

# VPLIV ORGANIZACIJSKE ZMOŽNOSTI MREŽENJA HITRO RASTOČEGA PODJETJA NA ZAZNANO FINANČNO USPEŠNOST\*

## THE INFLUENCE OF HIGH-GROWTH ENTERPRISES' NETWORK CAPABILITIES ON PERCEIVED FINANCIAL PERFORMANCE

Blaž Frešer<sup>1</sup>  
Karin Širec<sup>2</sup>  
Polona Tominc<sup>3</sup>

DOI: <https://doi.org/10.31410/EMAN.2019.497>

**Povzetek:** Hitro rastoča podjetja so se izkazala kot pomemben element za kreiranje delovnih mest, inovativnih idej, družbene blaginje in napredka. Široka spoznanja o pomenu hitro rastočih podjetij izvirajo iz zelo raznolikih raziskav omenjenega področja, ki so primarno usmerjene predvsem v pojasnjevanje pomena podjetništva, značilnosti podjetij (demografskih dejavnikov) in vpliva na kreiranje zaposlovanja ter ustvarjanja ekonomske rasti. V slednje bi lahko uvrstili tudi področje preučevanja finančne uspešnosti hitro rastočih podjetij, saj bo le v primeru, da bo hitro rastoče podjetje finančno uspešno, le-to lahko poslovalo (in zaposlovalo) na za podjetje pričakovani ravni.

Kot predlaga teorija mreženja, bo organizacijska sposobnost mreženja predstavljala pomemben vidik oblikovanja finančne uspešnosti podjetja. Organizacijska sposobnost mreženja se je namreč izkazala kot pomemben dejavnik, ki lahko vpliva na finančno uspešnost, tako neposredno, kot tudi posredno preko vpliva na dostopnost do finančnih virov in informacij s katerimi podjetje razpolaga.

V prispevku, na vzorcu  $n=125$  hitro rastočih podjetij iz Republike Slovenije, analiziramo vpliv organizacijske zmožnosti mreženja na finančno uspešnost. Raziskava temelji na slučajnem vzorcu hitro rastočih podjetij, ki so bila vsaj enkrat med letoma 2011 in 2016 uvrščena na seznam hitro rastočih podjetij po metodologiji Agencije republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. Rezultati potrjujejo spoznanja preteklih raziskav, čeprav smo z analizo ugotovili zgolj obstoj šibkih, statistično značilnih, pozitivnih vplivov. Rezultati tako nakazujejo na pomen organizacijske zmožnosti mreženja, katerega pomena v ekosistemu hitro rastočih podjetij, zagotovo ne gre zanemariti.

**Ključne besede:** Hitro rastoče podjetje; organizacijska zmožnost mreženja, finančna uspešnost

**Abstract:** High-growth enterprises are recognised as an important determinant in enhancing job generation process, innovativeness, social well-being, and general progress. The wide knowledge about the importance of high-growth enterprise's stems from very diverse research in this field. Research primarily focuses on explaining the importance of entrepreneurship skills for growth achievements, on the characteristics of enterprises (demographic factors) and on the importance of the job generation process. To these areas, we could also include the field of studying the financial performance of high-growth enterprise's, as only if enterprises are financially successful, they could operate and employ on the expected levels.

\* Raziskovalni program št. P5-0023 je sofinancirala Javna agencija za raziskovalno dejavnost Republike Slovenije iz državnega proračuna

<sup>1</sup> Faculty of Economics and Business, Razlagova 14, 2000 Maribor, Slovenija

<sup>2</sup> Faculty of Economics and Business, Razlagova 14, 2000 Maribor, Slovenija

<sup>3</sup> Faculty of Economics and Business, Razlagova 14, 2000 Maribor, Slovenija

*As suggested by the theory of networking, the network capability will be an important aspect of shaping the enterprises' financial performance. Enterprises' networking capability has proven to be an important influencing factor that can affect financial performance directly, as well as indirectly through the financial resources available or through information that enterprises could acquire and are thus available to them.*

