiadają więcej niż 50% udziałów, są aktywnie włączeni w proces zarządzania przedsiębiorstwem i mają decydujący głos decyzyjny [Di Giuli, Caseli, Gatti 2011], lub jako takie podmioty, w których założyciel lub członek rodziny są osobami zarządzającymi firmą i mają realny wpływ na podejmowanie decyzji [Anderson, Reeb 2003].

Firmy rodzinne mogą być też definiowane jako podmioty będące własnością jednej osoby lub członków jednej rodziny [Wallman 2008] czy też firmy, w których ich założyciel bądź następcy wśród jej udziałowców zajmują główne stanowiska w zarządzie firmy albo jej radzie nadzorczej [Surdej, Wach 2010].

Przegląd literatury przedmiotu pozwala wyodrębnić cztery podstawowe ujęcia przedsiębiorstwa rodzinnego – na podstawie [Stradomski 2010]:

- kryterium własności,
- kryterium własności i kryterium zarządzania,
- kryterium prawnego,
- pozostałych kryteriów.

Zgodnie z kryterium własności przedsiębiorstwo rodzinne to takie, w którym rodzina dysponuje większościovym pakietem głosów. Pomimo, jak się wydaje, jednoznacznego kryterium, jakim jest własność, w praktyce pojawiają się problemy metodologiczne, ponieważ inwestorzy prywatni (rodziny) wykorzystują niekiedy złożone konstrukcje prawne do ukrycia swojej obecności jako właściciela w danym podmiocie. Relatywnie często jako kryterium pomocnicze do kryterium własności wykorzystuje się sukcesję rodzinną jako wyróżnik firmy rodzinnej.

Zgodnie z kryterium własności i kryterium zarządzania przedsiębiorstwo rodzinne to podmiot gospodarczy, w którym:

- rodzina dysponuje większościovym pakietem głosów lub taki większościovym pakiet głosów bezpośrednio lub pośrednio kontroluje,
- zarządzający są członkami jednej rodziny dominującej.

Zgodnie z kryterium prawnym firmy rodzinne to podmioty, których właścicielami w drodze dziedziczenia lub wkładu kapitałowego są członkowie jednej rodziny. Należy podkreślić, że w tym podejściu akcentuje się jedynie wątek kapitałowy, ponieważ pojęcie przedsiębiorstwa rodzinnego nie występuje w prawie rodzinnym, nie stanowi też odrębnej kategorii prawa gospodarczego.

Wymienione powyżej podejścia w definiowaniu przedsiębiorstwa rodzinnego bywają uzupełniane o inne kryteria. Przykładem takiego szerszego podejścia jest stosowanie wskaźnika F-PEC (Family-Power, Experience and CultureScale), który poza ujęciem kryteriów własnościowych, zarządczych i kontrolnych uwzględnia także kwestie sukcesji i kultury organizacyjnej [Stradomski 2010].

Na potrzeby niniejszego opracowania przyjęta zostanie definicja przedsiębiorstwa rodzinnego oparta na kryterium własności i zarządzania, wykorzystująca wskaźnik SFI. Jako firma rodzinna będzie traktowany każdy podmiot, zgodnie zresztą z założeniami w większości badań [Stradomski 2010], w którym wskaźnik SFI będzie wyższy od jedności.

Charakteryzując firmy rodzinne, warto podkreślić niektóre z ich cech. Jedną z nich jest to, że właściciele rodzinni będą preferować utrzymanie kontroli nad wzrostem wartości przedsiębiorstwa. Ponadto spośród ogółu podmiotów gospodarczych wyróżnia je element sukcesji [Martyniuk 2013]. A sposób prowadzenia działalności podyktowany jest w dużej mierze osobistymi cechami ich założycieli i sukcesorów. Te preferencje dotyczą między innymi niskiego stopnia akceptacji ponoszonego ryzyka [Winnicka-Popczyk 2011].

W takich podmiotach pewne wartości są przekazywane z pokolenia na pokolenie i to może powodować, że zarządzanie finansami, w tym inwestowanie nadwyżek finansowych, jest bardziej konserwatywne [Gallo, Tepies, Cappuins 2004].

