Rodzinne firmy błyszczą na parkiecie

Informacja prasowa

30 marca 2021 roku

Już co trzecia spółka notowana na warszawskim parkiecie to firma rodzinna. Inwestorzy je lubią, bo dawały im w pandemii wyższą rentowność i mniejszą zmienność kursów. Wyzwaniem będzie jednak zmiana pokoleniowa właścicieli tych spółek – wynika z raportu Grant Thornton przygotowanego pod patronatem Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

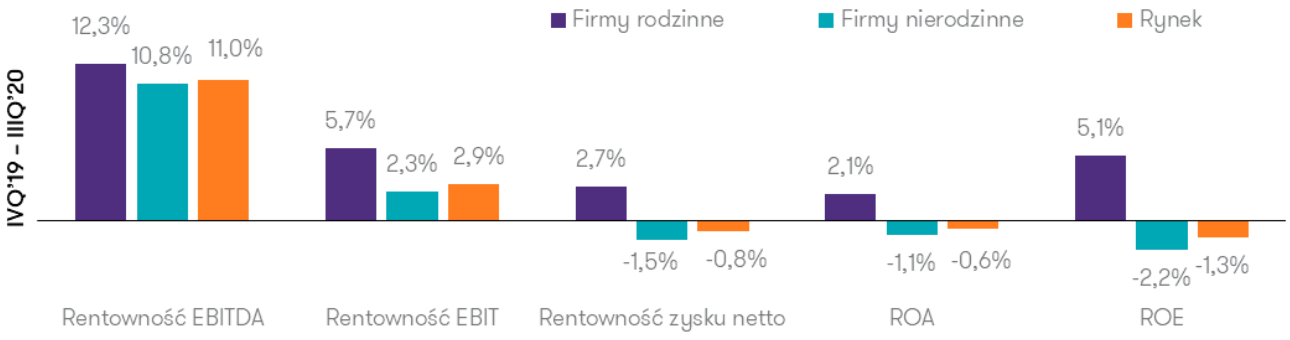
Przez ostatnie dekady systematycznie rośnie znaczenie firm rodzinnych w polskiej gospodarce. Już dawno przestały być one dla największych międzynarodowych podmiotów obecnych na polskim rynku jedynie drobnym lokalnym biznesem, z niewielkimi udziałami w rynku, a stały się dla nich silną konkurencją. Nic więc dziwnego, że polski prywatny, rodzinny biznes jest w coraz większym stopniu obecny na polskim rynku kapitałowym. Jak pokazuje raport firmy audytorsko-doradczej Grant Thornton „Firmy Rodzinne na GPW", na Głównym Rynku GGPW notowanych jest obecnie 139 spółek

rodzinnych, czyli 32 proc. wszystkich podmiotów tego parkietu. Tylko w latach 2011-2020 na GPW zadebiutowały 64 spółki definiowane na potrzeby raportu jako rodzinne. Najwięcej firm rodzinnych na GPW ma swoje siedziby w województwie mazowieckim (41), dolnośląskim (17) i wielkopolskim (15).

W zarządzaniu firmami rodzinnymi dostrzec można perspektywę długoterminową. Dzięki temu lepiej niż inne spółki radzą sobie one w okresach rynkowych turbulencji. Może to również wynikać z większej skłonności do kumulowania i reinwestowania kapitału, co wiąże się z mniejszą skłonnością do wypłaty dywidendy dla inwestorów. Spółki rodzinne powinny być zatem atrakcyjną alternatywą dla inwestorów poszukujących bezpiecznych długoterminowych inwestycji – komentuje **Dariusz Bednarski**, wiceprezes Grant Thornton, partner zarządzający Departamentem Doradztwa.

Choć dla firm o charakterze rodzinnym ważniejszym celem niż bieżący wynik finansowy jest długoterminowy, bezpieczny rozwój, to przedsiębiorstwa te w wielu przypadkach – zwłaszcza w okresach rynkowych zawirowań jak pandemia – wykazują wyższą rentowność niż spółki nierodzinne. Rentowność EBITDA w ostatnich zaraportowanych 12 miesiącach (IVQ'19-IIIQ'20) dla spółek rodzinnych wynosiła 12,3%, tymczasem dla pozostałych 10,8%. Zysk netto w tym okresie wyniósł w spółkach rodzinnych 2,7%, a dla pozostałych spółek odnotowano stratę na poziomie 1,5%. Jeszcze większe różnice widać na rentowności kapitału własnego (ROE), który wyniósł odpowiednio 5,1% i -2,2%.

Wykres 1. Wyniki finansowe spółek notowanych na GPW



O tym, że inwestorzy dużym zaufaniem, zwłaszcza w trudnych czasach, np. pandemii, obdarzają spółki zarządzane przez prywatnych właścicieli, świadczy też opracowany przez Grant Thornton indeks GT Rodzinne, obrazujący zachowanie akcji 20 największych spółek rodzinnych na GPW, według metodologii analogicznej do tworzenia indeksu WIG20. W okresie styczeń 2015 – luty 2021 indeks GT Rodzinne wzrósł o około 40%, natomiast spółki z WIG20 straciły w tym samym okresie na wartości około 16%. Ciekawa jest również analiza kształtowania się stopy zwrotu w pandemicznym okresie luty 2020 r. – luty 2021 r. Spółki z GT Rodzinne zyskały 57%, a WIG20 stracił 5%.

