

KOVÁCS OLIVÉR

Gzellák az iparpolitika tükrében, I.

Kétrészes tanulmányunk azt vizsgálja, hogy az ipar 4.0 és a digitális transzformáció korában közgazdasági szempontból indokolható-e a gyors növekedésű (gazella) vállalatokra kiemelten koncentrálnak szakkpolitika, amely rajtuk keresztül kívánja visszafordítani a fejlett világ romló termelékenységének dinamikáját és gyenge növekedésének egyre inkább kirekesztő jellegét. Azaz arra keressük a választ, hogy van-e még közgazdaság-tudományi relevanciája annak a konvencionális megközelítésnek, hogy a szakkpolitikának mindig és mindenkor a semlegesség elvét érdemes követnie. Az I. rész a gzellák elméleti és empirikus természetrajzát mutatja be: 1. mi tudható a gyors növekedésre képes vállalatok (gzellák) természetéről; 2. mi a gzellák gyakorlati jelentősége Európában, és mely dinamikus kölcsönhatások befolyásolják az effajta vállalkozói mentalitást. A II. rész – a gzellákat a világgazdasági kihívások komplex rendszerébe ágyazva – arra keresi majd a választ, hogy a modern gazdasági kormányzás feladhatja-e (és egyáltalán, fel kell-e adnia) a semlegesség elvét egy e vállalatokra koncentrálnak újfajta iparpolitikával annak érdekében, hogy előmozdítsa a kormányzásba vetett bizalmat erősítő termelékenységének javulást és az inkluzívabb növekedést az ipar 4.0 és a digitális gazdaság korában.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: L5, L6, O25, O4, O3.

Immáron 12 éve annak, hogy a jelen generációnak is megvolt a maga 1929–1933-a, azaz a 2008-as pénzügyi, majd reálgazdasági válság és annak európai utóélete, az euróövezet válsága. A 21. század eddigi legnagyobb válságának utóhatásai a mai napig érezhetők, többek már a következő – még nagyobb – válság eljövételéről értekeznek.¹ A mértékadó nemzetközi szervezetek 2020-ra meglehetősen komor képet vetítenek

* A tanulmány a Bolyai János kutatási ösztöndíj támogatásával és az Innovációs és Technológiai Minisztérium ÚNKP-19-4-NKE-2 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának szakmai támogatásával készült.

¹ A rövid idő alatt bestsellerré váló legfrissebb munka e tárgykörben *Friedrich-Weik* [2019], amelyben a szerzők legkésőbb 2023-ra teszik minden idők legnagyobb válságának kirobbanását.

Kovács Olivér a Nemzeti Közszolgálati Egyetem Közgazdaságtani és Nemzetközi Gazdaságtani Tan-
székének tudományos főmunkatársa, az ICEG European Center tudományos munkatársa (e-mail:
Kovacs.Oliver.Istvan@uni-nke.hu, web: <http://oliverkovacs.com>).

A kézirat első változata 2019. december 20-án érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2020.1.54>

előre a globális és az európai gazdasági aréna növekedési dinamikáját illetően (előrejelzéseiket pedig sorozatosan lejjebb és lejjebb módosították). A New York-i székhelyű Conference Board a stagnálás és a lassú növekedés korszakának beköszöntéről szól (a világgazdaság növekedése a 2017. évi 3,3 százalékról 2018-ra 3 százalékra, 2019-re pedig 2,3 százalékra lassult, az intézet 2020-ra is csak maximum 2,5 százalékos bővüléssel kalkulál, lásd *Conference Board* [2019]). A Nemzetközi Valutaalap 2019. októberi előrejelzése kitér a feldolgozóipar dinamikájának lefékeződésére is (*IMF* [2019]), a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet G20-országok növekedésére vonatkozó előrejelzése (1,5 százalék) pedig lefelé módosult (2007-ben még 2,5 százalékot vártak, lásd *OECD* [2019]). E tekintetben az Európai Unió (EU) sem kivétel, ahol a 2019–2021-es időszakban szintén stagnálást várnak (1,4 százalék), az euróövezetre pedig mindössze 1,2 százalékot (*EC* [2019a]).

A helyzet súlyosságát csak fokozzák a tartósabb tendenciák, amelyek miatt kétségbevonható a gazdasági kormányzás cselekvőképessége. Szakmai munkák sora hívja fel ugyanis a figyelmet a fejlett országokban (így az EU-ban is) tapasztalható termelékenységi dinamika tartós lefékeződésére (*secular stagnation*) (lásd *Teulings–Baldwin* [2014]) és az egyre vérszegényebbé váló növekedés kirekesztő (*anti-inclusive*) jellegére.² A szekuláris stagnálás azt jelenti, hogy megkopni látszik a fejlett országok társadalmi-gazdasági innovációs ökoszisztémájának invenciózus jellege, vagyis meggyengült az a képességünk, hogy újabb elképzelések, technológiák és nem technológiai megoldások (például üzleti modell) révén hatékonyabban és okosabban kombináljuk az inputokat és növeljük termelésbeli és szolgáltatásbeli eredményességünket. A termelékenység növekedése a mindenkori generáció magasabb életszínvonalának kulcsa. A termelékenységi dinamika romlása azért is meglepő, mert az elmúlt évtizedekben eljutottunk a soha nem látott mértékű digitalizációhoz, a rendkívül gyors technológiai változáshoz, a vállalatok és országok globális értékláncokban való kimagasló részvételi arányához, nem beszélve az egyének oktatási szintjének emelkedéséről. Mindeközben a növekedés egyre igazságtalanabb elosztásban valósul meg, a jövedelemegyenlőtlenség az elmúlt ötven esztendő legmagasabb értékét érte el az OECD-országokban, jelezve, hogy az inkluzivitással alapvető problémák vannak (a leggazdagabb 10 százalék tízszer többet keres, mint a legszegényebb 10 százalék, egy szegény családba születő gyermek egyre nagyobb valószínűséggel nem tud felemelkedni élete során a középosztályba). Ráadásul a jelenleg is zajló negyedik ipari forradalom (ipar 4.0) és a digitális transzformáció is az inkluzivitás ellenszeleként működik (*Kovács* [2017]).³ Mindkét

² Lásd *OECD* [2018a], [2018b]. A tanulmányban inkluzív növekedésen olyan gazdasági növekedést értünk, amely igazságosabb elosztásban valósul meg, a különböző dimenziójú egyenlőtlenségek (jövedelmi, vagyoni, lehetőségekbeli egyenlőtlenségek stb.) mérséklésével, a foglalkoztatási trendek javításával (aki akar és tud, az aktívan részt tudjon venni értelmes és értékes munkavégzésben). Az e dimenziókban megfigyelhető trendekre és elgondolásokra a tanulmány II. részében térünk ki.

³ A digitális transzformáció és az inkluzív növekedés összefüggéséről lásd *Brynjolfsson–McAfee* [2016] vagy *UNCTAD* [2019]. Nem is beszélve arról, hogy a fogyatkozó (munkából származó) adóbevételek miatt különösen időszerű például az, hogy az európai jóléti államok újragondolják funkciójukat.

folyamat a gazdasági kormányzás cselekvőképességébe vetett társadalmi bizalmat ássa alá,⁴ s veszélyezteti a politikai stabilitást.

A bemutatott folyamatok kezelése – a termelékenységi romlást orvosló beruházások intenzitásának növelése, az inkluzív növekedés megtámogatása – hovatovább nélkülözhetetlenné vált.⁵ Ha ez nem történik meg, akkor a fejlett világban tartóssá válhat a súlyos társadalmi elégedetlenség, ami növeli a politikai instabilitás kockázatát, vagyis elporlad az a társadalmi tőke, amely a fenntartható fejlődés által megkövetelt – sokszor fájdalmas – reformlépések sikeres meghozatalához és implementálásához szükséges.

Nyilvánvaló, hogy a termelékenység regenerálhatóságában és az inkluzív növekedés támogathatóságában központi szerepe a mikroszférának, a vállalatoknak van. A versenyképességgel kapcsolatos legújabb kutatásokból azt is látjuk, hogy vannak kiemelkedő növekedési teljesítményt mutató, úgynevezett gazella vállalatok is. E vállalati létformák – amelyek tehát kimagaslanak foglalkoztatásbővítésben és/vagy a termelékenység növelésében – természetének mélyebb feltárása a gazdaságpolitika szempontjából is megkerülhetetlen. Bár a szekuláris stagnálás és az inkluzivitás nélküli növekedés több évtizedes jelenség, a gazellák – mint lehetséges ellenszer – lényegében az ezredforduló után kerültek a komolyabb akadémiai és szakpolitikai kutatások középpontjába (lásd *Shane* [2009], illetve az Európai Bizottság INNO-GRIPS I–II. programjait: *Rigby és szerzőtársai* [2007], *Lilischkis* [2011]). Elemzésünkkel nem maradt teljesen adós a hazai közgazdászközösség sem (lásd *Papanek* [2010], *Békés–Muraközy* [2012], *Szerb és szerzőtársai* [2017]). Kétrészes tanulmányunk reményeink szerint túlmutat majd az eddig megfogalmazottakon, és egy szélesebb perspektívából tekint e vállalatokra.

Azt a kérdést vizsgáljuk, hogy az ipar 4.0 és a digitális transzformáció korában indokolható-e közgazdasági szempontból a gazellákra kiemelten koncentrált szakpolitika, amely rajtuk keresztül kívánja visszafordítani a fejlett világ romló termelékenységi dinamikáját és gyengülő növekedésének egyre inkább kirekesztő (*anti-inclusive*) jellegét? Másképpen szólva, releváns-e még az a konvencionális elv, amely szerint a szakpolitikának az egyetemes semlegesség elvét vakon kell követnie, mivel a gazdasági kormányzás nem mindentudó és mindenható, mint Pierre-Simon Laplace 17–18. századi francia tudós elképzelt démonja? Úgy is feltehetjük kérdésünket, hogy miféle újfajta iparpolitikai alapelvekre lenne szükség ahhoz,⁶ hogy középpontba helyezhető

⁴ Az OECD Trust in Government elnevezésű felmérése szerint a tagországok állampolgárai egyre csökkenő mértékben bíznak a kormányaikban (az OECD-országok állampolgárainak csupán 43 százaléka bízik saját kormányában – lásd *OECD* [2017]).

⁵ Az *EBB* [2018] szerint a digitális transzformáció, a növekvő egyenlőtlenségek és a klímaváltozás következtében alapvetően újra kell hangszerelni az európai gazdaságot.

A romló termelékenység gyengülő innovációs teljesítményről árulkodik. Így a reálbérek növekedése akadályokba ütközik. Ez elrettent kockázatos innovációktól, ami viszont szintén visszaveti a termelékenység növekedését. Ez megkérdőjelezi a kormányzati programok hatásosságát. Az intézményekbe (például az Európai Központi Bankba) vetett bizalom is akkor csökkent a leginkább, amikor a foglalkoztatással kapcsolatos trendek tartósan romlottak (utóbbihoz lásd *Roth–Jonung* [2019]).

⁶ Tanulmányunkban az iparpolitikát széles megközelítésben értelmezzük: a források allokációját és akkumulációját befolyásolni és a technológiákat megválasztani hivatott szakpolitikai intézkedések összessége. Az iparpolitika reneszánszáról lásd például *Noman–Stiglitz* [2017], *Mazzucato és szerzőtársai* [2015], *EC* [2019b].

lehessenek e vállalatok annak érdekében, hogy a digitális gazdaság kibontakozásának idején a termelékenységi problémára és a növekedés kirekesztő jellegének mérséklésére nagyobb esély nyíljon?

Kétrészes tanulmányunk I. részében a gazellák elméleti és empirikus természetrajzát adjuk. Bemutatjuk, hogy 1. közgazdasági megközelítésben mi tudható a gyors növekedésre képes gazella vállalatokról (főbb jellemvonások, növekedési mintázatok, valamint szakpolitikai relevanciájuk); 2. mi a gyakorlati jelentősége a gazellák vállalkozói mentalitásának, és ezt az európai térben mely dinamikus kölcsönhatások befolyásolják.

A gazellák közgazdaságtana

Definíciós kísérlet

Gzellákról először *Birch* [1979] szólt. A szerző lényegében a híres 80:20-as Pareto-elvhez hasonló megfontolásokra jutott a kisebb vállalkozások gazdasági hozzájárulása kapcsán, és ezzel szembe ment az akkori közgondolkodással: vagyis úgy vélte, hogy az összgazdasági teljesítmények (például a termelékenység, a munkahelyteremtés) nagy részét a vállalkozások kisebb része és főleg a kisebb vállalkozások adják. Gazelláknak olyan gyors növekedésű kis és fiatal (20 foglalkoztatottnál kevesebb, négyévesnél fiatalabb) vállalkozásokat tekintett, amelyek gyors iramú bevétel-növelésre képesek (évente minimum 20 százalékos növekedés). Az akkori és a jelenkori vizsgálatok arra is rávilágítottak, hogy e vállalkozások vezető szerepet képesek betölteni az új munkahelyek teremtése területén (*Criscuolo és szerzőtársai* [2014], *Moreno–Coad* [2015]).

A gazellákkal kapcsolatos irodalom azt sugallja, hogy a róluk alkotott eredeti és a későbbi fogalmak egyike sem bizonyult időtállóknak. Ahogy a nyílt és dinamikus társadalmi-gazdasági innovációs ökoszisztéma fejlődött, úgy homályosodott el közben az eredeti definíció egyetemlegessége.⁷ A mai modern innovációs ökoszisztémában – amely az információs forradalomból kinőve lassanként digitális gazdasággá formálódik – gazelláknak tekinthetők:

- a kockázatkereső és értékteremtő mentalitású, gyors növekedés mellett elkötelezett menedzsmenttel működő (*Gundry–Welsch* [2001], *Tomenendal* [2014], *Tomenendal–Raffer* [2016]),
- többnyire fiatal, inkább közepes méretű (*Henrekson–Johansson* [2010], *Coad és szerzőtársai* [2014]),
- nem feltétlenül kockázati tőke finanszírozta vállalkozások (*Brown–Lee* [2017]) vagy egyetemi kipörgetett vállalkozások, és még csak nem is feltétlenül szerves fejlődés eredményei (*Brown és szerzőtársai* [2017]);

⁷ A gazellák precíz és időtálló definiálása nehezebbé vált. *Brännback és szerzőtársai* [2014] rámutat, hogy a magas növekedés nem feltétlenül jár együtt magas technológiatartalommal és magas munkahelyteremtő képességgel.

– valamennyi szektorban megtalálhatók, állapotuk időben instabil: gyors növekedésre is képesek (nem feltétlenül innovációk révén), de visszaesések is tarkítják életciklusukat.⁸ A gazellák alábbi típusait különböztetjük meg.

GYORS NÖVEKEDÉSŰ VÁLLALKOZÁS: az éves árbevétel vagy a munkavállalók számának 20 százaléknál nagyobb átlagos növekedése három éven keresztül a tíznel több főt foglalkoztató cégek esetében.

GAZELLA: minden olyan ötévesnél fiatalabb és tíz főnél több munkavállalóval rendelkező vállalkozás, amely három éven keresztül átlagosan 20 százalékos éves növekedést képes felmutatni foglalkoztatásbővítés vagy árbevétel terén, s nemzetközi szereplővé válhat (*born-global, gorilla*) (Eurostat–OECD [2007]).⁹

INNOVATÍV GAZELLA: azon gazellák, amelyek folyamatos technológiai és nem technológiai innovációkra (termék, folyamat, szolgáltatás, marketing, szervezet) építve realizálnak gyors növekedést (nem pedig egyesülések és felvásárlások révén). Innovatív gazellák esetében tehát a céges termelékenységet növelő innovációkon van a hangsúly, ami az innovációs ökoszisztéma aggregált termelékenységi lehetőségeit és kilátásait is markánsan befolyásolja.¹⁰ Esetükben a nem technológiai/technológiai innovációk akár munkaerő-megtakarítást is lehetővé tehetnek.

A gazellák jellemzői

Az elmélet és az empiria alapján kijelenthetjük, hogy az innovatív gazellák növekedése nem egyenletes, ők maguk is igen heterogének (Mason–Brown [2013]), növekedésük időről időre fordulatokkal teli. Fejlődésük és növekedésük tehát meglehetősen komplex (egyetlen tényezőt nem lehet elkülöníteni, amely önmagában gyorsítaná a növekedést, hanem tényezők időbeli összjátékáról van szó) (St-Jean és szerzőtársai [2008]). Jellemvonásaik épp ezért is csak egymást kiegészítve, egymásra hatva, egymástól kontextuálisan és dinamikusan függve értelmezhetők.