3. Próba i metoda badawcza

W miejscowości i gminie Murowana Goślina, zlokalizowanej w powiecie poznańskim, swoją działalność prowadzą aktualnie, tj. wg stanu na listopad 2014 roku, cztery banki: Pobiedzisko-Gośliński Bank Spółdzielczy, PKO BP S.A., Alior Bank S.A. i BZWBK S.A. Dzięki życzliwości i pomocy pracowników oddziałów z dwóch pierwszych instytucji na potrzeby niniejszego badania nawiązany został kontakt z 31 podmiotami gospodarczymi, które spełniały wymogi przyjętej definicji firmy rodzinnej.

Podmioty te można podzielić na trzy grupy:

- Jednoosobowe przedsiębiorstwa rodzinne, które zostały założone przez aktualnego właściciela, bez tradycji rodzinnych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej (8 obserwacji).
- Jednoosobowe przedsiębiorstwa rodzinne, w których kontynuowana jest, choć dosyć często poszerzona, działalność gospodarcza podjęta przynajmniej jedno pokolenie wcześniej (12 obserwacji).
- Spółki (zarówno osobowe, jak i kapitałowe) spełniające wymóg firm rodzinnych (11 obserwacji), w tej grupie dominowały podmioty, które kontynuowały działalność gospodarczą podjętą w poprzednich pokoleniach.

Wszystkie podmioty ze względu na swoje obroty oraz zatrudnienie zaliczane są do segmentu małych i średnich przedsiębiorstw.

Warto zauważyć, że w badanej próbie znalazło się aż 17 podmiotów, które miały rachunek bankowy tylko w jednym banku: 6 w banku spółdzielczym i 11 w PKO BP S.A., a 4 podmioty posiadały rachunki zarówno w banku spółdzielczym, jak i PKO BP S.A. 10 pozostałych podmiotów posiadało rachunki bankowe prowadzone także poza wymienionymi wcześniej bankami.

Badanie miało charakter jakościowy, a wykorzystaną techniką gromadzenia danych była technika wywiadu. Jako narzędzie badawcze wykorzystano częściowo ustrukturyzowany kwestionariusz wywiadu. Wywiady zostały przeprowadzone we wrześniu 2014 roku, w tym 14 osobiście, a 17 telefonicznie.

4. Wyniki i dyskusja

Uczestniczących w badaniu przedsiębiorców zapytano, w co inwestują nadwyżki finansowe z prowadzonej działalności gospodarczej lub w co chcieliby te nadwyżki inwestować.

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że większość przedsiębiorców prowadzących rodzinne firmy inwestuje w rozwój swojego przedsiębiorstwa i relatywnie rzadko korzystają oni z inwestycji w instrumenty finansowe. Jako alternatywę dla inwestowania w dalszy rozwój swojego biznesu częściej niż instrumenty finansowe wybierają inwestycje w nieruchomości. Ilustruje to tabela 1. Respondenci mogli udzielić więcej niż jednej odpowiedzi, dlatego suma odpowiedzi jest większa od liczby respondentów.

Podobnie wygląda rozkład odpowiedzi na pytanie o to, w co chcieliby inwestować swoje nadwyżki finansowe. Choć tutaj różnice w liczbie wskazań określonych form inwestycji są mniejsze.

Tabela 1. Inwestycje badanej populacji (liczba odpowiedzi/proc. populacji)

Grupa przedsiębiorców*	W co inwestują			W co chcieliby inwestować		
	własny biznes	nieruchomości	instrumenty finansowe	własny biznes	nieruchomości	instrumenty finansowe
1	6/75%	2/25%	3/38%	6/75%	4/50%	3/38%
2	8/67%	8/67%	4/33%	7/58%	8/67%	4/33%
3	6/55%	4/36%	3/27%	5/45%	5/45%	5/45%
razem	22/71%	14/45%	10/32%	18/58%	17/55%	12/39%

* 1 – to grupa przedsiębiorców, prowadzących przedsiębiorstwa jednoosobowe, którzy nie kontynuują tradycji rodzinnych związanych z działalnością gospodarczą, 2 – to grupa przedsiębiorców, prowadzących przedsiębiorstwa jednoosobowe, którzy kontynuują tradycje rodzinne związane z działalnością gospodarczą, 3 – rodzinne spółki osobowe i kapitałowe.

Źródło: opracowanie własne.

