

JULITA E. WASILCZUK

Politechnika Gdańska

INSTYTUCJONALNY KONTEKST INTENCJI ROZWOJOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW NA POMORZU

Wprowadzenie

Nowa ekonomia instytucjonalna zwraca uwagę na jakość instytucji jako istotny element wpływający na funkcjonowanie gospodarki. Kontekst instytucjonalny jest często wykorzystywany w badaniach nad rozwojem gospodarczym, ale także w odniesieniu do przedsiębiorczości (zob. prace Henreksona). Ten ostatni obszar badawczy jest jednak zazwyczaj ograniczony do etapu tworzenia przedsiębiorstwa, a nie do późniejszego jego funkcjonowania. Warto się przyjrzeć, jak przedsiębiorcy postrzegają instytucje w Polsce w kontekście ewentualnego rozwoju swoich firm¹.

Celem opracowania jest odpowiedź na pytanie: czy postrzeganie instytucji przez przedsiębiorców wpływa na ich intencje rozwojowe? Odpowiedzi na nie udzielono w oparciu o analizę zrealizowanych na Pomorzu badań, w ramach projektu Pomorskie Obserwatorium Gospodarcze (POG), wśród przedsiębiorców sektora MŚP. W rozważaniach teoretycznych wykorzystano następujące grupy teorii: teorie dotyczące instytucji, rozwoju przedsiębiorstwa oraz modele intencyjne dotyczące działalności przedsiębiorczej.

¹ Artykuł powstał w związku z realizacją projektu badawczego pt. *Przedsiębiorczość nieproduktywna* (nr umowy 3051/B/H03/2010/38).

1. Instytucje w życiu gospodarczym

W teorii ekonomii przedstawia się abstrakcyjne modele równowagi rynku, wspominając ewentualnie o ograniczeniach wynikających z nieracjonalności konsumenta (choć w teorii konsumenta taką racjonalność zakładamy). Nauczając zarządzania, wprowadza się do rozważań otoczenie bliższe i dalsze przedsiębiorcy, wskazując na jego rolę w kształtowaniu podejmowanych decyzji w firmie. Jednak na płaszczyźnie teoretycznej cały czas ten instytucjonalny aspekt jest niemal niewidoczny, mimo że już od Veblena niektórzy ekonomiści rozpoczęli poszukiwania modeli bliższych rzeczywistości, takich, w których pojawiłyby się odniesienia zarówno do regulacyjnej sfery gospodarowania, jak i do jej sfery społecznej. Współcześni kontynuatorzy tego nurtu, określane mianem instytucjonalistów, prowadzą swoje badania w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej². Jest to jednak cały czas nurt poboczny ekonomii, przedstawiany niekiedy w celu wy tłumaczenia, dlaczego modele ekonomiczne nie zawsze działają w rzeczywistości³.

Od czasów Veblena pojęcie instytucji doczekało się wielu definicji. Dla niektórych instytucją jest powszechnie podzielany model mentalny i reguły gry (prawo i regulacje stanowione przez rządzących)⁴. Dla innych jest to niemal cała otaczająca nas rzeczywistość wpływająca na procesy związane z gospodarowaniem⁵.

Instytucje często dzieli się na formalne, czyli takie, które obejmują prawne i organizacyjne aspekty oddziałujące na ekonomiczne relacje pomiędzy jednostkami i formalne struktury, poprzez które te relacje są zarządzane, czyli biurokrację, legislację, jurysdykcję. Dopełnieniem są instytucje nieformalne, czyli zakorzenione w społeczeństwie, niepisane normy, które wpływają na funkcjonowanie instytucji formalnych, obejmujące także lokalne tradycje i aspekty kulturowe⁶.

² E. Gruszczyńska-Brożar, *Instytucjonalne uwarunkowania rozwoju rynku kapitałowego w Polsce*, w: *Ład instytucjonalny w gospodarce*, red. B. Polszakiewicz, J. Boehlke, t. 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2006, s. 320–338.

³ H. Handreth, D. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN 2008.

⁴ H. Hwang, W.W. Powell, *Institutions and Entrepreneurship*, w: *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Publishers 2005, s. 179–210.

⁵ G. Kołodko, *Instytucje i polityka a wzrost gospodarczy*, „Ekonomista” 2004, nr 4, s. 11–12.

