

**Katarzyna Ewa Synakiewicz, Julia
Anna Wachowska**

**Źródła finansowania przedsiębiorstw
rodzinnych : studium przypadku**

Ekonomiczne Problemy Usług nr 80, 246-255

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

KATARZYNA EWA SYNAKIEWICZ

JULIA ANNA WACHOWSKA

Uniwersytet Szczeciński

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW RODZINNYCH – STUDIUM PRZYPADKU

Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu termin *przedsiębiorstwo rodzinne* funkcjonuje dopiero od lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku, kiedy to zaczęto traktować więzy rodzinne jako czynnik, który może mieć znaczący wpływ na prowadzenie biznesu. W konsekwencji tego nauka o przedsiębiorstwie rodzinnym zaczęła funkcjonować jako odrębna dyscyplina badawcza¹.

W Polsce w ostatniej dekadzie wzrosła rola i znaczenie przedsiębiorstw rodzinnych². Znalazło to swoje odzwierciedlenie w zorganizowanej w 2005 roku pierwszej Konferencji Biznesu Rodzinnego, na którą przybyli naukowcy zajmujący się problematyką przedsiębiorstw rodzinnych oraz przedstawiciele najprężniej działających firm rodzinnych z Polski³. Spotkanie zaowocowało powstaniem polskiej sieci Biznesu Rodzinnego, która stała się częścią Międzynarodowej Sieci Biznesu Rodzinnego, która ma siedzibę w Szwajcarii. Problematyką przedsiębiorstw rodzinnych zajmuje się także powstałe w 2006 roku stowarzyszenie Inicjatywa Firm Rodzinnych, które organizuje spotkania, konferencje i zrzesza polskich rodzinnych biznesmenów.

Pomimo powstawania inicjatyw mających na celu poszerzenie zakresu wiedzy na temat specyfiki działalności przedsiębiorstw rodzinnych w praktyce przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce rzadko traktowane są podmiotowo – brak jest programów wspierających właśnie ten charakter biznesu, a dostęp do źródeł finansowania bywa utrudniony.

Celem niniejszego artykułu jest analiza źródeł finansowania przedsiębiorstw rodzinnych funkcjonujących w polskiej rzeczywistości gospodarczej w oparciu o przykład jednostki działającej na terenie województwa zachodniopomorskiego. Scharakteryzowane

¹ *Badanie firm rodzinnych w Polsce* przeprowadzone przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Pentor Research International, listopad 2009, s. 5, http://firmyrodzinne.pl/download/pentor/Pentor_Badanie_Firm_Rodzinnych.pdf (9.11.2011).

² *Ibidem*, s. 7.

³ *Ibidem*.

zostaną jej sposoby pozyskiwania kapitału na potrzeby działalności operacyjnej i inwestycyjnej, napotykanne bariery oraz propozycje dotyczące zwiększenia skuteczności w pozyskiwaniu kapitału.

1. Przedsiębiorstwo rodzinne w teorii i praktyce

Przedsiębiorstwo rodzinne jest formą prowadzenia działalności gospodarczej postrzeganą nie tylko przez pryzmat finansów, ale także przez socjologię, a badania nad przedsiębiorczością wykazały, że właśnie rodzina jest środowiskiem, które najskuteczniej sprzyja rozwojowi przedsiębiorczych postaw⁴. W literaturze polskojęzycznej brakuje odpowiedniego określenia dla firmy rodzinnej, które oddałoby w pełni jej społeczno-ekonomiczny charakter. Dla potrzeb uregulowań związanych z ubezpieczeniami społecznymi i sferą podatkową kodeks cywilny podaje definicję przedsiębiorstwa rodzinnego jako prowadzonego przez współmałżonków.

