



### **Artur Stefański**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Wydział Finansów i Bankowości  
artur.stefanski@wsb.poznan.pl

## **KREDYTY DLA FIRM RODZINNYCH W PORTFELU KREDYTÓW GOSPODARCZYCH NA PRZYKŁADZIE WYBRANEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO**

**Streszczenie:** Celem artykułu jest ustalenie udziału kredytów dla firm rodzinnych w strukturze kredytów gospodarczych wybranego banku spółdzielczego z zastosowaniem różnych definicji firm rodzinnych oraz ocena jakości tego segmentu portfela kredytowego. Analiza została przeprowadzona na podstawie danych pierwotnych pochodzących z jednego z banków spółdzielczych z województwa pomorskiego według stanu na dzień 31.01.2016 r. Wyniki analizy, na podstawie studium przypadku, wskazują na znaczne różnice w udziale w portfelu kredytowym banku należności od firm rodzinnych w zależności od przyjętej definicji firmy rodzinnej. Podkreśla to trudności w porównywaniu wyników badań w obszarze firm rodzinnych oraz potrzebę ujednoczenia ich definicji.

**Słowa kluczowe:** firmy rodzinne, jakość portfela, banki spółdzielcze.

**JEL Classification:** G32.

### **Wprowadzenie**

Firmy rodzinne są najstarszą znaną formą prowadzenia działalności gospodarczej. Wśród nich są zarówno podmioty bardzo małe, jak i potężne, działające na rynku globalnym. Podobnie jak inne przedsiębiorstwa, firmy rodzinne korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania, w tym z kredytów bankowych. Celem artykułu jest ustalenie udziału kredytów dla firm rodzinnych w strukturze kredytów gospodarczych wybranego banku spółdzielczego oraz ocena jakości tego segmentu portfela kredytowego. Analizę przeprowadzono na podstawie danych pierwotnych pochodzących z jednego z banków spółdzielczych z siedzibą w mieście powiatowym województwa pomorskiego według stanu na dzień

31.01.2016 r. Udział kredytów dla przedsiębiorstw rodzinnych ustalono z wykorzystaniem różnych – zarówno jednokryterialnych, jak i wielokryterialnych – definicji firm rodzinnych. Natomiast jakość portfela kredytowego oceniono na podstawie wskaźnika udziału należności zagrożonych.

## 1. Definicja firmy rodzinnej

Zarówno w teorii, jak i praktyce gospodarczej brakuje jednolitej definicji przedsiębiorstwa rodzinnego. Nie ma też konsensusu co do kryteriów wyróżniania przedsiębiorstw rodzinnych. 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, s. 257-276].

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 i Gatti, 2011, s. 2931-2944] lub jako takie podmioty, w których założyciel lub członek rodziny są osobami zarządzającymi firmą i mają realny wpływ na podejmowanie decyzji [Anderson i Reeb, 2003, s. 1301-1329]. Firmy rodzinne mogą być też definiowane jako podmioty będące własnością jednej osoby lub członków jednej rodziny [Wallmon, 2008, s. 229] czy też firmy, w których ich założyciel bądź następcy wśród jej udziałowców zajmują główne stanowiska w zarządzie firmy albo w jej radzie nadzorczej [Surdej i Wach, 2010, s. 15-16].

Dosyć często firma rodzinna jest definiowana jako przedsiębiorstwo, którego właścicielem jest rodzina, a przynajmniej dwóch jej członków pracuje w przedsiębiorstwie, w tym sprawując funkcje kierownicze [Safin i Pluta, 2014, s. 26].

Według definicji stosowanej przez KE za firmę rodzinną uznaje się przedsiębiorstwo dowolnej wielkości, pod warunkiem że [Overview, 2009, s. 10]:

- 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 jej zarządzanie,
- w przypadku spółek notowanych na giełdzie rodzina posiada co najmniej 25% prawa głosu przyznanego na podstawie posiadanych udziałów.