⁶ C. Williamson, *Securing Private Property: The Relative Importance of Formal versus Informal Institutions*, www.ClaudiaWilliamson.com; zob. także: D. North, *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge 1990, s. 36–54; L. Laeven, C. Woodruff, *The quality of the legal system, firm ownership, and firm size*, „The Review of Economics and Statistics”, November 2007, 89 (4), s. 601–614.



Z punktu widzenia przedsiębiorczości zarówno szeroko pojęte instytucje formalne, jak i nieformalne wpływają na podejmowane w przedsiębiorstwie decyzje, począwszy od zakładania firm, poprzez ich rozwój (lub też stagnację) po zamykanie działalności⁷. Im wyższa jakość instytucji w danym kraju, tym łatwiej przedsiębiorcom funkcjonować, to oczywiste stwierdzenie, chociaż nie tak często empirycznie testowane. Większość opracowań dotyczących instytucji sprowadza się do rozważań makroekonomicznych, odnoszących się do rozwoju całych gospodarek, a nie poszczególnych przedsiębiorstw. Najczęściej przywoływanymi badaniami dotyczącymi relacji pomiędzy funkcjonowaniem przedsiębiorstw a instytucjami są badania Sobela. Wskazują one na powiązanie pomiędzy jakością politycznych i prawnych instytucji, a wyższą wartością kapitału inwestowanego przez przedsiębiorców (*per capita*), wyższym poziomem patentów, szybszym wzrostem przedsiębiorstw jednoosobowej własności oraz większą liczbą powstających firm⁸.

Od wielu lat prowadzone są badania nad jakością instytucji w poszczególnych krajach. Wykorzystywane do tego są cząstkowe wskaźniki odwołujące się zarówno do elementów instytucji formalnych, jak i nieformalnych. W oparciu o te cząstkowe wskaźniki tworzone są trzy podstawowe indeksy światowe, opisujące jakość instytucji w poszczególnych gospodarkach. Należą do nich: indeks wolności gospodarczej (*The Index of Economic Freedom*), wskaźnik ekonomicznej wolności na świecie (*Economic Freedom of the World*) oraz łatwość prowadzenia biznesu (*Doing Business*). Opracowywane wskaźniki pomagają w sposób obiektywny ocenić sytuację danego kraju na tle innych, jednak nie można im ufać bezkrytycznie, każdy z nich ma zarówno wady, jak i zalety⁹. Generalną zaletą jest możliwość porównania danego kraju na arenie międzynarodowej.

Z przykrością należy jednak zauważyć, że jakość instytucji w Polsce według wymienionych powyżej wskaźników jest niższa niż w takich sąsiadujących z nami krajach, jak Niemcy, Litwa i Słowacja, według niektórych także Czechy. Za to wyprzedzamy Rosję i Ukrainę, a także Białoruś. Pocięszający jest fakt stałej poprawy miejsca Polski w poszczególnych latach.

⁷ Obszerne omówienie badań nad rolą instytucji w działalności gospodarczej m.in. w: S. Estrin, J. Korosteleva, T. Mickiewicz, *Which Institutions Encourage Entrepreneurs to Create larger Firms?*, Discussion Paper No. 5481, IZA Papers, February 2011.

⁸ R. Sobel, *Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship*, „Journal of Business Venturing” 2008, 23, s. 641–655.

⁹ Z racji ograniczonej tego opracowania nie przeprowadzono głębszej analizy poszczególnych wskaźników.



Polska może również się pochwalić własnym wskaźnikiem: indeks wolności gospodarczej Konfederacji PKPP „Lewiatan”. Dotyczy on tylko oceny przepisów mających wpływ na działalność przedsiębiorstw¹⁰, a jego inauguracja odbyła się pod koniec października 2007 roku. Ocena odbywa się w oparciu o 19 kryteriów odpowiadających między innymi regulacjom mających istotny wpływ na działalność przedsiębiorczą. Wyjściowa wartość wskaźnika została ustalona na poziomie zero, jednak dla zobrazowania metodologii liczenia opracowano jego wartość dla okresu poprzedzającego inaugurację (lipiec–październik 2007), ustalając ją na poziomie 76,4 pkt. Niestety, nie można znaleźć doniesień na temat kontynuacji tego projektu¹¹.