W języku angielskim odnaleźć można określenie *family business*, definiujące misję przedsiębiorstwa rodzinnego jako *organizację, w której dwóch lub więcej członków rodziny ma wpływ na kierownictwo (zarząd) firmy poprzez: wykorzystanie związków pokrewieństwa, pełnienie funkcji kierowniczej lub prawo własności*⁵ oraz jako *przedsiębiorstwo o dowolnej formie prawnej, którego kapitał w całości lub większej części znajduje się w posiadaniu rodziny, przynajmniej jeden członek rodziny sprawuje funkcję kierowniczą oraz istnieje zamiar utrzymania przedsięwzięcia w rękach rodziny*⁶. Dla potrzeb niniejszego artykułu przyjęto definicję P.A. Frishkoffa, traktującą, że *jeżeli rodzina uważa, że jej firma jest rodzinna, to tak jest*⁷.

W Polsce przedsiębiorstwa rodzinne stanowią 36% ogółu grupy MMSP, a zdecydowana większość, 75% z nich, to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą⁸.

Odsetek firm uznających się za rodzinne maleje wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa, co obrazuje rysunek 1. W grupie mikroprzedsiębiorstw 34% stanowią przedsiębiorstwa rodzinne, w grupie małych przedsiębiorstw jest ich 27%, natomiast w grupie średnich – 14%.

Firmy rodzinne prowadzone w Polsce to głównie mikroprzedsiębiorstwa (90%)⁹. Średnia zatrudnionych osób w grupie firm rodzinnych to 5,8 osoby, w tym blisko połowa (2,4 osoby) pracowników jest spokrewniona z właścicielami. Są to więc nieduże przed-

⁴ J. Jeżak, W. Popczyk, A. Winnicka-Popczyk, *Przedsiębiorstwo rodzinne. Funkcjonowanie i rozwój*, Difin, Warszawa 2004, s. 15.

⁵ J.A. Davis, R. Tagiuri, *Bivalent attributes of the family firm*, w: C.E. Aronoff, J.L. Ward, *Family Business Sourcebook*, Omnigraphics, Detroit 1982, s. 62–73.

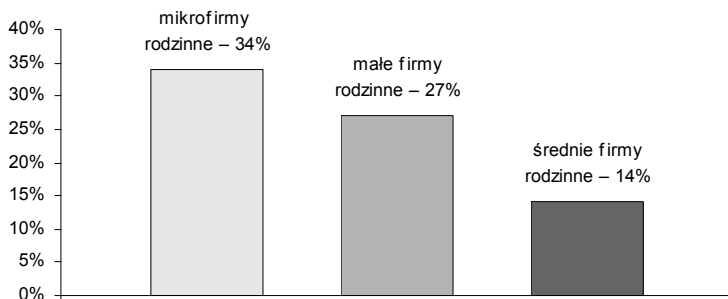
⁶ E. Więcek-Janka, *Przedsiębiorstwo rodzinne jako szczególny typ małych i średnich przedsiębiorstw*, <http://ewa-wiecek-janka.pl/>, s. 1 (9.11.2011).

⁷ P.A. Frishkoff, *Understanding Family Business: What is a Family Business?*, Oregon State University. Austin Family Business Program, 15. April 1995, frishkoff bus.orst.Edu (9.11.2011).

⁸ *Badanie firm rodzinnych w Polsce...*, s. 62.

⁹ *Ibidem*, s. 30.

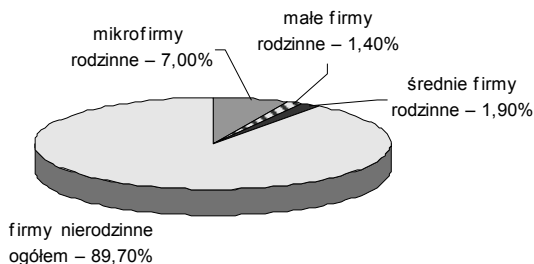
siębiorstwa, najczęściej operujące stosunkowo niewielkim kapitałem – obroty roczne 70% firm rodzinnych analizowanych w badaniu nie przekraczają 500 000 zł¹⁰.



