

DE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI :

EEN LITERATUUROVERZICHT

Prof. dr. ir. Dirk De Clercq

Mathieu De Sutter

Een studie uitgevoerd in opdracht van het Steunpunt
Ondernemerschap, Ondernemingen en Innovatie



Inhoudstafel

INLEIDING.....	3
1. ONDERNEMERSCHAP EN ZIJN VERSCHILLENDE DIMENSIES	5
1.1. HISTORISCH OVERZICHT	5
1.2. KLEIN VERSUS NIEUW	6
1.3. BESLUIT	8
2. AANWEZIGHEID VAN EEN POSITIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI.....	9
2.1. ARGUMENTATIE VOOR DE AANWEZIGHEID VAN EEN POSITIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI.....	9
2.1.1. <i>Innovatie</i>	9
2.1.2. <i>Kennis</i>	11
2.1.3. <i>Efficiëntie en flexibiliteit</i>	12
2.1.4. <i>Turbulentie</i>	14
2.1.5. <i>Jobcreatie</i>	15
2.1.6. <i>Ondernemerschap en autonomie</i>	16
2.1.7. <i>Economische theorie en feedback-lussen</i>	17
2.1.8. <i>Besluit</i>	19
2.2. EMPIRISCHE ONDERSTEUNING VOOR DE AANWEZIGHEID VAN EEN POSITIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI.....	20
2.2.1. <i>Ondernemerschap en de opstart van nieuwe bedrijven</i>	20
2.2.2. <i>Ondernemerschap en de structuur van industrieën</i>	24
2.2.3. <i>Ondernemerschap en turbulentie</i>	25
2.2.4. <i>Ondernemerschap en tewerkstelling</i>	26
2.2.5. <i>Tijdspanne voor positief effect</i>	28
3. AFWEZIGHEID VAN EEN POSITIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI.....	29
3.1. ARGUMENTATIE VOOR DE AFWEZIGHEID VAN EEN POSITIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI.....	29
3.1.1. <i>Rechtstreekse argumenten</i>	29
3.1.2. <i>Tewerkstelling</i>	31
3.1.3. <i>Definitie van ondernemerschap</i>	32
3.1.4. <i>Andere factoren met een invloed op economische groei</i>	34
3.1.4.1. <i>Vormen van “kapitaal”</i>	34
3.1.4.2. <i>Beleidsinstrumenten</i>	35
3.1.4.3. <i>Besluit</i>	37
3.2. EMPIRISCHE ONDERSTEUNING VOOR DE AFWEZIGHEID VAN EEN POSITIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI.....	38
3.3. <i>NEGATIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI</i>	41
4. ALGEMENE CONCLUSIE.....	43
REFERENTIES	46

INLEIDING

Op dit ogenblik is de literatuur met betrekking tot het effect van ondernemerschap op economische groei onduidelijk en soms tegenstrijdig. Leidt het oprichten van nieuwe ondernemingen op termijn tot meer economische groei, of is er geen verband tussen beide variabelen? Indien er een positief verband bestaat, wat zijn dan de onderliggende argumenten die verklaren waarom ondernemerschap economische groei stimuleert?

Het doel van dit document is een literatuurstudie uit te voeren naar wetenschappelijk werk dat het verband tussen ondernemerschap en economische groei bestudeerd heeft. Hierbij zullen de volgende vragen behandeld worden:

- Wat is de huidige stand van zaken in de wetenschappelijke literatuur m.b.t. de relatie tussen ondernemerschap en economische groei? Worden er voornamelijk positieve, geen of negatieve verbanden gevonden?
- Welke factoren maken dat sommige studies eventueel tegenstrijdige resultaten opleveren? Wat zijn de onderliggende argumenten die aangehaald worden voor de aard van de relatie tussen ondernemerschap en economische groei? Indien er een relatie is, welke tijdsspanne dient men dan in acht te nemen vooraleer de gevolgen zichtbaar worden?
- In welke mate zijn de vooropgestelde argumenten consequent met de empirische resultaten in de literatuur? Zijn de empirische resultaten gelijkaardig voor verschillende landen wereldwijd?

Dit document is als volgt gestructureerd. In een eerste sectie wordt een kort overzicht gegeven van hoe het begrip “ondernemerschap” geconceptualiseerd is in de literatuur. Het is belangrijk om een duidelijk inzicht te hebben in wat er begrepen wordt onder de term “ondernemerschap” vooraleer een analyse te maken van wat de gevolgen zijn van meer of minder ondernemerschap binnen een land of regio.

In een tweede sectie wordt de literatuur die een positief verband gevonden heeft tussen ondernemerschap en economische groei samengevat. Om de resultaten op een overzichtelijke wijze voor te stellen worden de argumentering en de empirische ondersteuning behandeld in twee afzonderlijke subsecties.

In een derde sectie wordt aandacht besteed aan de literatuur die geen duidelijk verband aangeeft tussen ondernemerschap en economische groei. Ook hier wordt een onderscheid gemaakt tussen de gegeven argumentering en de empirische resultaten.

Tenslotte worden in een laatste sectie de conclusies van dit literatuuroverzicht weergegeven. De nadruk zal hierbij liggen op het belang van ondernemerschap voor economische groei enerzijds en de noodzaak om het verband tussen deze twee variabelen in een relatief perspectief te plaatsen anderzijds.

1. ONDERNEMERSCHAP EN ZIJN VERSCHILLENDE DIMENSIES

1.1. HISTORISCH OVERZICHT

Het begrip ondernemerschap heeft zijn oorsprong in de economische literatuur. Richard Cantillon (1775) was de eerste om de term “ondernemer” te gebruiken en hij beklemtoonde dat ondernemerschap vooral te maken heeft met het nemen van risico’s en de aanwezigheid van onzekerheid. Het is echter Schumpeter (1934) die door velen wordt beschouwd als de “founding father” van de literatuur over ondernemerschap. Volgens Schumpeter verbreekt de ondernemer het bestaande evenwicht in de economie (hij is verantwoordelijk voor “creative destruction”) door het introduceren van innovatie. Deze redenering betekende een breuk met het neo-klassiek economisch denken dat gefocust was op de aanwezigheid van “perfect competitieve” markten en dus geen plaats voorzag voor een rol van de ondernemer in het genereren van economische welvaart.