Egyrészt, a vezetés motivációjában a gyorsabb növekedésnek meg kell jelennie és le kell fordítódnia a vállalati működés különböző dimenzióiban a hétköznapi praktikák nyelvére (például döntéshozatali decentralizáció, alaposabb és rugalmasabb szervezeti koncepció, nemzetközi orientáció,¹¹ alternatív finanszírozási formák feltá-

⁸ A gazellák nem feltétlenül innovatívak, és nem csak a csúcstechnológiai szektorok szereplői (Moreno–Coad [2015]). A növekedés ciklikussága és a növekedési ugrások mértéke nem normális eloszlást követ (Coad és szerzőtársai [2013]), hanem inkább hatványtörvényt (azaz megjósolhatatlan) (Crawford és szerzőtársai [2015]). Ezt a vállalkozó innovációs tevékenysége eredményezi, ami távoli egyensúlyi állapotokat szül, ahogy azt Joseph A. Schumpeter már 1912-ben bemutatta (Schumpeter [1912/1980]).

⁹ Látható, hogy ez a definíció már megengedőbbé vált, mert korábban a kimagasló foglalkoztatásbővítő képességet tartottákegyes szerzők a gazellák egyik meghatározó kritériumának.

¹⁰ Az innovatív gazellák és a termelékenységi javulás közötti kapcsolatról lásd Du és szerzőtársai [2013], illetve Du és Temouri [2015] szintetizáló munkáját.

¹¹ Keen–Etemad [2012] vagy Nylund és szerzőtársai [2016] az exportorientációt, illetve a nemzetköziesedést növekedés-előrejelző folyamatnak tekintik. Az ezt tudatosító dinamikus menedzsmentszemléletet emeli ki Parker és szerzőtársai [2010].

rása és kiaknázása, tehetség gondozás, tudás- és teljesítménymenedzsment fejlesztése, szervezeti innovációk stb.).¹² Továbbá, több mint harminc év kutatási eredményei is azt igazolják, hogy a menedzsment képességei/készségei, korábbi munkahelyeken szerzett tapasztalata és tudása, valamint kapcsolati hálójának meghatározó jelentőségű a gazellává válási folyamatban.¹³

Másrészt, a rugalmas, a kritikus periódusokat is átvészelő üzletmenet (például a likviditás biztosítása, a munkafolyamatok átszervezése, kiszervezése, új típusú foglalkoztatási formák alkalmazása stb.)¹⁴ segíti a tanulási folyamatot, így javítja az ellenálló képességet (*resilience*).¹⁵

Harmadrészt, az ügyfelekkel/vevőkkel való kapcsolattartás, a partneri hálózat közelsége (*Wynarczyk–Watson* [2005], *Mohr és szerzőtársai* [2013]), a kapcsolatok száma meghatározza az adott gazella növekedési képességét (például lecsökkenti az információs aszimmetriát, a visszacsatolások segítik a jobb és az ügyfél igényekhez igazított termék- és szolgáltatáspaletta biztosítását stb.).

Negyedrész, a tárgyi eszközök mellett a gazellák számára az immateriális eszközök (tudástőke) elérhetősége, bővíthetősége és a gyors növekedés melletti belső elkötelezettség is kulcs a sikerhez (a gazelláknál tipikusan több a magasabb iskolai végzettséggel, akár PhD-fokozattal rendelkező alkalmazott – *Eckhardt–Shane* [2011]).¹⁶

Ötödrész, a gazellák nem légüres térben és főleg nem csupán lokális piacokon léteznek az új hálózatos tudásgazdaságban,¹⁷ így lehetőség nyílik arra, hogy ne a szerves és lassú fejlődési pályát kövessék (*Brown és szerzőtársai* [2017]), hanem hirtelen ugrással egyből a gyors növekedés kategóriájába kerüljenek (*blitzscaling*). Globálissá válni és nagy klienskört építeni az összeköttetésekkel átszótt globális világ gazdaságban ma már könnyebb (export- vagy nemzetközi piacokon jelen lévő nagyvállalat

¹² Ott sikerült túlnyomóan magas növekedést elérni, ahol a menedzsment „glóbusztudattal” rendelkezett, és nem csupán egy szűk részpiacra (*niche*) összpontosított (*Senderowitz és szerzőtársai* [2016], *McKelvie és szerzőtársai* [2017]).

¹³ Lásd *Wennberg* [2013] áttekintő munkáját. A gazellává válási folyamatban a korábban másutt megszerzett tudás relevanciájáról szól *Lehtoranta* [2010], míg a menedzselési tevékenység minőségét (például folyamat- és szervezeti innovációk szorgalmazását és végrehajtását) húzza alá gyorsan növekvő mikrovállalkozások esetében *Hendrickson és szerzőtársai* [2016].

¹⁴ Az emberierőforrás-menedzsment fejlesztése, a felsőfokú végzettségük alkalmazása, a munkaszerződések változatos jellege (teljes, részleges, távmunka stb.) a gyors növekedéssel összefüggésben áll (*Lopez-Garcia–Puente* [2012]).

¹⁵ A finanszírozási rugalmasság megvalósítása alternatív eszközökkel szintén elősegíti, hogy a gazellák létrejöhessenek és fennmaradhassanak (*Guillamón és szerzőtársai* [2017], *OECD* [2015]).

¹⁶ Az emberi tőke elérhetősége és kiaknázása döntő jelentőségű a gyors növekedés szemszögéből (*Florin és szerzőtársai* [2003], *Daunfeldt és szerzőtársai* [2016], *Demir és szerzőtársai* [2017]). Többen rámutattak például a „nemnövekedés” iránti igényre, amikor egy cég különböző okokból nem tervez gyors növekedést. Ennek okai között a tulajdonlási forma is meghatározó, például a családi vállalkozások, úgy tűnik, inkább a kiegyensúlyozott növekedés vagy a stagnáló szint elérését tervezik, míg a családi tulajdonból a nem családi tulajdonba átmenő vállalkozások felgyorsítják növekedésüket. Svédország esetén lásd *Bjuggren és szerzőtársai* [2010].

¹⁷ Például a finnországi nagy hatású vállalkozások (*high-impact SMEs*) – amelyek gazelláknak tekinthetők – többnyire egyszerre több régióban vannak jelen, méretüket tekintve pedig inkább a közepes kategóriába esnek (bővebben lásd *Ranti és szerzőtársai* [2016]).

beszállítójaként bekapcsolódni a globális értékláncba), ugyanakkor a krízishelyzetek több csatornán keresztül is érinthetik a vállalkozásokat, ezért a kockázatok is növekedtek. Értelemszerűen adódik az az empirikusan igazolt sejtés, hogy a gyors növekedést többnyire képtelenség tartósan fenntartani. Épp ezért az innovatív gazellák szakpolitikai szempontból mozgó célpontok.

Növekedési mintázatok

Az irodalom egyik megfontolandó megállapítása az, hogy a gazellák növekedési mintázata különbözik a többi kis- és középvállalkozásokétól. Természetesen az eltérő formális és informális intézményrendszeri minőség (normák, kultúra, a tulajdon védelme, alkotmány, szabályozás, például a csődtörvény erőssége stb.),¹⁸ a kormányzás jósága, az üzletvitel szabadsági foka, mind meghatározzák, hogy a fejlett országokon belül is eltérő mintázatok uralkodnak.¹⁹

– *A gyors növekedés gyakorisága:* a gazellák kétharmada egyszer él át gyorsabb növekedési periódust, a kivételes növekedés megisméltése igen ritka (*Daunfeldt–Halvarsson* [2015]). A gyors növekedés bizonytalan, azt többnyire nagyfokú mérséklődés vagy visszaesés követi, illetve vannak úgynevezett Ikarosz-vállalkozások, amelyek gyorsan ki is hullanak a piacról.²⁰

– *A gyors növekedés megnyilvánulási helye:* régebben a foglalkoztatás és az értékesítési számadatok terén jelentkezett először a gyors növekedés, mára a gyors növekedést elsősorban az üzemi eredményben realizálják, ezt követi az eszközállomány, majd az értékesítések további növekedése, és esetleg csak a folyamat végén bővül a foglalkoztatás (*Davidsson és szerzőtársai* [2009], *Achtenhagen és szerzőtársai* [2010] 308. o., *Coad és szerzőtársai* [2016]). A termelőszektorban például a gazellatípusú gyors növekedés inkább az árbevétel terén érhető tetten, és nem a foglalkoztatásban. A piacra lépést követő első hét évet túlélő vállalatok tipikusan csak az első két esztendőben tudtak látványos növekedést realizálni foglalkoztatás terén (*Calvino és szerzőtársai* [2015]). Természetesen a gazellává válás és a gazellalét a környezet függvénye is: gyors növekedésű időszakokban nagyobb a vállalkozások esélye arra, hogy ilyen cégekké fejlődjenek.

¹⁸ Ezekkel a kérdésekkel jelen tanulmányban nem tudunk mélyrehatóan foglalkozni, de megjegyezzük, hogy például a csődtörvények szigorúsága és jellege nagyban befolyásolja a piacra lépés és a kilépés egészséges dinamikáját (*Estrin és szerzőtársai* [2017]), továbbá az, hogy azokat milyen piacokon is alkalmazzák: olyanokon, ahol a cégek elsősorban banki kölcsönökre/hitelekre építenek (Olaszország, Németország, Portugália, Spanyolország), vagy ahol a pénzügyi piacra (Egyesült Királyság, Franciaország). Nagyobb az esélye a csődre és a kilépésre annak az eladósodott cégnek, amelyik egy banktól függ, mint annak, aki a pénzügyi piactól (*Succurro* [2017]).

¹⁹ Az Egyesült Államokban a piacra lépők növekedési kilátásai tipikusan jobbak Európához képest, ahol a jóléti államok fenntartása, az állam nagyobb mérete csapódik le a későbbi növekedési kilátásokon.

²⁰ Az empirikus bizonyítékok egyre bővülnek: Ausztria esetében lásd *Hölzl* [2013], az Egyesült Királyság esetében *Lee és szerzőtársai* [2016] mutatja be, hogy a gyors növekedési szakasz után a gazellának csak 17 százaléka tudta szinten tartani foglalkoztatási volumenét, és 63 százalékuk képtelen volt megtartani növekedési dinamikáját.

– *A gyors növekedés heterogenitása*: a gazellák mérete és növekedése (és kifejezetten a termelőszektor gazelláinak esetében) nem követ normális eloszlást, mert az úgynevezett hatványtörvény érvényesül: egyrészt azok a láthatóan jelentéktelen okok, amelyek rendszerint kisebb mértékű növekedéssel járnak, időnként hatalmas kiugrást okozhatnak; másrészt hiába vizsgáljuk a kiugrás kezdőpontjában a helyi körülményeket, semmiféle elemzés nem mutatja meg azt, hogy a kiugrás mekkorává fejlődhet.²¹ Ezért van az, hogy miközben lehet olyan gazellát találni, amely növekedést mutatott már a megfigyelési időszak előtt is,²² más gazellák egyáltalán nem mutattak bővülést a foglalkoztatás terén, hirtelen indultak el kiugróan magas sebességgel. Fontos megemlíteni, hogy a jelenbeli növekedési helyzet értékelése hatást gyakorol a jövőbeli növekedési képességgel kapcsolatos várakozásokra: ha a jelen megítélése pozitív (elégedettek a növekedési dinamikával), akkor – hasonlóan a pénzügyi piacokon tapasztalható extázishoz – ez a pszichológiai tényező kockázatvállalóbbá teszi a gazellákat, amelyek innovációikon keresztül magasabb növekedést is alapozhatnak meg.²³

– *A növekedési krízisek eltérő időzítése*: a vállalkozások klasszikus növekedési pályája – Greiner [1998] klasszikus modellje alapján – alapvetően hat szakaszt ölel fel.

1. Kreativitáson alapuló növekedés – vezetési válsággal a végén, amikor már professzionálisabb menedzsment szükséges.

2. Precízebb irányítási mechanizmus révén történő növekedés – autonómiával kapcsolatos válsággal a végén, amikor szükségessé válik alacsonyabb szintű, autonóm menedzsment bevonása a döntéshozatalba.

3. Delegálással megalapozott növekedés – ellenőrzési válsággal a végén, amikor a felső szintű csúcsvezetés elveszti az alsóbb szintek felett az ellenőrzést.

4. Koordináció fokozásán alapuló növekedés – a bürokratizálódás krízisével a végén, ami kezdi elfojtani a kreativitást és az autonóm problémamegoldást.

5. Együttműködéssel fenntartott és fokozott növekedés – identitásválsággal a végén: a vállalaton belüli különböző területek közötti együttműködést igyekeznek fokozni a tudásmegosztás és az információáramlás érdekében, de ezzel párhuzamosan eltérő csoportdinamikák és célok jönnek létre, ami a vállalat egészének identitásában okoz repedéseket.

6. Szövetségek létesítésén keresztüli növekedés, amikor már a vállalat falain kívülről jövő tudásra és információra is szükség van, különösen, ha K + F + I-tevékenység fokozottan van jelen a cég életében.²⁴

A gazellák e fázisok között is tehetnek ugrásokat, kihagyhatnak néhányat, és az időben későbbi szintről is indulhatnak (például indulhatnak a 6. fázisról, ha nagyvállalati

²¹ A hatványtörvény e jellemzőjéről lásd Buchanan [2004] 122. o. A hatványtörvényt igazolta az Egyesült Államok iparán Stanley és szerzőtársai [1995] és Axtell [2001], európai esetben pedig lásd Halvarsson [2014].

²² Az Egyesült Királyság gazelláinak esetében lásd Lee és szerzőtársai [2016].

²³ Ezt több tanulmány kimutatta, svédországi gazellák kapcsán lásd például Pesämaa [2017].

²⁴ Igazolt, hogy a nagyobb külföldi vállalatcsoportokhoz tartozás általában nagyobb esélyt adott a gyors növekedésre (OECD [2013a]).

tapasztalattal rendelkező, motivált vezető alapozza meg az új gazella menedzsmentjét és K + F + I-tevékenységét,²⁵ s tevékenységét mélyrehatóan szervezi egy globális piaci résen, illetve felvásárlásokkal operálnak).²⁶

Szakpolitikai megközelítés

Vajon racionális-e a gazellák gazdaságpolitikai támogatása? A prosperitást, a kiegyensúlyozott társadalmi-gazdasági fejlődést előmozdítani igyekvő gazdasági kormányzás már több évtizede kitüntetett figyelmet szentel a gazelláknak. Mivel a gazdasági rendszer innovációs dinamizmusát nem a stagnáló (nem növekvő) többség, hanem az akár nagyon gyorsan növekvő s természetesen nagy visszaesést is elkönyvelni képes kevesek adják (*Bottazzi és szerzőtársai* [2002]), ezért meglehetősen racionálisnak tűnik, ha a szakpolitika a gazellákra összpontosít. A gazellák az innovációs dinamizmus fontos forrásai és az inkluzív növekedés támogatói (továbbá fogyasztói keresletet is generálnak). Különösen megnőtt a jelentőségük a negyedik ipari forradalom és a digitális gazdaság fejlődésével, amikor az automatizáció és a robotizáció újabb lökést ad a munkahely-megtakarító növekedésnek. A kérdés inkább az, hogy közvetlen vagy közvetett állami támogatási politikákra van-e szükség (pénzügyi forrás, nem pénzügyi támogatás, adópolitika, szabályozás).

A közvetlen állami támogatás elsősorban az általános vállalkozásfejlesztés és finanszírozásforrás-bővítés célját szolgálja. Idetartoznak a K + F + I-támogató programok, transzferek. Ezek szavatolhatják a növekedést megalapozó innovációs teljesítményt. Ennek közgazdasági racionalitását legalább hat tényező igazolja:

1. a K + F + I révén létrejövő tudás közjószág jellegű [ma már a szabadalmakkal védett, gazdaságilag realizált, azaz piacósított „tudás” is egyre inkább ilyen: a diffúzió előmozdítása érdekében a szakma újabban az úgynevezett kötelező engedélyeztetés (*compulsory licensing*) intézményét javasolja] (lásd *Fackler és szerzőtársai* [2017]);

2. a piac a kutatás-fejlesztés és innováció sikerkritériumának a minél gyorsabban elérhető profitlehetőséget tartja, azonban a globalizálódó világban a kölcsönös (és sokszor aszimmetrikus) függőség okozta fenntarthatósági kihívások a nem profitorientált (szociális) innovációkért is kiáltanak, ezek támogatása állami feladat lehet;²⁷

²⁵ Ezért sem meglepő, hogy a legtöbb elemzés a gazellák támogatásával kapcsolatban azt hangsúlyozza, hogy a K + F-szakpolitika nem elég, horizontális jellegű innovációpolitika is szükséges (*Ortega-Argilés és szerzőtársai* [2009]).

²⁶ A gazellák esetében gyakoriak a felvásárlások, ezért sem olyan szerves a növekedésük (*Hussinger* [2010], *Brown és szerzőtársai* [2014]).