Rysunek 1. Odsetek firm rodzinnych z podziałem na wielkość przedsiębiorstwa

Źródło: *Badanie firm rodzinnych w Polsce...*, s. 41.

Firmy rodzinne wytwarzają 10,30% polskiego PKB, z czego większość generowana jest przez mikrofirmy (7,00%). Małe oraz średnie przedsiębiorstwa rodzinne generują odpowiednio 1,40% i 1,90% PKB Polski. Pozostałą część PKB tworzą jednak podmioty nierodzinne (89,70%)¹¹. Udział przedsiębiorstw rodzinnych w PKB Polski przedstawia rysunek 2.



Rysunek 2. Udział przedsiębiorstw w PKB Polski

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Badanie firm rodzinnych w Polsce...*, s. 65.

¹⁰ *Ibidem*, s. 31.

¹¹ *Ibidem*, s. 65. Dla porównania w USA przedsiębiorstwa rodzinne tworzą 57,00% PKB kraju, www.uvm.edu (9.11.2011).

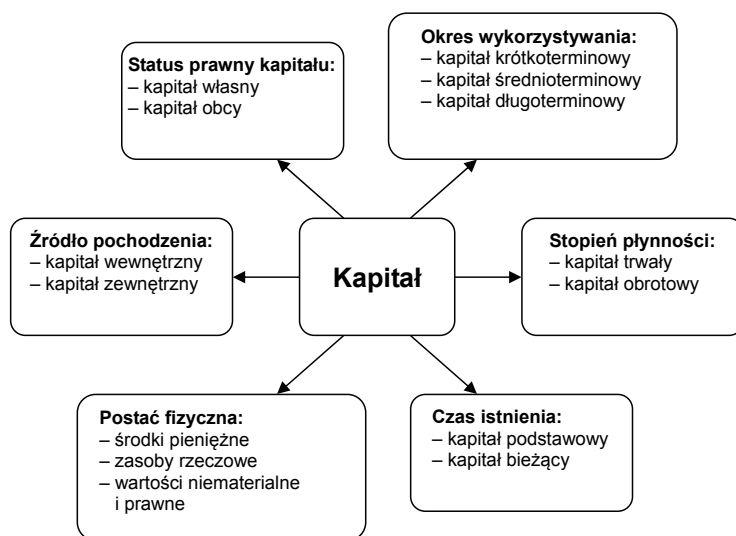
Należy jednak pamiętać, że mikroprzedsiębiorstwa stanowią około 93%¹² ogółu podmiotów gospodarczych w Polsce, stąd ich obecność silnie oddziałuje na kształt gospodarki lokalnej oraz krajowej.

Sektorami, w których przedsiębiorstwa rodzinne stanowią znaczną część ogółu, są głównie restauracje i hotele (udział 50%), transport i gospodarka magazynowa (50%), handel hurtowy i detaliczny (41%) oraz przetwórstwo przemysłowe (40%)¹³.

2. Źródła finansowania przedsiębiorstw rodzinnych

Firmy rodzinne mogą korzystać z różnorodnych sposobów finansowania swojej działalności. Jednak w praktyce gospodarczej dostęp do części możliwych źródeł pozyskania środków może być ograniczony, z uwagi na to, że większość przedsiębiorstw rodzinnych to małe jednostki o stosunkowo niewielkich obrotach.

Klasyfikacja form finansowania przedsiębiorstw rodzinnych została przedstawiona na rysunku 3¹⁴.



Rysunek 3. Klasyfikacja form finansowania przedsiębiorstw rodzinnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Wójcicki, *op.cit.*, s. 166–167.

¹² http://www.pentor.pl/36526.xml?doc_id_11290 (4.11.2011).

¹³ Dane zgodne z definicją przedsiębiorstwa rodzinnego przyjętą dla potrzeb Badań Firm Rodzinnych w Polsce przeprowadzonych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości i Pentor Research International w 2009 r.