Przedsiębiorcy oceniają jakość instytucji w subiektywny sposób, niezależnie od kraju. Będą zawsze negatywnie do nich nastawieni, bowiem jakakolwiek regulacja jest uciążliwa, a nawet najlepsze prawo nie w każdym przypadku działa jednakowo. W dużym stopniu to nastawienie będzie zależało od indywidualnego postrzegania sytuacji przez samego przedsiębiorcę oraz jego doświadczeń biznesowych. Innymi słowy, niezależnie od obiektywnej jakości instytucji jedni przedsiębiorcy będą postrzegali je jako barierę, podczas gdy innym nie będzie ich jakość w ogóle przeszkadzała w rozwoju firm.

2. Rola subiektywnego postrzegania w działalności gospodarczej

Postrzeżenie odgrywa istotną rolę w podejmowaniu decyzji, także tych w przedsiębiorstwie. Właściciele małych przedsiębiorstw bardzo często kierują się subiektywną oceną sytuacji zarówno wewnętrznej, jak i zewnętrznej. Element ten niezbyt często jest przedmiotem badań, występuje przede wszystkim w modelach dotyczących intencji¹² czy też w modelach rozwoju przedsiębiorstwa, tworzonych w ramach szkoły skandynawskiej¹³.

¹⁰ http://www.gazetapodatnika.pl/artykuly/indeks_wolnosci_gospodarczej_pkpp_lewiatan-a_5841.htm (22.12.2008).

¹¹ Stan na sierpień 2011.

¹² Patrz modele Ajzena i Shapero.

¹³ Do szkoły skandynawskiej autorka zalicza: J. Wiklund, P. Davidssona oraz F. Delmara, z racji ich pochodzenia. W wielu badaniach opracowanych przez tych badaczy można spotkać odniesienia właśnie do intencji oraz postrzegania otoczenia.



Definicja intencji odwołuje się do stanu umysłu, który prowadzi do konkretnych zachowań¹⁴, intencje mogą być związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej i jako takie są najczęściej badane¹⁵, ale także mogą kształtować zachowania w już funkcjonujących firmach. Intencje okazują się lepszymi prognostykami zachowań niż na przykład cechy osobowe czy postawy. Te ostatnie według badaczy wyjaśniają jedynie 10% przypadków, podczas gdy intencje – 30%¹⁶. Najbardziej rozwiniętymi modelami intencji wykorzystywanymi przez ekonomistów są: teoria planowych działań (*Theory of Planned Behaviour*) Ajzena¹⁷ oraz model zdarzeń przedsiębiorczych Shapero¹⁸ (*Model of Entrepreneurial Events*). To, co najistotniejsze dla dalszych rozważań, to występowanie w obu modelach elementu subiektywnego postrzegania zarówno zjawisk zewnętrznych, jak i wewnętrznych, co w przypadku przedsiębiorczości można odnieść do otoczenia oraz do możliwości własnych i firmy. Te spostrzeżenia zostały także wykorzystane w modelach wzrostowych/rozwojowych¹⁹ małych przedsiębiorstw. Wiklund w swoim modelu wzrostu poruszył element instytucji, pisząc o otoczeniu (to bardzo ogólne pojęcie, ale instytucje także się w nim mieszczą). Nie poprzestał jednak na obiektywnym otoczeniu, ale wprowadził także element subiektywny: postrzeganie otoczenia jako czynnik wpływający na wybierane strategie rozwojowe firm²⁰.

¹⁴ N. Krueger, M. Reilly, A. Carsrud, *Competing models of entrepreneurial intentions*, „Journal of Business Venturing” 2000, No. 15, s. 411–432.

¹⁵ Zob.: P. Davidsson, *Determinants of entrepreneurial intentions*, paper presented at IX RENT (Research in Entrepreneurship) Conference, Piacenza, Italy, November 1995.

¹⁶ N. Krueger, M. Reilly, A. Carsrud, *Competing models...*

¹⁷ I. Ajzen, *The theory of planned behavior*, „Organizational Behavior and Human Decision Processes” 1991, 50, s. 179–211.

¹⁸ N. Krueger, M. Reilly, A. Carsrud, *Competing models...*

¹⁹ W niniejszym opracowaniu nie wprowadzono rozróżnienia między wzrostem a rozwojem przedsiębiorstwa, odnosząc się jedynie do zjawiska szerszego, jakim jest rozwój.