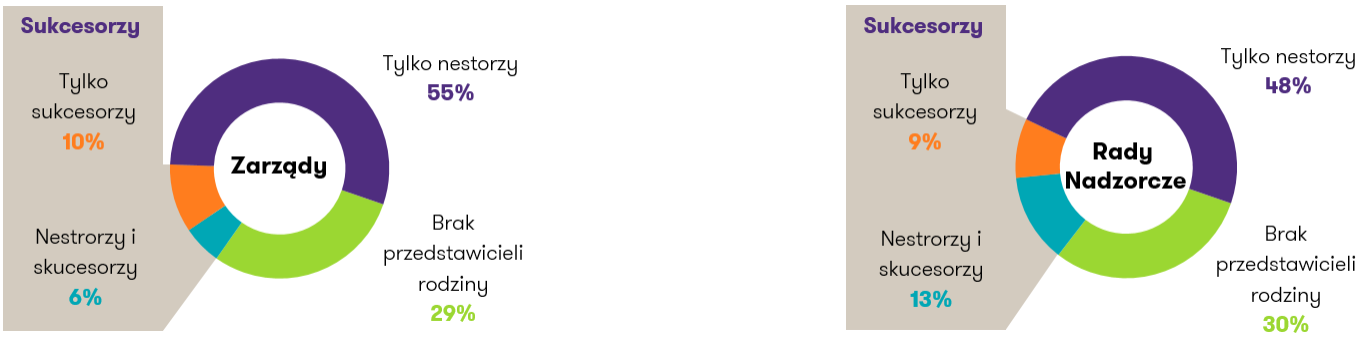
> *Biznesy rodzinne odpowiadają za około 2/3 polskiego PKB, stymulując wzrost gospodarczy i wzmacniając krajową przedsiębiorczość. W najnowszym indeksie Niemieckiej Fundacji Firm Rodzinnych Polska plasuje się na 12. miejscu wśród 21 analizowanych krajów pod względem warunków prowadzenia działalności gospodarczej, wyprzedzając takie państwa, jak Belgia, Niemcy czy Japonia* – zaznacza **Marek Dietl**, prezes zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie*. Polscy przedsiębiorcy są emocjonalnie związani ze swoimi biznesami, które tworzyli od podstaw przez 30 lat wolnej gospodarki. Miedzy innymi dlatego biznesy rodzinne coraz chętniej wybierają drogę przez giełdę, która umożliwia pozyskiwanie kapitału na rozwój przy jednoczesnym zachowaniu kontroli właścicielskiej* – dodaje.

Niepokojący dla inwestorów może być natomiast fakt, że wśród notowanych na GPW firm rodzinnych nadal niewiele jest takich, które mają uporządkowaną kwestię sukcesji pokoleniowej. Widać to na przykład po akcjonariacie analizowanych przedsiębiorstw. Choć wielu twórców i głównych akcjonariuszy spółek rodzinnych zbliża się obecnie do wieku emerytalnego i z problemem sukcesji wkrótce będą musieli się zmierzyć, to tylko w przypadku 17 proc. tych spółek akcje są już w rękach przynajmniej jednego sukcesora.

Sukcesorzy relatywnie rzadko są też obecni w najważniejszych organach spółek. Obecnie jedynie w co szóstej (16%) spółce rodzinnej przedstawiciel pokolenia sukcesorów zasiada w zarządzie, a w co piątej

(22%) w radzie nadzorczej. Tymczasem aż połowa firm w zarządach i radach nadzorczych jako jedynego przedstawiciela rodziny posiada nestora (odpowiednio 55% i 48%).

Wykres 2. Odsetek spółek rodzinnych, w których organach zasiadają sukcesorzy i nestorzy



Pełen raport dostępny jest na www.GrantThornton.pl.

Kontakt:

Jacek Kowalczyk
Grant Thornton
Dyrektor Marketingu i PR
E jacek.kowalczyk@pl.gt.com
T +48 505 024 168
www.grantthornton.pl

Grant Thornton to jedna z wiodących organizacji audytorsko-doradczych na świecie. Wiedza, doświadczenie i zaangażowanie ponad 3 600 partnerów oraz 56 000 pracowników Grant Thornton dostępne są dla klientów w 140 krajach. W Polsce działamy od 28 lat, a 700-osobowy zespół oraz obecność w kluczowych aglomeracjach (Warszawa, Poznań, Katowice, Wrocław, Kraków i Toruń) zapewniają nam bliski kontakt z klientami oraz umożliwiają realizację wymagających projektów w obszarze usług audytorskich, doradztwa podatkowego, doradztwa gospodarczego, prawnego oraz outsourcingu rachunkowości, kadr i płac bez względu na wielkość, rodzaj i lokalizację biznesu klienta. Klienci firmy to ponad 1900 podmiotów, w tym kilkadziesiąt spółek notowanych na GPW oraz firmy z top 500 największych przedsiębiorstw działających w naszym kraju. Grant Thornton jest wyłącznym partnerem Grant Thornton International w Polsce. Więcej informacji na www.grantthornton.pl