²⁷ Számos szociális innováció esetében nagy növekedésre lehet számítani: 1. az energiahatékonyság fokozása, 2. a fenntartható fejlődés (újrahasznosítás, az ipari és a háztartási hulladék kezelése, megújuló energiaforrások fejlesztése stb.), 3. az egészségügyben a diagnosztikai eljárások fejlesztése, a prevenció fokozása, 4. értékteremtés, értékmegosztás különféle digitális platformok közreműködésével a szociálisan rászoruló csoportok számára is (mindent szolgáltatásként – *Everything-as-a-Service, XaaS*), 5. okos és fenntartható városok kialakítása (lásd még *Frost & Sullivan* [2014]).

3. piackudarc: a szereplők – a gazellává válni képes vállalkozók – a társadalmilag optimálisnál kevesebb $K + F + I$ -beruházást hajtanak végre (tevékenységük ugyanis kockázatos, és a szellemi tulajdon védelmének hiányosságai miatt nem tudják a teljes értéket internalizálni, lásd Arrow [1962], Aghion [2012]);

4. a $K + F + I$ pozitívan hat a termelékenységre közvetlen és áttételes, tovagyrűző hatásokon keresztül,²⁸

5. külső finanszírozás nehézsége (rés az adott vállalat által várt – $K + F$ -re vonatkozó – megtérülési ráta és a $K + F$ -finanszírozásba esetlegesen beszálló külső befektetői elvárás között, ami a cégek számára nehézkessé teszi a külső finanszírozást) (Hall és szerzőtársai [2015]);

6. a $K + F + I$ -t minden esetben érdemes támogatni, mert szükség van optimista mártírokra, akik bár elbuknak, mégis bizonyítják, hogy léteznek új megoldások, új utak, új kombinációk, adott esetben új piacokkal, s a konkurencia folyamatos finomításokon keresztül felnőhet hozzájuk (Dosi–Lovalló [1997]).

A szakpolitika gyakran szembesül azzal a kérdéssel, hogy milyen értékek szerint hozza meg döntéseit – például a gyors növekedésű innovatív vállalkozások, az innovatív gazellák magasabb termelékenységre képesek. Ha az átlagnál nagyobb termelékenységi képességet tesszük meg osztályozási mércének, akkor elveszítjük azon cégeket, amelyek ugyan nem annyira termelékenyek, de munkahelyteremtésben jeleskednek, azaz a termelékenység és a foglalkoztatás között nincs egyértelmű összefüggés (Coad [2010], Daunfeldt és szerzőtársai [2013], Bianchini és szerzőtársai [2017]). A gazdasági kormányzásnak, amikor a gazellák beazonosítását és támogatásuk módját dolgozza ki, el kell döntenie, hogy a termelékenység növelését vagy az inkluzív növekedést tartja fontosabbnak (továbbá, hogy hol húzza meg a küszöbhatárt: például évi 10 százaléknál nagyobb növekedés vagy akár évi 20 százaléknál nagyobb növekedés, ahogy a definíció tartalmazta).

A legfontosabb dilemma az, hogy a szakpolitika nem rendelkezik az összes információval, és láthatja előre, hogy mely szektorok mely vállalkozásaiból lehetnek majd gazellák, így nem tudja, mely létező vállalkozások célzott támogatásával serkenthető azok gyors és fenntartható, versenykompatibilis növekedése.²⁹ Előfordulhat, hogy a versenyt torzítva emelnek fel piacképteleneket, amelyek életciklusát a támogatás meghosszabbítja, s ezáltal zombikká válnak.³⁰ Ez pedig nem segíti a bankok

²⁸ A tovagyrűző hatások működéséről és a $K + F + I$ -t támogató szakpolitika létjogosultságáról lásd Schnitzer–Watzinger [2017].

²⁹ Ez még akkor is igaz, ha manapság a Big Data és nagy kapacitású számítógépek segítségével valószínűbb idejű képet tudunk kapni a vállalkozások működéséről, a vállalkozók kvalitásairól. Utóbbira kvantitatív térgazdaságtani megközelítéssel már adtak becsléseket (lásd Guzman–Stern [2015]). A szerzők szerint módszerük alkalmas arra, hogy növekedési eseményeket jósoljanak bizonyos régiókban, majd utólag, a ténylegesen megvalósult növekedéssel összevetve lehet következtetni az adott régiók helyi/intézményi tényezőinek minőségére is (például 2001 és 2006 között a Szilikon-völgyben végül az előre jelzettnél 60 százalékkal több növekedési esemény volt, Los Angelesben 13 százalékkal kevesebb, mint azt várták: a különbséget a helyi intézmények minőségének tulajdonítják).

³⁰ A zombi cégekre – azaz az olyan vállalatokra, amelyek hosszabb időtávon képtelenek a gazdaságos működésre, de a támogatásoknak köszönhetően nem szűnnek meg – a tanulmány II. részében még visszatérünk.

hitelezési gyakorlatának felélesztését, hiszen amúgy is a kis- és középvállalkozások vezetnek a nemteljesítő hitelek „rangsorában”.³¹

Egy másik problémakör, hogy a szakpolitika nem képes pontosan beazonosítani a növekedésben sikeres, azaz a gazellák igazi mozgatórugóit, sőt olykor a szakirodalom alapján túl nagy súlyt fektet a menedzsmenti képességekre. Noha fontos a vezetés, a közgazdasági elemzések rávilágítottak, hogy egy-egy sikeres cég esetében sokszor túlértékelik a vezetés szerepét. A sikeres cég vezetését rugalmasnak, jó alkalmazkodóképességűnek és felelősnek gondolják, vagy fordítva, rugalmatlannak, tekintélyelvűnek és következetlennek. Mindkét vélelem logikus, de túlzó. Valójában az is lehet, hogy a siker miatt tud a cégvezetés rugalmas és alapos lenni; míg a merev vezető valójában azért is lehet merev, mert hanyatlik a cége. Könnyen megeshet, hogy hasonló dicsfényhatások torzítják a gazellák megítélését, hisz a fiatal és gyorsan növekvő cégek vezetését vélhetően jobbnak is gondolják. *Geuvers* [2016] empirikusan kimutatta, hogy az ilyen vállalatok vezetői nyitottabbak a munkavállalók felől jövő javaslatokra, és az újításokhoz biztosítják dolgozóik számára a feltételeket is.

Nem véletlen, hogy eddig nem sikerült meggyőző empirikus bizonyítékot találni arra, hogy a gazellává válást vagy a már kifejtett gazellákat támogató szakpolitika egyértelműen pozitív hatással járna.³² Noha bizonyos programokkal kapcsolatban olvashatunk pozitív értékeléseket (például a finn Vigo programról lásd *Autio és szerzőtársai* [2013]), túl azon, hogy e programok sem kifejezetten a gazellákra irányultak, megtévesztők a teljesítmény-összevetések a programból kimaradó cégekkel, hiszen az értékelés során nem vizsgálták, hogy vajon mennyiben játszhatott szerepet a programból kimaradók teljesítményének alakulásában a kiválasztott cégek programnak köszönhető kapacitásnövekedése. Tehát függetlenséget feltételeztek, holott a beavatkozás és az eredményesség mérése is orientálja a befektetői figyelmet és a cégek várakozásait, ily módon pedig beruházási aktivitásait, foglalkoztatásbővítő stratégiáit.³³ Azt kell belátnunk, hogy ha azért támogatják a vállalkozókat, hogy minél többen és minél hamarabb lépjenek be bizonyos piacokra – majd további támogatásukkal a gazellák számát növeljék –, az vélhetően

³¹ 2016-ban az EU tagországaiban a kis- és középvállalkozások esetében a nemteljesítő hitelek aránya 17 százalékot tett ki (ez az arány Görögország, Ciprus, Portugália, Olaszország, Szlovénia után Írországból volt a legnagyobb – *ESRB* [2017]).

³² *Autio–Rannikko* [2016] bár igazolja a finn gyors növekedésű vállalatok fejlesztésére és stimulálására indított akcióprogram pozitív mérlegét (hozzájárult az értékesítési bevételek növekedéshez), a szerzők önkritikusan megjegyzik, hogy a minta meglehetősen kicsi, és az eredményeket nagy óvatossággal kell kezelni. Az *OECD* [2013b] hat országra kiterjedő átfogó programértékelése is arra jut, hogy a szakpolitikai programok értékelése inkább minőségi, mintsem mennyiségi dimenziójú volt. A vizsgálatnak nem sikerült felmérnie, hogy egy-egy program milyen mértékben járult hozzá a mérhető paraméterek javulásához. Az Európai Unióban indított programok száma ugyan imponáns, de szinte egyiket sem sikerült még hatásosság és hatékonyság szempontjából átfogó értékelésnek alávetni, részben azért, mert viszonylag nemrég indították őket. Ennek ellenére furcsa módon az egyes programok gazdái bátran merik ajánlani saját kezdeményezésüket más régióknak.

³³ Az idézett finn Vigo program értékelésekor kihozott sikeres jelzőre (lásd *Business Finland* [2018]) is némi gyanakvással kell tekintenünk (nem beszélve arról, hogy az Eurostat- és AMECO-adatbázisok finn termelékenységi és teljes tényezőtermelékenységi adatainak trendje nem tükrözi a program ideje alatt és után az összgazdasági termelékenységi növekményt).

inkább csak a gyenge teljesítményű cégek számának növeléséhez vezet, de nem a fenntartható javuláshoz (*Branstetter és szerzőtársai* [2013], *Greene és szerzőtársai* [2004]).³⁴ A gazellák esetében a szakpolitika beavatkozásai és annak hatásai bizonyosan képtelenek szavatolni a szervezeti kultúrának, a tudásalapú döntéshozatalnak, a kompetens munkavállalói csoportok szinergikus működésének „gazellakompatibilis” fejlesztését. Termelői cégek felmérései igazolják az említett tényezők sarkalatos szerepét (*Barrett és szerzőtársai* [2016] 18. o.).

Az európai adósságválságot követően – amikor az állami források prudens menedzselésének egyre erőteljesebb kényszere érvényesül – természetesen adódik, hogy a költségvetési és uniós forrásokat oda ítélik, ahol nagyobb valószínűséggel jön a siker.³⁵ Elég csak megemlíteni, hogy bár a nemzeti programok a régiók valamennyi vállalkozása számára elérhetőek, a bennük részt vevő gazellák mégis a leggazdagabb régiókból kerülnek ki, ott koncentrálnak (*OECD* [2013b]).

Ebből az a felismerés adódik, hogy a vállalkozásfejlesztésre (így gazellákra) összpontosító szakpolitikának horizontálisnak kell lennie, és a rendszer egészét kell szolgálnia: 1. impulzusos jellegű, nem tartós támogatást kell szorgalmaznia (ha kifulladás a támogatott gazella növekedése, a támogatásokat fel kell függeszteni vagy meg kell szüntetni – *Autio–Rannikko* [2016]), 2. a pénzügyi forrásoknál fontosabb szerepet kaphatnak³⁶ a menedzsment készségfejlesztéséről, az alternatív finanszírozási forrásokról szóló dedikált képzések, 3. nem cégeket és reálgazdasági szektorokat kellene támogatni, hanem a pénzügyi közvetítő rendszer versenyzői minőségét kellene javítani, hogy a pénzügyi szféra mozdíthassa elő – a *trial and error* jól ismert elvére építve – a kísérletező mentalitást (lásd *Kornai* [2010], [2013]), a vállalkozások finom növesztését. Így növekedhet a gazdasági dinamizmus, hiszen a kísérletezésre nagyobb tér nyílik.

Gazellák jelentősége Európában

Az Európai Unióban a gazellák a társadalmi-gazdasági fejlődés és a gazdasági növekedés kiemelkedően fontos részei. A 2008-as válságot követően azt látni, hogy a gazellák rugalmasabbak, ellenállóbbak: 2014-ben az EU28-ban körülbelül 145

³⁴ Ez még akkor is igaz, ha a gazellává válás sok esetben éppen a vállalkozásalapítás előtti tényezők együttesével magyarázható (az adott vállalkozó elkötelezettsége, menedzsmenti kompetenciái, szervezeti dinamikát átlátó nyitott szellemisége, üzletimodell-választása, szakmai előképzettsége stb. – *Pugsley és szerzőtársai* [2019]). Ezért is nő azon programok száma, amelyek nem a klasszikus startupkeltetők elvére építenek, hanem konkrétan a vállalkozót segítik (például az írországi New Frontiers program – <https://www.newfrontiers.ie>).

³⁵ A K+F+I-támogatások hatékony felhasználása egyre inkább azt jelenti, hogy az alacsony kockázatú projektek finanszírozását és támogatását a piacra kell (és lehet) bízni, a szakpolitikának középre kell céloznia, mert a nagyon magas kockázatú projektektől nem feltétlenül remélhető a társadalom számára nagyobb haszonnövekmény. Ezt mutatja be *Lach és szerzőtársai* [2017] és *Takalo és szerzőtársai* [2017].

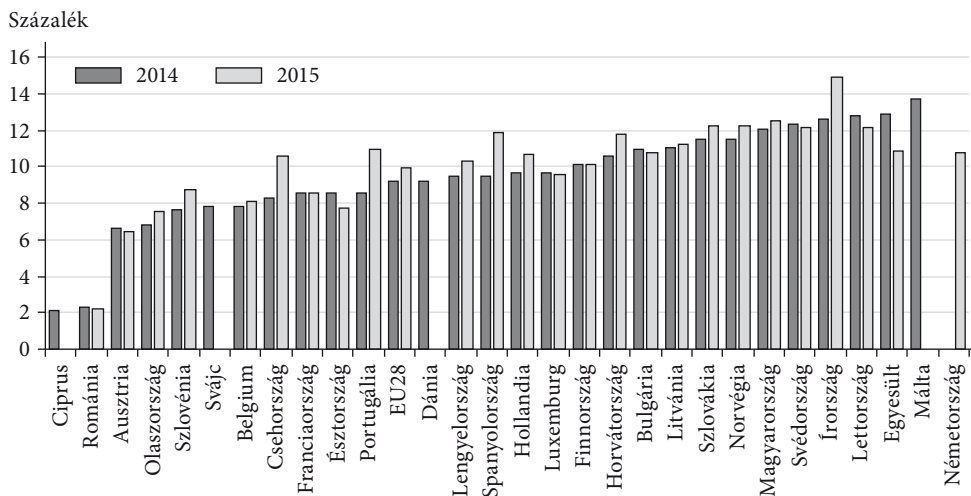
³⁶ Nincs egyenrecept. Ahogy *Fafchamps–Woodruff* [2016] bemutatta, a menedzsmenti képzések sem garantálták, hogy 14 hónappal később az adott cég gazellává vált volna, vagy fönn tudta tartani növekedésének magasabb dinamikáját.

ezer gazellát lehetett regisztrálni (10 százalékos éves bővülés, minimum tíz munkavállalóval rendelkező cégek), ezek az összes vállalkozás 9,2 százalékát tették ki, és több mint 12 millió embernek adtak munkát (csak összevetésként, az EU ipara körülbelül 2,1 millió vállalatot takar, amelyek 33 millió főnek adnak munkát).³⁷ 2015-re a gazellák száma már közel 158 ezerre emelkedett, arányuk 9,9 százalékra nőtt az összes vállalkozáson belül, s körülbelül 13,5 millió embert foglalkoztattak. A gazellák az összes uniós üzleti vállalkozás teremtette foglalkoztatás alig 1 százalékát, míg az árbevétel alig 2 százalékát adták 2015-ben. 2016-ra azonban a gazellák aránya az összes vállalkozáson belül az EU-ban a már említett 2015-ös 9,9 százalékról 6 százalékra csökkent.

A gazellák aránya az összes vállalkozás százalékában tehát alapvetően növekvő trendet követ (1. ábra). Magas arányt (~12 százalék) találunk Írország, Lettország, Magyarország, Málta, Szlovénia, Svédország esetében. Az Egyesült Királyságban az arányuk 2015-re visszaesett. A legalacsonyabb gazellaaktivitást Ciprus és Románia, a legdinamikusabb növekedést pedig Csehország, Írország, Spanyolország és Portugália mutatta. Jegyezzük meg még azt, hogy az összes vállalkozáson belül a gazellák aránya növekvő trendet követ, de ez azért is lehetséges, mert kevesebb az új vállalkozás. A válság előtti utolsó év szintjét 2016-ra még sok ország nem érte el e tekintetben (például Finnországban a 2007-es értékhez képest közel 50 százalékkal kevesebb vállalkozás jött létre, Németországban 23 százalékkal kevesebb – OECD [2016] 16. o.).

1. ábra

A gazellák aránya az összes vállalkozás százalékában, 2014, 2015



Megjegyzés: Dánia, Németország, Ciprus, Málta tekintetében hiányos adatok.