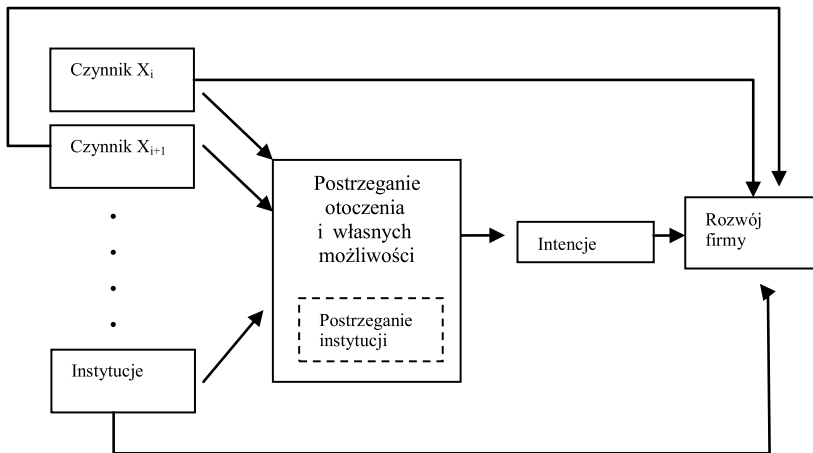
²⁰ J. Wiklund, *Theoretical perspectives in research on firm growth*, w: materiały z konferencji RENT X, Bruksela, November 1996.



3. Propozycja badań

W oparciu o przegląd literatury oraz wcześniejsze doświadczenia w badaniach dotyczących rozwoju przedsiębiorstwa przyjęto do dalszych rozważań następujące założenia:

- rozwój przedsiębiorstwa wynika z intencji przedsiębiorcy,
- na intencje wpływa szereg czynników zarówno o charakterze obiektywnym, jak i subiektywnym,
- subiektywny aspekt to postrzeganie przez przedsiębiorcę własnych możliwości, jak i otoczenia,
- jednym z czynników zarówno o charakterze obiektywnym, jak i subiektywnym są instytucje (rysunek 1).



Rysunek 1. Model przyjęty do badań

Źródło: opracowanie własne.

Dalsze rozważania będą dotyczyły jedynie czynnika w postaci instytucji, przy czym ich obiektywna jakość została opisana powyżej w oparciu o wskaźniki międzynarodowe.

4. Wyniki badań

Badania wśród pomorskich przedsiębiorców zostały po raz pierwszy przeprowadzone na dużą skalę w 2006 roku w ramach projektu Pomorskie Obserwatorium Gospodarcze, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego. Zrealizowano łącznie 2129 wywiadów wśród małych i średnich przedsiębiorstw, z wyłączeniem grupy firm mikro. W kolejnych edycjach projektu: POG II i POG III, wracano do tej samej próby badawczej, ankietując w 2008 roku 772 firmy i dodatkowo 250 firm mikro, w 2009 roku 982 firmy z próby podstawowej oraz 1005 firm mikro. Przebadane w 2009 roku firmy mikro stanowią podstawę dalszych rozważań w niniejszym artykule. Odwołano się także do wyników badań firm z próby podstawowej, wykorzystując je do porównań.

Do badań dobrano próbę według następujących kryteriów:

- wzięto pod uwagę jedynie firmy zatrudniające przynajmniej jedną osobę;
- wylosowano firmy powstałe po 2005 roku, zakładając, że firma, która przez cztery lata nie przeszła do grupy firm małych, ma mniejsze szanse na zwiększenie aktywności, a głównym celem badań było określenie potencjału rozwojowego firm;
- przebadano firmy z trzech grup powiatów: trzech powiatów trójmiejskich (Gdańsk, Gdynia, Sopot), trzech powiatów o wysokim bezrobociu (malborski, nowodworski, sztumski) oraz trzech o niskim bezrobociu (wejherowski, kartuski, pucki).

Na potrzeby niniejszego opracowania wzięto pod uwagę dwa pytania. Jedno dotyczyło barier funkcjonowania przedsiębiorstw – założono, że w dwóch przypadkach bariery te miały charakter barier instytucjonalnych. Drugim pytaniem było pytanie o intencje rozwojowe przedsiębiorców – zakładając, że jest to dobry prognostyk dotyczący samego rozwoju firmy.

Ponieważ prezentowane zagadnienia nie były głównym obszarem zainteresowań w prowadzonych badaniach, stąd też zestaw instytucjonalnych barier jest przypadkowy. Do dalszej analizy wybrano:

- zmienność przepisów,
- konkurencję nielegalnych przedsiębiorstw.



