

# Spis treści

---

<b>Wstęp</b> .....	9
<b>Rozdział 1. Specyfika przedsiębiorstw rodzinnych</b> .....	17
1.1. Unikatowe cechy firmy rodzinnej .....	17
1.2. Problemy definicyjne firm rodzinnych .....	24
1.3. Klasyfikacje firm rodzinnych .....	32
1.4. Znaczenie firm rodzinnych w gospodarce .....	39
<b>Rozdział 2. Sukcesja jako proces włączania kolejnej generacji rodziny do przedsiębiorstwa</b> .....	45
2.1. Pojęcie i istota sukcesji .....	45
2.2. Plany i modele sukcesji .....	50
2.3. Miejsce sukcesji w cyklu życia przedsiębiorstwa rodzinnego .....	58
2.3.1. Cykl życia przedsiębiorstw i przedsiębiorstw rodzinnych .....	58
2.3.2. Cykl życia a sukcesja przedsiębiorstwa rodzinnego .....	65
2.4. Włączanie drugiego pokolenia do przedsiębiorstwa rodzinnego w wieloetapowym procesie sukcesji .....	72
2.5. Główne czynniki skuteczności procesu sukcesji .....	75
2.5.1. Cechy następcy .....	75
2.5.2. Cechy i postawa nestora .....	80
2.5.3. Znaczenie płci w wyborze sukcesora .....	82
2.5.4. Źródła konfliktów w procesie sukcesji .....	84
2.6. Ocena skuteczności sukcesji .....	87
<b>Rozdział 3. Transfery zasobów jako mechanizm włączania drugiej generacji rodziny do przedsiębiorstwa</b> .....	91
3.1. Wybrane teorie przedsiębiorstwa .....	91
3.1.1. Zasobowa teoria przedsiębiorstwa .....	92
3.1.2. Teoria kosztów transakcyjnych .....	95
3.1.3. Teoria agencji i teoria służebności .....	97
3.1.4. Teoria praw własności .....	102
3.2. Ograniczenia wybranych teorii przedsiębiorstwa .....	105

3.3. Założenia transferowego modelu przedsiębiorstwa rodzinnego .....	106
3.4. Motywy realizacji transferów w firmach rodzinnych .....	110
3.5. Czynniki rozładniające percepcję wartości a wartość firm rodzinnych .....	118
3.5.1. Premia emocjonalna .....	119
3.5.2. Majątek prywatny a majątek przedsiębiorstwa (dualizm percepcji majątku) .....	120
3.5.3. „Prywatne transfery” .....	121
3.5.4. Transfery w grupie podmiotów powiązanych .....	122
3.5.5. Wpływ rodzinności na ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej ...	123
<b>Rozdział 4. Transfer władzy i własności do drugiego pokolenia rodziny .....</b>	<b>125</b>
4.1. Transfery władzy .....	125
4.2. Władza formalna i nieformalna – nadzór w firmie rodzinnej .....	128
4.3. Przekazywanie władzy formalnej w ramach rodziny .....	130
4.3.1. Transfer władzy w spółkach kapitałowych .....	131
4.3.2. Transfer władzy w spółkach osobowych .....	137
4.3.3. Jednoosobowa działalność gospodarcza i spółka cywilna a transfer władzy .....	142
4.3.4. Problem pośmiertnej sukcesji władzy w przypadku działalności w formie jednoosobowej .....	145
4.4. Mieszane modele transferu władzy .....	151
4.5. Defamilizacja władzy w przedsiębiorstwie rodzinnym .....	153
4.6. Uwarunkowania transferu własności zasobów ekonomicznych i finansowych w przedsiębiorstwach rodzinnych .....	154
4.6.1. Darowizna .....	154
4.6.2. Spadek .....	155
4.6.3. Wykup przedsiębiorstwa rodzinnego przez sukcesorów .....	159
4.7. Defamilizacja przedsiębiorstwa rodzinnego .....	162
4.7.1. Sprzedaż z inicjatywy przedsiębiorstwa rodzinnego .....	164
4.7.2. Fuzje i przejęcia .....	165
4.7.3. Wykupy przedsiębiorstw .....	166
4.8. Zabezpieczenie majątku firmy rodzinnej i gwarancje ekonomiczne przekazujących .....	168
<b>Rozdział 5. Transfery wartości społeczno-emocjonalnych i wizerunkowo-rynkowych .....</b>	<b>173</b>
5.1. Zasoby i wartości niematerialne jako przedmiot transferu .....	173
5.2. Społeczno-emocjonalne i wizerunkowo-rynkowe zasoby firm rodzinnych .....	178
5.3. Transfer wartości społeczno-emocjonalnych i wizerunkowo-rynkowych a cykl życia przedsiębiorstwa rodzinnego .....	187
5.3.1. Wartości społeczno-emocjonalne a cykl życia przedsiębiorstwa .....	187
5.3.2. Możliwości i metody transferu wartości społeczno-emocjonalnych w wymiarze pokoleniowym .....	190
<b>Rozdział 6. Konsekwencje i efekty transferu przedsiębiorstwa rodzinnego do następnego pokolenia .....</b>	<b>193</b>
6.1. Uwarunkowania metodyczne i wyniki badań własnych .....	193
6.1.1. Metodyka i proces badawczy .....	193