Warto zauważyć, że do definiowania firm rodzinnych są również wykorzystywane kryteria subiektywne, takie jak: chęć utrzymania kontroli firmy przez rodzinę, percepcja własnej firmy jako rodzinnej, budowanie etosu firmy rodzinnej [Surdej, 2014, s. 256].

## 2. Cechy firm rodzinnych

Jednymi z prekursorów badań nad specyfiką firm rodzinnych byli Tigiuri i Davis, którzy wskazywali na potrzebę rozróżnienia relacji we własności i zarządzaniu. W rezultacie stworzono model przedsiębiorstwa rodzinnego jako zachodzące na siebie trzy podsystemy: przedsiębiorstwa (podsystem gospodarczy), własności i rodziny. Każdy członek rodziny oraz pracujący w przedsiębiorstwie musi się znaleźć w jednym z siedmiu podsektorów powstałych w wyniku nakładania się na siebie podsystemów [Sułkowski i Marjański, 2009, s. 154].

Spośród wielu specyficznych cech firm rodzinnych można dla przykładu wymienić: większą lojalność i mobilizację pracowników [Ward, 1998, s. 105-117], niższe koszty transakcyjne [Aronoff i Ward, 1995, s. 121-130], nieformalne procedury podejmowania decyzji, mniej skomplikowaną strukturę organizacyjną, a także niższe koszty monitoringu [Daily i Dollinger, 1995, s. 117-136], większe zaangażowanie w pracę, lojalność, budowanie i rozwijanie tradycji zawodowych [Sułkowski, 2004, s. 212].

Charakteryzując firmy rodzinne, nie można zapomnieć o tym, że właściciele rodzinni będą preferować utrzymanie kontroli nad wzrostem wartości przedsiębiorstwa, a zakładanie i prowadzenie firm rodzinnych bywa utożsamiane z działaniami ukierunkowanymi na przetrwanie w niekorzystnych warunkach rynkowych, jako zabezpieczenie rodzin [Więcek-Janka i Kujawińska, 2010, s. 59]. Ponadto spośród ogółu podmiotów gospodarczych wyróżnia je element sukcesji [Martyniuk, 2013, s. 187], a sposób prowadzenia działalności jest podyktowany w dużej mierze osobistymi cechami ich założycieli i sukcesorów.

Firmy rodzinne opierają się na wewnętrznym kapitale ludzkim i finansowym, a mimo tego osiągają wyniki nie gorsze od ich nierodzinnych konkurentów. Stąd wniosek, że są w stanie wygenerować zasób, który pozwala im neutralizować niedoskonałości w zakresie kapitału ludzkiego i finansowego. Zasób ten można nazwać kapitałem rodzinnym [Popczyk, 2013, s. 74].

Podsumowując, można wskazać kilka głównych cech przedsiębiorstwa rodzinnego, takich jak [Sułkowski i Marjański, 2009, s. 31]:

- współzależność przedsiębiorstwa i rodziny,
- korzystanie z rodzinnych zasobów finansowych, osobowych i intelektualnych,
- strategię i metody sukcesji rodzinnej,
- familistyczna kultura organizacyjna.

### 3. Znaczenie firm rodzinnych w gospodarce

Brak jednoznacznej definicji firmy rodzinnej stanowi niedogodność dla badaczy zajmujących się tą problematyką, co 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 m.in. do następujących wniosków [Shanker i Astrachan, 1996, s. 107-123]:

- 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.

Małe i średnie firmy rodzinne są znaczącą i specyficzną grupą podmiotów gospodarczych w Polsce. Znaczącą, ponieważ dominują pod względem liczby; szacuje się, że jest ich około 700 tys. Specyficzną, gdyż łączą cechy firm z segmentu MSP z cechami przedsiębiorstwa rodzinnego. Źródłami finansowania są przede wszystkim kapitały własne właściciela i rodziny, na które składają się oszczędności, spadki czy majątek powstały w związku z zawarciem małżeństwa, a także pożyczki od znajomych i krewnych. Ponadto bariery rozwoju firm MSP rodzinnych wynikają zarówno ze specyfiki MSP, jak i firmy rodzinnej [Sułkowski i Marjański, 2009, s. 156].

