



Izabella Steinerowska-Streb

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Wydział Zarządzania
Katedra Ekonomii Politycznej
streb@ue.katowice.pl

Jolanta Bernais

Wyższa Szkoła Zarządzania
Ochroną Pracy w Katowicach
jbernaiss@wszop.edu.pl

INWESTYCJE ROZWOJOWE JAKO ELEMENT STRATEGII PRZEDSIĘBIORSTW RODZINNYCH FUNKCJONUJĄCYCH NA POLSKIM RYNKU

Streszczenie: Artykuł prezentuje wyniki badania, którego głównym celem było rozpoznanie aktywności przedsiębiorstw rodzinnych funkcjonujących na polskim rynku w zakresie realizacji inwestycji rozwojowych. Ponadto w badaniu podjęto się identyfikacji związków występujących pomiędzy inwestycjami rozwojowymi realizowanymi w przedsiębiorstwach rodzinnych a: wielkością przedsiębiorstwa, jego zasięgiem rynkowym, rodzajem działalności oraz postrzeganiem konkurencji jako bariery w rozwoju firmy przez menedżerów zarządzających przedsiębiorstwem. Realizacja wyznaczonych celów została osiągnięta na podstawie badania pierwotnego przeprowadzonego na próbie 353 przedsiębiorstw rodzinnych funkcjonujących na polskim rynku. Otrzymane rezultaty wskazują, że dominująca większość przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce realizuje inwestycje rozwojowe. Na podstawie przeprowadzonej analizy stwierdzono, że spośród rozpatrywanych zmiennych na inwestycje rozwojowe istotny wpływ mają wielkość oraz zasięg rynkowy przedsiębiorstwa rodzinnego.

Słowa kluczowe: inwestycje, strategie przedsiębiorstw, konkurencyjność, przedsiębiorczość rodzinna.

JEL Classification: D25, D22, L10.

Wprowadzenie

Inwestycje realizowane przez przedsiębiorstwa przyczyniają się do ich perspektywicznej konkurencyjności [Sierpińska, Jachna, 2007, s. 457]. Sprzyjają one zatem przetrwaniu przedsiębiorstw i generowaniu przez nie zysków, a tym samym stoją one u podstaw osiągania celów strategicznych podmiotów prowadzących działalność gospodarczą [Rutkowski, 2000, s. 197].

Katalog obszarów, których mogą dotyczyć inwestycje przedsiębiorstw, jest bardzo szeroki. Mogą one odnosić się do nabycia przez przedsiębiorstwa różnych aktywów rzeczowych, takich jak: budynki, budowle, maszyny, urządzenia, zapasy materiałów (inwestycje rzeczowe). Inwestycje te mogą służyć zachowaniu dotychczasowych zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa (inwestycje odtworzeniowe) lub też prowadzić do modernizacji istniejącego majątku firmy i obniżenia jej kosztów (inwestycje modernizacyjne). Ważnym motywem podejmowania inwestycji rzeczowych jest również zwiększanie potencjału produkcyjnego przedsiębiorstwa (inwestycje rozwojowe), a także wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań i technologii (inwestycje innowacyjne). Niekiedy inwestycje tego typu mają także na celu dostosowanie działalności przedsiębiorstwa do zmieniających się regulacji prawnych i obowiązujących norm – inwestycje obligatoryjne [Kusz, 2008, s. 34; Mandziuk i in., 2016, s. 546-549].

Poza tym inwestycje przedsiębiorstw mogą obejmować transakcje instrumentami finansowymi, a zwłaszcza papierami wartościowymi (inwestycje finansowe/kapitałowe). Dodatkowo przedsiębiorstwa mogą dokonywać inwestycji niematerialnych, mających na celu rozwój kapitału ludzkiego oraz badania i rozwój [Mandziuk i in., 2016, s. 546].

Problematyka dotycząca inwestycji przedsiębiorstw jest przedmiotem ciągłego zainteresowania badaczy. Niemniej jednak podmiotem tych badań jedynie z rzadka są przedsiębiorstwa rodzinne. Ograniczenie tej luki badawczej stało u podstaw badania przedstawionego w niniejszym artykule. Głównym celem podjętego postępowania badawczego było rozpoznanie aktywności przedsiębiorstw rodzinnych funkcjonujących na polskim rynku w zakresie realizacji inwestycji rozwojowych. Ponadto w badaniu podjęto się identyfikacji związków występujących pomiędzy inwestycjami rozwojowymi realizowanymi w przedsiębiorstwach rodzinnych a: wielkością przedsiębiorstwa, jego zasięgiem rynkowym, rodzajem prowadzonej działalności oraz postrzeganiem przez menedżerów zarządzających firmą konkurencji rynkowej jako bariery w rozwoju przedsiębiorstwa. Wyznaczone cele zostały osiągnięte na podstawie badań pierwotnych.

