Rozdział 6

Udział przedsiębiorstw rodzinnych w portfelu należności zagrożonych na przykładzie danych wybranego banku spółdzielczego

Artur Stefański*

Wprowadzenie

W badaniach naukowych, ale także w codziennych przekazach marketingowych coraz większą wagę przywiązuje się do podkreślania specyficznych cech firm rodzinnych, które kojarzą się z większym zaufaniem i tym samym bezpieczeństwem gospodarczym. Firmy rodzinne, podobnie jak i inni przedsiębiorcy, nierzadko muszą korzystać z zewnętrznych źródeł finansowania, w tym z kredytów bankowych. I jak w przypadku innych podmiotów także i z nimi związane jest ryzyko kredytowe. Celem niniejszego rozdziału jest ustalenie, jaką część należności zagrożonych od klientów niefinansowych w grupie kredytów gospodarczych stanowią należności od firm rodzinnych, przy czym ów udział zostanie ustalony, a następnie porównany z zastosowaniem różnych definicji firm rodzinnych. W analizie wykorzystano dane pierwotne pochodzące jednego z banków spółdzielczych, z siedzibą w mieście powiatowym województwa pomorskiego, według stanu na dzień 31.01.2016 roku.

6.1. Definicja firmy rodzinnej

Przedsiębiorstwa rodzinne stanowią najstarszą znaną formę prowadzenia biznesu, występującą we wszystkich okresach historii, ale do dziś nie wypracowano konsensusu odnośnie kryteriów ich wyróżniania. Zarówno wśród teoretyków, jak i praktyków brakuje zgody co do jednolitej definicji przedsiębiorstwa rodzinnego.

* Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości, Instytut Finansów.

Mieszczą się w tej kategorii i małe podmioty rodzinne, i duże przedsiębiorstwa kontrolowane przez jedną czy kilka rodzin. Jeśli zaś chodzi o ich główne cechy, 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 firmy¹. Zresztą jednym z wyraźnie wydzielonych nurtów badawczych w problematyce firm rodzinnych jest poszukiwanie specyfiki takich firm, które mają prowadzić do precyzyjniejszego określenia pojęcia *family business*²:

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 głos³ lub jako takie podmioty, w których założyciel lub członek rodziny są osobami zarządzającymi firmą i mają realny wpływ na podejmowanie decyzji⁴. Firmy rodzinne mogą być też definiowane jako podmioty będące własnością jednej osoby lub członków jednej rodziny⁵, czy też firmy, w których ich założyciel bądź następcy wśród jej udziałowców zajmują główne stanowiska w zarządzie firmy albo jej radzie nadzorczej⁶.

Dosyć często firma rodzinna definiowana jest jako przedsiębiorstwo, którego właścicielem jest rodzina, a przynajmniej dwóch jej członków pracuje w przedsiębiorstwie, w tym sprawując funkcje kierownicze⁷.

W niektórych badaniach jako firmę rodzinną traktuje się każdy podmiot gospodarczy z sektora mikro, małych lub średnich przedsiębiorstw o dowolnej formie prawnej zarejestrowany i działający w Polsce, w którym⁸:

- wspólnie pracuje co najmniej dwóch członków rodziny,
- co najmniej jeden członek rodziny ma istotny wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwem,
- członkowie rodziny posiadają znaczące udziały (większościowe).

1 W. Handler, *Methodological issues and considerations in studying family businesses*, „Family Business Review” 1989, No. 2, s. 257–276.

2 A. Marjański, Światowe i polskie badania przedsiębiorstw rodzinnych, [w:] *Firmy rodzinne – determinanty funkcjonowania i rozwoju*, red. A. Marjański, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XII, z. 7, Łódź 2011, s. 167–189.

3 A. Di Giuli, S. Caseli, S. Gatti, *Are small family firms financial sophisticated*, „Journal of Banking and Finance” 2011, No. 35, s. 2931–2944.

4 R. Anderson, D.M. Reeb, *Founding family ownership and firm performance: Evidence from the S&P500*, „Journal of Finance” 2003, No. 58, s. 1301–1329.