Oba te elementy odnoszą się przede wszystkim do instytucji formalnych tworzących prawne elementy funkcjonowania gospodarki. W drugim przypadku dotyczy to do pewnego stopnia także społecznego przyzwolenia na szarą strefę, czyli instytucji nieformalnych.

Sam fakt postrzegania danej instytucji jako bariery nie świadczy o rzeczywistej jakości tej instytucji i może się okazać, że obiektywna niska jakość instytucji nie przeszkadza przedsiębiorcom. Jeżeli założymy, że sami wchodzi w obszary nielegalnych działań, to postrzeganie tego typu działań nie będzie takie negatywne. Stąd też obiektywna bariera w postaci nielegalnych przedsiębiorstw może subiektywnie im wcale nie przeszkadzać.

Przedsiębiorcy ocenili krytycznie zmienność przepisów, postrzegając ją w 64% jako barierę funkcjonowania (mikro) i 65,4% (małe i średnie) (tabela 1). Łagodniejszej oceny doczekała się nielegalna konkurencja, odpowiednio 51% w przypadku mikro-, ale już jedynie 37,1% w przypadku małych i średnich ankietowanych firm wskazało ją jako barierę.

Tabela 1

Postrzeganie badanych instytucji przez mikro- oraz małych i średnich przedsiębiorców (%)

	Zmienność przepisów		Nielegalna konkurencja	
	mikro	małe i średnie	mikro	małe i średnie
Stanowi barierę	63,7	65,4	51,4	37,1
Nie stanowi bariery	33,1	21,4	45,6	54,8
Nie wiem	51,4	2,4	2,9	6,3
Brak odp.	0,4	0,9	0,1	1,9

Źródło: badania własne.

Nie może dziwić fakt mniejszego postrzegania nielegalnej konkurencji jako bariery przez większe firmy, można to z pewnością wytłumaczyć większym poczuciem stabilności wśród tej grupy przedsiębiorców, dla których nie mogą być zagrożeniem nielegalnie działające firmy.



Trudno oczywiście wysnuwać jakieś daleko idące wnioski na podstawie tych wyników, nie mając materiału porównawczego, wydają się one jednak nie takie złe, zważywszy na obiektywny fakt częstej zmiany przepisów. Jest to pewne zaskoczenie, że nie wszyscy przedsiębiorcy wskazali to jako barierę funkcjonowania i rozwoju.

Sprawdzono następnie, czy postrzeganie zmienności przepisów lub też nielegalnej konkurencji jako bariery jest zróżnicowane w zależności od intencji rozwojowych przedsiębiorców. Na marginesie warto zaznaczyć, że aż 74% wszystkich mikroprzedsiębiorców zadeklarowało intencje rozwojowe. W przypadku firm małych i średnich udział właścicieli deklarujących intencje rozwojowe był niższy i wyniósł 59%. Nie jest to przypadkowa różnica, należy pamiętać, że w przypadku firm mikro badano firmy młode (do czterech lat), podczas gdy próba podstawowa była wylosowana bez kontroli wieku. Zarówno wśród przedsiębiorców deklarujących intencje rozwojowe, jak i wśród pozostałych zmienność przepisów była wskazywana w ponad 60% (tabela 2).

Tabela 2

Postrzeganie zmienności przepisów oraz nielegalnej konkurencji jako bariery
a intencje rozwojowe przedsiębiorstw (%)

	Zmienność przepisów	Nielegalna konkurencja
Nie rozwijać	61,1	52,2
Rozwijać	64,5	51,2

Źródło: badania własne.

Odnotowano jedynie nieznaczną różnicę pomiędzy postrzeganiem tej bariery przez przedsiębiorców deklarujących intencje rozwojowe i nierozwojowe na korzyść tych pierwszych. Są one jednak na tyle małe, że nie wygląda na to, by postrzeganie tej bariery mogło mieć wpływ na intencje przedsiębiorców. Bardzo podobne wnioski można wyciągnąć na podstawie analizy rozkładu postrzegania nielegalnej konkurencji w zależności od rozwojowych i nierozwojowych intencji.



Podsumowanie

Niewątpliwie w badaniach dotyczących przedsiębiorczości nie można zapominać o instytucjach, których jakość wpływa na możliwości firm. Jakość instytucji w Polsce się poprawia, chociaż na tle krajów ościennych nie jest ona tak wysoka.