Artykuł podzielono na sześć części. W sekcji następującej po wprowadzeniu scharakteryzowano strategię przedsiębiorstw rodzinnych, mając na względzie, iż inwestycje stanowią integralną część w obrębie tych strategii. W kolejnej sekcji artykułu przybliżono przyjętą w badaniu metodologię. Następnie zostały zaprezentowane rezultaty przeprowadzonego badania pierwotnego oraz wyniki analizy statystycznej. W końcowej części artykułu wyciągnięto wnioski z podjętych badań.

1. Strategie przedsiębiorstw rodzinnych w świetle specyfiki tej grupy podmiotów

Strategie wszystkich przedsiębiorstw, zarówno rodzinnych, jak i nierodzinnych, określają długoterminowy kierunek ich działań, a także obszar i zasięg tych działań. W zamierzeniu strategie te mają pozwalać przedsiębiorstwom na osiągnięcie przewagi nad konkurentami, a także na realizację wartości oraz oczekiwań interesariuszy [Dzikowska, Gorynia, 2012, s. 3].

Przy formułowaniu strategii przedsiębiorstwa rodzinne oraz nierodzinne uwzględniają wiele różnych czynników o charakterze ekonomicznym i pozaekonomicznym, które występują zarówno w ich otoczeniu, jak i we wnętrzu tych przedsiębiorstw [Christman, Patel, 2012; Madison i in., 2015]. Przede wszystkim biorą pod uwagę własną pozycję rynkową, kondycję finansową, zdolność akumulacyjną i kredytową, stosowane techniki wytwarzania, dostęp do innowacji, czy kapitałochłonność produkcji. Ponadto znamienity wpływ na strategie opracowywane w przedsiębiorstwach mają zamierzenia firm konkurencyjnych, zmiany w zachowaniach konsumentów, sytuacja ogólnogospodarcza oraz polityka państwa [Bijańska, Wodarski, 2014, s. 59; Rosłon, Ciupiński, 2014, s. 183].

Podstawowa różnica pomiędzy strategiami przedsiębiorstw rodzinnych i nierodzinnych tkwi w ich ukierunkowaniu. Strategie przedsiębiorstw nierodzinnych odzwierciedlają wyłącznie dążenia interesariuszy do realizacji celów ekonomicznych. W obrębie przedsiębiorstw rodzinnych kluczowe znaczenie przy formułowaniu strategii mają natomiast nie tylko racjonalne zasady biznesowe i motywacja właścicieli firmy do maksymalizacji generowanego zysku. Równolegle brane są tam pod uwagę interesy rodziny oraz jej normy i wartości [Marjański, Marjańska, 2011, s. 45]. Ponadto w przedsiębiorstwach rodzinnych niebagatelną uwagę przywiązuje się do tego, aby firma działała w długim horyzoncie czasowym i aby była przekazana kolejnym pokoleniom [Zahra i in., 2004; Mandl, 2008; De Massis i in. 2015, s. 3; Hatak, Roessl, 2015].

Podkreślenia jednak wymaga, że strategie przedsiębiorstw rodzinnych nie są jednorodne [Lorenz, Núñez-Cacho, 2013]. W jednych przedsiębiorstwach rodzinnych priorytet nad celami rodziny mają cele firmy. W innych podejmuje się próbę równoważenia celów przedsiębiorstwa i rodziny. Wśród firm rodzinnych są i takie, które są „eksploatowane” przez rodzinę [Marjański, Marjańska, 2011, s. 45].

Poza tym strategie przedsiębiorstw rodzinnych są w różnym stopniu ukierunkowane na innowacyjność. Część przedsiębiorstw należących do tej grupy podmiotów przyjmuje strategie proinnowacyjne i podejmuje aktywną walkę z konkurencją rynkową [Kellermanns i in., 2012, s. 1]. Inne przedsiębiorstwa

rodzinne ograniczają natomiast ryzykowne przedsięwzięcia [Molly i in., 2010, s. 133] i przyjmują strategię konserwatywne [Classen i in., 2014, s. 595].

Integralną część w strategiach wszystkich przedsiębiorstw powinny stanowić inwestycje [Rosłon, Ciupiński, 2014, s. 183]. W przedsiębiorstwach rodzinnych podejmowanie inwestycji jest szczególnie istotne, ponieważ dzięki nim rosną ich szanse na perspektywiczną konkurencyjność [Sierpińska, Jachna, 2007, s. 457], a tym samym zwiększają się ich szanse na trwanie przez kolejne pokolenia.