Forrás: Eurostat.

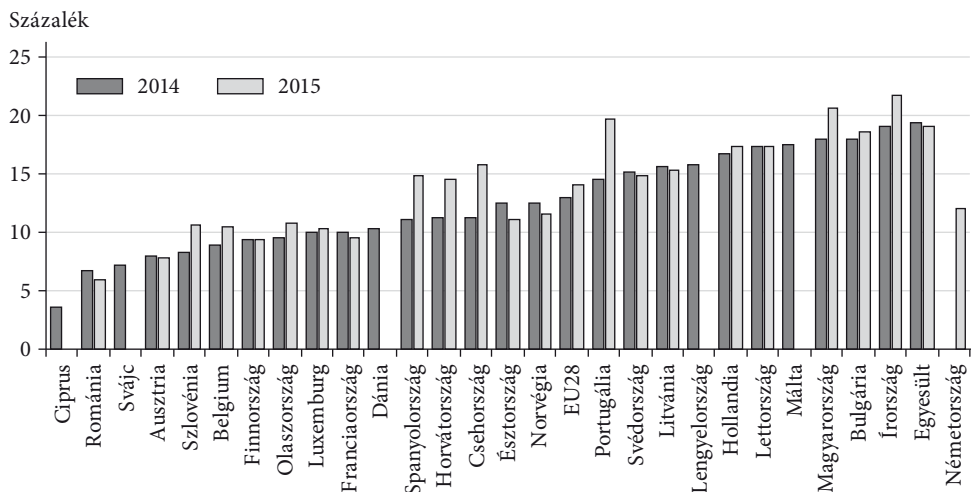
³⁷ Az adatok ha nincsenek tanulmányunkban más forrással föltüntetve, akkor kivétel nélkül az Eurostat vagy az OECD statisztikai tábláiból származnak.

A gazellák foglalkoztatottainak aránya az összes foglalkoztatott százalékában is alapvetően növekedik (2. ábra). 2014-ben a legnagyobb mértékben az Egyesült Királyság, Írország, Bulgária, Magyarország, Málta és Lettország gazellái járultak hozzá a foglalkoztatásbővítéshez. 2015-ben már a cseh,³⁸ a spanyol, a horvát és a portugál gazellák foglalkoztatásbővítése volt a legkiemelkedőbb.

A tartósabb trend egyébként a gazellák arányának és a foglalkoztatásbővítő képességének gyengüléséről árulkodik – ahogy azt több helyütt jelezzük tanulmányunkban. A kimagasló teljesítményt mutató Írországban például 2002–2005-ben a cégek 6,3 százaléka volt gazella, ezek az új munkahelyek 40 százalékát adták. 2008–2011 között már csak 4,5 százalékos arányuk volt, és az új munkahelyek 33 százalékát adták (*Forrás* [2013] 8. o.). Sőt, úgy tűnik, hiába a nagyarányú céges túlélési ráta (3. ábra), a foglalkoztatás- vagy a jövedelmi viszonyokon összgazdasági szinten ez nem sokat javított az ír vagy a svéd gazdaság esetében. Írországban hiába kimagasló a GDP növekedése (2015-ben több mint 23 százalékos reál-GDP-bővülés), az ír gazdaság újra a 2008-as válság előtti útra lépett, nevezetesen: növekszik a háztartási eladósodás, ami az ír gazdaság szerves tartozékává vált. Ennek oka, hogy az ország gazdasági térképén néhány multinacionális vállalat foglal helyet, amelyek helyi szintű keresleti oldali nyomást gyakorolnak, de összgazdasági kihatásuk kicsiny, így a háztartások zömének el kell adósodnia, hogy az állami szolgáltatások, a finanszírozhatóság, a foglalkoztatás szintje megmaradjon. Svédországban 1997–2010 között a gazellák csak profitnövekményt realizáltak, *Bornhäll és szerzőtársai* [2014] szerint egyetlen új alkalmazottal sem bővítették a munkavállalók létszámát. Ők az úgynevezett „alvó gazellák”.

2. ábra

A gazellák foglalkoztatottainak aránya az összes foglalkoztatott százalékában, 2014, 2015



Megjegyzés: nincs adatunk Szlovákiáról, illetve hiányosak az adatok Dánia, Németország, Ciprus, Málta, Lengyelország tekintetében.

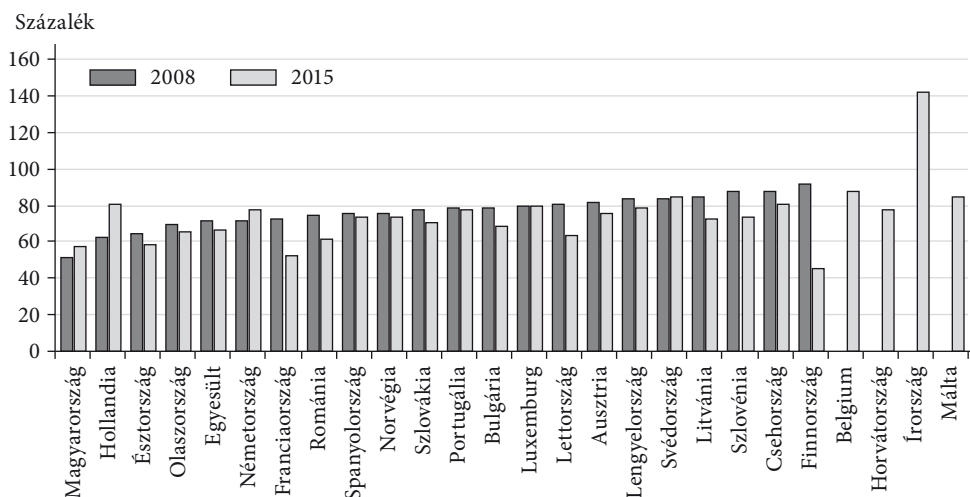
Forrás: Eurostat.

³⁸ Csehországban a gazellák növekedéstámogató karaktere erősödött; az ipar, a termelői szektor mellett egyre több gazella jelent meg a szolgáltató szektorokban (*Krošláková és szerzőtársai* [2015]).

Már az első évet sem éri meg minden vállalkozás. Néhány OECD-oroszágot alapul véve leszögezhetjük, hogy a három évet túlélő vállalkozások aránya kevés kivételtől eltekintve (például Magyarország, Hollandia, Németország, Svédország) inkább csak zsugorodik (3. ábra).

3. ábra

Az első három évet túlélő, tíz főnél több foglalkoztatottal rendelkező vállalkozások aránya, 2008, 2015 (százalék)



Megjegyzés: hiányosak az adataink Belgium, Írország, Horvátország és Málta esetében.

Forrás: OECD.Stats.

Amennyiben a gazellák arányát összevetjük a 10 főnél többet foglalkoztató cégek túlélési rátájával, akkor az 1. ábrán szemléltetethez képest más megvilágításba kerül a gazellák arányának növekedése, hiszen egy zsugorodó túlélő vállalati rétegen belül a gazellák aránya pusztán a matematikai összefüggésből adódóan is növekedésről árulkodik, vagy legalábbis stagnálásról (például Finnország – ahol egyébként az induló vállalatok nem törekednek gyors növekedésre, lásd *Autio és szerzőtársai* [2014] 33. o.).

Továbbra is igaz, hogy az EU-ban a szolgáltatások által dominált, információs-kommunikációs technológián (IKT) alapuló tudásgazdaságban a gazellák országnrésze a szolgáltatási szektorban koncentrálódik.³⁹ A gazellák esetében dominál az IKT-szektor (15,3 százalék), ezt követik az adminisztrációs és szolgáltatást támogató tevékenységek (14 százalék), majd a szállítás és raktározás (12 százalék), végül pedig az egyéb szakértői, tudományos és technikai tevékenység (11,3 százalék) képvisel jelentősebb szeletet a gazellák ágazati megoszlásán belül. A termelői/gyártói szektor 8,9 százalékos arányával (2015-ös Eurostat-adatok) csak a középmezőnyben helyezkedik el.

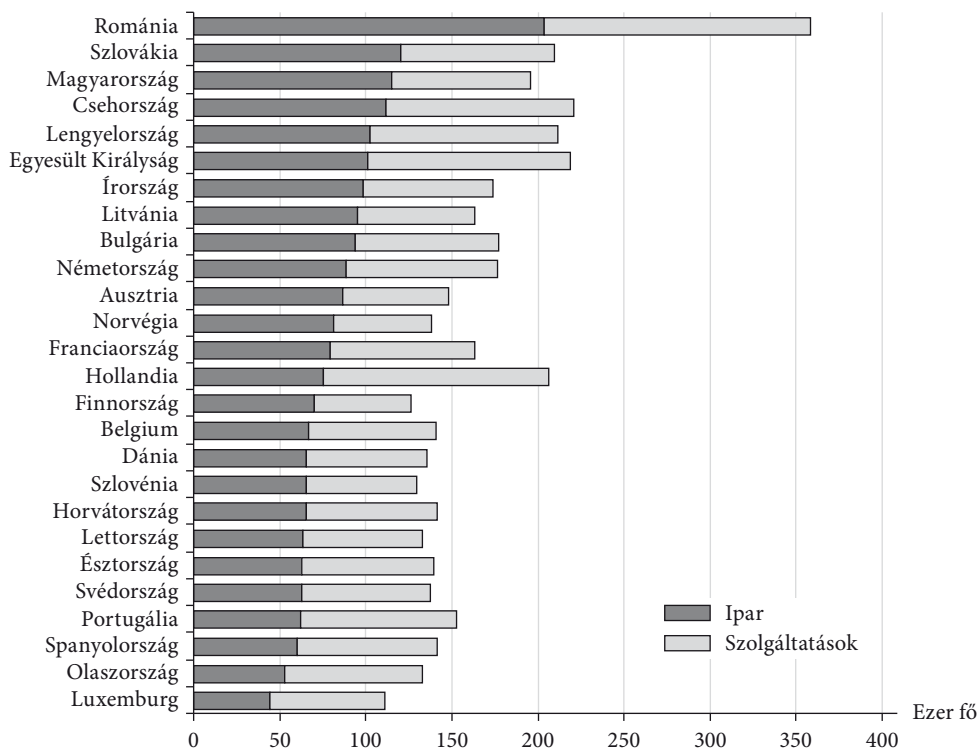
³⁹ Bleda és szerzőtársai [2013] bemutatja, hogy nem a csúcstechnológiai szektor a domináns, gazellák vannak mindenütt, de főleg a szolgáltatási szektorban.

Hasonló tendenciák figyelhetők meg az Egyesült Államokban is: az Egyesült Államok INC 5000 listája – amely a leggyorsabban növekvő magánvállalkozások listája – is alátámasztja, hogy a gyors növekedés nem tartós. Az 5000 cégnek csupán 13,8 százaléka (693 cég) volt képes a listán maradni három éven át, öt éven keresztül már csak 6,4 százaléuk (321 cég), a hetedik évet pedig már csupán 4 százaléuk (200 cég) élte meg gyors növekedéssel (10 évnél tovább mindössze 1 százaléuk maradt gazella). A hét éven keresztül gyors növekedést mutató vállalatok legjava a következő szektorokban összpontosult: IKT-szolgáltatások (9,5 százaléka), reklám és marketing (7,5 százaléka), egészségügyi szolgáltatások (7,5 százaléka), szoftver (7,5 százaléka), pénzügyi szolgáltatások (4,5 százaléka), majd legvégül a gyártás (3,5 százaléka). Továbbá az is kiderül, hogy a gyártáshoz képest a pénzügyi szolgáltatások és az IKT-szolgáltatások területén tevékenykedő gazellák hosszabb életűek. A gyártás területén három év után 15 gazella, hét év után 7 gazella marad gyors növekedésű, a tíz évet pedig egy sem éri meg gyors növekedésüként. A pénzügyi szolgáltatások gazelláinak száma ezzel szemben három év után 32, hét év után 9, a tíz évet pedig 2 éri meg. Az IKT-szolgáltatások gazelláinak ezen időszakok számai pedig rendre: 90, 19 és 10 gazella.⁴⁰

Az Európai Unióban a gazellák túlnyomórészt tehát a szolgáltatások piacán tevékenykednek. Erre utal a foglalkoztatás megoszlása ágazatok szerint (4. ábra).

4. ábra

A gazellák munkavállalóinak létszáma ágazati bontásban, 2014 (ezer fő)



Forrás: OECD.Stats.

⁴⁰ A 2017. évi listát lásd: <https://www.inc.com/inc5000/list/2017>.

Az ipar a közép- és kelet-európai posztoszocialista országokban – Romániában, Szlovákiában, Magyarországon, Csehországban és Lengyelországban – dominál.⁴¹ Közülük Magyarország és Csehország gazellaaktivitása bővül a legerőteljesebben, ahogy korábban láttuk.

A termelővállalatok egyre több szolgáltatással egészítik ki gyártott termékeiket (*servitizing products*). A gazellák összes vállalkozáson belüli arányának és az adott ország ipariexport-minőségének vagy az összesített versenyzői ipari teljesítmény indexének az együttmozgásából következtetni lehetne a szolgáltatások előretörésére. Mindkét esetben azonban azt kapjuk, hogy a korreláció nagyon gyenge, gyakorlatilag nincs a kettő között együttmozgás.⁴²

Ha arra vagyunk kíváncsiak, hogy vajon mekkora a gazellák átlagos aránya az összes szektorban, illetve azokon belül, akkor a következő megállapításokat tehetjük.

Egyrészt, ahogy bemutattuk, a szolgáltatási szektorok dominálnak (biztonsági és nyomozói tevékenység, számítógép-programozás és munkaerő-piaci szolgáltatás, úgymint ideiglenes foglalkoztatási ügynöki szolgáltatások) (5. ábra).

Másrészt, a 6–11. ábra segítségével feltérképezhető a gyors növekedésű vállalkozások és a gazellák szektorális diverzifikáltságának mértéke. A diverzifikáltabb jelleg nagyobb piaci versenyerőt és rugalmasságot kölcsönöz a globális versenyt exporton keresztül folytató országoknak és innovációs ökoszisztémájuknak. Az elérhető statisztikák alapján – a tudományos kutatás-fejlesztés, a számítógép-programozás és tanácsadás, a textil- és ruházati ipar, a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás, a közúti jármű-gyártás és az egyéb járművek gyártása, valamint a nagy- és kiskereskedelem szektoraira vonatkoztatva – megállapítható, hogy a gyors növekedésű és gazellatípusú vállalatok szektorális diverzifikáltsága Lettországon és Szlovákiában a legnagyobb: az alábbi elemzésünkben a tudományos kutatás-fejlesztés kivételével mindig az első három helyen szerepelnek.

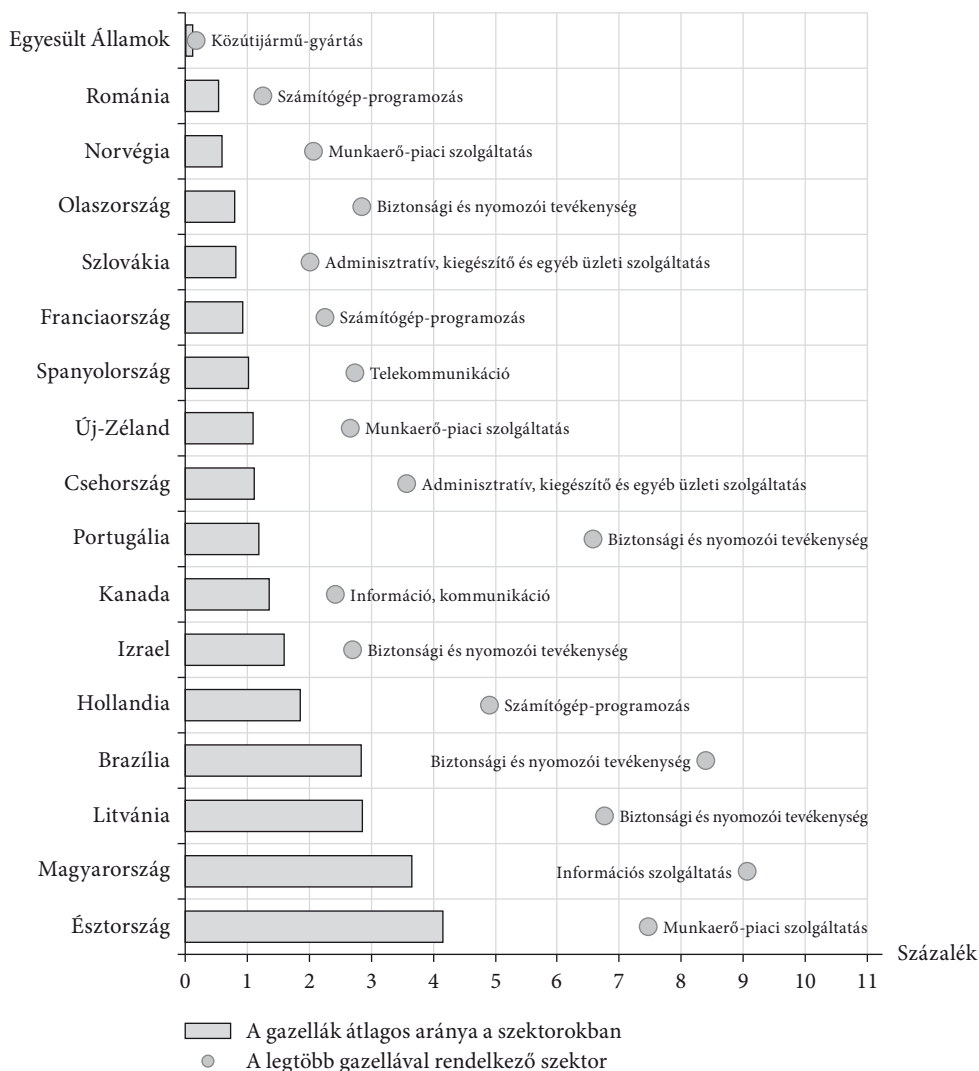
Az egyes szektorokat külön nézve kirajzolódik, hogy a tudományos kutatás-fejlesztés terén (6. ábra) a gyorsan növekvő vállalatok és a gazellák aránya nagyjában-egészében megegyezik Szlovéniában, ami jelentheti azt, hogy a cégek átfedésben vannak, de legalábbis arról árulkodik, hogy a tudományos kutatás-fejlesztés terén relatíve könnyebb a fiataloknak betörni az adott piacra. Kimagasló arányban vannak jelen gyors növekedésűek Litvániában, Hollandiában és Szlovákiában, gazellák pedig Szlovéniában, Hollandiában és Szlovákiában. Viszont úgy tűnik, hogy Románia, Olaszország, Magyarország és Csehország gazelláinak tudományos kutatás-fejlesztési aktivitása alacsony.