Een alternatieve benadering voor de rol van de ondernemer in het economisch systeem werd aangereikt door de “Oostenrijkse School”. Deze school legde vooral de nadruk op de capabiliteit van de ondernemer om in te spelen op bestaande opportuniteiten in de omgeving (Kirzner, 1985). De redenering is dat nieuwe ondernemingen ontstaan omdat bepaalde individuen (“ondernemers”) mogelijkheden ontdekken om succesvol nieuwe producten of diensten te lanceren in de markt.

Terwijl de economen vooral belang hechtten aan de rol van de ondernemer in de economie hebben ook onderzoekers uit andere wetenschappelijke domeinen hun steentje bijgedragen in de beschrijving van de ondernemer en ondernemerschap. Vanuit de psychologie zijn talrijke inspanningen gedaan om bepaalde persoonlijkheidskenmerken toe te schrijven aan ondernemers, zoals bijvoorbeeld “de behoefte om controle te kunnen uitoefenen op de eigen daden”, “een sterke geldingsdrang”, “een hoge risico bereidheid” en “de neiging om minder terug te kijken op voorheen genomen beslissingen” (Baron, 2000; Brockhaus, 1980; McClelland, 1961). Het bestaande onderzoek in deze literatuurstroom heeft echter geen bevredigend empirisch uitsluitsel kunnen geven of

ondernemers inderdaad verschillend zijn t.o.v. “niet-ondernemers” op basis van persoonlijkheidskenmerken.

Een alternatieve voor de bovenstaande “trait approach” werd aangereikt door Gartner (1985). Deze auteur beklemtoonde vooral de activiteiten die uitgevoerd worden door de ondernemer bij het opstarten van een nieuwe onderneming. Een aantal van deze sleutelactiviteiten die werden aangegeven als zijnde cruciaal zijn de identificatie van opportuniteiten, het verzamelen van de nodige middelen en het samenstellen van een organisatie.

Het bovenstaande overzicht toont aan dat er geen overkoepelend theoretisch model bestaat dat het ondernemerschapfenomeen volledig verklaart. Volgens Bygrave en Hofer (1991) heeft het bestaande onderzoek in ondernemerschap inderdaad nood aan een algemeen conceptueel kader. Een belangrijk gevolg van de afwezigheid van een allesomvattende definitie van de term “ondernemerschap” voor *deze* studie, is dat de graad van ondernemerschap in een land of regio op verschillende wijzen kan geconceptualiseerd worden. De huidige literatuur bevat een rijke waaier aan mogelijke meetinstrumenten om de graad van ondernemerschap in de economie te bepalen zoals bijvoorbeeld het aantal startende ondernemingen, het aantal kleine ondernemingen, de aanwezigheid van eigenaarschap en management in dezelfde persoon, of de intrede en uittrede van bedrijven binnen een industrie (ook “turbulentie” genoemd).

1.2. KLEIN VERSUS NIEUW

Een belangrijke discussie in de literatuur is de vraag wat het verband is tussen ondernemerschap en kleinschaligheid. Zijn deze begrippen synoniemen of stellen ze twee verschillende zaken voor? Zijn de beide termen complementair? Een vaak aangehaalde redenering is dat het begrip “ondernemerschap” niet alleen betrekking heeft op de oprichting van (kleine) ondernemingen, maar ook (en vooral) op de groei van jonge bedrijven (Churchill & Lewis, 1983; Crijns & Ooghe, 1996). Sommigen stellen dat ondernemerschap ook betrekking heeft op de oprichting van nieuwe entiteiten binnen een

bestaande, grote organisatie, wat bestempeld wordt als “intrapreneurship” (Burgelman, 1985; Lumpkin & Dess, 1996). Verder is ook aangegeven dat niet alle kleine ondernemingen noodzakelijk kunnen geclassificeerd worden als zijnde “ondernemend” vermits heel wat bedrijfseigenaars gewoon kleinschalig willen blijven en niet van plan zijn om hun onderneming substantieel uit te bouwen (Gartner, 1985; 1988).

Hoewel de graad van ondernemerschap in de economie dus niet noodzakelijk gelijkgesteld kan worden met de aanwezigheid van “kleine ondernemingen” heeft de literatuur dat het verband nagaat tussen ondernemerschap en economische groei toch vaak “bedrijfs grootte” aangewend als de parameter om ondernemerschap te definiëren. De reden hiervoor is niet alleen dat alle ondernemingen ooit eens ontstaan zijn als kleine entiteiten maar ook dat kleine bedrijven instaan voor een belangrijk deel van de wereldeconomie *en* dat het belang van hun rol verder blijft toenemen (Wennekers & Thurik, 1999).

Er is inderdaad de argumentatie dat kleine bedrijven de laatste decennia aan belang hebben toegenomen t.o.v. grotere bedrijven. Carlsson (1992) gaf hiervoor de volgende twee redenen aan: Ten eerste hebben fenomenen zoals de globale concurrentie, de toename van de omgevingsonzekerheid en de toegenomen marktsegmentatie het uitzicht van de wereldeconomie veranderd in het voordeel van kleine ondernemingen. Ten tweede heeft de mogelijkheid tot “flexibele automatisering” het belang van massaproductie en schaalvoordelen doen afnemen, wat dus ook in het voordeel speelt van kleinere ondernemingen. Ander onderzoek heeft aangetoond dat het toenemende belang van kleinere ondernemingen ook verbonden is met de snelle veranderingen in de voorkeuren en noden van consumenten alsook met het wegvallen van handelsbarrières (Brock & Evans, 1986). Tenslotte spelen ook de toenemende decentralisatie en verticale desintegratie van grote ondernemingen in het voordeel van kleine ondernemingen (Loveman & Sengenberger, 1991).

1.3. BESLUIT

Op basis van de bovenvernoemde argumenten is besloten om voor dit literatuuroverzicht een relatief brede definitie voor “ondernemerschap” te hanteren. Meerbepaald wordt de literatuur bestudeerd die economische welvaart (al dan niet) verbindt met de aanwezigheid in een economie van de volgende factoren: nieuwe bedrijven, kleine bedrijven, snelgroeïende bedrijven en/of bedrijven die gerund worden door de eigenaar zelf. Daarbij wordt ook aandacht besteed aan studies die de gevolgen van “turbulentie” (d.i. de som van intrede en uitrede) van bedrijven binnen een industrie, land of regio onder de loep hebben genomen.