¹⁴ R. Wójcicki, *Finansowanie działalności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Informatyki i Ekonomii Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Olsztynie, Olsztyn 2001, s. 166–167.

Najpopularniejszym podziałem kapitału są jego status prawny oraz źródło pochodzenia, wyróżniające odpowiednio: kapitał własny i obcy, kapitał wewnętrzny i zewnętrzny. Kapitał potrzebny do finansowania działalności przedsiębiorstwa może pochodzić ze źródeł własnych – z zasobów właścicieli jednostki gospodarczej lub też ze środków przez nią wygenerowanych (co jest najdroższą i najmniej efektywną formą finansowania przedsiębiorstw rodzinnych¹⁵). W przypadku niewielkich jednostek gospodarczych do finansowania działalności bieżącej, ale również inwestycyjnej, właściciele wykorzystują kapitał własny. Według danych dotyczących źródeł finansowania przedsiębiorstw rodzinnych około 82,5% przedsiębiorców korzysta z kapitałów własnych do pokrycia działalności bieżącej, a w przypadku działalności inwestycyjnej – 67,2% przedsiębiorców¹⁶. Klasyfikacja form finansowania przedsiębiorstw rodzinnych dokonywana jest także ze względu na okres wykorzystywania źródeł (kapitał krótkoterminowy – do jednego roku, kapitał średnioterminowy – od roku do 5 lat, kapitał długoterminowy – powyżej 5 lat), stopień ich płynności (kapitał trwały, kapitał obrotowy), postać fizyczną (środki pieniężne, zasoby rzeczowe, wartości niematerialne i prawne) oraz czas istnienia w jednostce (kapitał podstawowy – o charakterze założycielskim, kapitał bieżący – o charakterze operacyjnym).

Na podstawie przeprowadzonych obserwacji własnych stwierdzić można, iż stosunkowo niewielkie wykorzystanie kapitału obcego w finansowaniu przedsiębiorstw rodzinnych wynika głównie z jego ograniczonej dostępności. Małym jednostkom, często z niewielkimi obrotami i majątkiem trwałym mogącym stanowić zabezpieczenie, trudno jest być na tyle wiarygodnym dla instytucji kredytującej, aby otrzymać atrakcyjne warunki finansowania. Stąd też kredyty przeznaczone dla przedsiębiorstw sektora MMSP są droższe niż te oferowane większym podmiotom gospodarczym¹⁷. W praktyce dostęp małych przedsiębiorstw do kredytowania jest utrudniony *przez formalne warunki stawiane przez banki w zakresie odpowiedniego udokumentowania zdolności kredytowej oraz sytuacji finansowej, zarówno bieżącej, jak i historycznej, posiadania pozytywnej historii kredytowej (tj. nieponoszenia strat w poprzednich latach) i ustanowienia zabezpieczenia pożyczanych środków*¹⁸. Dlatego większość przedsiębiorców rodzinnych czuje się w znacznej mierze dyskryminowanych na polu dostępności do kapitałów obcych¹⁹.

Ograniczone możliwości przedsiębiorstw rodzinnych, co do uzyskania kredytów bankowych, stwarzają także barierę dla dalszego korzystania z innych zewnętrznych źródeł finansowania – takich jak środki pochodzące z funduszy Unii Europejskiej. Dlatego, aby

¹⁵ J. Jeżak, W. Popczyk, A. Winnicka-Leżak, *op.cit.*, s. 93.

¹⁶ *Mikroprzedsiębiorstwa. Sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele*, red. E. Balcerowicz, Case – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2002, s. 168–169.

¹⁷ http://serwisy.gazetaprawna.pl/msp/artykuly/571844,kredyt_tylko_dla_doswiadczonych_firm.html (3.12.2011).

¹⁸ J. Jawroski, *Dobór źródeł finansowania inwestycji rzeczowych w małym przedsiębiorstwie*, „Rachunkowość” 2007, nr 6, s. 19.