*In this article, we analyse the impact of the networking capability on the financial performance of high-growth enterprises, where a sample of n=125 high-growth enterprises from Slovenia was used. The research is based on a random sample of high-growth enterprises, which were at least once (among years 2011 and 2016) listed as high-growth according to the methodology prepared and presented by the Agency of the Republic of Slovenia for Public Legal Records and Services. The results confirm the findings of past research, although the analysis showed only the existence of weak statistically significant and positive effects of enterprises' networking capabilities on enterprises' financial performance. The results thus highlight the importance of enterprises' networking capabilities – the importance of which, in the ecosystem of high-growth enterprises, certainly shouldn't be ignored.*

**Keywords:** *High-growth enterprise; network capability; financial performance*

---

## 1. UVOD IN TEORETIČNA ZASNOVA

Preučevanje rasti podjetij, ne predstavlja najnovejšega vidika podjetniške teorije, saj ključni začetki segajo v petdeseta leta 20. stoletja, in sicer v leto 1959, iz katerega izhaja teorija Edith Penrose, o rasti podjetja [20]. Teorija predstavlja izhodišča številnim vidikom nadaljnega raziskovanja podjetniške rasti, saj predstavlja nekatera ključna spoznanja, kot so ločitev organske rasti od rasti z združitvami in prevzemi, ter spoznanje, da lahko pretekla rast omogoča nadaljnje priložnosti za uspešno rast. Prav tako izpostavlja nekatera ključna področja podjetniškega preučevanja, med drugim pomen motivacije za rast ter vlogo podjetnika in njegovih managerskih sposobnosti [11], kamor sodijo tudi sposobnosti organiziranja in upravljanja mrežnih povezav.

Pretekle raziskave izpostavljajo pomen hitro rastočih podjetij za zaposlovanje in družbeno blaginjo [7, 13, 17, 19]. Kljub temu je pri preučevanju hitro rastočih podjetij potrebno opozoriti na izjemno heterogenost raziskav s tega področja. Opredelitve hitro rastočih podjetij se med raziskovalci močno razlikujejo, saj splošno sprejeta definicija teh podjetij ne obstaja [7]. Tako se lahko hitro rastoča podjetja določi glede na odstotek rasti prodaje/zaposlenih, oziroma glede na druge primerjalne kategorije [3, 4]. Lahko pa tudi kot zgornji decil v populaciji podjetji glede na doseženo rast – Davidsson in Delmar [5] sta med hitro rastoča podjetja na primer uvrstila zgornjih 10 % podjetij, ki so v preučevanem obdobju izkazala največjo absolutno rast zaposlenih. Sami smo pri opredelitvi hitro rastočih podjetij izhajali iz metodologije podane s strani Agencije republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJPES), saj je omogočen javni dostop do evidenc podjetij, uvrščenih v kategorijo hitro rastočih. Metodologija v osnovi predvideva več omejitvenih kriterijev in posledično izločitve nekaterih podjetij. Tako se na seznam ne morejo uvrstiti podjetja, ki med drugim zaposlujejo manj kot 2 zaposlena (če gre za samostojnega podjetnika pa nosilca dejavnosti in vsaj enega zaposlenega), prav tako pa so oblikovana merila glede minimalne višine prihodkov, ustvarjanja pozitivne dodane vrednosti, rasti števila zaposlenih in drugih preučevanih vidikov [1].

Teorija mreženja predlaga, da je uspešnost podjetja povezana s sposobnostjo (ključnih odgovornih oseb v podjetju) pridobiti dostop do resursov, kar se omogoči tudi s pomočjo mreženja. Pretekle raziskave izpostavljajo predvsem pozitivni vpliv med mrežnimi povezavami, tako glede velikosti, kot tudi kakovosti le-teh in samim uspehom podjetja [8, 16]. V določenih primerih je kljub temu