5 M. Wallmon, *Family matters – the complexities of relationships in the small family firm*, [w:] *SME's in modern economics. Selected issues*, red. J.E. Wasilczuk, K. Zięba, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2008, s. 229.

6 A. Surdej, K. Wach, *Przedsiębiorstwo rodzinne wobec wyzwań sukcesji*, Difin, Warszawa 2010, s. 15–16.

7 K. Safin, J. Pluta, *Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych. Analiza wstępnych wyników badań*, [w:] *Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, red. A. Marjański, M.R. Contreras Loera, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XV, z. 7, Łódź 2014, s. 26.

8 PARP, *Badanie firm rodzinnych. Raport końcowy*, Warszawa 2009, s. 50.

Według definicji stosowanej przez KE za firmę rodzinną uznaje się przedsiębiorstwo dowolnej wielkości pod warunkiem, że⁹:

- większościowe prawo głosu jest w posiadaniu osoby lub osób, które założyły firmę lub które firmę kupiły, lub są w posiadaniu współmałżonka, rodziców, dzieci czy wnuków założyciela firmy,
- zapewnione jest większościowe prawo głosu (nieważne czy pośrednio, czy bezpośrednio),
- co najmniej jeden przedstawiciel rodziny jest formalnie zaangażowany w zarządzanie nią,
- w przypadku spółek notowanych na giełdzie rodzina posiada co najmniej 25% prawa głosu przyznawanego na podstawie posiadanych udziałów.

Warto zauważyć, że do definiowania firm rodzinnych wykorzystywane są również kryteria subiektywne, takie jak: chęć utrzymania kontroli firmy przez rodzinę, percepcja własnej firmy jako rodzinnej czy budowanie etosu firmy rodzinnej¹⁰.

Definicje firm rodzinnych mogą być klasyfikowane według rozmaitych kryteriów, a w zależności od ich liczby wyróżnia się¹¹:

definicje jednowymiarowe, przy czym tym kryterium może być: własność, zarządzanie czy kontynuacja pokoleniowa,

definicje dwuwymiarowe – najczęściej oparte na kryterium własności i zarządzania,

definicje trójwymiarowe, gdzie obok kryterium własności i zarządzania podaje się także trzecie kryterium.

6.2. Jakość portfela kredytowego banków spółdzielczych w Polsce

Jakość portfela kredytowego banków może być mierzona z wykorzystaniem wielu różnych metod i narzędzi, jednak zasadniczo koncentruje się na ocenie poziomu ryzyka portfelowego, a najbardziej popularnym wskaźnikiem, który na taką ocenę pozwala, jest wskaźnik udziału należności zagrożonych, mierzony jako udział, wyrażony w procentach, należności zakwalifikowanych do kategorii

9 Overview of Family-Business-Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies, Final Report of the Expert Group, European Commission, November 2009, s. 10.

10 A. Surdej, *Firmy rodzinne w perspektywie instytucjonalnych mechanizmów rozwoju państw nisko rozwiniętych: zarys problematyki*, [w:] *Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, red. A. Marjański, M.R. Contreras Loera, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XV, z. 7, Łódź 2014, s. 256.

11 R.A. Litz, *Two Sides of a One-Sided Phenomenon: Conceptualizing the Family Business and Business Family as a Mobius Strip*, „Family Business Review” 2008, Vol. XXI, No. 3, s. 218.

zagrożonych w należnościach ogółem. Należności od klientów banków do kategorii zagrożonej kwalifikuje się zwykle na podstawie wewnętrznych regulacji banków, które oparte są w znacznym stopniu na przepisach Rozporządzenia Ministra Finansów. Podstawowymi kryteriami kwalifikacji do właściwej kategorii należności są terminowość spłaty oraz sytuacja ekonomiczno-finansowa kredytobiorcy.

Wykres 6.1. ilustruje udział należności zagrożonych w portfelu należności od sektora niefinansowego w bankach spółdzielczych w Polsce w latach 2010–2015, także w porównaniu do jakości portfela całego sektora bankowego. Z kolei tabela 6.1 opisuje jakość portfela kredytowego banków spółdzielczych według stanu na koniec lat 2014 i 2015.

