

## Postrzeganie warunków funkcjonowania przedsiębiorstw w województwie lubelskim przez podmioty o wysokim potencjale wzrostu

Ada Domańska, Beata Lewicka\*

**Streszczenie:** *Cel* – Celem artykułu jest zbadanie postrzegania czynników zewnętrznych przez podmioty gospodarcze z województwa lubelskiego, ze szczególnym uwzględnieniem tych, co do których istnieje zwiększone prawdopodobieństwo przekształcenia się w przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu (małe, stosunkowo młode przedsiębiorstwa).

*Metodologia badania* – Artykuł ma charakter teoretyczno-empiryczny. Dokonano w nim analizy literatury dotyczącej przedsiębiorstw wysokiego wzrostu oraz percepcji warunków dla ich funkcjonowania. Dane do części empirycznej pochodzą z badania ankietowego przeprowadzonego wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorców z regionu lubelskiego. Różnice w percepcji czynników zewnętrznych przez przedsiębiorstwa w różnym wieku zbadano wykorzystując metodę ANOVA i testy *post hoc*.

*Wynik* – Potwierdzono jedynie częściowo różnice w postrzeganiu warunków funkcjonowania przez przedsiębiorstwa dojrzałe i stare. Istotne różnice w percepcji czynników zewnętrznych dotyczą oceny infrastruktury, dostępu do kapitału oraz otoczenia rynkowego. Przedsiębiorstwa w wieku 5–15 lat oceniały te warunki gorzej, co może wpływać negatywnie na potencjał ich szybkiego wzrostu.

*Oryginalność/wartość* – W Polsce nie istnieją opracowania, które łączyłyby percepcję warunków wewnętrznych przedsiębiorstwa z ich potencjałem do wejścia na drogę szybkiego wzrostu. Artykuł wprowadza dodatkowo kontekst województwa lubelskiego, który w sposób szczególny potrzebuje bodźców i obszarów rozwojowych, które pozwoliłyby przełamać impas i wprowadzić region na drogę gospodarczego wzrostu.

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu, wiek przedsiębiorstwa, rozwój regionu

### Wprowadzenie

Według danych pochodzących z bazy STRATEG, województwo lubelskie w 2014 roku charakteryzowało się najniższym poziomem PKB na mieszkańca (odlegającym o 30% od średniej dla Polski) oraz najniższym tempem jego wzrostu (1,8% wzrostu PKB r/r w porównaniu do 3,3% dla całego kraju). Do tych niechlubnych statystyk regionu należy dodać ponadto widoczne przejawy „syndromu niedostatecznego rozwoju”, tj. niską produktywność, niski poziom wykwalfikowania kadr, niedorozwój infrastruktury, niski poziom innowacyjności czy niski poziom urbanizacji (Strategia Województwa Lubelskiego na lata 2014–2020). To wszystko wpływa na rosnące potrzeby województwa w zakresie poszukiwania

---

\* mgr Ada Domańska, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny, Katedra Bankowości, e-mail: ada.domanska@umcs.pl; mgr Beata Lewicka, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny, Katedra Bankowości, e-mail: beata.lewicka@umcs.pl.

bodźców i obszarów rozwojowych, które pozwoliłyby przełamać impas i wprowadzić region na drogę gospodarczego wzrostu.

Pożądanym kierunkiem działań prorozwojowych jest niewątpliwie wspieranie regionalnej przedsiębiorczości. Udzielane wsparcie powinno jednak być właściwie dobrane, skierowane na przedsięwzięcia o dużym potencjale wzrostu i stabilności trwania. Takimi cechami charakteryzują się tzw. przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu – często niewielkie, dosyć młode podmioty o prostej strukturze organizacyjnej. Możliwość „aktywowania” ich wzrostowego potencjału zależy nie tylko od ich cech wewnętrznych, ale i od otoczenia, w którym będą funkcjonować. Tworzenie właściwych warunków do ich działania powinno stanowić zatem fundament efektywnej strategii gospodarczej regionu lubelskiego. Celem artykułu jest zbadanie postrzegania czynników zewnętrznych przez lokalne podmioty gospodarcze ze szczególnym uwzględnieniem tych, co do których istnieje zwiększone prawdopodobieństwo przekształcenia się w przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu.