med obema preučevanima kategorijama lahko zaznati tudi statistično neznačilen vpliv [22]. Mreženje se je v preteklih raziskavah pogosto preučevalo kot dejavnik, ki lahko vpliva na posamezne oblike virov financiranja, saj se je pokazalo, da lahko dolgotrajni stiki, kot posledica mreženja, vplivajo na znižanje cene zunanjih virov financiranja, predvsem bančnih posojil [21]. Mreženje s socialni kapitalom in zaupanjem, ki ga le-ta lahko ustvari, vpliva tudi na odločitve mikro-investitorjev [2], ter na zmožnost pridobivanja virov množičnega financiranja [12]. Družbene vezi prav tako predstavljajo pomemben element, preko katerih lahko posamezniki ali podjetja dostopajo do informacij, saj bodo le-te določale vrsto, kakovost in obliko informacij, do katerih bodo imeli posamezniki (podjetja) dostop [18]. Dostopne informacije bodo namreč pomembne za izbiro oblike financiranja podjetja, prav tako pa bo njihova nedostopnost vplivala na težje pridobivanje virov financiranja, kar se je pokazalo tudi na primeru raziskave izvedene s strani Ogoi [15]. Omenjeno predstavlja pomembno ugotovitev, saj vemo, da je dostopnost finančnih virov eden izmed ključnih dejavnikov razvoja in rasti malih ter srednje velikih (med njimi tudi hitro rastočih) podjetij [9]. Dostopnost informacij vsekakor vpliva na številne druge pomembne strateške odločitve, kar se bo nenazadnje izrazilo v finančni uspešnosti hitro rastočega podjetja.

Na podlagi navedenega smo oblikovali naslednjo hipotezo:

**H1:** *Organizacijska zmožnost mreženja hitro rastočega podjetja pozitivno vpliva na zaznano finančno uspešnost v podjetju.*

## 2. PODATKOVNE PODLAGE IN METODOLOGIJA

### 2.1. Opis populacije in vzorca

Populacija hitro rastočih podjetji je oblikovana na osnovi javno objavljenih seznamov hitro rastočih podjetij s strani AJPEŠ-a in zajema 8.194 podjetij. Gre za podjetja, ki so bila vsaj enkrat, med letoma 2011 in 2016, uvrščena v kategorijo hitro rastočih in za katera smo uspeli pridobiti kontaktne podatke. Izmed njih je bilo za telefonsko in računalniško podprto anketiranje, slučajno izbranih 2.788 hitro rastočih podjetij. Pričakovali smo nizko stopnjo odzivnosti, saj so bili ključni respondenti odgovorne osebe v podjetju (lastniki in managerji). Le-ti so namreč najkompetentnejše osebe, ki zaradi pregleda nad celotnim podjetjem lahko podajajo ustrezne ocene in odgovorijo za podjetje kot celoto. Končni vzorec v celoti izpolnjenih anket je znašal  $n=125$ . Anektiranje je bilo izvedeno v maju 2018.

V poprečju so hitro rastoča podjetja zajeta v vzorec zaposlovala 24,38 zaposlenega in razpolagala s 4,4 milijoni evrov kapitala. Vzorec je podrobneje predstavljen v tabeli 1, iz katere je razvidno, da je le-ta skladen z obravnavano populacijo hitro rastočih podjetij.

### 2.2. Opis spremenljivk

Organizacijsko zmožnost mreženja smo merili na sedem stopenjski Likertovi lestvici (1-splah se ne strinjam; 7-popolnoma se strinjam). Vprašalnik povzet po Mu in Di Benedetto [14] je zajemal naslednje trditve (OZM\_v1-11):

OZM\_v1: Mrežne partnerje iščemo v lokalnem, regionalnem okolju,

OZM\_v2: Mrežne partnerje iščemo v globalnem, mednarodnem okolju,

OZM\_v3: Pri iskanju ustreznih mrežnih partnerjev smo široko usmerjeni,

- OZM\_v4: Če se zdi, da je v odnosu z mrežnimi partnerji kaj narobe, se zelo potrudimo ugotoviti zakaj je temu tako,  
 OZM\_v5: Če imamo z mrežnim partnerjem dober odnos, skušamo razumeti, zakaj je temu tako,  
 OZM\_v6: Nenehno analiziramo in ocenjujemo odnose z mrežnimi partnerji, da se lahko ustrezno prilagodimo,  
 OZM\_v7: Del naše strategije je dinamično povezovanje in izkoriščanje mrežnih povezav v poslovnem procesu,  
 OZM\_v8: Ko je potrebno, lahko poiščemo mrežne partnerje na katere se lahko zanesemo,  
 OZM\_v9: Mrežnim partnerjem smo pravočasno na voljo, kadar nas potrebujejo,  
 OZM\_v10: Od mrežnih partnerjev pravočasno prejmemo ustrezno pomoč, kadar jo potrebujemo,  
 OZM\_v11: Naši mrežni partnerji nas lahko napotijo na tretjo osebo, ki bi nam lahko pomagala, če nam sami ne morejo nuditi neposredne pomoči.