2. AANWEZIGHEID VAN EEN POSITIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI

2.1. ARGUMENTATIE VOOR DE AANWEZIGHEID VAN EEN POSITIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI

2.1.1. Innovatie

Eén van de belangrijkste redenen, zo niet de belangrijkste reden, voor een positief effect van ondernemerschap op economische groei is dat jonge bedrijven vaak bijdragen tot het creëren van nieuwe ideeën en innovatie, en dat innovatie dan leidt tot economische welvaart (Romer, 1986).

Schumpeter (1934) stelde dat innoverende activiteiten van ondernemers bestaan uit de volgende elementen: de introductie van nieuwe producten in de markt, het aanbrenen van nieuwe productiemethoden, de opening van nieuwe markten, het vinden van een nieuwe bron van toegeleverde basismaterialen of half-afgewerkte producten, of het reorganiseren van een gehele industrie. Schumpeter merkte ook op dat ondernemers unieke eigenschappen hebben die hen toelaten dergelijke innoverende activiteiten uit te voeren. Meerbepaald zijn ondernemers niet zozeer meer bereid om risico's te nemen maar bezitten ze wel de competentie en vaardigheden om veranderingen in de economie aan te brengen. De ondernemer, gedreven door de mogelijke generatie van meerwaarde en winst, zorgt voor een "creatieve destructie" van het economisch systeem door het bestaande evenwicht tussen vraag en aanbod te verbreken.

Schumpeter was één van de eersten om innovatie te erkennen als de belangrijkste drijfveer voor economische verandering en groei. Zoals hoger vermeld was zijn theorie een reactie op de basisprincipes van het "neo-klassieke" denken dat stelde dat technologische innovatie maar een marginaal gedeelte van economische verandering verklaart. De neo-klassieke school met haar "algemene evenwichtstheorie" veronderstelde de aanwezigheid van volledige informatie voor alle marktpelers,

rationele beslissingprocessen en perfect competitieve markten. De neo-klassieke economische theorie hechtte verder vooral belang aan de rol van arbeid en kapitaal in de generatie van economische groei (Denison, 1985; Solow, 1970). Technologische verandering en innovatie werden niet beschouwd als belangrijke factoren die economische welvaart kunnen verklaren.

Schumpeter en zijn navolgers stelden deze voorwaarden in vraag en argumenteerden dat nieuwe bedrijven een cruciale rol speelden in het verbreken van de bestaande economische orde. Hun thesis was dat de opstart en groei van dergelijke nieuwe bedrijven het bestaande economische landschap drastisch, én ten goede, kunnen veranderen. Kortom, volgens het Schumpeteriaanse gedachtegoed leiden de activiteiten van nieuwe bedrijven tot meer innovatie, en verstoort die innovatie de bestaande evenwichten in de economie. De activiteiten van ondernemers leiden dan uiteindelijk tot een verhoging van de algemene economische productiviteit.

Wennekers en Thurik (1999) suggereerden dat ondernemerschap, zoals beschreven door Schumpeter (1934), niet alleen leidt tot de hernieuwing van de economische activiteiten die plaatsvinden door bedrijven in een industrie, maar ook tot een drastische verandering van de aard van de regio of land waarin deze bedrijven of industrieën zich bevinden. Dit effect van ondernemerschap op een geaggregeerd niveau kan dan leiden tot economische groei:

“At the aggregate level of industries, regions and national economies, the many individual entrepreneurial actions compose a mosaic of new experiments. In evolutionary terms this can be called variety. A process of competition between these various ideas and initiatives takes place continuously, leading to the selection of the most viable firms and industries. Variety, competition, selection and also imitation (...) expand and transform the productive potential of a region or national economy (by replacement or displacement of obsolete firms, by higher productivity and by expansion of new niches and industries)” (Wennekers & Thurik, 1999).

Daarnaast hebben ook andere auteurs gesteld dat de innovatieve aspecten van nieuwe bedrijven positieve effecten hebben op de economie. Bijvoorbeeld, Cohen en Klepper

(1992) stelden dat de aanwezigheid van vele kleine bedrijven de breedte van het aanbod aan producten en diensten in de markt verhoogt. Dit verhoogde aanbod leidt op zijn beurt tot een meer gefragmenteerde marktvraag, stimuleert competitieve selectie, en verhoogt daarom ook de algemene kwaliteit van economische activiteiten. Ook Acs (1992) wees op het belang van kleine bedrijven voor de economie als bron van verandering, innovatie en jobcreatie. De complexe relatie tussen ondernemerschap en jobcreatie zal later in dit document besproken worden.

2.1.2. Kennis

Het verband tussen innovatie en ondernemerschap enerzijds en economische groei anderzijds is nauw verbonden met de rol die gespeeld wordt door de aanwezigheid van *kennis*. De stijgende belangstelling voor de rol van kennis als bron van competitiviteit heeft te maken met de notie dat industrieën die sterk kennisgericht zijn vaak verbonden worden met hogere groeicijfers. Het economisch model van Griliches (1979) bijvoorbeeld, dat de “kennis-productiefunctie” weergeeft, beschrijft hoe het nastreven van nieuwe economische kennis door een bedrijf bijdraagt tot een proces waarbij innoverende en productieve activiteiten gegenereerd worden. De belangrijkste input in de kennis-productiefunctie is nieuwe economische kennis, en de grootste bron van dit soort kennis is over het algemeen Onderzoek & Ontwikkeling (O&O) (Cohen & Klepper, 1992). Meerbepaald bestaat er een sterke positieve relatie tussen kennisinput onder de vorm O&O enerzijds en innovatieve output anderzijds.

Recente studies die wijzen op de belangrijke rol van kleine bedrijven als bron voor kennis (b.v., Audretsch, 1995; Acs en Audretsch, 1990) doen de vraag rijzen waar ondernemende, kleine bedrijven hun innoverende kennis vandaan halen. Het merendeel van de industriële O&O gebeurt immers in de grote bedrijven; m.a.w. kleine bedrijven nemen maar een relatief klein gedeelte van de O&O input voor hun rekening (Cohen & Klepper, 1992). Het model van de kennis-productiefunctie zou dan immers suggereren dat innovatie vooral voorkomt in die organisaties die de meeste toegankelijkheid hebben tot kennisgerichte input, dus grote bedrijven.