## **1. Przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu – przegląd literatury**

Według definicji OECD przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu to te podmioty, których dynamika przychodów ze sprzedaży lub zatrudnienia w ciągu ostatnich trzech lat przekroczyła średniorocznie 120%. Ponadto, bardzo młode podmioty należące do tej kategorii, które działają na rynku krócej niż 5 lat, są nazywane gazelami (Petersen, Ahmad, 2007, s. 1). Ze względu na to, że są to firmy, za pośrednictwem których tworzone są nowe miejsca pracy i które w znacznym stopniu przyczyniają się do zwiększenia konkurencyjności i innowacyjności, a w dalszej kolejności do wzrostu gospodarczego, coraz częściej są przedmiotem rozważań w literaturze ekonomicznej (Chan i in., 2006; Gollann, 2006; Moreno, Casillas, 2007, 2008; Rauch i in., 2005; Storey, 2011; Wiklund i in., 2009). Dla przykładu badania przeprowadzone na koniec XX wieku w Stanach Zjednoczonych wykazały, że podmioty te były odpowiedzialne w około 70% za wzrost wskaźnika zatrudnienia w tym kraju (Cognetics, 2000). W związku z tym ważne jest, by przedsiębiorstwa mogły działać w sprzyjającym im otoczeniu, tak aby jak najwięcej z nich mogło stać się podmiotami wysokiego wzrostu. Istotne jest zatem opracowanie właściwej polityki wsparcia na rzecz poprawy wzrostu i innowacji. Aby było to możliwe, konieczne jest zidentyfikowanie potencjalnych przedsiębiorstw wysokiego wzrostu oraz analiza postrzegania przez nich warunków funkcjonowania.

Prawo proporcjonalnych efektów Gibrata mówi, że prawdopodobieństwo wzrostu przedsiębiorstwa jest niezależną zmienną losową (Kwaśnicki, 2004, s. 2). Oznacza to, że wszystkie podmioty mają takie same szanse na wzrost, a ponadto wzrost w ubiegłych latach nie zwiększa perspektywy wzrostu w przyszłości. Jednakże część opracowań wskazuje, że pewne czynniki, w tym cechy charakterystyczne podmiotów, takie jak ich wiek, zaburzają to prawo.

Literatura wykazuje, że małe firmy rosną szybciej niż duże przedsiębiorstwa (Bullock i in., 2004, s. 46). Ponadto, G. Hall wymienia m.in. fazę życia przedsiębiorstwa, politykę cenową czy kraj, w którym funkcjonuje firma, jako czynniki wpływające na ponadprzeciętny wzrost (Hall, 2005, s. 149–155). Według *Learning Theory* elementami determinującymi znaczną poprawę funkcjonowania podmiotów gospodarczych są również wiek podmiotu, branża, w jakiej działają, a także zdolność do nauki (Kurczewska, 2008, s. 121). Natomiast teoria faz wzrostu przedsiębiorstwa mówi, że młode, niewielkie podmioty, posiadające prostą strukturę organizacyjną, mają większe szanse na rozwój (Hanks i in., 1993, s. 7). Wiele innych badań potwierdza zależność pomiędzy młodym wiekiem i małą wielkością przedsiębiorstwa a jego większym potencjałem w zakresie wzrostu (Becchetti, Trovatto, 2002; Correa i in. 2003; Evans, 1987; Fariñas, Moreno, 1997; Mitusch, Schimke, 2011; Schreyer, 2000). Henrekson i Johansson na podstawie licznych, zbadanych źródeł uznali, że to właśnie młody wiek przedsiębiorstwa jest najbardziej istotnym czynnikiem zwiększającym prawdopodobieństwo wzrostu (Henrekson, Johansson, 2009). Oznacza to, że to właśnie na tego typu podmioty należy zwrócić szczególną uwagę.