Zaznano finančno uspešnost smo merili na sedem stopenjski Likertovi lestvici kjer so respondenti podali strinjanje (1-sploh se ne strinjam; 7-popolnoma se strinjam) s trditvijo *V primerjavi z neposredno konkurenčnimi podjetji menimo, da naše podjetje izkazuje boljši/o* (FU<sub>1-5</sub>):

- FU<sub>1</sub>: Čisti dobiček,  
 FU<sub>2</sub>: ROE – donos na kapital (prihodek pred obdavčitvijo/povprečna vrednost kapitala),  
 FU<sub>3</sub>: ROA – donos na sredstva (prihodek pred obdavčitvijo/povprečna aktiva),  
 FU<sub>4</sub>: Odstotek rasti prihodkov (prihodki tekočega leta/prihodki preteklega leta),  
 FU<sub>5</sub>: Dodano vrednost na zaposlenega.

Tabela 1: Predstavitev vzorca raziskave (vir: [1] in lastni izračuni).

Kontrolna spremenljivka	fi	Fi%	Fi% (populacija)
<i>Velikost podjetja</i>			
Mikro podjetje	96	76,8	79,2*
Malo podjetje	20	16,0	14,3
Srednje veliko podjetje	5	4,0	5,2
Veliko podjetje	4	3,2	1,3
<i>Koliko krat na seznamu</i>			
1	42	33,6	44,4
2	39	31,2	24,8
3	20	16,0	15,1
4	10	8,0	8,1
5	8	6,4	4,6
6	6	4,8	2,9
<i>Leto ustanovitve</i>			
Do 1989	7	5,6	2,7*
1990 do 1994	50	40,0	30,6
1995 do 1999	15	12,0	11,3
2000 do 2004	31	24,8	15,0
2005 do 2009	19	15,2	26,4
2010 in več	3	2,4	14,0

\* Opomba: podatek o velikosti in letu ustanovitve se nanaša na populacijo hitro rastočih podjetij po metodologiji AJPEŠ v letu 2016 (obdobje 2012-2016).

### 2.3. Metodologija

Preveritev oblikovane hipoteze je potekla z uporabo regresijske analize v programu IBM SPSS statistics, verzije 24. Zaradi velikega števila vključenih trditvev, smo za spremenljivki organizacijske zmožnosti mreženja in zaznane finančne uspešnosti opravili tudi faktorsko analizo. V sklopu faktorske analize smo izpolnili naslednje pogoje: Kaiser-Mayer-Okinova statistika ( $> 0,5$ ), Bertlettov test sferičnosti ( $p < 0,05$ ), kumunaliteta in faktorska utež ( $> 0,5$ ), delež pojasnjene variance (vsaj 60 %) in Chronbachova alfa ( $> 0,6$ ), s čimer smo zadostili predlaganim minimalnim zahtevam [6, 10].

Predpostavljamo, da so izpolnjene tudi vse predpostavke za uporabo regresijske analize.

## 3. REZULTATI

V tabeli 2 prikazujemo rezultate faktorske analize za organizacijsko zmožnost mreženja in zaznano finančno uspešnost.

Kot je razvidno smo oblikovali en faktor organizacijske zmožnosti mreženja. Iz analize smo izločili dve trditvi, in sicer: OZM\_v1 (mrežne partnerje iščemo v lokalnem, regionalnem okolju) na podlagi komunalitete manjše od 0,5; in OZM\_v2 (mrežne partnerje iščemo v globalnem, mednarodnem okolju) na podlagi analize Item-Total statistike.

S faktorsko analizo smo prav tako oblikovali en faktor zaznane finančne uspešnosti, ki zajema vseh pet izhodiščnih trditvev – iz analize namreč ni bilo potrebno izločiti nobene trditve.

V tabeli 3 prikazujemo rezultate regresijske analize, ki omogočajo preveritev vpliva organizacijske zmožnosti mreženja na zaznano finančno uspešnost hitro rastočih podjetij. Kot je razvidno iz determinacijskega koeficienta, organizacijska zmožnost mreženja pojasni zgolj majhen delež variance zaznane finančne uspešnosti v hitro rastočem podjetju, kar pa je glede na dejstvo, da na finančno uspešnost vplivajo številni drugi dejavniki, seveda tudi pričakovano. Kljub temu je predstavljen regresijski model kot celota ustrezen (F-test,  $p \leq 0,05$ ), kar pomeni, da je regresijsko analizo smiselno uporabiti. Pozitivna vrednost regresijskega koeficienta ( $B = 0,172$ ) nakazuje na obstoj šibkega, a statistično značilnega, pozitivnega vpliva organizacijske zmožnosti mreženja na zaznano finančno uspešnost.