Każde przedsiębiorstwo rodzinne ma wypracowaną własną, odpowiednią w stosunku do swoich możliwości i potrzeb, strategię inwestycyjną. Niemniej jednak prowadzone na tej płaszczyźnie badania dowodzą, że charakterystyczne dla większości przedsiębiorstw rodzinnych jest przeznaczanie wypracowanych zysków na inwestycje oraz preferowanie niższego stopnia ryzyka w realizowanych inwestycjach. Zazwyczaj również właściciele przedsiębiorstw rodzinnych przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych nie dbają o maksymalizację korzyści w krótkim horyzoncie czasowym. Generalnie są oni także skłonni do cierpliwego oczekiwania na zwrot z zaangażowanego kapitału [Mandl, 2008, s. 3; Smyczek, Gola, 2011, s. 277].

Uwzględniając charakterystykę przedsiębiorstw rodzinnych, a także biorąc pod uwagę zmienne determinujące inwestycje przedsiębiorstw, za prawdopodobne uznano występowanie związków pomiędzy inwestycjami rozwojowymi realizowanymi przez przedsiębiorstwa rodzinne a: wielkością przedsiębiorstwa, jego zasięgiem rynkowym, rodzajem działalności oraz postrzeganiem konkurencji jako bariery w rozwoju firmy. W związku z tym w bieżącym postępowaniu badawczym przyjęto następujące hipotezy:

- H1: Im mniejsze jest przedsiębiorstwo rodzinne, tym mniej realizuje się tam inwestycji rozwojowych.
- H2: Inwestycje rozwojowe realizowane w przedsiębiorstwach rodzinnych są uzależnione od zasięgu rynkowego firmy.
- H3: Rodzaj prowadzonej działalności determinuje inwestycje rozwojowe realizowane w przedsiębiorstwach rodzinnych.
- H4: Przedsiębiorstwa rodzinne postrzegające konkurencję rynkową jako barierę w rozwoju firmy podejmują istotnie więcej inwestycji rozwojowych, niż przedsiębiorstwa rodzinne, które nie doświadczają presji konkurencji.

2. Metodyka badawcza

W celu weryfikacji przyjętych hipotez przeprowadzono analizę wyników badania pierwotnego, którego zakres przestrzenny stanowiła Polska. Badanie zostało przeprowadzone w 2014 r. Jego podmiotem były przedsiębiorstwa ro-

dzinne, traktowane jako podmioty gospodarcze o dowolnej wielkości i formie prawnej stanowiące w całości lub w decydującej części własność jednej osoby lub członków jednej rodziny, przy czym przedsiębiorstwa te są jednocześnie przez nich zarządzane.

Zakres przedmiotowy bieżącego badania stanowiły zależności występujące pomiędzy inwestycjami rozwojowymi realizowanymi w przedsiębiorstwach rodzinnych a:

- zasięgiem rynkowym przedsiębiorstwa (lokalnym, rynkowym, międzynarodowym),
- wielkością przedsiębiorstwa (identyfikowaną na podstawie wielkości zatrudnienia na podstawie wielkości progowych przyjętych w zaleceniu Komisji Europejskiej z dnia 6 maja 2003 r. dotyczącego definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw),
- rodzajem działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwo (handlowa, usługowa, produkcyjna, budowlana, mieszana),
- postrzeganiem (przez menedżerów zarządzających firmą) konkurencji rynkowej jako bariery w rozwoju przedsiębiorstwa.

W badaniu przyjęto, że inwestycje rozwojowe to inwestycje mające na celu zwiększenie szeroko rozumianego potencjału produkcyjnego przedsiębiorstwa [Kusz, 2008, s. 34].

Do przeprowadzenia badania wybrano technikę ankiety e-mailowej. Realizacja badania zasadniczego została poprzedzona badaniem pilotażowym. Operatem badanej populacji była baza członków Inicjatywy Firm Rodzinnych zawierająca 379 przedsiębiorstw rodzinnych. Przygotowany na potrzeby badania zestandaryzowany kwestionariusz ankietowy skierowano do wszystkich podmiotów należących do bazy. Respondentami wypełniającymi kwestionariusz ankietowy byli menedżerowie wyższego szczebla. Spośród 36,4% zwrotnie otrzymanych ankiet 122 zakwalifikowano do dalszej analizy. Uzyskaną ilość kwestionariuszy uznano za niewystarczającą, dlatego też, mając na względzie zwiększenie wielkości próby, w dalszym postępowaniu badawczym kwestionariusz skierowano dodatkowo do 300 przedsiębiorstw rodzinnych wytypowanych za pomocą metody kuli śnieżnej. W efekcie liczba kwestionariuszy przeznaczonych do dalszej analizy wzrosła do 353 sztuk. Badane przedsiębiorstwa reprezentowały wszystkie kategorie wielkościowe i formy własnościowe oraz wszystkie województwa Polski.