⁴¹ A szolgáltatások terén természetesen az innováció nyújt gazellajelleget, különösen a „szofisztikáltabb” szolgáltatások terén találni gazellát (nem véletlen, hogy Szlovákiában 2012–2013-ban mindössze egyetlen gazellát találtak a turizmus területén – Čukanová–Fúrová [2016] 62. o.). Következésképp inkább az iparban, de főleg az információs forradalomnak és a digitális gazdaságnak inkább megfelelő, „szofisztikáltabb” szolgáltató szektorokban tevékenykedő gazellákról beszélhetünk (lásd 5. ábra).

⁴² 2015. évi adatokra építve a gazellák összes vállalkozáson belüli aránya és az UNIDO versenyzői ipari teljesítményindexe (*CPI, Competitive Industrial Performance Index*) közti korreláció csupán 0,005344.

5. ábra

A gazellák aránya, 2014* (százalék)



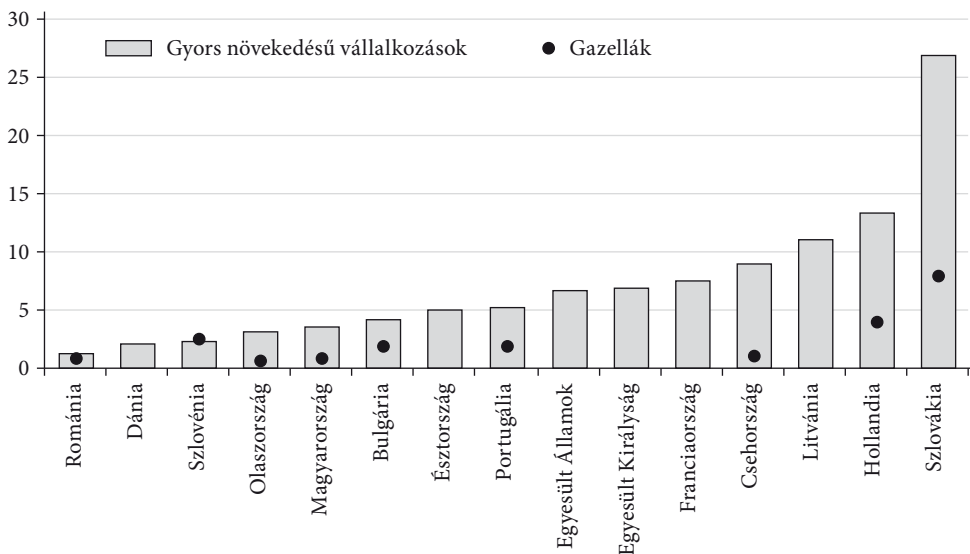
* Vagy legutolsó éves adat.

Forrás: OECD.Stats.

A számítógép-programozás és tanácsadás területén (7. ábra) a gyors növekedésű vállalatok és a gazellák aránya egymáshoz Romániában van a legközelebb. A gyors növekedésű vállalatok aránya Franciaországban, Lettországon, Szlovákiában, Hollandiában és Bulgáriában a legmagasabb. A fiatal gyors növekedésűek, azaz a gazellák viszont Litvániában, Bulgáriában és Hollandiában képviselik a legnagyobb arányt, míg igencsak kezdeti állapotban vannak Olaszországban, Dániában, Magyarországon, Spanyolországban, Portugáliában, az Egyesült Államokban, valamint Csehországban.

6. ábra

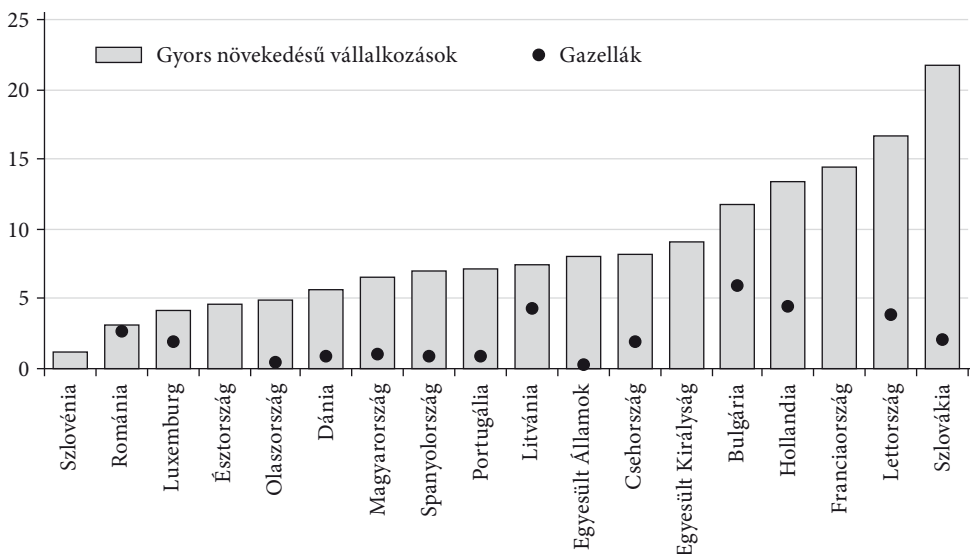
A gyors növekedésű vállalatok és gazellák aránya a tudományos kutatás-fejlesztés területén néhány OECD-országban, 2016 (az összes minimum tíz főt foglalkoztató vállalkozáson belül, százalék)



Forrás: OECD.Stats.

7. ábra

Gyors növekedésű vállalatok és gazellák aránya a számítógép-programozás és tanácsadás területén néhány OECD-országban, 2016 (az összes minimum tíz főt foglalkoztató vállalkozáson belül, százalék)

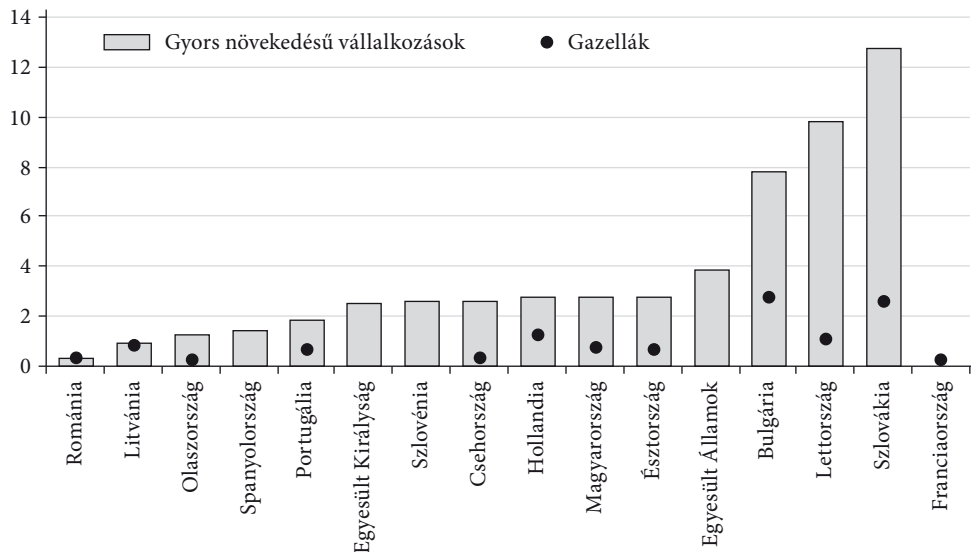


Forrás: OECD.Stats.

A textil- és ruházati ipar területén (8. ábra) a két csoport aránya Litvániában áll egymáshoz a legközelebb, ugyanis néhány, a szektorban tevékenykedő gyorsan növekvő cég öt évnél fiatalabb. Legnagyobb arányban Bulgáriában, Lettországban és Szlovákiában találunk gyors növekedésű vállalatokat. A gazellák aránya pedig Hollandiában, Bulgáriában és Szlovákiában a legnagyobb.

8. ábra

A gyors növekedésű vállalatok és a gazellák aránya a textil- és ruházati ipar területén néhány OECD-országban, 2016 (az összes minimum tíz főt foglalkoztató vállalkozáson belül, százalék)



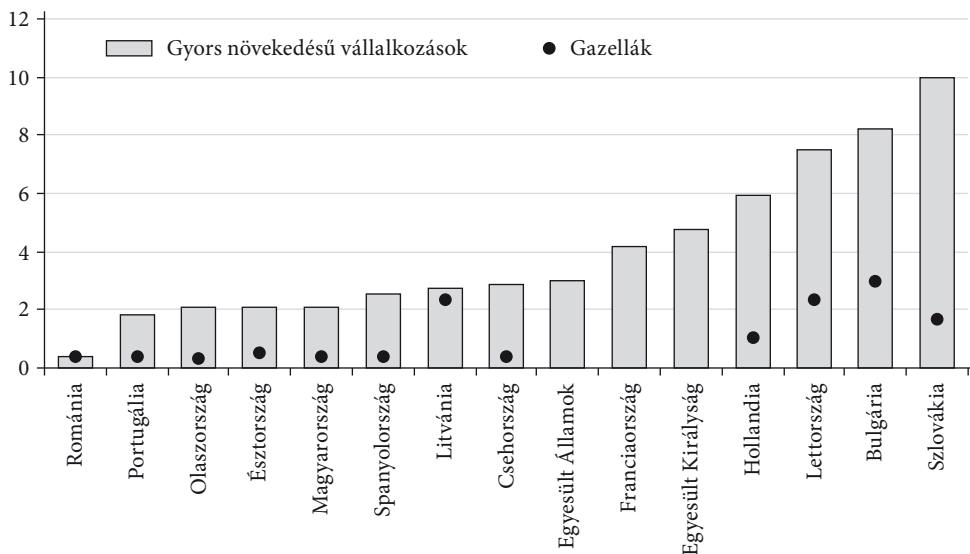
Forrás: OECD.Stats.

A szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás területén (9. ábra) a vizsgált csoportok aránya szintén Litvániában van a legközelebb egymáshoz, vélhetően most is azért, mert a szektorban tevékenykedő, gyors növekedést elérő kisszámú cég öt évnél fiatalabb. Nagy volumenben vannak gyors növekedésű vállalatok Bulgáriában, Lettországban és Szlovákiában; sereghajtó viszont Románia, Portugália, Olaszország és Csehország ökoszisztémája. A gazellák aránya Litvániában, Lettországban és Bulgáriában a legnagyobb.

A közúti jármű-gyártás és egyéb járművek gyártása területén (10. ábra) a gyors növekedésű vállalatok és a gazellák aránya Szlovéniában és Litvániában van a legközelebb egymáshoz. Szlovéniában immár évek óta az iparban tevékenykedik a legtöbb gyors növekedésű vállalat (2013-ban az összes gyors növekedésűnek 28 százaléka, 2015-re már 30 százaléka az iparban működött – SURS [2016]). A közúti jármű-gyártás és egyéb járművek gyártásának gyors növekedésű vállalatai legmagasabb arányban Bulgáriában (19 százalék) és Lettországban (21 százalék) vannak jelen, míg Dánia számít sereghajtónak. Ezen ágazat gazellái a legnagyobb arányban Litvániában, Bulgáriában és Lettországban működnek.

9. ábra

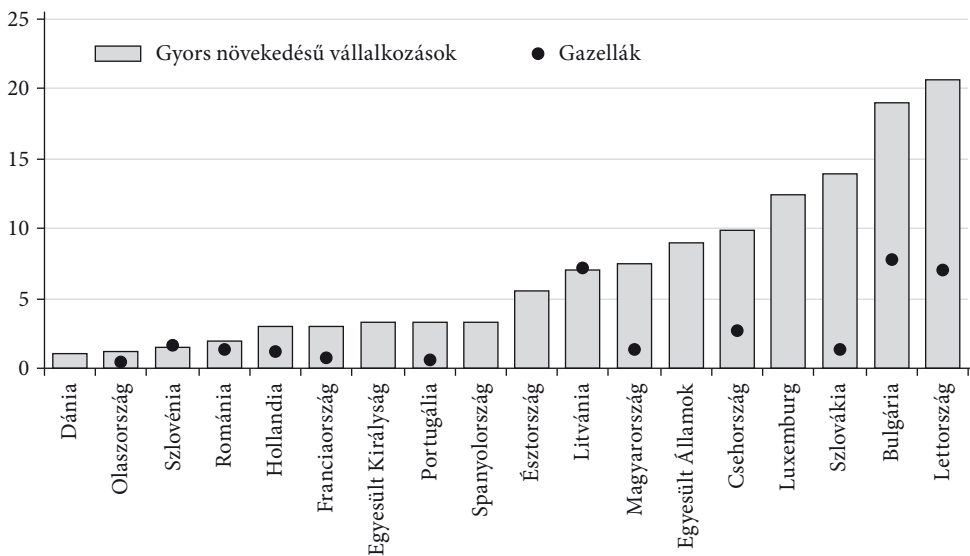
A gyors növekedésű vállalatok és a gazellák aránya a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás területén néhány OECD-országban, 2016 (az összes minimum tíz főt foglalkoztató vállalkozáson belül, százalék)



Forrás: OECD.Stats.

10. ábra

A gyors növekedésű vállalatok és a gazellák aránya a közúti jármű-gyártás és egyéb járművek gyártása területén néhány OECD-országban, 2016 (az összes minimum tíz főt foglalkoztató vállalkozáson belül, százalék)

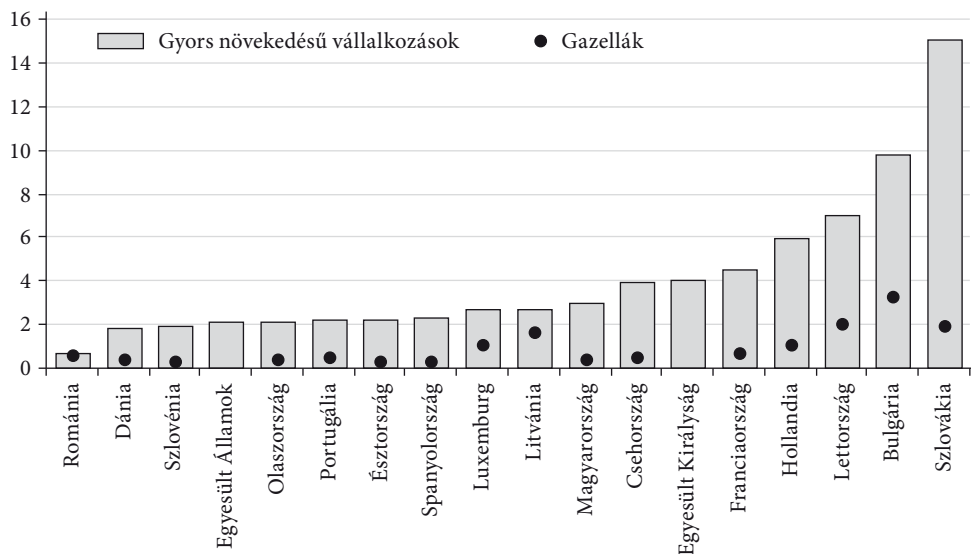


Forrás: OECD.Stats.