Het antwoord ligt in de literatuur die de rol van “nieuwe technologisch-gebaseerde ondernemingen” (NTBOs) heeft beschreven. Dit zijn jonge bedrijven met een inherent hoger innovatief potentieel vergeleken met de gemiddelde onderneming (Autio, 1997; Oakley et al., 1988). NTBOs spelen een belangrijke rol in het ontstaan van nieuwe, kennisgerichte sectoren en in industrieën die gekenmerkt worden door sterke groei en technologische veranderingen. Deze NTBOs zijn zowel producenten als gebruikers van nieuwe technologieën, en ze focussen op onderzoek & ontwikkeling, product- of procesinnovaties, of de diffusie en adaptatie van nieuwe technologieën (Schmidt, 1988).

NTBOs hebben een toenemende belangstelling genoten in de literatuur omwille van hun belangrijke economische rol. Vele Amerikaanse NTBOs worden gekenmerkt door hun spectaculaire groeisnelheden, b.v., Apple Computer of Hewlett Packard (Slatter, 1987). Terzelfdertijd is er ook meer interesse in de studie van NTBOs in Europese landen zoals het Verenigd Koninkrijk (b.v. Rothwell, 1991), Duitsland (b.v. Licht & Nerlinger, 1988), Frankrijk (b.v. Delapierre et al., 1998), Finland (b.v. Autio, 1997) en Portugal (b.v. Laranja & Fontes, 1998). De academische literatuur alsook de populaire pers hebben gewezen op het belang van NTBOs voor de introductie van nieuwe kennis in de economie. Rothwell en Zegveld (1982) b.v. suggereerden dat kleine bedrijven verantwoordelijk zijn voor een evenredig hoog aantal radicale innovaties in bepaalde industriële sectoren. Bijgevolg zijn NTBOs, volgens Autio (1997), het aandachtspunt geworden van beleidsmakers die deze bedrijven zien als een zeer belangrijke vorm van economische groei en als een middel tot de versterking en verbreding van regionale en nationale industriële ontwikkeling.

2.1.3. Efficiëntie en flexibiliteit

De literatuur i.v.m. de rol van kleine ondernemingen op het vlak van innovatie en kennisontwikkeling heeft verder geleid tot het beantwoorden naar de dieperliggende vraag waarom kleinere bedrijven bepaalde voordelen hebben t.o.v. grotere bedrijven. Een belangrijke factor die wordt aangestipt is dat kleine bedrijven flexibeler en minder

bureaucratisch zijn, en daarvoor beter in staat zijn om nieuwe problemen aan te pakken of om in te spelen op nieuwe opportuniteiten (Carree & Thurik, 1998). Een mogelijke verklaring voor de positieve relatie tussen ondernemerschap en economische groei ligt dus in de voordelen die verbonden zijn met de beperkte “schaal” van kleinere ondernemingen.

Kleine bedrijven kunnen bepaalde goederen en diensten beter en efficiënter toeleveren vergeleken met grote bedrijven. Het is een realiteit dat zelfs in sectoren waar schaalvoordelen belangrijk zijn, kleine bedrijven vaak blijven bestaan én succesvol zijn naast grote bedrijven. Kleine en grote ondernemingen specialiseren vaak in welbepaalde domeinen en fungeren daarom vaak eerder als partners dan als concurrenten van elkaar (van Stel & Storey, 2002). Kleine bedrijven zijn flexibeler en kunnen daarom vaak sneller ingaan op nieuwe uitdagingen t.o.v. hun grotere tegenhangers. Deze grotere flexibiliteit kan bereikt worden door een lagere graad van hiërarchie en door de afwezigheid van rigide beslissingsstructuren.

Kortom, kleine ondernemende bedrijven kunnen bijdragen tot economische groei omdat zij bepaalde goederen en diensten efficiënter kunnen aanbieden in vergelijking met grote bedrijven. Deze grotere efficiëntie wordt bereikt dankzij de afwezigheid van een stijve bureaucratie en de aanwezigheid van meer dynamische beslissingsprocessen. Op lange termijn kunnen deze voordelen de algemene economische toestand in een samenleving doen stijgen (Carree & Thurik, 1998).

Een interessant *neveneffect* van de positieve relatie tussen ondernemerschap in kleinere bedrijven en economische welvaart bestaat in de invloed die kleine ondernemingen hebben op het functioneren van grote ondernemingen. Meerbepaald kan het ontstaan van nieuwe ondernemingen de aanzet betekenen voor bestaande organisaties om zelf meer competitief en efficiënt te worden. Die verbetering in de functionele werking kan de performantie van de bestaande bedrijven opvoeren, en dit kan dan ook leiden tot een verdere verhoging van economische groei (van Stel & Storey, 2002).

2.1.4. Turbulentie

Sommige studies hebben het effect van de graad van “turbulentie” – d.i. de mate van intrede en uittrede van bedrijven binnen een industrie, regio of land – op economische groei bestudeerd (Baldwin, 1995; Lever & Nieuwenhuijsen, 1999; Nickell, 1996; Nickell et al., 1997; Reynolds, 1999). De redenering is dat een sterke dynamiek (d.w.z. veel intrede en uittrede) leidt tot meer innovatie en bijgevolg ook productiviteitsgroei stimuleert.

De argumentatie voor een positief verband tussen turbulentie enerzijds en economische groei anderzijds is zeer gelijkaardig met de verklaringen die voorheen in dit document reeds zijn gegeven. Meer specifiek is het zo dat een hoge mate van bedrijfsoprichtingen en -sluitingen een indicatie is van het dynamisch competitief proces dat plaatsgrijpt binnen een industrie of regio (Baldwin & Haltiwanger, 1998). Zelfs als niet alle nieuwe kleine ondernemingen een groot succesverhaal zijn, kunnen deze starters toch een belangrijke rol spelen in de economie. Zoals hoger vermeld blinken kleinere bedrijven b.v. uit in hun kwaliteit en aanpassingsvermogen, en kunnen nieuwe marktspelers die een industrie binnentreden flexibeler functioneren in bepaalde gevallen en gemakkelijker inspelen op veranderende wensen van de eindconsument (Baldwin, 1995; Baldwin & Haltiwanger, 1998).