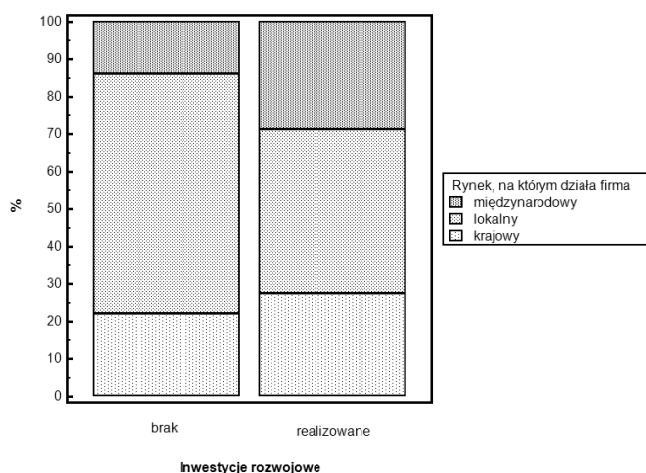
Otrzymany materiał badawczy został poddany analizie, w której wykorzystano test χ^2 oraz statystyki opisowe.

3. Inwestycje rozwojowe w badanych przedsiębiorstwach rodzinnych i ich determinanty

Analiza otrzymanych wyników wykazała, że 65,2% badanych przedsiębiorstw rodzinnych podjęło przynajmniej jedną inwestycję rozwojową w ciągu trzech, poprzedzających badanie, lat. Jedynie jedna trzecia badanych podmiotów nie zadeklarowała realizacji tego typu inwestycji we wskazanym okresie.

Opierając się na odpowiedziach udzielonych przez respondentów stwierdzono, że najbardziej aktywne w realizacji inwestycji rozwojowych były przedsiębiorstwa rodzinne o międzynarodowej skali oddziaływania. Wśród badanych podmiotów o zasięgu międzynarodowym tego typu inwestycje były podejmowane przez 79,52% przedsiębiorstw. W obrębie firm o zasięgu krajowym inwestycje rozwojowe realizowało 70% przedsiębiorstw. Natomiast wśród firm rodzinnych działających na rynku lokalnym takich podmiotów było 56,11% (rys. 1).

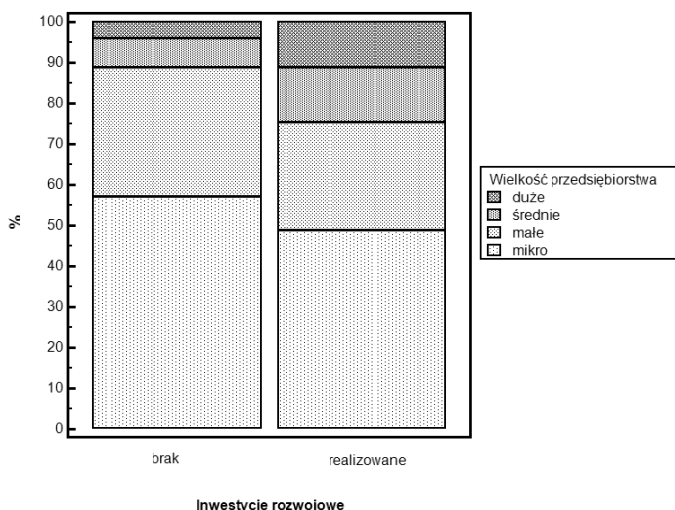
Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że zasięg rynkowy miał znamienity statystycznie wpływ na inwestycje rozwojowe badanych przedsiębiorstw ($X^2 = 14,957$; $p = 0,0006$). Im większy był rynek, na którym przedsiębiorstwa te prowadziły swoją działalność, tym istotnie częściej realizowały one inwestycje rozwojowe.



Rys. 1. Badane przedsiębiorstwa rodzinne w zależności od realizowanych inwestycji rozwojowych (podział ze względu na zasięg rynkowy firmy)

Źródło: Opracowanie własne.

Analizując aktywność badanych podmiotów w zakresie realizacji inwestycji rozwojowych w zależności od wielkości przedsiębiorstwa, stwierdzono, że wśród dużych przedsiębiorstw rodzinnych inwestycje te podejmowało niespełna 84% podmiotów. Natomiast w obrębie średnich przedsiębiorstw było to 77,5%. Tymczasem wśród małych przedsiębiorstw oraz wśród mikroprzedsiębiorstw odsetek firm dokonujących inwestycji był zbliżony i kształtował się na poziomie 61% (rys. 2). Wielkość okazała się czynnikiem, który istotnie determinuje inwestycje rozwojowe w obrębie przedsiębiorstw rodzinnych ($\chi^2 = 9,227$; $p = 0,0258$).