Według danych GUS w Polsce w 2012 roku ponad 50% firm wysokiego wzrostu stanowiły przedsiębiorstwa małe, 38,9% to podmioty średnie, a 10,9% duże. Niestety, na podstawie zebranych przez GUS danych nie było możliwości ustalenia wieku tych firm, co w konsekwencji uniemożliwiło potwierdzenie występowania w Polsce zależności pomiędzy młodym wiekiem przedsiębiorstwa a większym potencjałem na funkcjonowanie jako podmiotu wysokiego wzrostu (Balcerowicz i in., 2014, s. 24, 132). Jednakże na podstawie danych GUS można stwierdzić, że gazete stanowiły w 2012 roku zaledwie 7,3% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu (GUS, 2014, s. 6). Można się zatem spodziewać, że większy potencjał w zakresie rozwoju tkwi wśród przedsiębiorstw bardziej dojrzałych, działających na rynku dłużej niż 5 lat, ale będącymi jednocześnie podmiotami relatywnie krótko funkcjonującymi na rynku.

## **2. Postrzeganie warunków funkcjonowania a wspieranie rozwoju przedsiębiorstw**

Postrzeganie warunków, w jakich przyszło funkcjonować przedsiębiorstwu, może mieć istotny wpływ na jego dalszy rozwój. Jak wskazuje literatura, subiektywna ocena otoczenia firmy jest jednym z czynników decydujących o dalszym losie podmiotu gospodarczego. W modelu determinant rozwoju MSP zaprezentowanym przez P. Davidssona akcentuje się, że percepcja realiów środowiska, w jakim działa dany przedsiębiorca, w silny sposób oddziałuje motywująco na podejmowanie przez niego kroków zmierzających do rozwoju firmy. Z drugiej strony wskazuje się, że czynniki obiektywne związane z faktycznymi warunkami funkcjonowania przedsiębiorstwa wpływają na jego rzeczywisty rozwój (Davidsson, 1991, s. 405–429).

Należy podkreślić, że badania przeprowadzone w 39 krajach wykazały, że niemal we wszystkich występują mniej lub bardziej uciążliwe przeszkody w prowadzeniu działalności gospodarczej. Jednakże, kraje wysoko rozwinięte, w których bariery w znaczący sposób utrudniały funkcjonowanie przedsiębiorstw, stosowały tzw. system kompensacyjny. Jego istota polega na podejmowaniu przez państwo działań mających na celu złagodzeniu negatywnych skutków występujących ograniczeń. Sprowadzało się to głównie do stosowania wsparcia bezpośredniego dla sektora MSP (Stel i in., 2007, s. 171–186). Przytoczona wcześniej literatura wskazuje, że istotnym czynnikiem zwiększającym prawdopodobieństwo tego, że przedsiębiorstwo będzie podmiotem wysokiego wzrostu, jest jego wiek. Z drugiej strony, młode firmy wykazują niższą samoocenę (Hyytinen, Pajarinen, 2008), bardziej restrykcyjnie oceniają własne projekty, przez co ich ocena warunków funkcjonowania wcale nie musi być bardziej korzystna. Stąd zdecydowano się postawić hipotezę o następującej treści: Istnieją istotne statystycznie różnice w postrzeganiu warunków funkcjonowania pomiędzy przedsiębiorstwami w różnym wieku (H1).

### 3. Zastosowane metody badawcze

Dane wykorzystane w niniejszym artykule zostały zebrane na przełomie kwietnia i maja 2016 roku, w wyniku badań ankietowych przeprowadzonych wśród firm z sektora MSP prowadzących swoją działalność na terenie województwa lubelskiego. Kwestionariusz ankietowy zawierał pytania dotyczące ogólnej oceny warunków funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw oraz szczegółowe pytania związane z wyzwaniami, jakie niosą za sobą zmiany demograficzne. W artykule wykorzystano informacje z części dotyczącej ogólnego postrzegania otoczenia oraz z metryczki.