Wykres 6.1. Udział należności zagrożonych od sektora niefinansowego w sektorze bankowym oraz w bankach spółdzielczych w Polsce w latach 2010–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacji o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w latach 2010–2015* oraz raportów o sytuacji banków w latach 2010–2015, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2011–2016.

Tabela 6.1. Udział należności zagrożonych od sektora niefinansowego w bankach spółdzielczych według stanu na dzień 31 grudnia 2014 i 2015 roku (w %)

Wyszczególnienie	Należności ogółem	Przedsiębiorstwa	Przedsiębiorcy indywidualni	Rolnicy	Osoby prywatne
31.12.2014	7,0	11,7	9,9	1,8	4,7
31.12.2015	6,6	11,5	9,6	1,7	4,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacji o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2015 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa, maj 2016, s. 15, www.knf.gov.pl (dostęp: 15.06.2016).

Jakość portfela kredytowego w sektorze niefinansowym banków spółdzielczych w Polsce w latach 2010–2015 uległa pogorszeniu, przy czym w ostatnich czterech

latach utrzymywała się na stabilnym poziomie. W tym samym czasie jakość portfela należności od klientów niefinansowych w sektorze bankowym najpierw się pogorszyła – z poziomu 7,8% do 8,5% w 2014 roku, a od tego czasu systematycznie się poprawia. Zmniejsza się zatem różnica w zakresie jakości portfela kredytowego banków, co w dużym stopniu może być determinowane zmianą w strukturze klientów banków spółdzielczych, gdzie obserwuje się stały spadek udziału rolników wśród kredytobiorców – z poziomu 29,7% w 2014 roku do 28,9% w 2015 roku. A jest to grupa klientów o najlepszym portfelu kredytowym, w którym udział należności zagrożonych kształtuje się na poziomie poniżej 2%. Jednocześnie rośnie udział przedsiębiorstw w strukturze kredytobiorców, a z kolei w tym segmencie obserwuje się najwyższy odsetek kredytów zagrożonych, przekraczający 11%. W 2015 roku największą dynamikę przyrostu kredytów zaobserwowano wśród osób prywatnych (o 11,1%) i przedsiębiorstw (o 8%), podczas gdy wśród rolników przyrost wyniósł 3%, przy przyroście portfela ogółem o 6,6%¹².

6.3. Próba badawcza i wyniki badania

Analiza przeprowadzona w niniejszym rozdziale została oparta na danych pierwotnych pochodzących z jednego z banków spółdzielczych, z siedzibą w mieście powiatowym województwa pomorskiego. Dane ilustrują stan na dzień 31.01.2016 roku. Na ten dzień w Banku było kredytowanych 504 przedsiębiorców, nie uwzględniając w tej liczbie osób prowadzących gospodarstwa rolne. W badanej populacji nie było żadnego przedsiębiorstwa, które można zaliczyć do dużych podmiotów gospodarczych zgodnie z ustawą o swobodzie gospodarczej¹³. Szczegóły struktury podmiotowej badanej populacji kredytobiorców gospodarczych w podziale na przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie oraz z wydzieleniem działalności jednoosobowej ilustruje tabela 6.2.

Tabela 6.2. Struktura podmiotowa badanej populacji

Przedsiębiorstwa	Liczba	Udział (%)
Jednoosobowe	117	23,2
Mikro	171	33,9
Małe	144	28,6
Średnie	72	14,3
Razem	504	100,0

Źródło: badanie własne.

12 *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2015 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa, maj 2016, s. 12–14.

13 Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.).

Wśród łącznej liczby kredytowanych przez bank podmiotów gospodarczych należności od 42 firm zakwalifikowane były do kategorii zagrożonej, co stanowi 8,3% populacji. Strukturę podmiotową należności zagrożonych ilustruje tabela 6.3. Najwięcej należności zagrożonych dotyczy małych oraz mikroprzedsiębiorstw.

Tabela 6.3. Struktura podmiotowa należności zagrożonych banku w grupie kredytów gospodarczych

Przedsiębiorstwa	Liczba	Udział w populacji zagrożonych (%)	Udział w danej grupie kredytowanych firm (%)
Jednoosobowe (samozatrudnienie)	8	19,0	6,8
Mikro	13	31,0	7,6
Małe	16	38,1	11,1
Średnie	5	11,9	6,9
Razem	42	100,0	8,3

Źródło: opracowanie własne.