¹⁹ J. Adamek, *Uwarunkowania dostępu małych i średnich przedsiębiorstw do kredytu bankowego – wyniki badań ankietowych*, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2003, s. 506.

poprawić sytuację finansową przedsiębiorstw rodzinnych, właściciele uruchamiają pożyczki i kredyty jako osoby fizyczne, by tak uzyskane środki wykorzystywać w prowadzeniu działalności gospodarczej²⁰.

Wysokość wkładu wnoszonego przez prowadzących przedsiębiorstwo zależy od prowadzonej działalności oraz cyklu życia jednostki. Przedsiębiorcy rodzinni, obok aktywów obrotowych (głównie środków pieniężnych), wnoszą również zasoby rzeczowe, na przykład w formie zakupionych pojazdów, nieruchomości, wartości niematerialnych i prawnych (posiadane oprogramowania, pozwolenia, patenty i koncesje), co szczególnie często ma miejsce w mniejszych przedsiębiorstwach rodzinnych.

Poziom i struktura kapitału przedsiębiorstw rodzinnych są uzależnione od sytuacji finansowej, w której znajduje się przedsiębiorstwo w momencie zapotrzebowania na kapitał (czy środki finansowe potrzebne są firmie na jej start, na finansowanie jej działalności operacyjnej, na planowane inwestycje, które mają na celu rozwój lub przebranzowienie, a tym samym uniknięcie fazy schyłku działalności jednostki). Im młodsza jest firma, im ma mniejsze obroty, tym większe jest ryzyko przedsiębiorcy-inwestora. Finansowanie założenia jednostki gospodarczej bardzo często oparte jest na środkach własnych albo na środkach pozyskanych z odpowiednich funduszy przeznaczonych na stworzenie nowego przedsiębiorstwa. Kapitał pochodzący z funduszy często pochodzi z urzędów pracy, które prowadzą programy dofinansowywania osób chcących założyć przedsiębiorstwo. Kolejną możliwością pozyskania kapitału są projekty instytucji szkoleniowych opartych na cyklach szkoleń zakończonych konkursem na napisanie biznesplanu, skutkującym otrzymaniem funduszy. W ostatnich kilku latach prowadziły je na przykład Uniwersytet Szczeciński²¹ oraz Północna Izba Gospodarcza²².

3. Problemy przedsiębiorstw rodzinnych w dostępie do kapitału

Analizę form finansowania przedsiębiorstw rodzinnych oparto na bezpośredniej obserwacji działalności handlowo-usługowego przedsiębiorstwa rodzinnego prowadzonego w formie spółki cywilnej na terenie województwa zachodniopomorskiego. Badane przedsiębiorstwo funkcjonuje na rynku od pięciu lat i zatrudnia trzy osoby.

Jednostka powstała w czerwcu 2006 roku jako działalność gospodarcza osoby fizycznej, a po dwóch latach została przekształcona w spółkę cywilną. Większość obrotu analizowanego przedsiębiorstwa rodzinnego generowana jest w toku jego działalności handlowej. Po zmianie sytuacji prawnej misja przedsiębiorstwa nie uległa zmianie i była kontynuacją prowadzonej wcześniej działalności. Przekształcenie firmy spowodowało jednak powstanie nowego podmiotu, co niejednokrotnie było przeszkodą w pozyskiwaniu zewnętrznych źró-

²⁰ Uzyskany w ten sposób kapitał może charakteryzować się jednak wyższymi kosztami pozyskania (obowiązkowy 2-procentowy podatek) aniżeli kredyt zaciągnięty bezpośrednio przez przedsiębiorstwo.

²¹ www.kobietabiznesu.univ.pl (4.11.2011).

²² www.nkk.kik.pl (6.11.2011).

deł finansowania (np. przez instytucje kredytujące pod uwagę brany jest bowiem całkowity okres funkcjonowania przedsiębiorstwa).