Silna obecność firm rodzinnych wśród firm małych i średnich nie powinna dziwić. Niemal wszystkie nowo powstałe firmy są naznaczone osobowością swoich założycieli. Są też często wynikiem zagospodarowania talentów przedsiębiorczych. Udział firm rodzinnych w segmencie MSP trudno jednoznacznie oszacować, choćby ze względu na niejednorodną definicję firm rodzinnych, a także z uwagi na ograniczony dostęp do informacji statystycznych opisujących przedsiębiorców. Szacuje się jednak, że firmy rodzinne stanowią około 90% przedsiębiorstw z segmentu MSP.

Firmy rodzinne to jednak nie tylko małe podmioty. Przykładowo w latach 80. XX w. ponad połowa firm z listy „Fortune 500” największych amerykańskich korporacji to były firmy rodzinne [Shleifer i Vishny, 1986, s. 461-488]. Badania prowadzone w Azji Wschodniej wskazują, że 2/3 firm jest kontrolowanych przez jednostki lub rodziny [Claessens i Fan, 2002, s. 105-129], zaś wśród firm notowanych na giełdach w 13 państwach Europy Zachodniej 44% to przedsiębiorstwa kontrolowane przez rodziny [Faccio i Lang, 2002, s. 365-395].

#### 4. Próba badawcza i wyniki badania

Analizę przeprowadzoną w niniejszym artykule oparto na danych pierwotnych pochodzących z jednego z banków spółdzielczych z siedzibą w mieście powiatowym województwa pomorskiego. Dane ilustrują stan na dzień 31.01.2016 r. Na ten dzień w wybranym banku było kredytowanych 504 przedsiębiorców, nie uwzględniając w tej liczbie osób prowadzących gospodarstwa rolne. Szczegóły podmiotowej struktury w podziale na przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie oraz z wydzieleniem działalności jednoosobowej badanej populacji kredytobiorców gospodarczych ilustruje tabela 1.

**Tabela 1.** Struktura podmiotowa populacji łącznej

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

Źródło: Badanie własne.

Z badanej populacji wylosowano 150 podmiotów, co stanowi około 30% populacji generalnej, zachowując jednocześnie reprezentatywność wobec struktury podmiotowej populacji generalnej. Liczebność oraz strukturę poddanej badaniu populacji ilustruje tabela 2.

**Tabela 2.** Struktura podmiotowa badanej populacji

Przedsiębiorstwa	Liczba	Udział w badanej populacji (w %)	Udział w populacji łącznej firm danego typu (w %)
Jednoosobowe	35	23,3	29,9
Mikro	50	33,3	29,2
Małe	43	28,7	29,9
Średnie	22	14,7	30,6
Razem	150	100,0	29,8

Źródło: Badanie własne.

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

- a) definicję jednowymiarową opartą na kryterium własności, zgodnie z którym do firm rodzinnych będą zaliczane wszystkie podmioty, w których własność rodziny przekracza 50% własności firmy, uwzględniając samozatrudnienie (def. A),
- b) definicję A, bez uwzględniania samozatrudnienia (def. B),