W badaniu wykorzystano dwie techniki zbierania danych: ankiety internetowe (CAWI) oraz wywiady osobiste z użyciem kwestionariuszy w formie papierowej (PAPI). Ankietę skierowano łącznie do 8500 podmiotów, z czego odpowiedziało na nią 2,59%. Po odrzuceniu przedsiębiorstw niespełniających wymogu zatrudnienia poniżej 250 pracowników, próba badawcza osiągnęła rozmiar 197 podmiotów. Reprezentatywność próby można poprzeć

**Tabela 1**

Struktura przedsiębiorstw z województwa lubelskiego ze względu na formę prawną prowadzonej działalności – dane rzeczywiste oraz przedstawione w próbie (%)

Forma prawna działalności	Wartości rzeczywiste	Próba
Działalność jednoosobowa	84,57	86,80
Spółka cywilna	6,38	4,06
Spółka osobowa	1,44	3,05
Spółka kapitałowa	6,84	4,57
Inne (spółdzielnie, przedsiębiorstwa państwowe)	0,77	1,52

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Miesięczna informacja...*

argumentem, że mimo iż nie jest ona próbą losową w wyniku zastosowania doboru kwotowego, jej struktura pod względem rodzaju formy prowadzenia działalności nie różni się istotnie od rzeczywistej struktury dla podmiotów z województwa lubelskiego (tab. 1). Potwierdził to przeprowadzony test  $\chi^2(4, N = 197) = 8,24$ ; n.i.

Aby zrealizować cel artykułu oraz zweryfikować postawioną w nim hipotezę, zdecydowano na wprowadzenie klasyfikacji wiekowej badanych przedsiębiorstw. Za przedsiębiorstwa „młode” przyjęto podmioty nie starsze niż 5 lat, za przedsiębiorstwa „dojrzałe” – podmioty, które istnieją na rynku od 5 do 10 lat oraz „stare” – działające powyżej 15 lat. Przyjmując powyższe kryteria podziału, została zachowana równoliczność porównywanych prób (patrz: tab. 2) oraz możliwość odniesienia uzyskanych wyników do innych opracowań, gdzie za przedsiębiorstwa „młode” przyjmuje się podmioty młodsze niż 5 lat (np. Fort, in. 2013; Ghimire, Abo, 2013). Ponadto, udział najmłodszych podmiotów w badanej próbie (32,1%) był zbliżony do stanu rzeczywistego. Zgodnie z danymi z bazy Structural Business Statistics Eurostat, w 2014 roku 35,55% przedsiębiorstw w Polsce nie funkcjonowało dłużej niż 5 lat.

W badanej próbie 81,7% firm stanowiły podmioty niezatrudniające więcej niż 10 osób (mikro), 11,2% przedsiębiorstwa małe i 1,5% przedsiębiorstwa średnie. *Gros* respondentów stanowiły zatem niewielkie organizacje, które zgodnie z przytoczonymi teoriami mają większą szansę na szybki wzrost (Bullock i in., 2004, s. 46).

**Tabela 2**

Statystyki opisowe dla stworzonych kategorii wiekowych przedsiębiorstw

Kategoria	Liczebność	Udział w próbie (%)	Średni wiek	Odchylenie standardowe
Przedsiębiorstwa młode	63	32,14	2,889	1,3454
Przedsiębiorstwa dojrzałe	66	33,67	10,015	2,8148
Przedsiębiorstwa stare	67	34,18	23,731	8,5910

Równoliczność prób potwierdzona testem  $\chi^2(2, N = 196) = 0,133$ , n.i.

Źródło: opracowanie własne.

Respondenci zostali poproszeni o ocenę siły wpływu 18 różnych czynników, które zostały następnie podzielone na siedem rodzajów:

- infrastrukturalne (dostępność lokali nadających się na prowadzenie działalności gospodarczej, dostępność terenów pod inwestycje, stan dróg);
- związane z dostępem do kapitału (dostęp do potencjalnych źródeł finansowania prowadzonej działalności, koszty finansowania zewnętrznego, dostęp do programów wspierających przedsiębiorczość z uwzględnieniem gwarancji);
- podatkowe (wysokość podatków płaconych na rzecz gminy, liczba płatności podatkowych dokonywanych rocznie);
- rynkowe (chłonność rynku wewnętrznego, dostęp do ważnych dla przedsiębiorców informacji, dostęp do nowych kontrahentów, funkcjonowanie szarej strefy);

- e) prawno-administracyjne (prawo i polityka państwa dotycząca prowadzenia działalności gospodarczej, procedury administracyjne);
- f) związane z zasobami ludzkimi (dostępność do wykwalifikowanych pracowników, koszty pracy);
- g) związane z zasobami materialnymi (koszty energii, koszty materiałów i surowców).