A nagy- és kiskereskedelem területén (11. ábra) megint csak Litvánia az, ahol a gazellák aránya a gyors növekedésű vállalati arányt képes megközelíteni. Gyors növekedést főleg Bulgária és Szlovákia vállalatai realizálnak, míg a román vállalatok elhanyagolható mértékben érnek el hasonló sebességet. A gazellák Litvániában, Lettországban és Bulgáriában vannak arányaikat tekintve a legtöbben.

11. ábra

A gyors növekedésű vállalatok és a gazellák aránya a nagy- és kiskereskedelem területén néhány OECD-országban, 2016 (az összes minimum tíz főt foglalkoztató vállalkozáson belül, százalék)



Forrás: OECD.Stats.

Ami a földrajzi koncentrációt illeti, a növekedési gócpontok szívóhatást gyakorolnak, és a gyors növekedés mellett elkötelezett vezetők többnyire ilyen klaszteresedő területeken indítanak vállalkozást.⁴³ *Ketels–Protsiv* [2016] felméréseinek tanúsága szerint a klaszteresedés a gazellák életciklusára is meghatározóan hat. Körülbelül 67 ezer olyan gazella van, amely bizonyos iparágakban folytat kereskedelmi tevékenységet, s közel kétmillió munkavállalót alkalmaz (az összes munkavállalók 1,6 százalékát), s ezek közül 25 ezer gazella erős klaszterekben működik. Vagyis gazellák az összes EU-régió csupán egytized részében található. Az ilyen erős regionális klaszterekben tevékenykedő gazellák még az átlagosnál is több dolgozót foglalkoztatnak (átlagosan 35-öt, míg a másutt működő gazellák csak 24-et).

⁴³ A szakpolitika – például klaszterpolitika – által támogatott vállalkozások túlélési esélye növekszik, de a túlélés még nem jelent gyors növekedést (*Zahra és szerzőtársai* [2006]).

Gazellák rendszerszemléletben

A gazellák az innovációs ökoszisztéma szülöttei, amelyben megannyi tényező együttes, rendszerszintű hatása révén jöhet létre gyors növekedés, ami nem csak néhány jól megragadható tényezőnek tudható be.⁴⁴ Ezért érdemes rendszerszemléletet követni, s nem megfélemlíteni a formális és informális intézményi minőségről, a jó kormányzásról (amely esetében a nyújtott szolgáltatások széles körű hozzáférhetősége magas minőségű, a korrupció, a bürokrácia és az adminisztrációs terhek alacsonyak, nincs gazdasági túlszabályozás, a kiszámíthatóság, a transzparencia és a demokratikus értékek jelenléte meghatározó, stb.). Ezek a tényezők együttesen befolyásolják a vállalkozói mentalitás erősségét. Egy lefojtott, beavatkozó és a rendszerbe torzításokat vivő gazdasági kormányzás bizonytalanabbá teszi az amúgy is bizonytalansággal terhes közállapotokat, és visszafogottabbá válik a vállalkozói törekvés a gyors növekedés elérésére. Egy egészségesebb ökoszisztémát sugall tehát a gazellák magasabb aránya, ha és amennyiben azt nem mesterségesen gerjesztett és fenntartott, piactorzító támogatási szisztéma „teremtette” meg.

Az innovációs ökoszisztéma minőségének rövid szemléltetéséhez a következő eszközöket alkalmazzuk.

- Felhasználjuk az úgynevezett GEDI (*Global Entrepreneurship and Development Index*) indexet. Az index a vállalkozói ökoszisztéma minőségét méri, és rangsorba rendezi a vizsgált 137 országot (igyekszik megragadni, hogy milyen állapotok uralkodnak vállalkozói attitűd, erőforrások és infrastruktúra terén).

- Bevonjuk a vizsgálatba a CIP indexet (*Competitive Industrial Performance Index*), az ENSZ UNIDO által kifejlesztett versenyzői iparági teljesítményindexet, amely az országok ama kapacitását igyekszik felmérni, hogy azok termelési szektora mennyire képes növelni jelenlétét a nemzetközi és hazai piacokon, miközben a magasabb hozzáadott értékű és magasabb technológiai tartalmú ipari termelés irányába fejleszti önmagát. A CIP-et azért használjuk föl, hogy ráfókuszáljunk az innovációs ökoszisztéma vállalkozásfejlesztő erején belül az iparra, ami a most zajló negyedik ipari forradalom kapcsán releváns. Tekintettel leszünk a gazellákon belüli ipari foglalkoztatotti arányra is.

- A gazellák, a gyors növekedésű vállalkozások fejlődésének szempontjából 1. a startupok adminisztrációs terheire; illetve 2. a már piacon lévők védelmére összpontosítunk (így a piacok megtámadhatóságát igyekszünk megragadni).

- Az innovációs ökoszisztéma általánosabb erejének szemléltetéséhez kitérünk az egymilliárd dollárt érő unikornis startupokra, amelyek léte jól informál arról, hogy az adott innovációs ökoszisztémában az ambiciózus vállalkozók milyen mértékben tudnak globálisan is sikeressé emelkedni.

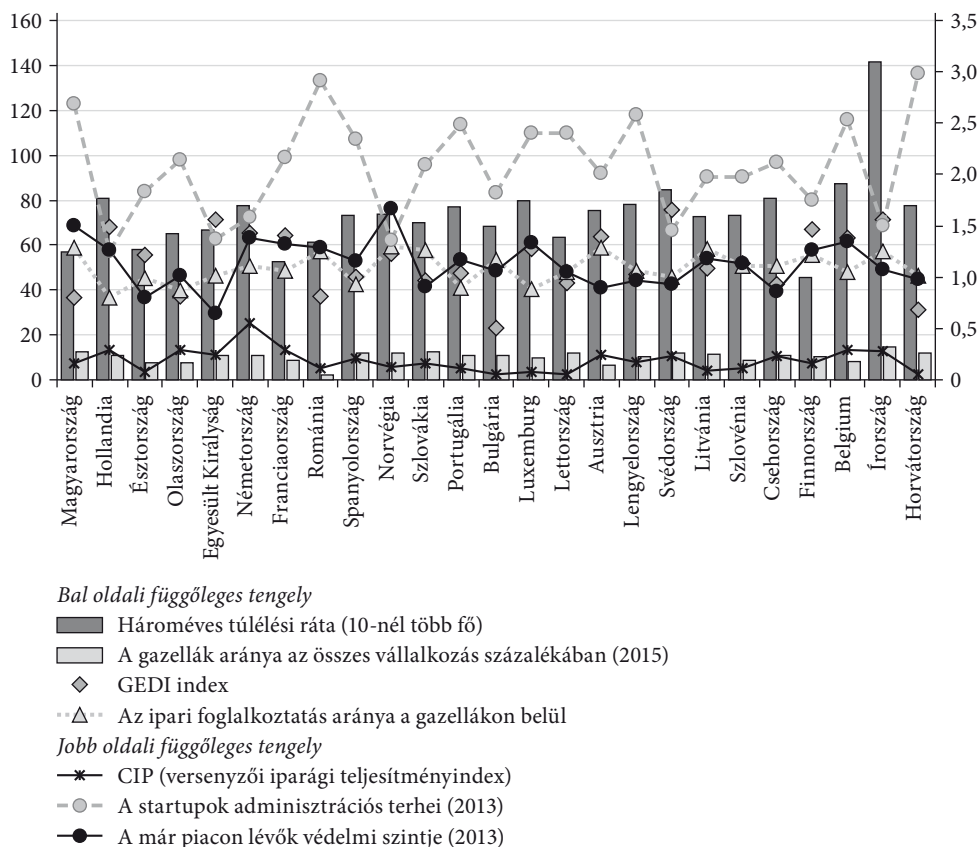
1. A magasabb GEDI-értékű gazdaságok esetében a túlélési ráta is kedvezőbb (12. ábra). Ahol ez a kapcsolat nem látható egyértelműen, ott a vállalkozási attitűdöt,

⁴⁴ OECD [2010] is úgy fogalmaz, hogy nincs egyetlen tényező, amelyik önmagában – minden mástól függetlenül – a legjobban megmagyarázná, hogy olykor miért szökik fel igen magasra némely vállalkozás növekedési rátája.

a gyors növekedés melletti elkötelezettséget befolyásoló egyéb komplex körülményeket érdemes megfontolni, amelyek összességében növelik a vállalkozók számára az ökoszisztéma bizonytalanságát.⁴⁵

12. ábra

A vállalkozói innovációs ökoszisztéma minősége



Forrás: a túlélési ráták és a foglalkoztatás adatainak forrása az Eurostat. Az indexek forrása: GEDI: thegedi.org, CIP: UNIDO. Az adminisztrációs terhek és a védelem szintjei az OECD adatbázisából származnak.

⁴⁵ Ugyanakkor meg kell jegyezzük azt, hogy például a 2008-as válság után kialakuló szuverén adósságválság – és konkrétan a görög válság – némi torzítást vitt a túlélési rátákba: Görögországban a növekvő adó- és járuléktérhek miatt egyre több cég telepíti át a székhelyét Bulgáriába, 2017-es adat szerint 15 ezer görög céget jegyeztek be Bulgáriában. Az Egyesült Királyságból pedig fokozódik a cégek áttelepülése a cégalapítás és -indítás szempontjából kedvezőbb uniós piacra. Továbbá, hasonló hatású az úgynevezett szabadúszóboom Írországban is, ahol 2015-ben egy év alatt közel 12 ezer fővel nőtt az önfoglalkoztatók létszáma (<https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/er/qnhs/quarterlynationalhouseholdsurveyquarter22015/>). Elsősorban a tehetségeket vonzza Írország, amely 14.-ként bekerült a TOP 15 európai gazdaság közé (IMD [2017]).

2. Mivel a GEDI értéke inkább azt tükrözi, hogy van-e egészséges vállalkozásindítási motiváció, megvannak-e az ahhoz szükséges készségek és képességek, ezért hiába találni adott esetben magas értékeket, a vállalkozási ökoszisztéma rejthet magában olyan ellenősztrőzőket, amelyek végül nem teszik lehetővé a célok elérését, a várakozások beigazolódását, ami megtestesülne magasabb túlélési rátában vagy a gazellák arányának növekedésében. Ilyenek lehetnek például a startupokat sújtó adminisztrációs terhek, amelyek elrettenthetnek, vagy eleve nehezebbé tehetik a túlélést a dinamikus piacokon. Relatív magas adminisztrációs terheket ró a startupokra Magyarország, Románia, Lengyelország és Horvátország. Esetükben látszik, hogy a túlélési rátához képest alacsonyabb a gazellák aránya, a terhek lefojtják a gyors növekedést (természetesen a korrupció mértékét is érdemes lenne figyelembe venni, hogy még teljesebb képet kapjunk).

3. A gazdaságok szolgáltatásorientáltsága mára meghatározóvá vált (a GDP 70-80 százalékát a szolgáltatások adják). Ettől függetlenül az iparági versenyzői index ott tükröz nagyobb ipari versenyképességet, ahol az általános vállalkozói ökoszisztéma is jobb képet mutat (GEDI). Ami ennél fontosabb, hogy a magas adminisztrációs terhek az ipari versenyképességet is alacsonyabb szintekre szorítják. Az ipar 4.0 kiteljesedése szempontjából fontos, hogy a kis- és középvállalkozások minél szélesebb köre fel tudjon készülni a digitalizációra és az ipar 4.0 technológiáira. E tekintetben érdemes felhívni a figyelmet, hogy a gazellák Németországban, Norvégiában, Ausztriában, Finnországban és Írországban már most relatíve nagyobb (50 százaléknál magasabb) mértékben foglalkoztatnak az iparban (a posztszocialista gazdaságok tradicionálisan nagyobb ipari aránnyal, de mérsékelt ipari versenyzői teljesítménnyel rendelkeznek). Ezen országok vélhetően könnyebben támaszkodhatnak majd a gazellákkal megtámogatott ipar 4.0 diffúzióra.

4. A gazellák aktivitása szempontjából fontos, hogy mennyire képesek megtámadni a piacot. Mindazonáltal a piacon lévők védelmének megszüntetése/leépítése semmi esetre sem lehet szakpolitikai cél, hiszen egy bizonyos szint után átváltás keletkezik: a védelem hiányosságai/hiánya elriaszt a gyors növekedés melletti elköteleződéstől. Németország esete rávilágít erre: magasabb a piacon lévők védelmi szintje, de a gazellák aránya, az ipari foglalkoztatottak gazellákon belüli aránya és az ipari versenyzői minőség is jobb mintát követ. Nincs általános értelemben vett optimális szint, az adott innovációs ökoszisztéma konfigurációjából adódóan kell meghatározni azt a szintet, ami még éppen eléggé ösztönöz a vállalkozásfejlesztésre a kellő védelem biztosítása mellett.

5. Az úgynevezett unikornis vállalkozások mintázata is azt a tapasztalatot erősíti, hogy az európai kontinens innovációs ökoszisztémájának teljesítménye gyengébb az Egyesült Államokénál. Az unikornisok (2000 után alapított, egymilliárd dollár értékű vállalatok) tipikusan a következő szektorokban kelnek életre: e-kereskedelem, internetes szoftverek és szolgáltatások, pénzügy-technológia (*fintech*), szociális szféra, kiberbiztonság, On-Demand szolgáltatások, Big Data, egészségügy, média, hardver, mobilsoftverek és szolgáltatások, ingatlanok és egyéb szektorok (az oktatást forradalmasító *edtech*, a kiterjesztett és virtuális valóság stb.). Unikornis vállalat például az Uber, a Didi Chuxing, a Xiaomi, az Airbnb, a Palantir. A legkiemelkedőbb

szektoruk az e-kereskedelem (17 százalék), az internetes szoftverek és szolgáltatások (14 százalék) és a *fintech* (11 százalék). Az unikornisok 54 százalékának a székhelye az Egyesült Államokban van, 23 százalékuk Kínában, 4 százalékuk Indiában, szintén 4 százalékuk az Egyesült Királyságban, 2-2 százalékuk Németországban, illetve Dél-Koreában.⁴⁶ Megfigyelhető trend, hogy bár egyre több unikornis található a pénzügyi technológiai szektorban (például az Egyesült Királyságban), amitől a közvetítő-rendszer hatékonyságának javulását, rajta keresztül pedig a reálgazdaság növekedési potenciáljának emelkedését remélhetnénk. A mesterséges intelligencia kutatására és alkalmazására szakosodó startup cégek (például Kínában) elszaporodásától szintén javulást remélhetnénk a termelékenység területén; és mégis az említett országokban is a termelékenység növekedésének lassulása az uralkodó tendencia.⁴⁷

Zárógondolatok

Tanulmányunk I. részének talán három – egymáshoz kapcsolódó és egymásra épülő – implicit megállapítása van.

1. A szakmának nem szabadna a túllekesültség állapotába kerülve úgy értekeznie (konkrét) gazellákról, mintha azok értékállóságának megítéléséhez nem volna elengedhetetlen az időt igénylő *ex post* rálátás az adott cég és innovációs ökoszisztémájának fejlődésére, illetve azok nemlineáris kölcsönhatására. Enélkül elemzéseinkben diszkvalifikáljuk a rendszerszemléletet, vagyis úgy teszünk, mintha a vérkeringés tanulmányozható lenne a test teljes mellőzésével – ezt már Coase is a szemére vetette az eleganciát a relevancia elé helyező közgazdász közösségnek (Coase [2015] 115. o.). Így pedig a szakpolitika nem ismerheti fel azt, amire felhívtuk a figyelmet: a gazellák *mozgó célpontok*, azaz csupán időlegesen létezhetnek egy nyílt, dinamikus és távoli egyensúlyi innovációs ökoszisztémában, ahol mindig jelen van a romlandóság kockázata. Ennek hiányában a valóságról alkotott képünk csak megtévesztőbb lehet, ami rossz előjel bármifajta gazdaságpolitikai beavatkozás sikerére nézve.⁴⁸

2. Amennyiben nem látni nagyobb létszámú gazellacsordákat az európai társadalmi-gazdasági innovációs ökoszisztémában, akkor az még mélyebb – a kialakult konfiguráció fontosabb kölcsönhatásait feltáró – elemzést kíván. Ezek a kölcsönhatások ugyanis nemcsak okai, de fönntartói is a kialakult viszonyrendszernek (konzerválódik az innovációs ökoszisztéma lassuló termelékenységi dinamikája és gyengélkedő növekedésének egyre inkább kirekesztő természete).