Nieuwe marktspelers zijn dus beter in staat om de noden van de markt aan te voelen omdat ze minder beïnvloed worden door de perceptie van hoe “het in het verleden altijd gewerkt heeft”. Nieuwe bedrijven kunnen daarom bestaande spelers die hun competitief voordeel niet meer kunnen behouden uit de markt drijven. Over het algemeen zal de mate van intrede en uittrede in een markt een indicatie zijn van de graad van innovatie en competitieve sterkte.

De graad van turbulentie kan dus beschouwd worden als een gedeelte van het competitief proces dat ertoe leidt dat sommige bedrijven groeien terwijl andere minder succesvol zijn

en dus uit de markt verdwijnen. De wisselwerking tussen intrede en uittrede fungeert als een “selectieproces” waarbij de sterkste spelers overleven.

2.1.5. Jobcreatie

Een ander aspect van de rol van ondernemerschap in de ontwikkeling van economische groei heeft betrekking op het aantal jobs dat gecreëerd wordt als gevolg van ondernemerschap. De literatuur heeft inderdaad aangegeven dat ondernemerschap verbonden is met het ontstaan van nieuwe bedrijven en dus met de vorming van jobs (b.v. Ashcroft & Love, 1996; Audretsch & Frisch, 2002; Johnson & Parker, 1996). Meerbepaald is er het argument dat de grootte van een bedrijf omgekeerd evenredig is met de intensiteit van jobcreatie, en dat daarom kleinschaligheid kan leiden tot meer jobs (Loveman & Sengenberger, 1991; van Stel & Storey, 2002). Kortom, startende bedrijven brengen de creatie van nieuwe bedrijfsentiteiten met zich mee en dus automatisch ook bijkomende jobs.

Het verband tussen ondernemerschap and jobcreatie is echter niet eenvoudig (Arzeni, 1992). Het is bijvoorbeeld niet altijd gemakkelijk om het effect van ondernemerschap op jobcreatie te scheiden van het effect van andere factoren zoals de regulatie van de arbeidsmarkt. Daarnaast kan het verband tussen ondernemerschap en tewerkstelling in twee richtingen werken. Enerzijds kan het ontstaan van nieuwe bedrijven inderdaad leiden tot de ontwikkeling van nieuwe banen. Anderzijds kan een toenemende werkloosheid, en dus een dalende tewerkstelling, de opportuniteitskost om een onderneming op te starten doen dalen, wat bijgevolg zou leiden tot een negatieve relatie tussen tewerkstelling en ondernemerschap. Deze discussie zal verder besproken worden in Sectie 3.1.2 van dit document.

De voorstanders van de “afwezigheid” van een verband tussen bedrijfsgrootte en groei zweren trouw aan de “wet van Gibrat”. Deze theoretische wet stelt dat ondernemingsgroei onafhankelijk is van de grootte van de onderneming. Meerbepaald, in geval de wet van Gibrat inderdaad opgaat, dan zou de totale tewerkstellingsgraad binnen

een samenleving onafhankelijk zijn van de balans die er bestaat tussen het aantal grote en kleine bedrijven (Sutton, 1997). Talrijke empirische studies hebben echter aangetoond dat de wet van Gibrat niet opgaat; d.i. gemiddeld gezien is bedrijfsgroei sterker voor kleinere bedrijven vergeleken met grotere bedrijven. Deze resultaten worden in meer detail besproken in Subsectie 2.2.4.

2.1.6. Ondernemerschap en autonomie

Shane (1995) gaf een bijkomende conceptuele verklaring waarom ondernemerschap, gedefinieerd als het ontstaan van nieuwe ondernemingen, leidt tot economische groei. Hij gebruikte hiervoor een redenering gebaseerd op de “agency theory”, en hij legde uit dat personen die een grote neiging hebben tot zelf-realiseren het best aan hun trekken komen buiten een bestaande grote onderneming. Meer bepaald, individuen die ondernemerschap in zich dragen voegen meer waarde toe aan de samenleving via de toepassing van nieuwe technologieën dan wanneer ze lid zijn van een grote organisatie.

De argumentatie voor dit fenomeen heeft te maken met hoe “ondernemers” binnen grote bedrijven beloond worden. Ten eerste, wanneer men in grote bedrijven geëvalueerd wordt op basis van het *uitvoeren* van bepaalde activiteiten (eerder dan op de uitkomst van deze activiteiten), dan zullen “ondernemers” minder geneigd zijn om creatieve activiteiten te lanceren in vergelijking met personen die hun eigen onderneming opstarten. De reden hiervoor is dat ondernemende personen in bestaande ondernemingen minder de vruchten van hun inspanningen kunnen meepikken in vergelijking met “onafhankelijke” ondernemers. Ten tweede, wanneer men in grote organisaties geëvalueerd wordt op basis van de *uitkomst* van activiteiten (eerder dan op het uitvoeren ervan), dan zullen de “ondernemers” binnen deze grote bedrijven minder geneigd zijn om zich volop te geven omdat in dit geval anderen binnen de onderneming kunnen meeprofitieren van de eigen inspanningen.

Kortom, vermits het voor bestaande bedrijven moeilijk is om gepaste beloningssystemen uit te werken voor mensen met “ondernemerstalent”, laat staan dat de detectie van die

“ondernemer” binnen het bedrijf een gemakkelijke klus zou zijn, kan ondernemerstalent binnen bestaande bedrijven niet optimaal gerealiseerd worden.

Individueen met ondernemerstalent zijn dus meer geneigd om hun creatief vermogen volop te benutten wanneer zij hun eigen onderneming opstarten dan wanneer ze (blijven) werken voor bestaande organisaties. Shane (1995) redeneerde verder dat wanneer meer “ondernemers” hun vaste job verlaten om zelfstandig te beginnen als starter, er dan ook meer personen aanwezig zijn in de economie met de bekwaamheid om nieuwe productieve combinaties van goederen en diensten te genereren. Vermits deze nieuwe combinaties leiden tot meer economische welvaart (Schumpeter, 1934), is de conclusie dat ondernemerschap – d.i. de creatie van nieuwe bedrijven – leidt tot meer economische groei.

2.1.7. Economische theorie en feedback-lussen

Tot slot van dit overzicht is het ook belangrijk te wijzen op het feit dat het verband tussen ondernemerschap en economische groei in twee richtingen werkt.