Warto zauważyć, że najczęściej we własny biznes inwestują i dodatkowo taką chęć deklarują ci przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność jednoosobowo i nie mają tradycji rodzinnych związanych z prowadzeniem biznesu, co jest uzasadnione tym, że są to jednostki gromadzące właśnie kapitał, budujące dopiero swoją pozycję majątkową. Relatywnie najchętniej w nieruchomości inwestują przedsiębiorcy, którzy kontynuują prowadzoną już przez poprzednie pokolenia działalność gospodarczą, co może wynikać z faktu, że ich sytuacja majątkowa jest już ustabilizowana i szukają raczej długoterminowych form alokacji kapitału. Zainteresowanie natomiast instrumentami finansowymi jako formami inwestowania nadwyżek finansowych z prowadzonej działalności dotyczy tylko ok. 1/3 badanej populacji, a zaskakujące jest to, że zainteresowanie takimi formami inwestycji nie jest wcale dużo częściej wyrażane (tylko 39% populacji), co może wynikać, albo z braku wiedzy o takich formach inwestowania albo z braku zaufania do rynku.

Z drugiej strony warto pamiętać, że inwestowanie we własny biznes bardzo często wymaga wsparcia finansowego przez zewnątrz podmioty, ten wątek nie jest przedmiotem zainteresowania niniejszego badania, dlatego nie pytano przedsiębiorców o szczegóły związane z inwestycjami we własny biznes.

W zakresie inwestycji w nieruchomości przeważają zakupy gruntów z przeznaczeniem na zabudowę mieszkalną (spośród inwestujących w nieruchomości prawie 70% wskazało na takie właśnie inwestycje), resztę niemal po równo stanowią zakupy gruntów rolnych i mieszkań na wynajem.

Warto dodać, że takie formy inwestycji nie są związane z systematycznym inwestowaniem. Jeśli ten aspekt wziąć pod uwagę, to wówczas respondenci wskazywali,

że systematycznie inwestują we własne przedsiębiorstwo (przy czym zwykle było rozumiane to jako finansowanie bieżących wydatków operacyjnych) i instrumenty finansowe. Do systematycznego inwestowania w instrumenty finansowe przyznało się 8 respondentów. Inwestują oni w ten sposób między 5% a 10% swoich rocznych dochodów (tak wskazało 6 respondentów), jeden z respondentów ocenił, że rocznie przeznaczają 20-25% swojego dochodu na inwestycje w instrumenty finansowe, i jeden, że 10-15%.

W tabeli 2 zebrano informacje o rodzajach instrumentów finansowych, w które inwestują lub mają zamiar inwestować badani respondenci.

Tabela 2. Wybierane przez respondentów instrumenty finansowe (liczba odpowiedzi)

Rodzaj instrumentu finansowego	W co inwestują	W co chcieliby inwestować
Depozyty bankowe	10	11
Akcje notowane na GPW	2	6
Skarbowe papiery wartościowe	4	6
Fundusze inwestycyjne	8	8
Waluty	0	2
Inne	0	0

Źródło: opracowanie własne.

Można zauważyć, że respondenci zdecydowanie są mało aktywnymi inwestorami na rynku instrumentów finansowych, jeśli już inwestują, wybierają instrumenty bezpieczne (w sumie 14 odpowiedzi na 24 dotyczyło depozytów bankowych czy obligacji skarbowych) i dodatkowo takie, które nie wymagają zbyt głębokiej wiedzy na temat instrumentów finansowych. Jest to zresztą zgodne z wynikami analizy struktury oszczędności gospodarstw domowych w Polsce, w których również obserwuje się najwyższy udział depozytów bankowych w strukturze oszczędności [Anioła, Gołaś 2013].

Odsetek respondentów zainteresowanych inwestycjami w bardziej zaawansowane instrumenty jest wyższy niż aktualnie inwestujących, co może wskazywać na pewną obawę związaną z tymi instrumentami, ale nie tylko wynikającą ze związanego z nimi ryzyka, ale także z braku wiedzy na temat ich konstrukcji.

Zapytano zatem respondentów, czy korzystają z doradztwa, inwestując nadwyżki finansowe w instrumenty finansowe. Tylko co drugi z inwestujących korzysta z takiej pomocy, a dodatkowo ta pomoc pochodzi albo od pracowników banku, albo księgowych prowadzących rachunkowość danych podmiotów. Wydaje się zatem, że ciągle do zagospodarowania jest obszar doradztwa finansowego dla sektora małych i średnich przedsiębiorców.