- c) definicję jednowymiarową opartą na kryterium zarządzania, zgodnie z którym do firm rodzinnych będą zaliczane wszystkie podmioty, w których w strukturze zarządu dominują członkowie rodziny, a w przypadku działalności jednoosobowej, gdy właściciel jednocześnie sprawuje zarząd nad firmą, z uwzględnieniem samozatrudnienia (def. C),
- d) definicję C, bez uwzględniania samozatrudnienia (def. D),
- e) definicję jednowymiarową opartą na kryterium kontynuacji pokoleniowej, zgodnie z którym do firm rodzinnych będą zaliczane podmioty, w których aktualny właściciel jest powiązany rodzinnie z właścicielem poprzednim, jednocześnie nadal własność podmiotu jest w rękach rodziny w co najmniej 50%, niezależnie od tego, kto podmiotem zarządza; w przypadku podmiotów jednoosobowych uwzględnia się, czy rodzice prowadzili działalność gospodarczą w podobnej branży<sup>1</sup>, jak również samozatrudnionych (def. E),
- f) definicję E z wykluczeniem osób samozatrudniających się (def. F),
- g) definicję dwuwymiarową opartą na kryterium własności i zarządzania, zgodnie z którymi do firm rodzinnych będą zaliczane podmioty, w których jednocześnie własność w co najmniej 50% należy do rodziny i zarząd w takim samym procencie należy do członków tej samej rodziny, z uwzględnieniem samozatrudnienia (def. G),
- h) definicję G z wyłączeniem samozatrudnionych (def. H).

Wyniki ilustrujące udział kredytów dla firm rodzinnych w portfelu kredytów gospodarczych banku na dzień 31.01.2016 r. zawiera tabela 3.

Liczba firm rodzinnych w badanej populacji w zależności od przyjętej definicji znacznie się waha: od 14 w przypadku przyjęcia def. F do 142 w przypadku przyjęcia definicji A, co stanowi 9,3% aż do 94,7% wszystkich firm z poddanej badaniu populacji w ujęciu ilościowym. W ujęciu wartościowym ten odsetek waha się w przedziale od 10,3% dla definicji F do 91,9% dla definicji A. Najmniejsza liczba firm rodzinnych jest identyfikowana z zastosowaniem kryterium pokoleniowego, jednak w dużym stopniu może być to kwestia braku dostępu do odpowiedniej informacji. W przypadku definicji opartych na kryterium własności liczba firm uznawanych za rodzinne jest największa. Abstrahując od szczegółowych różnic wynikających z odmiennego definiowania firm rodzinnych, ich znaczenie w portfelu kredytowym banku jest znaczące i sięga 70-95%.

---

<sup>1</sup> Informacja była weryfikowana na podstawie zgromadzonej w banku dokumentacji kredytowej, w przypadku braku takiej informacji zakładano, że nie ma kontynuacji pokoleniowej działalności.

**Tabela 3.** Udział kredytów dla firm rodzinnych w portfelu kredytów gospodarczych Banku na dzień 31.01.2016 r.

Definicja	Liczba firm rodzinnych	Udział (w %)	
		w ujęciu ilościowym	w ujęciu wartościowym
def. A	142	94,7	91,9
def. B	107	71,3	70,1
def. C	139	92,7	90,2
def. D	104	69,3	68,1
def. E	27	18,0	19,1
def. F	14	9,3	10,3
def. G	138	92,0	89,7
def. H	103	68,7	67,7

Źródło: Badanie własne.

Następnie ustalono, jaką część należności stanowią należności od firm rodzinnych zaliczone do zagrożonych, również uwzględniając różne ich definicje. W tabeli 4 zilustrowano udział należności zagrożonych w portfelu kredytów dla firm rodzinnych w badanej populacji zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym.

**Tabela 4.** Należności zagrożone od firm rodzinnych w badanej populacji

Definicja	Liczba firm		Udział należności zagrożonych (w %)	
	danej grupy ogółem	od których należności są zaliczone do zagrożonych	w ujęciu ilościowym	w ujęciu wartościowym
def. A	142	13	9,2	7,8
def. B	107	10	9,3	6,9
def. C	139	13	9,4	8,4
def. D	104	10	9,6	6,6
def. E	27	1	3,7	2,1
def. F	14	1	7,1	3,0
def. G	138	13	9,4	8,7
def. H	103	10	9,7	6,5
Razem	150	14	9,3	8,1

Źródło: Badanie własne.