Z przeprowadzonych badań wynika, że przedsiębiorcy niezależnie od postrzegania barier instytucjonalnych podejmują decyzje rozwojowe w swoich przedsiębiorstwach. Przeszkadza im zmienność przepisów, ale jest ona tak samo źle postrzegana przez obie grupy przedsiębiorców. W odniesieniu do nielegalnej konkurencji można powiedzieć, że ten element otoczenia nie jest tak uciążliwy dla przedsiębiorców jak zmienność prawa. Nie jest to oczywiście żadne wytłumaczenie dla sfery regulacyjnej, jak bowiem wynika z przedstawionych w artykule indeksów międzynarodowych, jakość instytucji w Polsce pozostawia wiele do życzenia, a jej zmiana na lepsze jest powolna. Nie jest także wytłumaczeniem fakt, że jesteśmy młodą gospodarką rynkową, ponieważ część naszych sąsiadów jest dokładnie w takiej samej sytuacji, a obiektywna ocena jakości ich instytucji, w oparciu o te same kryteria, plasuje ich powyżej Polski. Z drugiej jednak strony siła naszego sektora MŚP świadczy o dużej determinacji i przedsiębiorczości właścicieli firm, co znalazło potwierdzenie także w okresie tuż przed transformacją i na początku transformacji.

Przedstawione wyniki badań są jedynie fragmentem szerszego projektu, który jest realizowany na Wydziale Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, a dotyczy nieproduktywności przedsiębiorstw wynikającej z instytucjonalnego otoczenia. Wyniki przedstawionych badań posłużyły jedynie do rozpoznania pewnych zjawisk związanych z głównymi badaniami, z wykorzystaniem danych uzyskanych w innych projektach.

Literatura

- Ajzen I., *The theory of planned behavior*, „Organizational Behavior and Human Decision Processes” 1991, 50.
- Davidsson P., *Determinants of entrepreneurial intentions*, paper presented at IX RENT (Research in Entrepreneurship) Conference, Piacenza, Italy, November 1995.



- Estrin S., Korosteleva J., Mickiewicz T., *Which Institutions Encourage Entrepreneurs to Create larger Firms?* Discussion Paper No. 5481, IZA Papers, February 2011.
- Gruszczyńska-Brożar E., *Institutionalne uwarunkowania rozwoju rynku kapitałowego w Polsce*, w: *Lad instytucjonalny w gospodarce*, red. B. Polszakiewicz, J. Boehlke, t. 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2006.
- Handreth H., Colander D., *Historia myśli ekonomicznej*, PWN 2008.
- Hwang H., Powell W.W., *Institutions and Entrepreneurship*, w: *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Publishers 2005.
- Kołodko G., *Institucje i polityka a wzrost gospodarczy*, „*Ekonomista*” 2004, nr 4.
- Krueger N., Reilly M., Carsrud A., *Competing models of entrepreneurial intentions*, „*Journal of Business Venturing*” 2000, nr 15.
- North D., *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge 1990.
- Laeven L., Woodruff C., *The quality of the legal system, firm ownership, and firm size*, „*The Review of Economics and Statistics*”, November 2007, 89 (4).
- Sobel R., *Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship*, „*Journal of Business Venturing*” 2008, 23.
- Williamson C., *Securing Private Property: The Relative Importance of Formal versus Informal Institutions*, www.ClaudiaWilliamson.com.
- Wiklund J., *Theoretical perspectives in research on firm growth*, w: materiały z konferencji RENT X, Bruksela, November 1996.
- <http://www.heritage.org/research/features/index> (10.09.2011).
- <http://www.freetheworld.com> (10.09.2011).
- http://www.freetheworld.com/2010/reports/world/EFW2010_BOOK.pdf (10.09.2011).
- <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/> (10.09.2011).
- http://www.gazetapodatnika.pl/artykuly/indeks_wolnosci_gospodarczej_pkpp_lewiatan-a_5841.htm (22.12.2008).

Summary

Literature concerning small firms growth stress that institutions play a great role in shaping the ability of growth of the firms. There are two sides of institutions: objective one, and subjective. The paper investigates both, first the objective quality of institutions in Poland was presented. Then the perception of owner-managers was described, on the basis of Pomeranian Economics Observatory research. The conclusion is that the perception of the institution is not influencing the growth intentions.