Wartość należności z tytułu kredytów gospodarczych zaliczonych do kategorii zagrożonej względem wszystkich należności gospodarczych wynosi w badanym banku 5,8%. Jest to odsetek poniżej przeciętnego udziału należności zagrożonych w segmencie banków spółdzielczych, jeśli wziąć pod uwagę wyłącznie należności od przedsiębiorstw i przedsiębiorców indywidualnych, jako że na koniec 2015 roku odsetek ten dla banków spółdzielczych wynosił odpowiednio: 11,5% dla przedsiębiorstw i 9,6% dla przedsiębiorców indywidualnych. Jakość całego portfela należności od podmiotów niefinansowych także jest w badanym banku poniżej średniej branżowej, ponieważ wynosi w badanym okresie 5,8%, podczas gdy w segmencie banków spółdzielczych – 6,6% według stanu na koniec 2015 roku. Jednak należy zauważyć, że mimo lokalizacji siedziby banku w mieście powiatowym ma on relatywnie wysoki udział należności od rolników – blisko 42%, natomiast średnia dla banków spółdzielczych na koniec 2015 roku wynosiła 28,9%, co może tłumaczyć niższy od średniej udział należności zagrożonych, gdyż w segmencie kredytów rolniczych ten odsetek średnio dla banków spółdzielczych wynosi 1,7% i jest to generalnie najlepsza pod względem jakości kredytów grupa klientów banku¹⁴.

W badanej grupie przedsiębiorstw, tj. takich, od których należności zaliczone są w omawianym banku do zagrożonych, jest 9 spółek prawa handlowego, pozostałe zaś 33 podmioty prowadzą działalność gospodarczą w oparciu o wpis do ewidencji działalności gospodarczej.

Jeśli chodzi o spółki prawa handlowego, w badanej grupie są dwie spółki akcyjne. Pierwsza z nich to spółka, w której właścicielami są w równej części cztery osoby, które nie są członkami tej samej rodziny; również członkowie zarządu nie są spokrewnieni ani ze sobą, ani z właścicielami. Druga jest własnością trzech

14 Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2015 r., s. 12–14.

osób, ojca i dwóch synów; w zarządzie obok synów jest jeden członek zarządu spoza rodziny. Pozostałe spółki prawa handlowego w badanej grupie (7) to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Aż w czterech z nich współnikami są wyłącznie członkowie rodziny, którzy są jednocześnie członkami zarządów. W jednej ze spółek udziały w równej części należą do trzech współników, w tym dwóch z tej samej rodziny, a zarząd jest w pełni niezależny rodzinnie od którejkolwiek z osób. W pozostałych dwóch spółkach właściciele mają po 50% udziałów i nie są spokrewnieni; w jednej ze spółek stanowią też zarząd, w drugiej zaś zarząd jest niezależny rodzinnie od któregośkolwiek z właścicieli.

Pozostałe 33 podmioty to albo przedsiębiorcy indywidualni (32), albo działający jako spółki osób fizycznych (1 przypadek). Wśród przedsiębiorców indywidualnych 8 to przypadki samozatrudnienia, pozostałe 24 to przedsiębiorstwa, w których zatrudniony jest co najmniej jeden pracownik, przy czym aż w 14 podmiotach pracuje co najmniej 1 osoba spokrewniona z właścicielem przedsiębiorstwa. Ze względu na ponoszone ryzyko współników spółki cywilnej, uwzględniając, że są oni osobiście zaangażowani w prowadzenie przedsiębiorstwa, podmiot ten będzie traktowany tak, jakby był własnością jednej osoby. Dodatkowo w firmie jest zatrudnionych 6 pracowników, a żaden nie jest spokrewniony z którymkolwiek ze współników.

Na podstawie dostępnej dokumentacji udało się ustalić, że tylko w 8 podmiotach aktualny właściciel prowadzi działalność gospodarczą w branży albo identycznej, albo pokrewnej do tej, w której działalność gospodarczą prowadził przedstawiciel poprzednich pokoleń rodziny. Dodatkowo w 2 przypadkach dotyczy to aktualnie samozatrudnionych.