Dodatkowo tak niewielki odsetek podmiotów inwestujących w bardziej zaawansowane instrumenty finansowe skłonił do zadania pytania, czy respondenci uczestniczyli w szkoleniach z tego obszaru. I tutaj odpowiedzi są zaskakujące, ponieważ

tylko co czwarty z inwestujących takie szkolenie odbył, jednak prawie 42% całej badanej populacji (13 osób) w takich szkoleniach brało udział, jednak mimo to nie zdecydowali się na wybór tej formy inwestowania. Z tej obserwacji płynie wniosek, że chociaż na rynku szkoleniowym jest niemało ofert z zakresu inwestowania, jednak są one chyba za mało dopasowane do możliwości i potrzeb małych i średnich przedsiębiorców, w tym w szczególności firm rodzinnych.

Ciekawą obserwacją, która koresponduje z tym, skąd czerpana jest wiedza doradcza w zakresie instrumentów finansowych, jest to, że w instrumenty finansowe inne niż depozyty bankowe nie inwestują wyłącznie klienci banku spółdzielczego. Jest to zatem komunikat, który powinien zastanowić zarządzających placówkami bankowymi, czy jednak nie wesprzeć szkoleniowo swoich pracowników, aby potrafili sprzedawać również inne usługi, a także aby zwiększyć wachlarz takich usług świadczonych przez bank.

5. Zakończenie

Respondenci uczestniczący w badaniu, reprezentujący przedsiębiorstwa rodzinne z segmentu małych i średnich, zainteresowani są inwestowaniem nadwyżek finansowych głównie w dalszy rozwój własnego przedsiębiorstwa, na drugim miejscu znalazły się inwestycje w nieruchomości, i to najchętniej w grunty z przeznaczeniem na zabudowę mieszkaniową. Jeśli już korzystają z inwestycji w instrumenty finansowe, to wybierają głównie instrumenty bezpieczne, na drugim planie stawiając ewentualne zyski z inwestycji.

Warto zauważyć, że wyniki niniejszego badania są zbieżne z wynikami innych badań, z których wynika, że przedsiębiorcy rodzinni skoncentrowani są na budowaniu siły firmy, nie liczą na szybkie zyski. Gdy już się pojawią, inwestują je w biznes, a nie pożytkują na wydatki konsumpcyjne. Skupiają się na działaniach przemysłowych, długookresowych [Żukowska 2014].

Również pilotażowe badania nad grupami przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce wskazują, że równie istotne przesłanki do tworzenia takich grup związane są z czynnikami zarówno biznesowymi, jak i rodzinnymi. W zakresie tych drugich wskazuje się na chęć dokonania sukcesji i zapewnienia możliwości funkcjonowania biznesu w następnych pokoleniach [Marjański 2014], co związane jest z koniecznością inwestowania w takie przedsiębiorstwa także generowanych na bieżąco nadwyżek finansowych.

Dosyć powszechny jest rodzinny charakter gospodarstw rolnych. Rolnicy inwestując w gospodarstwa rolne, a następnie przekazując je własnym dzieciom, robią to z myślą o przyszłych dochodach. To właśnie dochody ich dzieci, po osiągnięciu przez dotychczasowych rolników wieku emerytalnego, będą decydować o zamożności współzamieszkujących z nimi emerytów. Inwestycje we własne gospodarstwo rolne traktowane są jak lokaty na przyszłość, jako alternatywy dla innych form oszczędzania [Walczak 2011]. Ten sam mechanizm, czyli inwestowanie we własne

przedsięwzięcie w oczekiwaniu na przyszłe zyski, jest popularny także w przedsiębiorstwach rodzinnych z segmentu małych i średnich.

Z przeprowadzonego badania wynika także, że rynek usług doradczych, ale i szkoleniowych w zakresie inwestowania w instrumenty rynku finansowego, kierowany do przedsiębiorców rodzinnych z segmentu firm małych i średnich, jest ciągle niewystarczająco zagospodarowany, a wiedza potencjalnych inwestorów w tym zakresie jest ciągle nieadekwatna do możliwości.