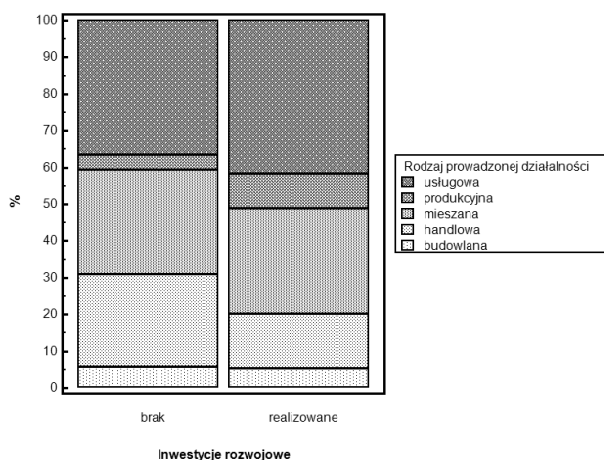


Rys. 2. Badane przedsiębiorstwa rodzinne w zależności od realizowanych inwestycji rozwojowych (podział ze względu na wielkość firmy)

Źródło: Opracowanie własne.

Kolejna część analizy dotyczyła zależności występujących na płaszczyźnie: inwestycje rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwo – rodzaj działalności prowadzonej przez firmę. Rezultaty tej analizy wskazały, że najwięcej inwestycji rozwojowych podejmowały przedsiębiorstwa produkcyjne. W obrębie tej grupy podmiotów aż 81,5% respondentów dokonało tego typu inwestycji. Tymczasem wśród przedsiębiorstw specjalizujących się w usługach, budownictwie, a także tych przedsiębiorstw, które prowadzą działalność mieszaną udział firm realizujących inwestycje rozwojowe był wyraźnie niższy. Mieścił się on w przedziale 63%-68%. Najmniej chętne do realizacji inwestycji rozwojowych okazały się natomiast przedsiębiorstwa handlowe. Wśród nich jedynie 52,31% deklarowało,

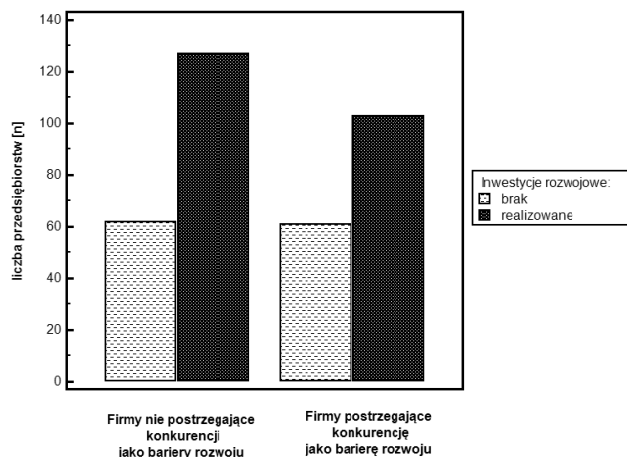
że zrealizowało tego typu inwestycje (rys. 3). Niemniej jednak rodzaj prowadzonej działalności okazał się być zmienną, która nie determinuje inwestycji rozwojowych przedsiębiorstw rodzinnych ($X^2 = 8,464$; $p = 0,0760$).



Rys. 3. Badane przedsiębiorstwa rodzinne w zależności od realizowanych inwestycji rozwojowych (podział ze względu na rodzaj prowadzonej działalności)

Źródło: Opracowanie własne.

W ostatniej części analizy podjęto się zbadania zależności występujących pomiędzy realizacją inwestycji rozwojowych przez przedsiębiorstwa rodzinne a postrzeganiem konkurencji rynkowej jako bariery w rozwoju firmy przez menedżerów zarządzających przedsiębiorstwem. Wśród badanych przedsiębiorstw na taką barierę wskazało 46,5% respondentów. W obrębie tej grupy podmiotów realizację inwestycji rozwojowych zadeklarowało 62,8% przedsiębiorstw. Natomiast wśród przedsiębiorstw rodzinnych, dla których konkurencja nie stanowiła przeszkody w rozwoju firmy, tego typu inwestycje zostały zrealizowane przez 67,2% przedsiębiorstw (rys. 4). Podobnie, jak w przypadku analizy wpływu rodzaju prowadzonej działalności przedsiębiorstw rodzinnych na realizację inwestycji rozwojowych, pomiędzy badanymi grupami przedsiębiorstw nie wystąpiły różnice istotne statystycznie, gdy wzięto pod uwagę postrzeganie konkurencji jako bariery rozwoju firmy przez menedżerów zarządzających przedsiębiorstwem ($X^2 = 0,565$; $p = 0,4523$).