Biorąc pod uwagę różne kryteria wyodrębniania firm rodzinnych i w konsekwencji możliwe różne ich definicje, na potrzeby niniejszego opracowania uwzględniono:

- definicję jednowymiarową opartą na kryterium własności, zgodnie z którym do firm rodzinnych (uwzględniając specyfikę badanej populacji) zaliczane będą wszystkie podmioty, w których własność rodziny przekracza 50% własności firmy, uwzględniając samozatrudnienie (def. A),
- definicję jednowymiarową opartą na kryterium własności, zgodnie z którym do firm rodzinnych (uwzględniając specyfikę badanej populacji) zaliczane będą wszystkie podmioty, w których własność rodziny przekracza 50% własności firmy, bez uwzględniania samozatrudnienia (def. B),
- definicję jednowymiarową opartą na kryterium zarządzania, zgodnie z którym do firm rodzinnych zaliczane będą wszystkie podmioty, gdzie w strukturze zarządu jest dominacja (więcej niż 50%) członków rodziny, a w przypadku działalności jednoosobowej, gdy właściciel jednocześnie sprawuje zarząd nad firmą i nie ma wydzielonych funkcji zarządu czy dyrektorów generalnych¹⁵, z uwzględnieniem samozatrudnienia (def. C),

¹⁵ Oczywiście formalnie ryzyko prowadzonej działalności gospodarczej i tak spada na barki właściciela takiego podmiotu, jednak w codziennym zarządzaniu czynny udział mogą brać także inne osoby.

- definicję jednowymiarową opartą na kryterium zarządzania, zgodnie z którym do firm rodzinnych zaliczane będą wszystkie podmioty, gdzie w strukturze zarządu jest dominacja (więcej niż 50%) członków rodziny, a w przypadku działalności jednoosobowej, gdy właściciel jednocześnie sprawuje zarząd nad firmą i nie ma wydzielonych funkcji zarządu czy dyrektorów generalnych, bez uwzględniania samozatrudnienia (def. D),
- definicję jednowymiarową opartą na kryterium kontynuacji pokoleniowej (dotyczy to własności), zgodnie z którym do firm rodzinnych zaliczane będą podmioty, w których aktualny właściciel jest powiązany rodzinnie z właścicielem poprzednim, jednocześnie własność podmiotu nadal jest w rękach rodziny w co najmniej 50%, niezależnie od tego, kto tym podmiotem zarządza; w przypadku podmiotów jednoosobowych uwzględnia się, czy rodzice prowadzili działalność gospodarczą w podobnej branży (ta informacja była weryfikowana w oparciu o zgromadzoną w banku dokumentację kredytową; w razie braku takiej informacji uznawano, że nie ma kontynuacji pokoleniowej działalności); uwzględnia się także samozatrudnionych (def. E),
- modyfikację definicji poprzedniej polegającą na wykluczeniu z grupy firm rodzinnych osób samozatrudniających się (def. F),
- definicję dwuwymiarową opartą na kryterium własności i zarządzania, zgodnie z którymi do firm rodzinnych zaliczane będą podmioty, w których jednocześnie własność w co najmniej 50% należy do rodziny i jednocześnie zarząd w takim samym procencie należy do członków tej samej rodziny, z uwzględnieniem samozatrudnienia (def. G),
- definicję dwuwymiarową jak w punkcie g), z wyłączeniem z grupy firm rodzinnych samozatrudnionych (def. H).

Wyniki ilustrujące udział firm rodzinnych w portfelu należności zagrożonych banku od klientów niefinansowych na dzień 31.01.2016 roku zawiera tabela 6.3.

Tabela 6.3. Udział firm rodzinnych w portfelu należności zagrożonych banku od klientów niefinansowych na dzień 31.01.2016 roku

Definicja	Liczba firm rodzinnych	Udział w populacji należności zagrożonych od klientów niefinansowych banku	
		w ujęciu ilościowym (%)	w ujęciu wartościowym
Def. A	39	92,9	84,5
Def. B	31	73,8	73,8
Def. C	38	90,5	82,2
Def. D	30	71,4	71,6
Def. E	8	19,0	13,4
Def. F	6	14,3	12,2
Def. G	38	90,5	82,2
Def. H	30	71,4	71,6

Źródło: opracowanie własne.