V kolikor ločeno obravnavamo posamezne trditve vključene v faktor organizacijske zmožnosti mreženja (tabela 4) lahko vidimo, da trditvi OZM\_v6 (nenehno analiziramo in ocenjujemo odnose z mrežnimi partnerji, da se lahko ustrezno prilagodimo) in OZM\_v10 (od mrežnih partnerjev pravočasno prejmemo ustrezno pomoč, kadar jo potrebujemo), statistično značilno in pozitivno vplivata na zaznano finančno uspešnost v hitro rastočem podjetju. Trditvev OZM\_v11 (naši mrežni partnerji nas lahko napolnijo na tretjo osebo, ki bi nam lahko pomagala, če nam sami ne morejo nuditi neposredne pomoči) pa ima statistično značilen negativen vpliv na zaznano finančno uspešnost podjetja.

Na podlagi zgoraj predstavljenih rezultatov lahko hipotezo H1: organizacijska zmožnost mreženja hitro rastočega podjetja pozitivno vpliva na zaznano finančno uspešnost v podjetju, potrdimo (tabela 3) ali delno potrdimo (tabela 4).



Tabela 2: Prikaz rezultatov faktorске analize  
(vir: lastna izdelava).

Spremenljivka	Komunalitete	Faktor	Faktor
		OZM	FU
(OZM_v3) Pri iskanju ustreznih mrežnih partnerjev smo široko usmerjeni.	0,515	0,718	
(OZM_v4) Če se zdi, da je v odnosu z mrežnimi partnerji kaj narobe, se zelo potrudimo ugotoviti zakaj je temu tako.	0,806	0,898	
(OZM_v5) Če imamo z mrežnim partnerjem dober odnos, skušamo razumeti, zakaj je temu tako.	0,813	0,902	
(OZM_v6) Nenehno analiziramo in ocenjujemo odnose z mrežnimi partnerji, da se lahko ustrezno prilagodimo.	0,692	0,832	
(OZM_v7) Del naše strategije je dinamično povezovanje in izkoriščanje mrežnih povezav v poslovnem procesu.	0,753	0,868	
(OZM_v8) Ko je potrebno, lahko poiščemo mrežne partnerje na katere se lahko zanesemo.	0,809	0,899	
(OZM_v9) Mrežnim partnerjem smo pravočasno na voljo, kadar nas potrebujejo.	0,784	0,885	
(OZM_v10) Od mrežnih partnerjev pravočasno prejmemo ustrezno pomoč, kadar jo potrebujemo.	0,710	0,843	
(OZM_v11) Naši mrežni partnerji nas lahko napotijo na tretjo osebo, ki bi nam lahko pomagala, če nam sami ne morejo nuditi neposredne pomoči.	0,696	0,834	
(FU_v1) Čisti dobiček	0,742		0,861
(FU_v2) ROE – donos na kapital (prihodek pred obdavčitvijo\povprečna vrednost kapitala)	0,833		0,913
(FU_v3) ROA – donos na sredstva (prihodek pred obdavčitvijo\povprečna aktiva)	0,790		0,889
(FU_v4) Odstotek rasti prihodkov (prihodki tekočega leta\prihodki preteklega leta)	0,602		0,776
(FU_v5) Dodano vrednost na zaposlenega	0,651		0,807
Pojasnjena varianca		73,09	72,35
Cronbach alfa		0,952	0,902
Število spremenljivk		9	5
Bartlet test sferičnosti		1 192,24 (p<0,05)	507,38 (p<0,05)
Kaiser-Meyer-Olkinova statistika (KMO)		0,903	0,798

Tabela 3: Rezultati regresijske analize glede – organizacijska zmožnost mreženja kot faktor  
(vir: lastna izdelava).