⁴⁶ <https://www.cbinsights.com/research/unicorn-startup-market-map/>. Henrekson–Sanandiji [2017] szintén azt találta, hogy például 2016-ban a 210 unikornis közül 115 egyesült államokbeli. Kína e tekintetben igen erős a maga 47 unikornisával, míg Európában csak a nyugat-európai országok büszkélkedhetnek unikornisokkal, számuk azonban csupán 22.

⁴⁷ A Világbank adatbankja alapján az látszik, hogy a kínai teljes tényezőtermelékenységi ráta a 2008-as válságot megelőző évtizedben 3,51 százalék volt, míg az azt követő évtizedben látványosan lefékeződött 1,55 százalékra. Arról pedig, hogy hol is késik a mesterséges intelligencia termelékenységemelő hatása, lásd Szalavetz [2019]. Minderről tanulmányunk II. részében részletesen lesz szó.

⁴⁸ Erről és a valóságot jobban leírni képes komplexitás közgazdaság-tudományának szükségességéről lásd Kovács [2019].

3. Laplace démonjának⁴⁹ megidézése nélkül – azaz a gazdasági kormányzás mindenhatóságának feltételezése nélkül – elvileg szükség lehet újfajta iparpolitikára az európai gazdaság kihívásainak (szekuláris stagnálás és kirekesztő természetű, de gyenge növekedés) kezelése érdekében, hozzájárulva a gazellává válás lehetőségének bővítéséhez, az országok strukturális váltási képességének javításához a digitális transzformáció korában. Gazdaságtörténeti tény ugyanis, hogy nem volt egy olyan ország sem, amelyik ne alkalmazott volna célzott és szelektív szakpolitikákat annak érdekében, hogy csillapítsa az útfüggőség erejét, esetleg azért, hogy közvetett módon új fejlődési utat teremtsen a gazdasági szerkezet modernizálásával, a strukturális váltási képesség javításával. A kérdés az, hogy illő-e a digitális transzformáció és az ipar 4.0 diffúziója idején is e szellemben a gazdasági kormányzásnak eljárnia, avagy sem.

Tanulmányunk II. részében a gazellákat a világgazdasági kihívások komplex rendszerébe ágyazzuk, és az I. részre építve arra adunk választ, hogy e vállalatok természetének alaposabb ismeretében vajon a modern gazdasági kormányzás tényleg feladhatja-e (és egyáltalán fel kell-e adnia) a semlegesség elvét, és rájuk koncentrálni lendületbe hozhatja-e a termelékenységet, erősítheti-e a növekedés inkluzív jellegét az ipar 4.0 és a digitális gazdaság korában? Közben igyekszünk felhívni a figyelmet arra, hogy a komplexitás óvatosságra és szerénységre inti a gazdaságpolitikai tervezőket, még akkor is, ha néha maga a szakma hozakodott elő a gazellákkal kapcsolatban – újfajta iparpolitika lehetőségét sugalló – élesen exponált és egyszerű felismerésekkel.

Hivatkozások

- ACHTENHAGEN, L.–NALDI, L.–MELIN, L. [2010]: Business Growth – Do Practitioners and Scholars Really Talk about The Same Thing? *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 34. No. 2. 289–316. o. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00376.x>.
- AGHION, P. [2012]: Teremtő rombolás. Verseny és innováció. Alinea Kiadó, Budapest.
- ARROW, K. [1962]: Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. Megjelent: *NBER: The Rate and Direction of Inventive Activity. Economic and Social Factors*. Princeton University Press, Princeton, 609–626. o. <https://doi.org/10.1515/9781400879762-024>.
- AUTIO, E.–RANNIKKO, H. [2016]: Retaining Winners. Can Policy Boost High-Growth Entrepreneurship? *Research Policy*, Vol. 45. No. 1. 42–55. o. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2015.06.002>.
- AUTIO, E.–RANNIKKO, H.–KIURU, P.–LUUKKONEN, K.–ORENIUS, R.–HANDELBERG, J.–BERGENWALL, A.–BERGLUND, E. [2013]: The Vigo Programme Mid-Term Evaluation. Ministry of Employment and the Economy, Enterprise and Innovation Department, MEE Report, Helsinki, No. 4. <https://www.researchgate.net/>

⁴⁹ A Pierre-Simon Laplace 1814-ben publikált klasszikus munkájában elképzelt démon időfüggetlenül minden információ birtokában van, és megbízható predikciókat tesz a jövőt illetően egy olyan rendszerben, ahol nincs az újnak szerepe, ahol nem kell kalkulálni evolutive kialakuló új minőséggel (*Laplace* [1814/1902]). Ez azonban csak a fantázia szüleménye, a valós élő rendszerekben irreverzibilis és nem-egyensúlyi folyamatok jóvoltából időről időre új minőség jön létre, amit bizonyítanak a technológiai-gazdasági paradigmaváltások (lásd *Kovács* [2015]).

- publication/278024884_The_Vigo_Programme_Mid-Term_Evaluation/link/569febf008ae2c638eb7cf22/download.
- AUTIO, E.–RANNIKKO, H.–HANDELBERG, J.–KIURU, P. [2014]: Analyses on the Finnish High-Growth Entrepreneurship Ecosystem. Aalto University, Small Business Center, Business & Economy, No. 1.
- AXTELL, R. L. [2001]: Zipf Distribution of U. S. Firm Sizes. *Science*, Vol. 293. No. 5536. 1818–1820. o. <https://doi.org/10.1126/science.1062081>.
- BARRETT, R.–KOWALKIEWICZ, M.–SHAHIDUZZAMAN, S. H. [2016]: High-growth and Technology: High Growth Firms in the Digital Economy. PwC Chair in Digital Economy. Queensland University of Technology, Brisbane.
- BÉKÉS GÁBOR–MURAKÖZY BALÁZS [2012]: Magyar gazellák. A gyors növekedésű vállalatok jellemzői és kialakulásuk elemzése. *Közgazdasági Szemle*, 59. évf. 3. sz. 233–262. o.
- BIANCHINI, S.–BOTTAZZI, G.–TAMAGNI, F. [2017]: What Does (Not) Characterize Persistent Corporate High-Growth? *Small Business Economics*, Vol. 48. No. 3. 633–656. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9790-1>.
- BIRCH, D. L. [1979]: The Job Generation Process. MIT Program on Neighborhood and Regional Change. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA.
- BJUGGREN, C. M.–DAUNFELDT, S.-O.–JOHANSSON, D. [2010]: Ownership and High-Growth Firms. The Ratio Institute, Ratio Working Papers, No. 147.
- BLEDA, M.–MORRISON, K. –RIGBY, J. [2013]: The Role and Importance of Gazelles and Other Growth Firms for Innovation and Competitiveness. Megjelent: *Cox, D.–Rigby, J. (szerk.): Innovation Policy Challenges for the 21st Century*. Routledge, London, 36–63. o.
- BORNHÄLL, A.–DAUNFELDT, S.-O.–RUDHOLM, N. [2014]: Sleeping Gazelles: High Profits But No Growth. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol. 34. No. 17. 1–16. o.
- BOTTAZZI, G.–CEFIS, E.–DOSI, G. [2002]: Corporate Growth and Industrial Structures: Some Evidence from the Italian Manufacturing Industry. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 11. No. 4. 705–723. o. <https://doi.org/10.1093/icc/11.4.705>.
- BRÄNNBACK, M.–CARSRUD, A. L.–KIVILUOTO, N. [2014]: Understanding the Myth of High Growth Firms. *The Theory of the Greater Fool*. SpringerBriefs in Business, Springer, <https://doi.org/10.1007/978-1-4614-9457-7>.
- BRANSTETTER, L.–LIMA, F.–TAYLOR, L. J.–VENANCIO, A. [2013]: Do Entry Regulations Deter Entrepreneurship and Job Creation? Evidence from Recent Reforms in Portugal. *The Economic Journal*, Vol. 124. No. 577. 805–832. o. <https://doi.org/10.1111/ecoj.12044>.
- BROWN, R.–LEE, N. [2017]: Reluctant Borrowers? Examining the Demand and Supply of Finance for High Growth SMEs in the UK. ICAS Report, Institute of Chartered Accountants of Scotland.
- BROWN, R.–MASON, C.–MAWSON, S. [2014]: Increasing 'The Vital 6 Percent': Designing Effective Public Policy to Support High Growth Firms. NESTA Working Paper, No. 01.
- BROWN, R.–MAWSON, S.–MASON, C. [2017]: Myth-Busting and Entrepreneurship Policy: The Case of High Growth Firms. *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 29. No. 5–6. 414–443. o. <https://doi.org/10.1080/08985626.2017.1291762>.
- BRYNJOLFSSON, E.–MCAFEE, A. [2016]: *The Second Machine Age*. Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. W. W. Norton & Company, New York.
- BUCHANAN, M. [2004]: Itt és mindenütt. Előre jelezhetetlen... avagy miért egyszerűbb a világ, mint gondolnánk. *Talentum Tudományos Könyvtár*. Gabo, Budapest.
- BUSINESS FINLAND [2018]: Startups, Accelerators and the Role of Tekes. Evaluation Report. Tekes – Finnish Funding Agency for Technology and Innovation, Helsinki, <https://>

- www.businessfinland.fi/globalassets/julkaisut/startups_accelerators_and_role_of_tekes1_2008.pdf.
- CALVINO, F.–CRISCUOLO, C.–MENON, C. [2015]: Cross-country Evidence on Start-up Dynamics. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 6. OECD Publishing, Párizs, <https://doi.org/10.1787/5jrxtkb9mxtb-en>.
- COAD, A. [2010]: Exploring the Processes of Firm Growth: Evidence from a Vector Auto-Regression. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 19. No. 6. 1677–1703. o. <https://doi.org/10.1093/icc/dtq018>.
- COAD, A.–FRANKISH, J.–ROBERTS, R. G.–STOREY, D. J. [2013]: Growth Paths and Survival Chances: An application of Gambler's Ruin theory. *Journal of Business Venturing*, Vol. 28. No. 5. 615–632. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.06.002>.
- COAD, A.–DAUNFELDT, S.-O.–HÖLZL, W.–JOHANSSON, D.–NIGHTINGALE, P. [2014]: High-Growth Firms. Introduction to the Special Section. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 23. No. 1. 91–112. o. <https://doi.org/10.1093/icc/dtt052>.
- COAD, A.–COWLING, M.–SIEPEL, J. [2016]: Growth Processes of High-Growth Firms as a Four-Dimensional Chicken and Egg. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 26. No. 4. 537–554. o. <https://doi.org/10.1093/icc/dtw040>.
- COASE, R. H. [2015]: Why Economics Will Change. *Man and the Economy*, Vol. 2. No. 2. 113–118. o. <https://doi.org/10.1515/me-2015-6003>.
- CONFERENCE BOARD [2019]: Global Economic Outlook 2020: Stagnating Growth amid an Uncertain Outlook. The Conference Board, New York, <https://www.conference-board.org/publications/publicationdetail.cfm?publicationid=8797>.
- CRAWFORD, C.–AGUINIS, H.–LICHTENSTEIN, B.–DAVIDSSON, P. [2015]: Power Law Distributions in Entrepreneurship: Implications for Theory and Research. *Journal of Business Venturing*, Vol. 30. No. 5. 696–713. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.01.001>.
- CRISCUOLO, C.–GAL, P. N.–MENON, C. [2014]: The Dynamics of Employment Growth. New Evidence from 18 Countries. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 14. <https://doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>.
- ČUKANOVÁ, M.–FÚROVÁ, T. [2016]: Slovak Gazelles in Tourism as a Driver of Innovation. *Ekonomické Rozh'ľady – Economic Review*, Vol. 45. No. 1. 56–65. o. https://www.euba.sk/www_write/files/SK/ekonomicke-rozhlady/er1_2016_cukanova_furova_fulltext-22613.pdf.
- DAUNFELDT, S.-O.–HALVARSSON, D. [2015]: Are High-Growth Firms One-Hit Wonders? Evidence from Sweden. *Small Business Economics*, Vol. 44. No. 2. 361–383. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9599-8>.
- DAUNFELDT, S.-O.–ELERT, N.–JOHANSSON, D. [2013]: The Economic Contribution of High-Growth Firms: Do Policy Implications Depend on the Choice of Growth Indicator? *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 14. No. 3. 337–365. o. <https://doi.org/10.1007/s10842-013-0168-7>.
- DAUNFELDT, S.-O.–ELERT, N.–JOHANSSON, D. [2016]: Are High-Growth Firms Overrepresented in High-Tech Industries? *Industrial and Corporate Change*, Vol. 25. No. 1. 1–21. o. <https://doi.org/10.1093/icc/dtv035>.
- DAVIDSSON, P.–STEFFENS, P.–FITZSIMMONS, J. [2009]: Growing Profitable or Growing from Profits: Putting the Horse in Front of the Cart? *Journal of Business Venturing*, Vol. 24. No. 4. 388–406. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.04.003>.
- DEMIR, R.–WENBERG, K.–MCKELVIE, A. [2017]: The Strategic Management of High-Growth Firms: A Review and Theoretical Conceptualization. *Long Range Planning*, Vol. 50. No. 4. 431–456. o. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2016.09.004>.

- DOSI, G.–LOVALLO, D. [1997]: Rational Entrepreneurs or Optimistic Martyrs? Some Considerations on Technological Regimes, Corporate Entries, and the Evolutionary Role of Decision Biases. Megjelent: *Garud, R.–Nayyar, P. R.–Shapira, Z. B.* (szerk.): *Technological Innovation: Oversights and Foresights*. 41–68. o. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511896613.006>.
- DU, J.–YUNDAN, G.–TEMOURI, Y. [2013]: High Growth Firms and Productivity. Evidence from the United Kingdom. NESTA Working Paper Series, Vol. 13. No. 4. NESTA, London.
- DU, J.–TEMOURI, Y. [2015]: High-growth Firms and Productivity. Evidence from the United Kingdom. *Small Business Economics*, Vol. 44. No. 1. 123–143. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9584-2>.
- EBB [2018]: EIB Investment Report 2018/2019: retooling Europe's economy. Európai Beruházási Bank, https://www.eib.org/attachments/efs/economic_investment_report_2018_key_findings_en.pdf.
- EC [2019a]: European Economic Forecast. Autumn 2019. European Commission, Institutional Paper, No. 115. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ip115_en_0.pdf.
- EC [2019b]: Strengthening Strategic Value Chains for a future-ready EU Industry. Report of the Strategic Forum for Important Projects of Common European Interest. European Commission, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/37824>.
- ECKHARDT, J. T.–SHANE, A. S. [2011]: Industry Changes in Technology and Complementary Assets and the Creation of High-Growth Firms. *Journal of Business Venturing*, Vol. 26. No. 4. 412–430. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.01.003>.
- ESRB [2017]: Resolving Non-Performing Loans in Europe. European Systemic Risk Board, július. https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/reports/20170711_resolving_npl_report.en.pdf.
- ESTRIN, S.–MICKIEWICZ, T.–REBMAN, A. [2017]: Prospect Theory and the Effects of Bankruptcy Laws on Entrepreneurial Aspirations. *Small Business Economics*, Vol. 48. No. 4. 977–997. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9810-1>.
- EUROSTAT–OECD [2007]: Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. Eurostat–OECD, <http://www.oecd.org/std/39974460.pdf>.
- FACKLER, T. A.–NAGLER, M.–SCHNITZER, M.–WATZINGER, M. [2017]: How Antitrust Enforcement Can Spur Innovation: Bell Labs and the 1956 Consent Decree. CEPR Discussion Paper, No. 1793.
- FAFCHAMPS, M.–WOODRUFF, C. [2016]: Identifying Gazelles: Expert Panels vs. Surveys as a Means to Identify Firms with Rapid Growth Potential. World Bank, Policy Research Working Paper, No. 7647. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-7647>.
- FLORIN, J.–LUBATKIN, M.–SCHULZE, W. [2003]: A Social Capital Model of High Growth Ventures. *Academy of Management Journal*, Vol. 46. No. 3. 374–364. o. <https://doi.org/10.2307/30040630>.
- FORFÁS [2013]: Innovation in Agency-Supported High Growth Firms in Ireland. <https://dbei.gov.ie/en/Publications/Publication-files/Forf%C3%A1s/Innovation-in-Agency-Supported-High-Growth-Firms-in-Ireland.pdf>.
- FRIEDRICH, M.–WEIK, M. [2019]: Der größte Crash aller Zeiten: Wirtschaft, Politik, Gesellschaft. Wie Sie jetzt noch Ihr Geld schützen können. Eichborn, Köln.
- FROST & SULLIVAN [2014]: Social Innovation. Whitepaper. Social Innovation to answer Society's Challenges. <https://www.hitachivantara.com/en-us/pdf/white-paper/social-innovation-mega-trends-to-answer-society-challenges-whitepaper.pdf>.
- GEUVERS, P. [2016]: Employees as Drivers for High Organic Growth: How CEOs of Gazelles Create Growth Momentum. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 28. No. 1. 78–100. o. <https://doi.org/10.1504/ijesb.2016.075683>.