Udział firm rodzinnych w portfelu należności zagrożonych od klientów niefinansowych banku kształtuje się w zależności od przyjętego kryterium między 14,3% a 92,9% pod względem liczby takich podmiotów oraz między 12,2% a 84,5%, uwzględniając udział w wartości portfela. Relatywnie większy udział notuje się wówczas, gdy uwzględnia się kryterium własności niż zarządzania. Różnice w udziałach są nieznaczne, jeśli uwzględnia się jednocześnie kryteria własności i zarządzania, co jest konsekwencją specyfiki badanej populacji, w której dominują podmioty inne niż spółki prawa handlowego, a nawet w przypadku tych drugich w badanej populacji znalazły się wyłącznie podmioty zaliczane do segmentu małych i średnich. W przypadku pominięcia przedsiębiorstw opartych na samozatrudnieniu właściciela udział firm rodzinnych w portfelu należności zagrożonych jest o ok. 19 punktów procentowych niższy w ujęciu ilościowym, a o blisko 11 punktów procentowych niższy w ujęciu wartościowym, co wskazuje, że kwoty kredytów dla samozatrudnionych są relatywnie niewielkie. Najniższe udziały firm rodzinnych obserwuje się, biorąc pod uwagę pokoleniowość firm, jednak jest to kryterium trudno mierzalne, oparte na obserwacjach i zapisach w dokumentacji kredytowej, a obowiązek dokonania takiego zapisu nie wynika z procedur kredytowych, dlatego dane te są mało wiarygodne. Warto zauważyć, że w przypadku spółek prawa handlowego do firm rodzinnych można zaliczyć w oparciu o kryterium jednostkowe 6 podmiotów na 9, a zatem aż 3 są nierodzinne.

Podsumowanie

Brak jednoznacznej definicji firmy rodzinnej stanowi niedogodność dla badaczy zajmujących się tą problematyką – utrudnia, a często wręcz uniemożliwia prowadzenie badań porównawczych. Rozbieżności w definiowaniu pojęcia przedsiębiorstwa rodzinnego wpływają na wyniki badań dotyczących tej grupy przedsiębiorstw. Na przykład przyjęcie w badaniach rynku amerykańskiego różnych definicji firmy rodzinnej prowadzi do m.in. następujących wniosków¹⁶:

- liczba firm rodzinnych zmienia się w przedziale od 4,1 mln do 20,3 mln,
- liczba zatrudnionych w firmach rodzinnych zawiera się w przedziale od 19,8 mln do 77,2 mln osób,
- firmy rodzinne posiadają od 12% do 49% udziału w wytworzonym PKB.

Znaczne zróżnicowanie wyników obserwuje się także w przeprowadzonej w niniejszym rozdziale analizie, ponieważ w zależności od przyjętego sposobu definiowania firmy rodzinnej udział należności od tej grupy podmiotów w należnościach

16 M. Shanker, J.H. Astrachan, *Myth and realities: family businesses' contribution to the US economy. A framework for assessing family business statistics*, „Family Business Review” 1996, No. 2, s. 107–123.

zagrożonych banku od klientów niefinansowych kształtuje się między 14,3% a 92,9% w ujęciu ilościowym oraz w przedziale między 12,2% a 84,5% w ujęciu wartościowym. Niezależnie od przyjętego kryterium w badanej populacji udział firm rodzinnych jest bardzo duży, choć oczywiście uogólnianie wniosków na podstawie studium przypadku nie jest możliwe, zatem warto podjąć próbę badania ilościowego w przedmiocie niniejszego opracowania.

Aby ograniczyć trudności w porównywaniu wyników badań w obszarze firm rodzinnych, potrzebne jest ujednolicenie ich definicji. Dzięki temu zgromadzony materiał statystyczny, który jest podstawą wnioskowania naukowego, mógłby się przyczynić do rozwoju wiedzy na temat zarządzania finansami w firmach rodzinnych.