Wartość należności zaliczonych do kategorii zagrożonej w badanej populacji wynosi 8,1%, za to w ujęciu ilościowym – 9,3%. W badanym banku udział należności zagrożonych w należnościach od podmiotów niefinansowych stanowi 5,8% według danych na koniec stycznia 2016 r. i jest poniżej średniej branżowej, która w segmencie banków spółdzielczych wynosi 6,6%, a w całym sektorze bankowym jeszcze więcej, bo 7,5% według stanu na koniec 2015 r. Jednak należy zauważyć, że mimo lokalizacji siedziby banku w mieście powiatowym, ma on relatywnie wysoki udział należności od rolników – blisko 42%, podczas

gdy średnia dla banków spółdzielczych wynosi na koniec 2015 r. 28,9%. To 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 [Informacja, 2016, s. 12-14].

Udział należności zagrożonych w grupie kredytów dla firm rodzinnych przy uwzględnieniu kryterium własności (def. A) wynosi 9,2% w ujęciu ilościowym oraz 7,8% pod względem wartości. Pomijając przedsiębiorców samozatrudniających się, te wartości stanowią odpowiednio: 9,3% oraz 6,9%. Charakterystyczne jest to, że pod względem jakości portfela obserwuje się znaczące różnice w zależności od przyjętej definicji firmy rodzinnej. Najlepszą jakość zaobserwowano, gdy definicja opierała się na kryterium pokoleniowości, wówczas udział należności zagrożonych kształtował się na poziomie 3-8% w ujęciu ilościowym oraz 2-3% w ujęciu wartościowym.

## Podsumowanie

Wyniki badania wskazują, że znaczenie kredytów dla firm rodzinnych w portfelu kredytowym banku jest ogromne. Co prawda nie można jednoznacznie określić stopnia tego znaczenia, gdyż w zależności od przyjętej definicji wyniki analizy są różne. Najsilniej znaczenie podmiotów rodzinnych jest widoczne przy zastosowaniu kryterium własności. Najmniejsze znaczenie firmy rodzinne mają w badanej populacji wówczas, gdy stosowane jest kryterium sukcesji, jednak wyniki w tym obszarze mogą być w znacznym stopniu zniekształcone brakiem stosownych danych, gdyż informacje nie pochodziły od przedsiębiorstw, a z dokumentacji kredytowej.

Udział kredytów dla firm rodzinnych przy zastosowaniu kryterium własności wynosi 94,7% w ujęciu ilościowym, a 91,9% w ujęciu wartościowym. Przy zastosowaniu kryterium zarządzania te wartości wynoszą odpowiednio: 92,7% i 90,2%. Z kolei jeśli pominąć samozatrudnienie, to udział kredytów dla firm rodzinnych w populacji spada o około 20 p.p., np. przy zastosowaniu kryterium własności wynosi 71,3% w ujęciu ilościowym i 70,1% w wartościowym.

Jakość portfela kredytowego w segmencie kredytów dla firm rodzinnych jest dobra, udział należności zagrożonych kształtuje się na poziomie około 9% w ujęciu ilościowym oraz 7-8% w wartościowym, w zależności od przyjętej definicji firmy rodzinnej. W przypadku definicji opartej na kryterium sukcesji udział wartości należności zagrożonych wynosi około 2-3%.



Oczywiście uogólnianie wniosków na podstawie studium przypadku zastosowanego w niniejszym artykule nie jest możliwe. W celu ograniczenia trudności w porównywaniu wyników badań w obszarze firm rodzinnych potrzebne jest ujednoczenie ich definicji. Dzięki temu zgromadzony materiał statystyczny, który jest podstawą do wnioskowania naukowego, mógłby się przyczynić do rozwoju wiedzy na temat zarządzania finansami w firmach rodzinnych. Mógłby również udoskonalić proces segmentacji klientów banków i prowadzić do rozwoju ich oferty, i to nie tylko kredytowej.