Oceny dokonywano na skali siedmiopunktowej od  $-3$  do  $+3$ , gdzie  $-3$  oznaczało bardzo negatywny wpływ,  $0$  – brak wpływu,  $+3$  bardzo pozytywny wpływ. Statystyki opisowe dla ocenianych grup czynników zawarto w tabeli 3.

**Tabela 3**

Statystyki opisowe dla ocenianych grup czynników (zmiennych zależnych)

Rodzaj czynników	N	Minimum	Maksimum	Średnia	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności (%)
Infrastrukturalne	197	-3,00	3,00	0,3418	1,30212	380,97
Dostęp do kapitału	197	-3,00	3,00	0,5787	1,34819	232,98
Podatkowe	197	-3,00	3,00	-1,0635	1,42313	-133,82
Rynkowe	195	-3,00	3,00	0,6949	0,99411	143,06
Prawno-administracyjne	197	-3,00	3,00	-1,2640	1,86711	-147,72
Zasoby ludzkie	197	-3,00	3,00	0,0457	1,34883	2952,43
Zasoby materialne	197	-3,00	3,00	-0,7716	1,44494	-187,27

Źródło: opracowanie własne.

#### 4. Wyniki przeprowadzonych badań

Spośród wszystkich grup wiekowych przedsiębiorstw, najgorzej ocenianymi czynnikami zewnętrznymi wpływającymi na funkcjonowanie przedsiębiorstwa były kwestie prawno-administracyjne, podatkowe oraz związane z kosztami zasobów materialnych (żadna kategoria wiekowa nie przypisała im korzystnego wpływu na prowadzenie działalności gospodarczej). Najbardziej pozytywnie odbierane są natomiast kwestie popytowe, związane z otoczeniem rynkowym (średnia ocena 0,6949). Korzystnie odczytywane są ponadto dostęp do kapitału oraz warunki infrastrukturalne.

W celu weryfikacji postawionych hipotez dotyczących odmiennego postrzegania czynników zewnętrznych wpływających na prowadzenie biznesu przez firmy młode, dojrzałe i starsze, wykorzystano jednoczynnikową analizę wariancji (ANOVA) w planie dla grup niezależnych. Przeprowadzona analiza wykazała istotne statystycznie różnice w ocenie czynników infrastrukturalnych  $F(2,195) = 4,29$ ;  $p < 0,05$ ;  $\eta^2 = 0,04$ , rynkowych  $F(2,193) = 4,29$ ;  $p < 0,01$ ;  $\eta^2 = 0,05$  oraz związanych z dostępem do kapitału  $F(2,195) = 4,46$ ;  $p < 0,05$ ;  $\eta^2 = 0,04$ . Obliczone wartości *eta kwadrat* świadczą jednak o niskiej sile obserwowanych efektów. W przypadku pozostałych kategorii czynników różnice między porównywanymi grupami wiekowymi nie były istotne.



**Rysunek 1.** Średnie oceny czynników zewnętrznych wpływających na funkcjonowanie przedsiębiorstwa w podziale na kategorie wiekowe przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

Aby wyłonić które grupy wiekowe różniące się istotnie między sobą w ocenie wybranych warunków otoczenia, przeprowadzono konserwatywny test Tukeya (testowane zmienne spełniały warunek o jednorodności wariancji) (Abdi, Williams, 2010).