Każdorazowe „rozpoczynanie działalności” badanej jednostki gospodarczej w nowej formie prawnej (jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka cywilna) wymagało od przedsiębiorstwa rodzinnego nowych nakładów finansowych, które oparte były głównie na wkładzie własnym wspólników. Przekształcenie badanego podmiotu motywowane było chęcią rozwoju i pociągnęło za sobą inwestycje w środki trwałe oraz zapasy niezbędne w toku prowadzonej działalności handlowo-usługowej. W finansowaniu aktywów znaczącą rolę odegrały, obok kapitałów własnych, także kredyty kupieckie, jak też udzielony w banku limit kredytowy, który można było otrzymać bez składania dokumentów związanych z historią finansową przedsiębiorstwa.

Badane przedsiębiorstwo rodzinne, w toku swej działalności, wielokrotnie korzystało z pomocy finansowej w formie dotacji i dofinansowań oferowanych przez powiatowy urząd pracy oraz przez organizacje prowadzące szkolenia i kursy dofinansowywane m.in. z Europejskiego Funduszu Społecznego.

W ramach pomocy proponowanej przez Powiatowy Urząd Pracy w Szczecinie skorzystano z kilku najpopularniejszych form:

- rozpoczęcie działalności gospodarczej współfinansował powiatowy urząd pracy, przyznając środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej (około 12 tys. zł),
- firma występowała również, z powodzeniem, z wnioskami o zorganizowanie staży i zatrudniała osoby, głównie studentów, których finansowanie zatrudnienia spoczywało na urzędzie pracy,
- ostatnimi środkami, jakie uzyskano (około 11 tys. zł), były fundusze przeznaczone na utworzenie nowego miejsca pracy; dzięki nim przygotowane zostało w pełni profesjonalne stanowisko kasowe wraz z oprogramowaniem niezbędnym do prowadzenia gospodarki magazynowej na wysokim poziomie, współpracujące jednocześnie ze sklepem internetowym.

Wszystkie wymienione formy pomocy oferowane przez Powiatowy Urząd Pracy w Szczecinie zostały pomyślnie sfinalizowane na przestrzeni lat 2007–2011. Przedsiębiorcy rodzinni z badanej jednostki oceniają, iż w stosunkowo prosty proceduralny sposób uzyskano wszystkie fundusze z powiatowego urzędu pracy, o które zabiegano (zazwyczaj na podstawie biznesplanu – w wypadku rozpoczęcia działalności, deklarując zatrudnienie – w pozostałych sytuacjach).

Kolejnymi źródłami finansowania przedsiębiorstw rodzinnych, z których korzystała analizowana jednostka gospodarcza, były fundusze pożyczkowe – w tym Regionalny Fundusz Pożyczkowy *Pomeranus*, który pomógł sfinansować zakup nieruchomości potrzebnej do prowadzenia działalności (112 tys. zł, pożyczka została spłacona przed terminem). Korzystne warunki kredytowania przedsiębiorców będących w początkowej fazie rozwoju, szybki okres rozpatrzenia wniosku oraz sprawne przekazanie środków wpłynęły na wysoką ocenę skuteczności tej formy finansowania przedsiębiorstw rodzinnych.