Rys. 4. Badane przedsiębiorstwa rodzinne w zależności od realizowanych inwestycji rozwojowych w świetle postrzegania konkurencji jako bariery rozwoju firmy przez zarządzających menedżerów

Źródło: Opracowanie własne.

4. Wnioski z podjętych badań

Rezultaty przeprowadzonego badania wskazują, że większość spośród badanych przedsiębiorstw rodzinnych realizuje inwestycje rozwojowe. Mając na względzie, że aktywność badanej grupy podmiotów na tej płaszczyźnie przyczynia się do wzrostu ich potencjału produkcyjnego i zwiększenia skali prowadzonej działalności [Kusz, 2008, s. 34; Mandziuk i in., 2016, s. 546-549], można wnioskować, że przedsiębiorstwa rodzinne dbają o umacnianie swojej pozycji rynkowej i w przyjmowanych strategiach uwzględniają długi horyzont czasowy. Należy zatem uznać, że wyniki bieżącego badania wspierają wnioski z badań świadczących o tym, że przedsiębiorstwa rodzinne są ukierunkowane długoterminowo [Zahra i in., 2004; Mandl, 2008; De Massis i in. 2015, s. 3].

Ponadto bieżące badanie rozszerza wyniki tych badań, w których dowodzi się, że przedsiębiorstwa rodzinne nie stronią od ryzyka [Herrero, 2017, s. 1]. Trzeba bowiem podkreślić, że jeżeli większość badanych przedsiębiorstw rodzinnych wykazała aktywność w realizacji inwestycji rozwojowych, to równocześnie większość tych przedsiębiorstw podjęła ryzyko związane z przedsięwziętą inwestycją. Ryzyko jest bowiem nieodłączną składową wszystkich dokonywanych inwestycji, nie tylko rozwojowych. Wynika to z faktu, iż inwe-

stycje wymagają wcześniejszego poniesienia wydatków i opierają się na predykcjach dotyczących przyszłych warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa, które nie są w pełni do przewidzenia [Bijańska, Wodarski, 2014, s. 59]. Nigdy nie ma zatem pewności co do tego, czy i w jakim okresie inwestycje przyniosą przedsiębiorstwu oczekiwane korzyści. Dlatego też osoby zarządzające przedsiębiorstwami rodzinnymi, podobnie jak decydenci w pozostałych przedsiębiorstwach, decydując o realizacji inwestycji, zawsze podejmują ryzyko. W swoich szacunkach muszą mieć na względzie nie tylko optymistyczny scenariusz rozwoju, w którym zakłada się, że efektem podjętych działań są zyski. Zawsze muszą uwzględniać również, że planowana inwestycja może przynieść straty.

Spośród badanych zmiennych, czynnikami determinującymi inwestycje rozwojowe przedsiębiorstw rodzinnych okazały się być: wielkość przedsiębiorstwa oraz zasięg rynkowy firmy. Tymczasem branża oraz postrzeganie przez menedżerów zarządzających przedsiębiorstwem konkurencji rynkowej jako bariery w rozwoju firmy okazały się nie wpływać na realizację inwestycji rozwojowych w obrębie tych podmiotów. Takie rezultaty badania prowadzą zatem do pozytywnej weryfikacji hipotez H1 i H2 oraz odrzucenia hipotez H3 i H4.

Zidentyfikowane zależności występujące pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a inwestycjami rozwojowymi mogą być pochodną różnic w zasobach, którymi dysponują firmy rodzinne należące do poszczególnych kategorii wielkościowych. Zasoby kapitałowe i ludzkie mniejszych przedsiębiorstw są z natury rzeczy uboższe od zasobów większych przedsiębiorstw. Z tego względu możliwości podjęcia inwestycji przez mniejsze przedsiębiorstwa rodzinne mogą być ograniczone w porównaniu z większymi przedsiębiorstwami. Inwestycje zawsze wymagają bowiem nakładów finansowych [Szczęsny, Śliwa, 2010, s. 129], jak również zaangażowania personelu w firmie.

Traktując inwestycje jako integralny element w strategiach przedsiębiorstw [Rosłon, Ciupiński, 2014, s. 183], można uznać, że rozpoznane w bieżącym badaniu zależności pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa rodzinnego i realizowanymi inwestycjami rozwojowymi rozbudowują rezultaty badań A. Mariańskiego oraz J. Marjańskiej [2011]. Badania te wskazują, że w małych i średnich przedsiębiorstwach rodzinnych niedostateczne zasoby wewnętrzne, jak i dążenie do rozwoju opierając się głównie na własnych środkach znacząco ograniczają zarządzanie strategiczne. Na podstawie bieżącego badania można natomiast dodatkowo stwierdzić, że wielkość przedsiębiorstwa determinuje strategiczne decyzje tych podmiotów w zakresie inwestycji rozwojowych.