Zoals eerder vermeld focuste de neo-klassieke economische theorie voornamelijk op de rol van arbeid en kapitaal op de generatie van economische groei (Denison, 1985; Solow, 1970). Het effect van technologische verandering werd niet beschouwd als een cruciale factor in het economisch denken en innovatie werd eerder beschouwd als een “exogene” variabele. Daarnaast werden echter ook “endogene” economische modellen ontwikkeld waarbij ook andere factoren werden beschouwd als zijnde belangrijk voor economische groei, b.v. het concept “ondernemerschap” (Baumol, 1993; Schumpeter, 1934).

Het endogene groeimodel ziet factoren als kapitaal, arbeid en ondernemerschap als variabelen die niet alleen economische groei beïnvloeden maar zelf ook worden gedreven door de hoeveel economische groei (Baumol, 1993). Het endogene model veronderstelt dus de aanwezigheid van feedback-lussen. Een dergelijk endogeen proces is ook

kenmerkend voor de relatie tussen ondernemerschap, innovatie en economische welvaart (Wennekers & Thurik, 1999).

Het fenomeen “creatieve destructie” – geïntroduceerd door Schumpeter (1934) en eerder in dit document beschreven – kan geïntegreerd worden met de idee van het endogene groeiemodel door de intermediaire rol van innovatie bij de generatie van economische welvaart in rekening te brengen (Wennekers & Thurik, 1999). Startende ondernemingen kunnen aanleiding geven tot nieuwe productiedoorbraken en bestaande routines overbodig maken. Deze doorbraken kunnen de architect van de innovatie ten goede komen en welvaart creëren binnen een samenleving (Aghion & Howitt, 1992). De potentiële voordelen voortvloeiend uit innovatie kunnen anderen in de markt dan verder motiveren om op de proppen te komen met nog betere technologieën om op die manier marktaandeel te veroveren. Kortom, innovatie functioneert als een intermediair mechanisme via dewelke ondernemerschap en economische welvaart elkaar beïnvloeden.

Het idee van het bestaan van “feedback-lussen” heeft dan betrekking op het feit dat er een twee-richtingsverband bestaat tussen innovatieve activiteit enerzijds en macro-economische resultaten anderzijds. Meerbepaald, terwijl de innovatieve activiteiten van ondernemers zorgen voor een positief verband tussen ondernemerschap en economische groei, zal het aanbod van ondernemers binnen een economie op zijn beurt afhankelijk zijn van de graad van economische welvaart. Zo kan men zich b.v. inbeelden dat de middelen nodig voor creativiteit en innovatie gemakkelijker voorhanden zullen zijn in samenlevingen die het economisch goed stellen. Anderzijds kan de economische situatie ook een invloed hebben op de aantrekkelijkheid om een eigen bedrijf te beginnen versus tewerkgesteld te blijven bij de huidige werkgever (Wennekers & Thurik, 1999).

Kortom, ondernemerschap introduceert nieuwe producten en technologische toepassingen in de economie en kan daarom leiden tot economische groei. De economische welvaart op haar beurt heeft ook een impact op de mogelijkheden tot ondernemerschap alsook op de relatieve aantrekkelijkheid van diverse carrièremogelijkheden, inclusief de opstart van een eigen bedrijf.

2.1.8. Besluit

De bestaande literatuur reikt verschillende argumenten aan voor een positieve relatie tussen ondernemerschap en economische groei. De activiteiten uitgevoerd door ondernemers leiden vaak tot het verstoren van het bestaande evenwicht binnen een industrie, regio of economie. Ondernemerschap wakkert economische groei aan omdat nieuwe en/of kleine bedrijven de drijfveer zijn voor verandering en innovatie, alsook voor de creatie en uitwisseling van nieuwe kennis tussen verschillende economische actoren. Kortom, ondernemerschap heeft een positief effect op de generatie, verspreiding en toepassing van relevante, baanbrekende kennis en technologieën.

Ondernemers fungeren verder ook als belangrijke veranderingsagenten in de economie vermits zij vaak flexibeler en sneller beslissingen kunnen nemen. In omgevingen die gekenmerkt worden door snelle veranderingen en evoluties kan dit een groot voordeel met zich meebrengen. Daarnaast heeft ondernemerschap een potentieel positief effect op economische groei via de creatie van nieuwe banen in de economie.

Het oprichten van nieuwe ondernemingen kan ook leiden tot economische welvaart omdat individuen die een groot creatieve potentieel bezitten hun persoonlijke inkomsten best kunnen maximaliseren via zelfstandig ondernemerschap.

Tenslotte is het ook belangrijk rekening te houden met het tweerichtingsverkeer tussen ondernemerschap en groei: ondernemerschap kan niet enkel leiden tot meer welvaart, maar is zelf ook afhankelijk van de beschikbaarheid van de nodige middelen en opportuniteiten die voorhanden zijn in de economie.

2.2. EMPIRISCHE ONDERSTEUNING VOOR DE AANWEZIGHEID VAN EEN POSITIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI

Welke empirische ondersteuning is er voorhanden in de literatuur op het vlak van een positieve relatie tussen ondernemerschap en economische groei? Om de antwoorden uit de literatuur op een overzichtelijke manier voor te stellen, worden de resultaten besproken in de volgende categorieën: (1) ondernemerschap en de opstart van nieuwe bedrijven, (2) ondernemerschap en de structuur van industrieën (3) ondernemerschap en turbulentie, en (4) ondernemerschap en jobcreatie.

2.2.1. Ondernemerschap en de opstart van nieuwe bedrijven

De vraag of de graad van ondernemerschap binnen een land positief verbonden is met daaropvolgende nationale groei is één van de uitgangspunten van het “Global Entrepreneurship Monitor (GEM)” onderzoeksproject (Reynolds et al., 2002). Het GEM project is een internationale studie waarin de graad van ondernemerschap, alsook de oorzaken en gevolgen van ondernemerschap, gemeten en vergeleken worden tussen meer dan dertig landen wereldwijd.

Een belangrijke term uit het GEM onderzoek is de “Total Entrepreneurial Activity” index. Deze index geeft weer hoeveel procent van de beroepsvolking (1) ofwel betrokken is bij de opstart van nieuwe ondernemingen, (2) ofwel eigenaar/manager is van een onderneming die de leeftijdsgrens van 3.5 jaren nog niet overschreden heeft.