Ovisna spremenljivka: zaznana finančna uspešnost	B	Standardna napaka (SE B)	$\beta$	t	Statistična značilnost (p)
Organizacijska zmožnost mreženja	0,172	0,089	0,172	1,940	0,055
Determinacijski koeficient (R <sup>2</sup> )	0,030				
F-test	3,764 (p = 0,055)				

Tabela 4: Rezultati regresijske analize glede na posamezno trditev (vir: lastna izdelava).

Odvisna spremenljivka: zaznana finančna uspešnost	B	Standardna napaka (SE B)	$\beta$	t	Statistična značilnost (p)
OZM_v3	-0,043	0,062	-0,084	-0,694	0,489
OZM_v4	0,106	0,118	0,198	0,905	0,367
OZM_v5	-0,129	0,121	-0,234	-1,062	0,291
OZM_v6	0,229	0,107	0,414	2,132	0,035
OZM_v7	-0,049	0,113	-0,085	-0,428	0,669
OZM_v8	0,168	0,117	0,281	1,438	0,153
OZM_v9	-0,168	0,116	-0,274	-1,454	0,149
OZM_v10	0,276	0,113	0,449	2,450	0,016
OZM_v11	-0,285	0,108	-0,472	-2,642	0,009
Determinacijski koeficient ( $R^2$ )	0,153				
F-test	2,302 (p = 0,020)				

#### 4. DISKUSIJA IN SKLEPNE UGOTOVITVE

Predstavljeni rezultati podpirajo pretekle ugotovitve, ki so nakazale na pomemben vpliv mreženja na uspešnost podjetja [8, 16]. Mreženje in organizacijska zmožnost mreženja lahko na uspešnost podjetja vplivata tako neposredno, kot tudi posredno, preko dostopnosti do finančnih virov [2, 12, 21] in dostopnosti do informacij s katerimi podjetje razpolaga [15, 18]. Kljub temu, da rezultati podpirajo pretekle ugotovitve, saj smo v članku prikazali pozitiven statistično značilen vpliv organizacijske zmožnosti mreženja na finančno uspešnost, je le-ta vpliv razmeroma šibak. Omenjeno bi lahko podpiralo spoznanja preteklih raziskav, da se pri podrobnejšem preučevanju na primer donosa na kapital (ROE – gre za eno izmed trditev vključenih v faktor zaznane finančne uspešnosti) lahko pojavijo statistično neznačilni ali šibkejši vplivi [22].

Iz obravnave posameznih trditev organizacijske zmožnosti mreženja lahko vidimo, da trditvi OZM\_v6 (nenehno analiziramo in ocenjujemo odnose z mrežnimi partnerji, da se lahko ustrezno prilagodimo) in OZM\_v10 (od mrežnih partnerjev pravočasno prejmemo ustrezno pomoč, kadar jo potrebujemo) statistično značilno in pozitivno vplivata na zaznano finančno uspešnost hitro rastočega podjetja. Omenjeno predstavlja pomembno ugotovitev, saj izpostavlja vlogo razvitega in analitičnega obravnavanja mrežnih partnerjev, ki lahko hitro rastočemu podjetju tudi sami nudijo vso potrebno pomoč. V nasprotju pa lahko pri trditvi OZM\_v11 (naši mrežni partnerji nas lahko napotijo na tretjo osebo, ki bi nam lahko pomagala, če nam sami ne morejo nuditi neposredne pomoči), govorimo o statistično značilno negativnem vplivu na zaznano finančno uspešnost, kar nakazuje, da lahko podjetja pričakujejo večje koristi od neposrednih mrežnih povezav in ne morebitnih posrednih povezav oziroma poznanstev.

Omejitev prispevka so povezane s časovnim vidikom obravnave. Gre za raziskavo, ki je bila izvedena na populaciji hitro rastočih podjetij med letoma 2011 in 2016, ne glede na to v katerem letu in koliko krat so se posamezna podjetja uvrstila na seznam hitro rastočih. Omejitev izhaja tudi iz oblike uporabljenih merskih lestvic. Respondenti so pri odgovarjanju na vprašalnik namreč podajali strinjanje (nestrinjanje) s trditvijo – merili smo torej zaznano organizacijsko sposobnost mreženja in zaznano finančno uspešnost. Uporaba dejanskih podatkov o mrežnih povezavah in o dejanski finančni uspešnosti, bi seveda lahko vodila v drugačne rezultate.