Czynniki infrastrukturalne były istotnie lepiej oceniane przez stare przedsiębiorstwa, o ugruntowanej pozycji ( $M = 0,71$ ;  $SD = 1,35$ ) niż przez przedsiębiorstwa młode ( $M = 0,18$ ;  $SD = 1,16$ )  $p < 0,05$ ,  $d$ -Cohena = 0,43,  $95\%CI_{\text{różnicy}}[-1,07; -0,01]$  oraz niż przez przedsiębiorstwa dojrzałe ( $M = 0,12$ ;  $SD = 1,33$ )  $p < 0,05$ ,  $d$ -Cohena = 0,44,  $95\%CI_{\text{różnicy}}[-1,12; -0,06]$ . Warunki związane z dostępem do kapitału były istotnie gorzej ocenione przez przedsiębiorstwa dojrzałe ( $M = 0,2$ ;  $SD = 1,27$ ) niż przez stare ( $M = 0,88$ ;  $SD = 1,46$ )  $p < 0,01$ ,  $d$ -Cohena = 0,79,  $95\%CI_{\text{różnicy}}[-1,22; -0,14]$ . Nie odkryto istotnych różnic między firmami młodymi i starszymi. Podobnie ocena panujących warunków rynkowych była oceniana mniej pozytywnie przez przedsiębiorstwa dojrzałe ( $M = 0,43$ ;  $SD = 0,99$ ) niż przez stare ( $M = 0,96$ ;  $SD = 0,94$ )  $p < 0,01$ ,  $d$ -Cohena = 1,44,  $95\%CI_{\text{różnicy}}[-0,92; -0,13]$ . Interpretacja wskaźników  $d$ -Cohena pozwala stwierdzić, że był to najsilniejszy efekt spośród wszystkich zaobserwowanych w przeprowadzonym badaniu (Cohen, 1992).

Przeprowadzona analiza jedynie częściowo potwierdziła hipotezę postawioną w artykule. Różnice w percepcji warunków zewnętrznych są istotne jedynie wśród trzech spośród siedmiu wybranych kategorii czynników: infrastrukturalnych, związanych z dostępem do kapitału oraz rynkowych. Istotnie gorzej od przedsiębiorstw „starych” odbierają te warunki podmioty dojrzałe, działające na rynku od 5 do 10 lat. Firmy młode, w porównaniu do starych, istotnie różniły się natomiast jedynie oceną czynników infrastrukturalnych.

Przedsiębiorstwa dojrzałe wpisują się w przytoczony powyżej opis podmiotów o dużym potencjale wejścia na drogę szybkiego wzrostu. Oprócz stosunkowo młodego wieku, mają już pewne doświadczenie w działaniu na rynku oraz zdążyły poznać też rządzące

nim mechanizmy. Gorsze postrzeganie warunków popytowych, infrastrukturalnych oraz związanych z dostępem do kapitału można tłumaczyć dwutorowo: 1) firmy te mogą być bardziej zaangażowane w swój rozwój niż firmy starsze i przez to częściej spotykać się z barierami zewnętrznymi, 2) wsparcie tych podmiotów jest niewystarczające, gdyż większość jego form koncentruje się na organizacjach w początkowych stadiach rozwoju. Niemniej jednak, wskazanie przyczyn takiego stanu rzeczy wymaga bardziej pogłębionych badań w tym zakresie.

### **Uwagi końcowe**

Podsumowując należy stwierdzić, że wyniki przeprowadzonych badań wskazują na potrzebę wspierania przedsiębiorstw, które stosunkowo krótko funkcjonują na rynku. Najgorszą opinię na temat warunków otoczenia miały te podmioty, które znajdowały się w środkowym przedziale wiekowym, czyli działające na rynku powyżej 5 lat, ale niebędące firmami określanymi jako „stare”. Wobec powyższego działania wspierające przedsiębiorczość prowadzone przez władze regionu powinny skupić się właśnie na młodszych przedsiębiorstwach. Nie oznacza to, że należy całkowicie zaprzestać wspierania starszych podmiotów, funkcjonujących na rynku dłużej niż 15 lat, ale większą uwagę skupić na tych z krótszym stażem. Słuszność takiego działania potwierdzają zaprezentowane wcześniej wyniki badań, które mówiły, że przedsiębiorstwami wysokiego wzrostu są zazwyczaj firmy młodsze. Ponadto dane statystyczne pokazują, że im dłuższy czas funkcjonowania podmiotów na rynku, tym mniejsze ryzyko upadłości. A. Bieniasz i Z. Gołaś wskazali, że około 50% upadłości dotyczy przedsiębiorstw, które działały na rynku krócej niż 10 lat. Wynika to m.in. z faktu, że są to podmioty niedoświadczone, o słabo ugruntowanej pozycji rynkowej (Bieniasz, Gołaś, 2014, s. 36). Jest to kolejny argument, który przemawia za tym, aby w większym stopniu kierować środki pomocowe do młodszych podmiotów.