- GREENE, F. J.–MOLE, K.–STOREY, D. J. [2004]: Does More Mean Worse? Three Decades of Enterprise Policy in the Tees Valley. *Urban Studies*, Vol. 41. No. 7. 1207–1228. o. <https://doi.org/10.1080/0042098042000214752>.
- GREINER, L. E. [1998]: Evolution and Revolution as Organizations Grow. *Harvard Business Review*, Vol. 76. No. 3. 55–68. o.
- GUILLAMÓN, C.–MORAL-BENITO, E.–PUENTE, S. [2017]: High Growth Firms in Employment and Productivity: Dynamic Interactions and the Role of Financial Constraints? Banco de Espana Working Paper, No. 1718. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2967223>.
- GUNDRY, L. K.–WELSCH, H. P. [2001]: The Ambitious Entrepreneur. High Growth Strategies of Women-owned Enterprises. *Journal of Business Venturing*, Vol. 16. No. 5. 453–470. o. [https://doi.org/10.1016/s0883-9026\(99\)00059-2](https://doi.org/10.1016/s0883-9026(99)00059-2).
- GUZMAN, J.–STERN, S. [2015]: Where is Silicon Valley? Forecasting and Mapping Entrepreneurial Quality. *Science*, Vol. 347. No. 6222. 606–609. o. <https://doi.org/10.1126/science.aaa0201>.
- HALL, B. H.–MONCADA-PATERNO-CASTELLO, P.–MONTRESOR, S.–VEZZANI, A. [2015]: Financing Constraints, R&D Investments and Innovative Performances: New Empirical Evidence at the Firm Level for Europe. *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 25. No. 3. 183–196. o. <https://doi.org/10.1080/10438599.2015.1076194>.
- HALVARSSON, D. [2014]: Identifying High-Growth Firms. Ratio Working Paper, No. 215. http://ratio.se/app/uploads/2014/11/identifying_high_growth_firms_wp215.pdf.
- HENDRICKSON, L.–BUCIFAL, S.–BALAGUER, A.–HANSELL, D. [2016]: Employment Dynamics of Australian Entrepreneurship: A Management Perspective. *Technology Innovation Management Review*, Vol. 6. No. 6. 33–40. o. <https://doi.org/10.22215/timreview/995>.
- HENREKSON, M.–JOHANSSON, D. [2010]: Gazelles as Job Creators. A Survey and Interpretation of the Evidence. *Small Business Economics*, Vol. 35. No. 2. 227–244. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9172-z>.
- HENREKSON, M.–SANANDAJI, T. [2017]: Schumpeterian Entrepreneurship in Europe Compared to Other Industrialized Regions. IFN Working Paper, No. 1170.
- HÖLZL, W. [2013]: Persistence, Survival, and Growth: A Closer Look at 20 Years of Fast-Growing Firms in Austria. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 23. No. 1. 199–231. o. <https://doi.org/10.1093/icc/dtt054>.
- HUSSINGER, K. [2010]: On the Importance of Technological Relatedness: SMEs versus Large Acquisition Targets. *Technovation*, Vol. 30. No. 1. 57–64. o. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2009.07.006>.
- IMD [2017]: World Talent Report 2017. World Competitiveness Center, <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/talent-rankings-2017/>.
- IMF [2019]: World Economic Outlook. Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers. IMF, Washington, október, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/10/01/world-economic-outlook-october-2019>.
- KEEN, C.–ETEMAD, H. [2012]: Rapid Growth and Rapid Internationalization: The Case of Smaller Enterprises from Canada. *Management Decision*, Vol. 50. No. 4. 569–590. o. <https://doi.org/10.1108/00251741211220138>.
- KETELS, C.–PROTSIV, S. [2016]: European Cluster Panorama 2016. European Cluster Observatory Report. https://www.researchgate.net/publication/320372319_European_Cluster_Panorama_2016.
- KORNAI JÁNOS [2010]: Innováció és dinamizmus. Kölcsönhatások a rendszerek és a technikai haladás között. *Közgazdasági Szemle*, 57. évf. 1. sz. 1–36. o.

- KORNAI JÁNOS [2013]: *Dynamism, Rivalry, and the Surplus Economy: Two Essays on the Nature of Capitalism*. Oxford University Press.
- KOVÁCS OLIVÉR [2015]: *Stabilitás és dinamizmus. Az innovatív fiskális politika alapjai*. Alinea Kiadó, Budapest.
- KOVÁCS OLIVÉR [2017]: *Az ipar 4.0 komplexitása – I–II. Közgazdasági Szemle*, 64. évf. 7–8. és 9. sz. 823–851. o. és 970–987. o. <https://doi.org/10.18414/ksz.2017.7-8.823> és <https://doi.org/10.18414/ksz.2017.9.970>.
- KOVÁCS OLIVÉR [2019]: *Grounding Complexity Economics in Framing Modern Governance*. *Acta Oeconomica*, Vol. 69. No. 4. 571–594. o.
- KROŠLÁKOVÁ, M.–KUBIČKOVÁ, V.–JURKOVIČOVÁ, L.–KUBINY, N. [2015]: *Dynamics of High Growth Enterprises – „Gazelles“ – in Czech Republic*. *Problems and Perspectives in Management*, Vol. 13. No. 2. 27–35. o.
- LACH, S.–NEEMAN, Z.–SCHANKERMAN, M. [2017]: *Government Financing of Research and Development. A Mechanism Design Approach*. CEPR Discussion Paper, No. 21299.
- LAPLACE, P. S. [1814/1902]: *A Philosophical Essay on Probabilities*. New York.
- LEE, J.–BROWN, R.–SCHLUETER, T. [2016]: *Modes of Firm Growth*. ERC Research Paper, No. 46.
- LEHTORANTA, O. [2010]: *Knowledge Flows from Incumbent Firms to Newcomers. The Growth Performance of Innovative SMEs and Services Start-ups*. VTT Technical Research Centre of Finland, VTT Working Paper, No. 143.
- LILISCHKIS, S. [2011]: *Policies in Support of High-Growth Innovative SMEs*. INNO-Grips Policy Brief, No. 2. https://www.researchgate.net/publication/302658601_Policies_in_support_of_high-growth_innovative_SMEs.
- LOPEZ-GARCIA, P.–PUENTE, S. [2012]: *What Makes a High-growth Firm? A Dynamic Probit Analysis Using Spanish firm-level Data*. *Small Business Economics*, Vol. 39. No. 4. 1029–1041. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9321-z>.
- MASON, C.–BROWN, R. [2013]: *Creating Good Public Policy to Support High-growth Firms*. *Small Business Economics*, Vol. 40. No. 2. 211–225. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9369-9>.
- MAZZUCATO, M.–CIMOLI, M.–DOSI, G.–STIGLITZ, J. E.–LANDESMANN, M. A.–PIANTA, M.–WALZ, R.–PAGE, T. [2015]: *Which Industrial Policy Does Europe Need?* *Intereconomics*, Vol. 50. No. 3. 120–155. o. <https://doi.org/10.1007/s10272-015-0535-1>.
- McKELVIE, A.–BRATTSTRÖM, A.–WENNBERG, K. [2017]: *How Young Firms Achieve Growth: Reconciling the Roles of Growth Motivation and Innovative Activities*. *Small Business Economics*, Vol. 49. No. 2. 273–293. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9847-9>.
- MOHR, V.–GARNSEY, E.–THEYEL, G. [2014]: *The Role of Alliances in the Early Development of High-Growth Firms*. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 23. No. 1. 233–259. o. <https://doi.org/10.1093/icc/dtt056>.
- MORENO, F.–COAD, A. [2015]: *High-Growth Firms: Stylized Facts and Conflicting Results*. Megjelent: *Corbett, A. C.–Katz, J. A.–McKelvie, A. (szerk.): Entrepreneurial Growth. Individual, Firm, and Region*. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*. Emerald Group Publishing Limited, 187–230. o. <https://doi.org/10.1108/s1074-754020150000017016>.
- NOMAN, A.–STIGLITZ, E. (szerk.) [2017]: *Efficiency, Finance, and Varieties of Industrial Policy. Guiding Resources*. Columbia University Press, New York.
- NYLUND, P. A.–HERNANDEZ, X. F.–SERRAT, N. A.–PORTET, X. G.–FREIXANET, M. F.–ALIBERCH, A. S. [2016]: *High-Growth Firms in Low-Growth Regions: Internationalization as a Predictor of Growth*. *International Business Management*, Vol. 10. No. 4. 320–323. o.
- OECD [2010]: *High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*. *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264048782-en>.

- OECD [2013a]: Management and Leadership Skills in High-Growth Firms. Summary Report. International Workshop, május 6. Varsó, https://www.oecd.org/cfe/leed/Warsaw%20Workshop_Leadership%20%20Mgmt%20skills_Summary%20report.pdf.
- OECD [2013b]: An International Benchmarking Analysis of Public Programmes for High-Growth Firms. OECD Local Economic and Employment Development Programme. Danish Business Authority, OECD, Párizs, [https://www.oecd.org/cfe/leed/OECD-DBA%20HGF%20PROGRAMME%20REPORT_SECOND%20FINAL%20DRAFT%20\(2\).pdf](https://www.oecd.org/cfe/leed/OECD-DBA%20HGF%20PROGRAMME%20REPORT_SECOND%20FINAL%20DRAFT%20(2).pdf).
- OECD [2015]: New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments. OECD, Párizs, <https://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf>.
- OECD [2016]: Entrepreneurship at a Glance 2016. OECD Publishing, Párizs. <https://doi.org/10.1787/22266941>.
- OECD [2017]: Trust in Government. OECD, <https://www.oecd.org/gov/trust-in-government.htm>.
- OECD [2018a]: The Productivity-Inclusiveness Nexus. OECD Publishing, Párizs, <https://www.oecd.org/publications/the-productivity-inclusiveness-nexus-9789264292932-en.htm>.
- OECD [2018b]: Opportunities for All. A Framework for Policy Action on Inclusive Growth. OECD Publishing, Párizs, <https://doi.org/10.1787/9789264301665-en>.
- OECD [2019]: OECD Economic Outlook. November 2019. Rethink policy for a changing world! OECD Publishing, Párizs, <https://www.oecd.org/economic-outlook>.
- ORTEGA-ARGILÉS, R.–VIVARELLI, M.–VOIGT, P. [2009]: R&D in SMEs: A Paradox? *Small Business Economics*, Vol. 33. No. 1. 3–11. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9187-5>.
- PAPANEK GÁBOR [2010]: A gyorsan növekvő magyar kis- és középvállalatok a gazdaság motorjai. *Közgazdasági Szemle*, 57. évf. 4. sz. 354–370. o.
- PARKER, S. C.–STOREY, D. J.–VAN WITTELOOSTUIJN, A. [2010]: What Happens to Gazelles? The Importance of Dynamic Management Strategy. *Small Business Economics*, Vol. 35. No. 2. 203–226. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9250-2>.
- PESÁMAA, O. [2017]: Personnel- and Action Control in Gazelle Companies in Sweden. *Journal of Management Control*, Vol. 28. No. 1. 107–132. o. <https://doi.org/10.1007/s00187-016-0242-5>.
- PUGSLEY, B. W.–SEDLACEK, P.–STERK, V. [2019]: The Nature of Firm Growth. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3086640>.
- RANTI, T.–GRONLUND, M.–BURSTROM, T. [2016]: Finnish High-Impact ICT SMEs and Ecosystems. Megjelent: *Cingula, D.* (szerk.): Economic and Social Development. 13th International Scientific Conference on Economic and Social Development, Book of Proceedings. Varazdin Development and Entrepreneurship Agency, 496–507. o.
- RIGBY, J.–BLEDA, M.–MORRISON, K.–KIM, J.-S. [2007]: Mini Study 01 – Are Gazelles Leaping Ahead? Innovation and Rapidly Growing Small Firms. A Project for DG Enterprise and Industry, Pro INNO Europe, INNO-GRIPS, http://grips-public.mediaactive.fr/knowledge_base/dl/128/orig_doc_file.
- ROTH, F.–JONUNG, L. [2019]: Public Support for the Euro and Trust in the ECB. The First Two Decades of the Common Currency. Lund University, Department of Economics, Working Paper, No. 10.
- SCHNITZER, M.–WATZINGER, M. [2017]: Measuring the Spillovers of Venture Capital. CEPR Discussion Paper, No. 12236.
- SCHUMPETER, J. A. [1912/1980]: A gazdasági fejlődés elmélete. *Közgazdasági és Jogi Kiadó*, Budapest.
- SENDEROWITZ, M.–KLYVER, K.–STEFFENS, P. [2016]: Four Years on: Are the Gazelles still Running? A Longitudinal Study of Firm Performance After a Period of Rapid

- Growth. *International Small Business Journal*, Vol. 34. No. 4. 391–411. o. <https://doi.org/10.1177/0266242614567483>.
- SHANE, S. [2009]: Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs is Bad Public Policy. *Small Business Economics*, Vol. 33. No. 2. 141–149. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9215-5>.
- STANLEY, M.–BULDYREV, S.–HAVLIN, S.–MANTEGNA, R. N.–SALINGER, M. A.–EUGENE, S. [1995]: Zipf Plots and the Size Distribution of Firms. *Economics Letters*, Vol. 49. No. 4. 453–457. o. [https://doi.org/10.1016/0165-1765\(95\)00696-d](https://doi.org/10.1016/0165-1765(95)00696-d).
- ST-JEAN, E.–JULIEN, P.-A.–AUDET, J. [2008]: Factors Associated with Growth Changes in „Gazelles”. *Journal of Enterprising Culture*, Vol. 16. No. 2. 161–188. o. <https://doi.org/10.1142/s0218495808000089>.
- SUCCURRO, M. [2017]: Financial Bankruptcy Across European Countries. *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 9. No. 7. 132–146. o. <https://doi.org/10.5539/ijef.v9n7p132>.
- SURS [2016]: High-growth enterprises, Slovenia, 2015. Statistical Office of the Republic of Slovenia, Ljubljana, december 28. <https://www.stat.si/StatWeb/en/News/Index/6418>.
- SZALAVETZ ANDREA [2019]: Mesterséges intelligencia és technológiavezérelt termelékenységemelkedés. *Külgazdaság*, 63. évf. 7–8. sz. 53–79. o.
- SZERB LÁSZLÓ–KOMLÓSI ÉVA–VARGA ATTILA [2017]: Gyors növekedésű vállalatok Magyarországon – Az innovatív, a rejtélyes és a virtuális gazellák. *Közgazdasági Szemle*, 64. évf. 5. sz. 476–506. o. <https://doi.org/10.18414/kszo.2017.5.476>.
- TAKALO, T.–TANAYAMA, T.–TOIVANEN, O. [2017]: Welfare Effects of R&D Support Policies. CEPR Discussion Paper, No. 12155.
- TEULINGS, C.–BALDWIN, R. (szerk.) [2014]: Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures. Vox/CEPR Book, <https://voxeu.org/content/secular-stagnation-facts-causes-and-cures>.
- TOMENENDAL, M. [2014]: Explaining Rapidly Growing Companies. The “Berlin Innovation and Growth (BIG) Model”. *Strategic Leadership Review*, Vol. 1. No. 2. 15–21. o.
- TOMENENDAL, M.–RAFFER, C. [2016]: Tracing gazelles. An Exploration into Identities of Rapidly Growing Companies. Megjelent: *Dörrenbacher, C.–Tomenendal, M.–Stanske, S.* (szerk.): *Organizational Identity and Firm Growth. Properties of Growth, Contextual Identities and Micro-level Processes*. Palgrave MacMillan, London, 107–136. o. https://doi.org/10.1057/978-1-137-57724-5_4.
- UNCTAD [2019]: Digital Economy Report 2019. Value Creation and Capture: Implications for Developing Countries. United Nations, New York, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_en.pdf.
- WENNBERG, K. [2013]: Managing High-Growth Firms. A Literature Review. Background Paper, International Workshop on “Management and Leadership Skills in High-Growth Firms”. Varsó, május 6.
- WYNARCZYK, P.–WATSON, R. [2005]: Firm Growth and Supply Chain Partnerships: An Empirical Analysis of U.K. SME Subcontractors. *Small Business Economics*, Vol. 24. No. 1. 39–51. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-3095-0>.
- ZAHRA, S. A.–SAPIENZA, H. J.–DAVIDSSON, P. [2006]: Entrepreneurship and Dynamic Capabilities: A Review, Model and Research Agenda. *Journal of Management Studies*, Vol. 43. No. 4. 917–955. o. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00616.x>.