Bibliografia

- Anderson R., Reeb D.M., *Founding family ownership and firm performance: Evidence from the S&P500*, „Journal of Finance” 2003, No. 58.
- Di Giuli A., Caseli S., Gatti S., *Are small family firms financial sophisticated*, „Journal of Banking and Finance” 2011, No. 35.
- Handler W., *Methodological issues and considerations in studying family businesses*, „Family Business Review” 1989, No. 2.
- Informacja o sytuacji banków w latach 2010–2015*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2011–2016.
- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2015 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2016.
- Litz R.A., *Two Sides of a One-Sided Phenomenon: Conceptualizing the Family Business and Business Family as a Mobius Strip*, „Family Business Review” 2008, Vol. XXI, No. 3.
- Marjański A., Światowe i polskie badania przedsiębiorstw rodzinnych, [w:] *Firmy rodzinne – determinanty funkcjonowania i rozwoju*, red. A. Marjański, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XII, z. 7, Łódź 2011.
- Overview of Family-Business-Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies*, Final Report of the Expert Group, European Commission, November 2009.
- PARP, *Badanie firm rodzinnych. Raport końcowy*, Warszawa 2009.
- Safin K., Pluta J., *Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych. Analiza wstępnych wyników badań*, [w:] *Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, red. A. Marjański, M.R. Contreras Loera, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XV, z. 7, Łódź 2014.
- Shanker M., Astrachan J.H., *Myth and realities: family businesses' contribution to the US economy. A framework for assessing family business statistics*, „Family Business Review” 1996, No. 2.
- Surdej A., *Firmy rodzinne w perspektywie instytucjonalnych mechanizmów rozwoju państw nisko rozwiniętych: zarys problematyki*, [w:] *Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, red. A. Marjański, M.R. Contreras Loera, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XV, z. 7, Łódź 2014.
- Surdej A., Wach K., *Przedsiębiorstwo rodzinne wobec wyzwań sukcesji*, Difin, Warszawa 2010.
- Wallmon M., *Family matters – the complexities of relationships in the small family firm*, [w:] *SME's in modern economics. Selected issues*, red. J.E. Wasilczuk, K. Zięba, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2008.

UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORSTW RODZINNYCH W PORTFELU NALEŻNOŚCI ZAGROŻONYCH NA PRZYKŁADZIE DANYCH WYBRANEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO

Streszczenie:

Celem opracowania jest ustalenie, jaką część należności zagrożonych od klientów niefinansowych w grupie kredytów gospodarczych stanowią należności od firm rodzinnych, z zastosowaniem różnych definicji firm rodzinnych. Analiza została przeprowadzona na podstawie danych pierwotnych pochodzących z jednego z banków spółdzielczych, z siedzibą w mieście powiatowym województwa pomorskiego. Dane ilustrują stan na dzień 31.01.2016 roku. Wyniki analizy, w oparciu o studium przypadku, wskazują na znaczne różnice w udziale w portfelu należności zagrożonych banku należności od firm rodzinnych w zależności od przyjętej definicji firmy rodzinnej. Podkreśla to trudności w porównywaniu wyników badań w obszarze firm rodzinnych oraz konieczność ujednolicenia ich definicji na potrzeby gromadzenia materiału statystycznego.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa rodzinne, jakość portfela kredytowego, banki spółdzielcze

THE SHARE OF THE FAMILY-OWNED COMPANIES' IN BAD DEBTS ON THE BASIS OF A SELECTED COOPERATIVE BANK

Summary:

The objective of the article is to analyze the share of the family-owned companies' in bad debts on the basis of different definitions of a family business. The analysis was conducted and founded on primary data provided by one of the cooperative banks seated in the city of the Pomorskie region. The data were available as of January 31, 2016. The analysis results indicate significant differences in the level of the share of family businesses in bad debts portfolio depending on the adopted definition of a family business. It, thus, emphasizes the difficulties encountered while comparing research results in terms of family-owned businesses and the necessity to standardize the definition for the purpose of collecting statistical material.

Keywords: family business, quality of credit portfolio, cooperative banks