Badane przedsiębiorstwo planowało wziąć udział w konkursie Regionalnego Programu Operacyjnego, korzystając z działania 1.1.1. skierowanego do mikroprzedsiębiorców – zamierzano wprowadzić szereg innowacji procesowych oraz produktowych, które mogłyby wpłynąć na usprawnienie działalności jednostki (inwestycja rzędu 650 tys. zł). Pozyskanie kapitałów obcych z RPO było zbyt skomplikowane dla jednostki gospodarczej. Największą trudność przysporzyło przygotowanie środków na całość finansowania tak, by następnie móc uzyskać zwrot poniesionych kosztów. Przy tego rodzaju źródłach należy być przygotowanym na opóźnienia w wypłatach i dysponować wystarczającym kapitałem na pokrycie kosztów operacyjnych prowadzenia jednostki gospodarczej i tych związanych z przeprowadzaną inwestycją. Jako młode przedsiębiorstwo, o niewielkim zysku netto, analizowana jednostka gospodarcza nie mogła liczyć na odpowiednio duży kredyt pomostowy. Niestety procedury związane z warunkami kredytowania nie zostały spełnione, nawet pomimo deklarowania dodatkowego zabezpieczenia w postaci rodzinnych nieruchomości. Dlatego, głównie ze względu na terminarz wypłat środków finansowych i niemożność samodzielnego finansowania 100% inwestycji w początkowej fazie, musiano zrezygnować z ubiegania się o środki pieniężne pochodzące z Regionalnego Programu Operacyjnego.

Obecnie środki potrzebne na działalność przedsiębiorstwa (na przykład na sprzęt potrzebny podczas prowadzenia działalności operacyjnej) pochodzą najczęściej z kapitału własnego, wypracowanego w trakcie działalności. Analizowane przedsiębiorstwo rodzinne cały czas korzysta także z linii kredytowej (w wysokości 10 tys. zł) przyznanej na początku działalności, co okazuje się najbardziej powszechnym źródłem finansowania dla MMSP²³. Większe inwestycje, z powodu trudności w pozyskaniu kapitałów obcych, przeprowadzane są w oparciu o pożyczkę hipoteczną zaciągniętą przez współników (jako osoby fizyczne), która powiększy kapitał przedsiębiorstwa i pozwoli na zrealizowanie planu inwestycyjnego. Inne źródła finansowania (pożyczka w ramach inicjatywy JEREMI, kredyt inwestycyjny w banku komercyjnym)²⁴ okazały się niedostępne (odmowa bez uzasadnienia) pomimo zabezpieczenia (ok. 200% wartości inwestycji) i biznesplanu prognozującego wzrost poziomu przychodów. Rokroczny procentowy wzrost przychodów badanego przedsiębiorstwa rodzinnego obrazuje rysunek 4.

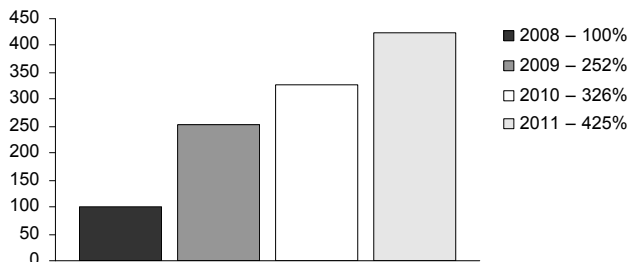
Badane przedsiębiorstwo rodzinne w badanym okresie (lata 2008–2011) odnotowało wzrost przychodów o 325%, z czego: w 2009 roku w stosunku do 2008 roku – 152%; w 2010 roku w stosunku do roku 2008 – 262%.

Żeby założyć rodzinne przedsiębiorstwo, bez wątpienia potrzebny jest dobry pomysł, rozeznanie rynku, determinacja, wsparcie rodziny i biznesplan. By prowadzić przedsiębiorstwo, nawet to najmniejsze, konieczne są środki, które przedsiębiorcy przeznaczają na codzienną działalność firmy oraz inwestycje. W przypadku przedsiębiorstw rodzinnych

²³ Potwierdzeniem tego faktu mogą wyniki badań przedstawione w artykule: M. Leśniak, D. Zarzecki, *Finansowanie i wycena małych firm*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 520, Szczecin 2008, s. 503.

²⁴ www.jeremie.com.pl (9.11.2011).

problemy z pozyskaniem kapitału wyglądają podobnie, a mniejsza skala działalności nie zawsze oznacza prostotę w zarządzaniu finansami.