Uogólnianie wniosków wyciągniętych na podstawie przeprowadzonej analizy może nastąpić jedynie pod warunkiem rozszerzenia próby badawczej, jednak niniejsze badanie można traktować jako sondażowe, a wnioski z niego płynące są na tyle interesujące zarówno z perspektywy poznawczej, jak i praktycznej, że warto kontynuować prace nad poszerzeniem badań.

Literatura

- Anderson R., Reeb D.M., 2003, *Founding family ownership and firm performance: evidence from the S&P500*, Journal of finance, no. 58, s. 1301-1329.
- Anioła P., Gołaś Z., 2013, *Oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*, Journal of Agribusiness and Rural Development, nr 1 (27), s. 5-18.
- Di Giuli A., Caseli S., Gatti S., 2011, *Are small family firms financial sophisticated*, Journal of Banking and Finance, no. 35, s. 2931-2944.
- Gallo M.A., Tepies J., Cappuins K., 2004, *Comparison of family and non-family business: Financial logic and personal preferences*, Family Business Review, no. 4, s. 303-318.
- Handler W., 1989, *Methodological issues and considerations in studying family businesses*, Family Business Review, no. 2, s. 257-276.
- Marjański A., 2014, *Grupy przedsiębiorstw rodzinnych – perspektywy badań empirycznych*, [w:] A. Marjański, M.R. Contreras-Loera (red.), *Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, t. XV, z.7, cz.1, Łódź.
- Marjański A., Marjańska J., 2011, *Uwarunkowania strategii małych i średnich przedsiębiorstw rodzinnych*, [w:] A. Marjański (red.), *Firmy rodzinne – determinanty funkcjonowania i rozwoju. Zarządzanie rozwojem i zmianą*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, t. XII, z. 7, Łódź.
- Martyniuk O., 2013, *Wartość przedsiębiorstwa rodzinnego – rozważania nad istotą i pomiarem*, [w:] A. Marjański (red.), *Firmy rodzinne – wyzwania globalne i lokalne*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, t. XIV, z. 6, cz. 1, Łódź.
- O'Hara W.T., 2003, *Centuries of Success, Lessons from the World's Most Enduring Family Business*, Adams Media, Avon.
- Stradomski M., 2010, *Finansowanie obce firm rodzinnych na rynku niedoskonałym*, PWE, Warszawa.
- Surdej A., Wach K., 2010, *Przedsiębiorstwo rodzinne wobec wyzwań sukcesji*, Difin, Warszawa.
- Walczak D., 2011, *Inwestycje w rodzinnych gospodarstwach rolnych jako forma gromadzenia kapitału emerytalnego*, Polityka Społeczna, nr specjalny, s. 53-55.
- Wallman M., 2008, *Family matters – the complexities of relationships in the small family firm*, [w:] J.E. Wasilczuk, K. Zięba (red.), *SMEs in modern economics. Selected Issues*, Politechnika Gdańska, Gdańsk.
- Więcek-Janka E., Kujawińska A., 2010, *Źródła przewagi konkurencyjnej mikroprzedsiębiorstw rodzinnych*, Zeszyty Naukowe Ekonomiczne Problemy Usług nr 595, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.

Winnicka-Popczyk A., 2011, *Możliwości i ograniczenia w pozyskiwaniu kapitału w przedsiębiorstwach rodzinnych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 686, Szczecin.

Żukowska J., 2014, *Polskie firmy rodzinne a kryzys*, <http://www.firmyrodzinne.pl/index.php.polskie-firmy-rodzinne-a-kryzys> (4.11.2014)

INVESTMENTS OF FAMILY BUSINESSES

Summary: The main goal of the article is to examine the behavior of entrepreneurs operating within their family companies, in particular, the analysis of how and in what instruments family-owned companies invest their financial surpluses. In order to meet the target, the author conducted his own analysis on a sample of 31 family-owned businesses. All subjects belong to the SME sector. The research is of quality nature, and the technique used to collect data was the interview technique. Partly structured questionnaire was the research tool. The obtained results indicate that family-owned companies operating in the SME sector are mostly interested in investing their financial surpluses in further development of their companies. Real estate investing, most often in the land for residential purposes, was ranked second. If they take advantage of investing in financial instruments, they choose mainly safe instruments, especially bank deposits.

Keywords: family businesses, investments, financial instruments.