## Literatura

- Anderson R., Reeb D.M. (2003), *Founding Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P500*, "Journal of Finance", No. 58.
- Aronoff C.E., Ward J.L. (1995), *Family-owned Businesses: A Thing of the Past or a Model of the Future?* "Family Business Review", Vol. 8, No. 2.
- Claessens S., Fan J.P.H. (2002), *Corporate Governance in Asia. A Survey*, "International Review of Finance", Vol. 3, No. 2.
- Daily C.M., Dollinger M.J. (1995), *An Empirical Examination of Ownership Structure in Family and Professionally Managed Firms*, "Family Business Review", Vol. 5, No. 2.
- Di Giuli A., Caseli S., Gatti S. (2011), *Are Small Family Firms Financial Sophisticated*, "Journal of Banking and Finance", No. 35.
- Faccio M., Lang L.H.P. (2002), *The Ultimate Ownership of Western European Corporation*, "Journal of Financial Economics", Vol. 65, No. 3.
- Handler W. (1989), *Methodological Issues and Considerations in Studying Family Businesses*, "Family Business Review", No. 2.
- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2015 r.* (2016), Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- 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. I, Łódź.
- Overview of Family-Business-Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies* (2009), Final Report of the Expert Group, European Commission.
- Popczyk W. (2013), *Przedsiębiorstwa rodzinne w otoczeniu globalnym*, Uniwersytet Łódzki, Łódź.
- Safin K., Pluta J. (2014), *Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych. Analiza wstępnych wyników badań* [w:] A. Marjański, M.R. Contreras Loera (red.), *Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, t. XV, z. 7, Łódź.
- Shanker M., Astrachan J.H. (1996), *Myth and Realities: Family Businesses' Contribution to the US Economy. A Framework for Assessing Family Business Statistics*, "Family Business Review", No. 2.

- Shleifer A., Vishny R. (1986), *Large Shareholders and Corporate Control*, "Journal of Political Economy", Vol. 94, No. 3.
- Sułkowski Ł. (2004), *Organizacja a rodzina, więzi rodzinne w życiu gospodarczym*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń.
- Sułkowski Ł., Marjański A. (2009), *Firmy rodzinne. Jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Poltext, Warszawa.
- Surdej A. (2014), *Firmy rodzinne w perspektywie instytucjonalnych mechanizmów rozwoju państw nisko rozwiniętych: zarys problematyki* [w:] A. Marjański, M.R. Contreras Loera (red.) *Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XV, z. 7, Łódź.
- Surdej A., Wach K. (2010), *Przedsiębiorstwo rodzinne wobec wyzwań sukcesji*, Difin, Warszawa.
- Wallmon M. (2008), *Family Matters – The Complexities of Relationships in the Small Family Firm* [w:] J.E. Wasilczuk, K. Zięba (eds.), *SME's in Modern Economics. Selected Issues*, Politechnika Gdańska, Gdańsk.
- Ward J.L. (1998), *The Special Role of Strategic Planning Form Family Businesses*, "Family Business Review", Vol. 1 (2).
- Więcek-Janka E., Kujawińska A. (2010), *Źródła przewagi konkurencyjnej mikroprzedsiębiorstw rodzinnych*, Zeszyty Naukowe Ekonomiczne Problemy Usług nr 595, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.

#### FAMILY-OWNED COMPANIES LOANS IN THE PORTFOLIO OF CORPORATE LOANS ON THE EXAMPLE OF A CHOSEN COOPERATIVE BANK

**Summary:** The main objective of the article is to estimate the share of family-owned companies loans in the structure of corporate loans of a chosen cooperative bank while applying different definitions of family businesses and to assess the quality of this credit portfolio sector. The analysis was conducted on the basis of primary data provided by one of the cooperative banks seated in the Pomorskie Region. The data are valid on January 31, 2016. The analysis results, based on case study, indicate significant discrepancies in the share of debts family-owned companies have in the Bank's credit portfolio depending on the adopted definition of a family-owned business. It emphasizes the difficulties while comparing the research results in the area of family-owned companies and the necessity to standardize their definitions.

**Keywords:** family business, portfolio quality, cooperative banks.