Ostatnią, ale nie najmniej ważną przesłanką do podejmowania tego typu działań jest fakt, że zgodnie z wynikami badania przeprowadzonego przez M. Matejuna, wśród młodszych przedsiębiorstw występuje większe nastawienie absorpcyjne wsparcia dedykowanego rozwojowi. Oznacza to, że podmioty działające krócej na rynku są w większym stopniu nastawione na pozyskiwanie pomocy do prowadzenia działalności gospodarczej i chętniej z niej korzystają, co przynosi pozytywne skutki w postaci ich rozwoju (Matejun, 2015, s. 249).

Reasumując, chcąc poprawić wskaźniki ekonomiczne województwa lubelskiego, należy podjąć działania mające na celu większe wsparcie dla podmiotów, które najgorzej oceniają warunki otoczenia i jednocześnie mają największy potencjał na stanie się przedsiębiorstwami wysokiego wzrostu, czyli takich, których wiek nie przekracza 15 lat.



## Literatura

- Abdi, H., Williams, L.J. (2010). Tukey's honestly significant difference (HSD) test (s. 1–5). W: *Encyclopedia of Research Design*. Thousand Oaks, CA: Sage
- Balcerowicz, E., Kondratowicz A., Teresiński, J., Radzikowski, B. (2014). *Przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu w Polsce*. Warszawa: PARP.
- Becchetti, L., Trovato, G. (2002). The determinants of growth for small and medium-sized firms. The role of the availability of external finance. *Small Business Economics*, 19 (4).
- Bieniasz, A., Gołaś, Z. (2014). Makroekonomiczne uwarunkowania upadłości przedsiębiorstw w Polsce. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 4 (34).
- Bullock, A., Codh, A., Fu, X., Hughes, A., Yang, Q. (2004). *SME Growth Trajectories. A pilot study of UK SME growth and survival using CBR panel data*. Centre of Business Research: Cambridge University.
- Chan, Y., Bhargava, N., Street, C. (2006). Having arrived: The homogeneity of high growth firms. *Journal of Small Business Management*, 44 (3).
- Cognetics (2000). *Business Almanac*. Cambridge.
- Cohen, J. (1992). A power primer. *Psychological bulletin*, 112 (1), 155.
- Correa, A., Acosta, M., González, A., Medina, U. (2003). Size, age and activity sector on the growth of the small and medium firm size. *Small Business Economics*, 21 (3).
- Davidsson, P. (1991). Continued Entrepreneurship: Ability, Need, and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth. *Journal of Business Venturing*, 6 (6).
- Evans, D. (1987). The relationship between firm growth, size and age: Estimates for 100 manufacturing industries. *Journal of Industrial Economics*, 35 (4).
- Fariñas, J., Moreno, L. (1997). *Size, age and growth: an application to Spanish manufacturing firms*. Working Paper 9705. Madrid: Fundación Empresa Pública.
- Fort, T.C., Haltiwanger, J., Jarmin, R.S., Miranda, J. (2013). How firms respond to business cycles: The role of firm age and firm size. *IMF Economic Review*, 61 (3), 520–559.
- Ghimire, B., Abo, R. (2013). An empirical investigation of Ivorian SMEs access to bank finance: Constraining factors at demand-level. *Journal of Finance and Investment Analysis*, 2 (4), 29–55.
- Gollann, B. (2006). Achieving growth and responsiveness: Process management and market orientation in small firms. *Journal of Small Business Management*, 44 (3).
- Hall, G. (2005). *Surviving and prospering in the small firm sector*. London: Routledge.
- Hanks, S., Watson, C., Jansen, E., Chandler, G. (1993). Tightening the life-cycle construct: a taxonomic study of growth stage configurations in high-technology organizations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (2).
- Hyytinen, A., Pajarinen, M. (2008). Opacity of young businesses: Evidence from rating disagreements. *Journal of Banking & Finance*, 32 (7).
- Kurczewska, A. (2008). Problemy pomiaru wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw. W: G. Maniak (red.), *Problemy ekonomii i polityki gospodarczej, materiały konferencyjne*. Szczecin: Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Kwaśnicki, W. (2004). *Dlaczego współlistnieją duże i małe firmy? Rozkłady ukośne wielkości firm – badania symulacyjne*. Kudowa Zdrój: XXI Szkoła Symulacji Systemów Gospodarczych.
- Matejun, M. (2015). Absorpcja wsparcia w zarządzaniu rozwojem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – podejście strategiczne. *Zeszyty Naukowe*, 1194. *Rozprawy Naukowe*, 483.
- Miesięczna informacja o podmiotach gospodarki narodowej w rejestrze REGON* (stan na dzień 31.03.2016). Warszawa: GUS.
- Mitusch, K., Schimke, A. (2011). *Gazelles – High-Growth Companies*. Consortium Europe INNOVA Sectoral Innovation Watch.
- Moreno, A., Casillas, J. (2007). High-growth SMEs versus non-high growth SMEs: A discriminant analysis. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19 (1).
- Moreno, A., Casillas, J. (2008). Entrepreneurial orientation and growth of SMEs: A causal model. *Entrepreneurship: Theory & Practice* 32 (3).
- Petersen, D., Ahmad, N. (2007). *High-growth enterprises and gazelles – preliminary and summary sensitivity analysis*. OECD.
- Rauch, A., Frese, M., Utsch, A. (2005). Effects of human capital and long term human resources development and utilization on employment growth of small scale businesses: A causal analysis. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29 (6).