Drugą ze zidentyfikowanych zmiennych, mających wpływ na inwestycje rozwojowe przedsiębiorstw rodzinnych, był zasięg rynkowy firmy. Przeprowa-

dzona analiza wykazała, że im większy był rynek oddziaływania przedsiębiorstwa, tym częściej realizowało ono inwestycje rozwojowe. Wskazaną zależność należy uznać za w pełni zasadną, biorąc pod uwagę, że przedsiębiorstwa o większym zasięgu muszą sprostać konkurencji występującej na różnych rynkach, w różnych warunkach kulturowych, politycznych i ekonomicznych. Badanie dowodzi zatem, że w takich okolicznościach koniecznością jest większa aktywność przedsiębiorstw rodzinnych w podejmowaniu inwestycji rozwojowych.

Na realizację inwestycji rozwojowych w przedsiębiorstwach rodzinnych okazało się nie mieć wpływu postrzeganie przez menedżerów zarządzających przedsiębiorstwem konkurencji rynkowej jako bariery w rozwoju firmy. Taki wynik badania dowodzi, że przedsiębiorstwa rodzinne, podejmując się realizacji inwestycji rozwojowych, uwzględniają nie tylko swoją obecną pozycję rynkową, lecz również przyszłą. Ich decyzje są więc przemyślane i horyzontalne, a podejmowane działania nie mają charakteru doraźnego. Ta część analizy wspiera zatem wyniki przytoczonych już wcześniej badań dowodzących długoterminowego ukierunkowania przedsiębiorstw rodzinnych [Zahra i in., 2004; Mandl, 2008; De Massis i in., 2015, s. 3].

Tymczasem zidentyfikowany brak zależności pomiędzy inwestycjami rozwojowymi a rodzajem prowadzonej działalności może świadczyć o tym, iż konkurencja rynkowa jest obecnie tak intensywna, że przedsiębiorstwa reprezentujące wszystkie branże muszą aktywnie obserwować rynek i aby na nim przetrwać przedstawiciele wszystkich branż muszą podejmować inwestycje rozwojowe.

Podsumowanie

Rosnąca złożoność zjawisk i procesów występujących w otoczeniu współczesnych przedsiębiorstw powoduje, że na przestrzeni ostatnich lat spadła trafność przewidywań dotyczących przyszłości. W konsekwencji podejmowanie decyzji inwestycyjnych stało się niezwykle trudne. Niemniej jednak, dynamiczne tempo wdrażania nowości, szybkość zmian występujących w otoczeniu i narastająca wraz z procesami globalizacji i internacjonalizacji konkurencja skłaniają przedsiębiorstwa do podejmowania nawet bardzo ryzykownych przedsięwzięć inwestycyjnych.

Na podstawie otrzymanych wyników badania można stwierdzić, że przedsiębiorstwa rodzinne funkcjonujące na polskim rynku nie pozostają bierne wobec zmian zachodzących w otoczeniu. Większość z nich realizuje inwestycje rozwojowe, podejmując związane z nimi ryzyko. Przeprowadzone badanie dostarcza zatem argumentów tym badaczom, którzy dowodzą, że przedsiębiorstwa rodzinne nie są skłonne do podejmowania ryzykownych przedsięwzięć.

Podkreślenia wymaga, że w świetle otrzymanych wyników na inwestycje realizowane przez przedsiębiorstwa rodzinne nie miało wpływu postrzeganie przez menedżerów zarządzających przedsiębiorstwem konkurencji rynkowej jako bariery w rozwoju firmy. Takie wyniki są niezwykle interesujące i stanowią o wartości dodanej bieżącego badania w wiedzę na temat współczesnych przedsiębiorstw rodzinnych funkcjonujących w Polsce. Wskazują one bowiem, że decyzje inwestycyjne tych podmiotów nie wynikają z doraźnego oddziaływania konkurencji rynkowej, lecz wynikają one z przyjętych przez nie strategii.