## VIRI IN LITERATURA

- [1] Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPERES) (2017). Podatki o hitro rastočih podjetjih. Dostopno na spletnem naslovu: [https://www.ajpes.si/Letna\\_porocila/Informacije/Podatki\\_po\\_regijah](https://www.ajpes.si/Letna_porocila/Informacije/Podatki_po_regijah).
- [2] Aggarwal, R., Goodell, W. J., Selleck, J. L. (2015). Lending to women in microfinance: Role of social trust. *International Business Review*, 24 (1), str. 55-65.
- [3] Autio, E., Arenius, P., & Wallenius, H. (2000). Economic impact of gazelle firms in Finland. Working Papers Series 2000 (3). Helsinki University of Technology, Institute of Strategy and International Business.
- [4] Birch, D. L., Haggerty, A., & Parsons, W. (1995). *Who's creating jobs?*. Boston: Cognetics Inc.
- [5] Davidsson, P., Delmar, F. (2002). High-growth firms and their contribution to employment: the case of Sweden 1987-96. V: Davidsson, P., Delmar, F., & Wiklund, J. (ured.): *Entrepreneurship and the Growth of Firms*, Edward Elgar.
- [6] Field, Andy (2009), *Discovering statistics using SPSS*, Third edition, London: SAGE Publications Ltd.
- [7] Henrekson, M., Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35 (2), str. 227-244.
- [8] Hoang H, Antoncic B. (2003). Network-based research in entrepreneurship: a critical review. *Journal of Business Venturing*, 18 (2), str. 165-187.
- [9] International Finance Corporation (IFC) (2011). *SME Finance Policy Guide*. Washington: International Finance Corporation. Dostopno na spletnem naslovu: [https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/f3ef82804a02db409b88fbd1a5d13d27/G20\\_Policy\\_Report.pdf?MOD=AJPERES](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/f3ef82804a02db409b88fbd1a5d13d27/G20_Policy_Report.pdf?MOD=AJPERES) (dostopno dne 13. 11. 2017).
- [10] Janssens, Wim, Wijnem, Katrien, De Pelsmacker, Patrick and Van Kenhove, Patrick (2008), *Marketing Research with SPSS*, Harlow, England: Pearson Education.
- [11] Lockett, A., Wiklund, J., Davidsson, P., Grima, S. (2009). Organic and acquisitive growth: re-examining, testing and extending Penrose's growth theory. *Journal of Management Studies*, 48 (1), str. 48-74.
- [12] Lukkarinen, A., Terich E. J., Wallenius, H., Wallenius, J. (2016). Success drivers of online equity crowdfunding campaigns. *Decision Support Systems*, 87, str. 26-38.
- [13] Mason, C., Brown, R. (2013). Creating good public policy to support high-growth firms. *Small Business Economics*, 40 (2), str. 211-225.
- [14] Mu, J., Di Benedetto A. (2012). Networking Capability and New Product Development, *IEEE transactions on engineering management*, 59 (1), str. 4-19.
- [15] Ogoi, H. J. (2016). *Strategies for Accessing Credit by Small and Medium Enterprises*. Walden University. Doktorska disertacija.
- [16] Semrau, T., Sigmund, S. (2012). Networking Ability and the Financial Performance of New Ventures: A Mediation Analysis among Younger and More Mature Firms. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 6 (4), str. 335-354.
- [17] Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economy*, 33 (2), str. 141-149.
- [18] Shane, Scott (2003), *A general theory of entrepreneurship, The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- [19] Storey, D. J. (2014). *Understanding the Small Business Sector: Reflections and Confessions*. V: Braunerhjelm, P. (ured.). *20 Years of Entrepreneurship Research - from small business dynamics to entrepreneurial growth and societal prosperity*. Swedish Entrepreneurship Forum, str. 21-33.
- [20] Širec, K. (2011). Izzivi in predlog multidimenzionalnega modela proučevanja rasti malih in srednje velikih podjetij. *Naše gospodarstvo*. 57 (5-6), str. 20-29.
- [21] Uzzi, B. (1999). Embeddedness in the making of financial capital: how social relations and networks benefit firms seeking financing. *American Sociological Review*, 64 (4), str. 481-505.
- [22] Watson, J. (2007). Modeling the relationship between networking and firm performance. *Journal of Business Venturing*, 22 (6), str. 852-874.