- Schreyer, P. (2000). High-Growth Firms and Employment. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 03.
- Stel, A., Storey, D., Thurik, A. (2007). The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28 (2–3).
- Storey, D. (2011). Optimism and chance: The elephants in the entrepreneurship room. *International Small Business Journal*, 29 (4).
- Strategia Województwa Lubelskiego na lata 2014–2020*. Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego w Lublinie.
- Structural Business Statistics Eurostat. Pobrane z: [www.ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics](http://www.ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics).
- Wiklund, J., Patzelt, H., Shepherd, D. (2009). Building an integrative model of small business growth. *Small Business Economics*, 32 (4).
- Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości* (2014). Warszawa: GUS.

### PERCEPTION OF EXTERNAL CONDITIONS IN LUBELSKIE REGION BY ENTITIES WITH HIGH-GROWTH POTENTIAL

**Abstract:** *Purpose* – The aim of this paper is to examine the perception of external factors by enterprises from Lubelskie region, especially those which have above average potential to become high-growth companies (small, relatively young entities).

*Design/methodology/approach* – The paper has theoretical-empirical character. The review of literature about high-growth companies and perception of external factors was conducted. Data in empirical part, were collected in a survey conducted among SME's from Lubelskie region. The significances of differences in perception of external factors by enterprises in different age were examined with ANOVA and post hoc tests.

*Findings* – The significant differences in perception of external factors were confirmed only partially. The significant differences were discovered for “adult” and “old” enterprises and they apply to infrastructure, access to capital and market conditions. Enterprises between 5 to 15 years old evaluate those factors more critically, which may have a negative impact on their high-growth potential.

*Originality/value* – In Poland, there is a lack of research which combine enterprises' perception of external factors with their high-growth potential. This paper also introduces context of Lubelskie region, which is in dire need of finding economic stimulus which can break the stalemate and set it on to the growth path.

**Keywords:** high-growth companies, firm age, region development

### Cytowanie

- Domańska, A., Lewicka, B. (2017). Postrzeganie warunków funkcjonowania przedsiębiorstw w województwie lubelskim przez podmioty o wysokim potencjale wzrostu. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 1 (85), 587–596. DOI: 10.18276/frfu.2017.1.85-46.