Literatura

- Bijańska J., Wodarski K. (2014), *Ryzyko w decyzjach inwestycyjnych przedsiębiorstw*, „Organizacja i Zarządzanie”, z. 70.
- Chrisman J.J., Patel P.J. (2012), *Variations in R&D Investments of Family and Non-family Firms: Behavioral Agency and Myopic Loss Aversion Perspectives*, „Academy of Management Journal”, No. 55(4), s. 76-997.
- Classen N., Carree M., Van Gils A., Peters B. (2014), *Innovation in Family and Non-family SMEs: An Exploratory Analysis*, „Small Business Economics”, Vol. 42(3), s. 595-609.
- De Massis A., Frattini F., Pizzurno E., Cassia L. (2015), *Product Innovation in Family versus Nonfamily Firms: An Exploratory Analysis*, „Journal of Small Business Management”, 53(1), s. 1-36.
- Dzikowska M., Gorynia M. (2012), *Teoretyczne aspekty konkurencyjności przedsiębiorstwa – w kierunku koncepcji eklektycznej?*, „Gospodarka Narodowa”, nr 4(48), s. 1-30.
- Hatak I., Roessl D. (2015), *Relational Competence-Based Knowledge Transfer Within Intrafamily Succession: An Experimental Study*, „Family Business Review”, No. 28(1), s. 10-25.
- Herrero I. (2017), *Family Involvement and Sustainable Family Business: Analysing Their Effects on Diversification Strategies*, „Sustainability”, No. 9.
- Kellermanns F., Eddleston K., Barnett T., Pearson A., (2008), *An Exploratory Study of Family Member Characteristics and Involvement: Effects on Entrepreneurial Behavior in the Family Firm*, „Family Business Review”, Vol. 21(1), s. 1-14.
- Kusz D. (2008), *Inwestycje rzeczowe w wybranych gospodarstwach rolniczych Podkarpacia*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, nr 10, z. 3, s. 362-367.
- Lorenzo D., Núñez-Cacho P. (2013), *Do Family Firms Have Specific Barriers to Innovation? A First Approach*, artykuł zaprezentowany na konferencji IFERA 2013 Conference, University of St. Gallen, St. Gallen, http://www2.uca.es/serv/catedra-empresa-familiar/docs/DO%20FAMILY%20FIRMS%20HAVE%20-Lorenzo_y_Nunez-Cacho_Ifera_2013.pdf (dostęp: 05.07.2017).

- Madison K., Holt D., Kellermanns F., Ranft A. (2015), *Viewing Family Firm Behavior and Governance Through the Lens of Agency and Stewardship Theories*, „Family Business Review”, No. 29(1), s. 65-93.
- Mandl I. (2008), *Overview of Family Business Relevant Issues. Final Report*, KMU Forschung Austria, Austrian Institute for SME Research.
- Mandziuk R., Nawra P., Ossowska J. (2016), *Inwestycje rzeczowe przedsiębiorstw*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 1(79), s. 545-553.
- Marjański A., Marjańska J. (2011), *Uwarunkowania strategii małych i średnich przedsiębiorstw rodzinnych*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XII, z. 7, s. 44-57.
- Molly V., Laveren E., Deloof M. (2010), *Family Business Succession and Its Impact on Financial Structure and Performance*, „Family Business Review”, Vol. 23(2), s. 131-147.
- Rosłon J., Ciupiński D. (2014), *Inwestycje jako wyznacznik rozwoju przedsiębiorstw*, „Zarządzanie i Finanse”, Vol. 12, No. 3, s. 183-194.
- Rutkowski A. (2000), *Zarządzanie finansami*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Sierpińska M., Jachna T. (2007), *Metody podejmowania decyzji finansowych. Analiza przykładów i przypadków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Smyczek S., Gola J. (2011), *Zjawisko agencji w firmach rodzinnych*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XII, z. 7, s. 267-280.
- Szczęśny W., Śliwa J. (2010), *Budżetowanie operacyjne, finansowe i kapitałowe w przedsiębiorstwie*, C.H. Beck, Warszawa.
- Zahra S.A., Hayton J.C., Salvato C. (2004), *Entrepreneurship in Family vs. Non-family Firms: A Resource-based Analysis of the Effect of Organizational Culture*, „Entrepreneurship Theory and Practice”, Vol. 28(4), s. 363-381.

DEVELOPMENT INVESTMENTS AS A COMPONENT OF THE STRATEGIES OF FAMILY FIRMS OPERATING ON THE POLISH MARKET

Summary: This article presents results of a study which aimed to recognize the activity of family enterprises operating on the Polish market in the implementation of development investments. The study identifies relationships between the development investments carried out by family enterprises and a number of factors including the size of an enterprise, its market reach, the type of activity and the perception of competition by managers of those companies. The study results are based on the primary survey carried out on a sample of 353 family enterprises. Findings of the study indicate that the majority of family enterprises in Poland introduce development investments. Conducted analysis shows that development investments are significantly affected by the firm size and market reach of the family firm.

Keywords: investments, business strategies, competitiveness, family entrepreneurship.