De cumulatieve verzameling van GEM data in de periode 2000-2002 laat een gedetailleerde analyse toe van de relatie tussen ondernemerschap en economische groei.

In het kader van de doelstellingen van dit literatuuroverzicht is het opportuun een overzicht te geven van wat de empirische GEM resultaten leren op het vlak van de relatie tussen ondernemerschap en economische groei.

Voor het bepalen van de graad van ondernemerschap wordt de hoger genoemde TEA index aangewend. De TEA waarde is beschikbaar voor 20 landen in 2000, 29 landen in 2001 en 37 landen in 2002. De GEM data laten toe om de graad van ondernemerschap te bepalen in een brede waaier aan landen wereldwijd.

Voor het bepalen van economische groei wordt een beroep gedaan op data aangereikt door het International Monetair Fonds (IMF). Het IMF geeft cijfers i.v.m. de groei van het bruto nationaal product binnen een land, waarbij deze cijfers worden aangepast voor inflatie en verschillen in nationale koopkracht. Deze cijfers worden drie keer per jaar aangepast. Door gebruik te maken van de projecties voor 2003 is het mogelijk de nationale groei in de 2002-2003 periode te schatten.

In Tabel 1 wordt een overzicht gegeven van de GEM resultaten op het vlak van de relatie tussen ondernemerschap (de TEA-waarden) en economische groei (groei van bruto nationaal product). Hierbij worden de waarden weergegeven voor verschillende tijdsverschillen (“time lags”). Positieve time lags hebben betrekking op een eventueel effect van ondernemerschap op economische groei. Negatieve time lags hebben betrekking op een eventueel effect van economische groei op ondernemerschap.

Tabel 1: TEA indices en Nationale Economische Groei

Verskil “Groeï jaar” en “TEA “jaar”	-2	-1	0	+1	+2	+3
Correlatie tussen TEA en Groei	-0.03	0.20	0.19	.22*	.42**	0.32

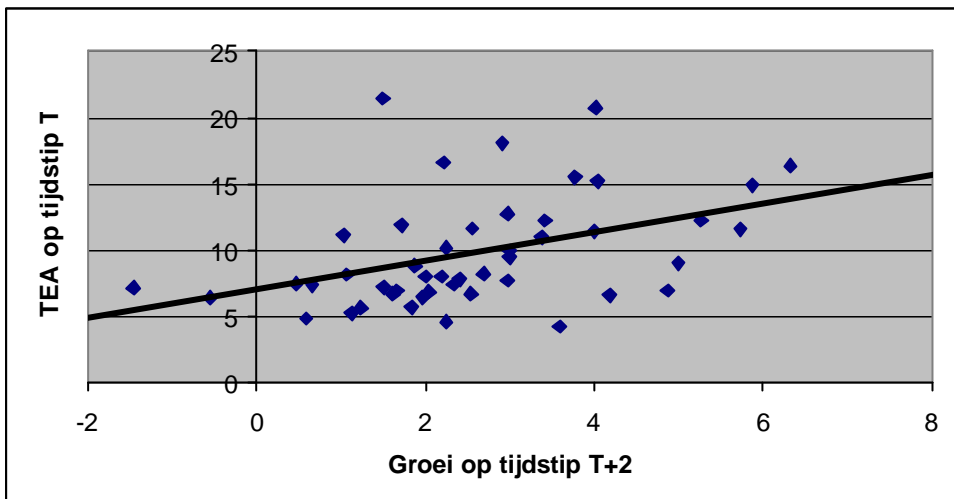
** statistisch significant op $p < 0.01$ niveau; * statistisch significant op $p < 0.05$ niveau

De TEA-data die geaggregeerd werden voor het berekenen van correlaties met een positieve “één-jaar lag” ($t = +1$) maken gebruik van de GEM datacollectie in de jaren 2000, 2001 & 2002. Op analoge wijze maken de correlaties met een positieve “twee-jaar lag” ($t = +2$) en een positieve “drie-jaar lag” ($t = +3$) gebruik van de TEA-waarden voor 2000 & 2001 en 2000 respectievelijk. Verder werden ook correlaties berekend voor de volgende time lags: $t = -2$, $t = -1$ en $t = 0$.

De resultaten in Tabel 1 geven aan dat de correlatie tussen de TEA en economische groei nagenoeg afwezig is wanneer economische groei twee jaren vóór ondernemerschap gemeten wordt ($t = -2$) en laag maar bijna statistisch significant is voor een time lag van “-1” of “0”. Het is echter ook duidelijk dat de relatie tussen ondernemerschap en *toekomstige* economische groei positief *en* statistisch significant is voor de time lags “+1” en (vooral) “+2”. De correlatie voor “ $t = +3$ ” is ook positief, maar niet significant omdat voor deze correlatie minder “TEA & groei” datacombinaties voorhanden zijn.

De correlatie tussen de TEA en Groei waarbij een time lag van twee jaren gebruikt wordt ($t = +2$) is voorgesteld in Figuur 1. De datapunten alsook de best passende rechte zijn op de figuur aangebracht (de correlatie-coëfficiënt is positief en bedraagt 0.42). Uit de figuur volgt duidelijk dat de correlatie tussen ondernemerschap en economische groei naar omlaag gehaald wordt door landen (zoals België) die een lage graad van ondernemerschap maar toch een sterke economische groei kennen. Verder is het opvallend dat er geen landen zijn met een hoge graad van ondernemerschap en een lage graad van daaropvolgende economische groei (deze landen zouden zich bevinden in het bovenste linker-kwadrant van Figuur 1).

Figuur 1: Total Entrepreneurial Growth (TEA) en daaropvolgende Groei



De GEM resultaten geven weer dat er inderdaad een causaal verband is tussen de graad van ondernemerschap binnen een land enerzijds en economische groei anderzijds. De GEM resultaten suggereren dat veranderingen in de economische structuur en marktprocessen binnen een land die leiden tot economische groei sneller kunnen gebeuren wanneer er een actieve graad van ondernemerschap is die deze veranderingen kan helpen implementeren.

Het is wel belangrijk op te merken dat hoewel de graad van ondernemerschap (d.i. het aantal starters binnen een land) een belangrijke factor is voor de generatie van economische groei, ondernemerschap daarom geen noodzakelijke voorwaarde voor dergelijke groei vormt. Economische groei kan ook het resultaat zijn van andere factoren, zoals zal besproken worden in Sectie 3.1.4. Het is ook duidelijk dat het ontrafelen van de complexe relaties tussen omgevingsveranderingen, ondernemerschap en nationale economische groei de verzameling van informatie uit meer landen en over meer tijdstippen zal vereisen.