6.1.2. Proces gromadzenia danych oraz ustalenie próby badawczej	197
6.1.3. Charakterystyka próby	199
6.2. Ekstensywne różnice wśród badanych firm rodzinnych	204
6.3. Różnice w obszarze władzy i wpływu na procesy zachodzące w przedsiębiorstwie	214
6.4. Różnice w obszarze działalności operacyjnej	221
6.4.1. Różnice w zakresie ogólnej percepcji wpływu rodziny na przedsiębiorstwo	221
6.4.2. Różnice w zakresie ogólnej percepcji podstawowych celów funkcjonowania przedsiębiorstwa i miar jego sukcesu	225
6.4.3. Różnice w obrębie planowania działalności	232
6.4.4. Różnice w zakresie percepcji czynników wpływających na decyzje finansowe	234
6.4.5. Różnice w obrębie struktury i instrumentów finansowania	237
6.4.6. Różnice w obrębie wykorzystania zaawansowanych usług doradczych i finansowych	244
6.4.7. Różnice w zakresie percepcji ryzyka i sposobów zarządzania ryzykiem	248
6.4.8. Różnice w zakresie współpracy z sektorem bankowym	251
6.4.9. Różnice w zakresie polityki wynagradzania	254
6.4.10. Różnice w sferze internacjonalizacji działalności	256
6.4.11. Różnice w sferze kształtowania polityki dywidendy	258
6.4.12. Różnice w zakresie działań związanych ze społeczną odpowiedzialnością biznesu	262
6.4.13. Różnice w sferze społeczno-emocjonalnej	267
6.4.14. Różnice wybranych parametrów ekonomiczo-finansowych	272
6.5. Drugie pokolenie rodziny a zmiany klasyfikacyjne firm	279
6.5.1. Klasyfikacja porównawcza badanych przedsiębiorstw przed i po włączeniu drugiego pokolenia rodziny	279
6.5.2. Klasyfikacja porównawcza badanych przedsiębiorstw z perspektywy ogólnych celów funkcjonowania	280
6.5.3. Klasyfikacja porównawcza badanych przedsiębiorstw z perspektywy przesłanek podejmowanych decyzji w sferze finansowania	283
6.7.4. Klasyfikacja porównawcza badanych przedsiębiorstw z perspektywy wartości społeczno-emocjonalnych	286
6.6. Podsumowanie wyników badań	289
<b>Zakończenie</b>	<b>293</b>
<b>Załączniki</b>	<b>297</b>
<b>Bibliografia</b>	<b>311</b>
<b>Spis rysunków</b>	<b>333</b>
<b>Spis tabel</b>	<b>335</b>
<b>Indeks rzeczowy</b>	<b>339</b>