Rysunek 4. Procentowy wzrost przychodów badanego przedsiębiorstwa rodzinnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych za lata 2008–2011.

Jednostki rodzinne, które korzystają głównie z własnych, wewnętrznych źródeł finansowania, są niechętne kredytom (ze względu na zadłużenie samo w sobie, ale również z powodu przyjętej formy prawnej przedsiębiorstwa) lub mają problem z ich pozyskaniem, mają ograniczone możliwości rozwoju, co może wpływać na ich wyniki.

Podsumowanie

We współczesnej gospodarce rozpoczęcie własnej działalności nie wymaga dużych nakładów finansowych. Trudności powstają w późniejszej fazie działalności, gdy brak jest kapitału na finansowanie i rozwój misji jednostki. Często przyczyną powstawania trudności mogą być złe założenia przyjęte na początku działalności, zmieniająca się sytuacja gospodarczo-polityczna kraju, a także preferencje społeczeństwa.

Można przypuszczać, że ułatwienie dostępu do zewnętrznego finansowania pozwoliłoby na szybszy rozwój przedsiębiorstw rodzinnych (zwiększenie ich skali działania, poprawę wskaźników finansowych). Pozwoliłoby tym jednostkom, odpowiednio zarządzanym, cierpiącym na deficyt kapitału, przetrwać trudniejsze okresy oraz zwiększać konkurencyjność. Na poprawę perspektyw rozwojowych badanej grupy pozytywnie wpłynęłoby też uproszczenie systemu podatkowego (szczególnie w obszarze podatków CIT i PIT, a szczególnie VAT).

Kolejną szansą na pozyskanie nowych źródeł finansowania dla przedsiębiorstw rodzinnych jest ułatwienie dostępu do kapitału oferowanego przez instytucje funduszy pożyczkowych, proponujących kredyty na atrakcyjnych warunkach, również dla nowo powstałych jednostek (niskie oprocentowanie; dotacje z projektów unijnych, z Banku Gospodarstwa Krajowego; przyjazna polityka poręczeń kredytowych i zabezpieczeń).

Na poszerzenie możliwości finansowania przedsiębiorstw rodzinnych wpłynęłyby także kompleksowa edukacja finansowa obejmująca swym zasięgiem młodzież szkolną, młodych przedsiębiorców, jak również doświadczonych uczestników rynku MMSP (na przykład poprzez dodatkowy przedmiot ujęty w szkolnych podstawach programowych; szerszy system szkoleń i poradnictwa dla przedsiębiorców – przykładem może być pilotażowy projekt Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, która we współpracy ze Stowarzyszeniem Inicjatywa Firm Rodzinnych realizować będzie szkoleniowo-doradczy program dedykowany firmom rodzinnym, odpowiadający na ich specyficzne potrzeby²⁵; stworzenie sieci ośrodków doradztwa i rozwoju przedsiębiorczości).

Przedsiębiorstwa rodzinne we współczesnym systemie finansowym napotykają wiele trudności w pozyskaniu kapitału na potrzeby prowadzenia działalności. Jednak pomimo szeregu problemów kapitałowych jednostki te stosunkowo dobrze radzą sobie na rynku, stanowiąc istotny sektor systemu finansowego.

FINANCING OF FAMILY BUSINESS – CASE STUDY

Summary

The article presents and explores the problem of financing *family businesses*, putting the main focus on small companies. It describes advantages and disadvantages of different sources of financing.

The main aim of this article is to evaluate ways of financing in a *family business* operating on West Pomeranian market for over 5 years. Authors discuss financial situation of the company and presents several ways of capital source. Entrepreneurs managing such companies base almost entirely on their own sources of capital, which is prevailing form of financing economic activity. However, that method can restrict expenditures on investments and suspend possible economic growth.

Translated by Katarzyna Ewa Synakiewicz, Julia Anna Wachowska

²⁵ *Badanie firm rodzinnych w Polsce...*, s. 8.