2.2.2. Ondernemerschap en de structuur van industrieën

Er is verder empirisch onderzoek uitgevoerd naar het verband tussen de structuur van een industrie (of economie) op het vlak van de grootte van haar bedrijven enerzijds en groei van de industrie (of economie) anderzijds. De resultaten van deze studies tonen vaak aan dat er effectief een relatie bestaat tussen veranderingen in de distributie volgens bedrijfsgrootte en economische groei. Thurik (1996) vond b.v. een positief verband tussen het aandeel van kleine bedrijven in een economie en de groei in bruto nationaal product. Zo vond ook Schmitz (1989) dat de distributie volgens bedrijfsgrootte in een industrie en het relatief aandeel ondernemers in de beroepsbevolking van die industrie sterk met elkaar verbonden zijn en, belangrijker, dat een toename in het relatieve aandeel van ondernemers leidt tot meer economische groei.

Een bijkomende studie van Carree en Thurik (1998; 1999) toonde de belangrijkheid aan van kleine bedrijven in de productiesector in Europa. Meerbepaald werd een positief verband gevonden tussen het aandeel van kleine bedrijven in 1990 enerzijds en industriële groei in de periode 1991-1994 anderzijds. Deze onderzoekers vonden dat industrieën met een hoger aantal kleine bedrijven in een bepaald land (relatief gezien t.o.v. dezelfde industrieën in andere landen) ook een hogere groei in output vertoonden. Met andere woorden, de industrieën die meer aandacht besteed hadden aan de creatie van nieuwe bedrijven gingen er later ook op vooruit op economisch vlak.

De positieve relatie tussen het aantal kleine ondernemingen en economische groei is ook bewezen voor contexten buiten Europa. Een aantal Amerikaanse studies heeft b.v. aangetoond dat de groei van kleinere bedrijven een belangrijke drijfveer is voor economische expansie. Robbins et al. (2000) vonden bijvoorbeeld dat die staten in de U.S. die gekenmerkt worden door een hoger relatief aantal jobs in kleine bedrijven een hogere graad van productiviteitsgroei en groei in “bruto regionaal product” kennen. Verder vond Carree (2002) dat de industrieën in Frankrijk, Duitsland, Japan, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten die meer aan “downsizing” doen – die

m.a.w. meer afdelingen afstoten als “kleine ondernemingen” –gekaracteriseerd worden door een sterkere groei.

Hoewel er in dit literatuuroverzicht tot nu toe vooral aandacht besteed is aan de rol van kleine en nieuwe ondernemingen, heeft een parallelle literatuurstroming de rol van “eigenaarschap” bestudeerd. Meerbepaald is het effect van het niveau van “self-employment” op economische groei nagegaan. Carree et al. (2002) argumenteerden dat een economie gekenmerkt wordt door een ideale “evenwichtsgraad” van eigenaarschap. Hun empirisch onderzoek toonde aan dat de afwijking tussen de werkelijke graad van eigenaarschap enerzijds en de evenwichtswaarde anderzijds een negatief effect heeft op economische groei. De auteurs stelden b.v. dat wanneer er een tekort is aan eigenaarsgeleide bedrijven de algemene efficiëntie en competitiviteit van een economie wordt aantast.

2.2.3. Ondernemerschap en turbulentie

Een andere reeks studies heeft empirisch het effect van “turbulentie” onder de loep genomen. Het argument is, zoals voorheen vermeld, dat de in- en uitrede van bedrijven binnen een industrie een effect heeft op de productiviteitsgroei van die industrie. De in- en uitrede van bedrijven leidt tot een hogere concurrentiegraad, hetgeen dan op zijn beurt de economische groei beïnvloedt.

Geroski (1989) vond inderdaad dat de in- en uitrede van nieuwe bedrijven in productiesectoren in het Verenigd Koninkrijk de algemene graad van productiviteit in die sectoren verhoogde. Een gelijkaardig positief effect van de concurrentiegraad (gemeten als het aantal concurrenten) op de productiviteitsgroei werd ook gevonden door Nickell (1996), Nickel et al. (1997), en Lever en Nieuwenhuijsen (1999). Verder toonde een studie over de in- en uitrede van bedrijven binnen regio's in de Verenigde Staten aan dat turbulentie positief verbonden is met economische groei (Reynolds, 1999).

Bosma en Van Nieuwenhuijsen (2000) vonden ook een gelijkaardig positief effect tussen turbulentie en productiviteitsgroei voor bedrijven die zich in de dienstensector bevinden. Dit positief verband werd gevonden voor de periode van 1988 tot 1996, en dit op basis van data over 40 regio's in Nederland.

2.2.4. Ondernemerschap en tewerkstelling

Verschillende studies hebben een positief verband gevonden tussen ondernemerschap en jobcreatie. Fritsch' (1996) studie van 74 (voormalige) West-Duitse regio's voor de periode 1986-1989 toonde een significant positief verband tussen het ontstaan van nieuwe bedrijven in de productiesector enerzijds en de graad van tewerkstelling anderzijds. Audretsch en Frisch (2002) bouwden verder op deze studie en bevestigden de voorgaande bevindingen: de regio's die gekenmerkt werden door een hogere graad van starters kenden ook meer groei in tewerkstelling in de jaren negentig. Verder vonden ook Johnson en Parker (1996) en Ashcroft en Love (1996) een sterk positieve associatie tussen de creatie van nieuwe bedrijven en de netto-toename van de tewerkstelling.

In Vlaanderen werd de invloed van startende ondernemingen op jobcreatie en jobdestructie onderzocht door Konings et al. (1998). Deze auteurs bestudeerden Vlaamse bedrijven in de periode 1987-1994 en vonden dat meer dan 30% van de nieuwe arbeidsplaatsen werden gecreëerd in startende ondernemingen. Bovendien bleek dat de persistentie in jobcreatie bij starters aanzienlijk is: Ondanks het feit dat een aantal starters niet slaagt en er dus jobdestructie is, is deze jobdestructie kleiner dan de aangroei van jobs die wordt gegenereerd door de overlevende ondernemingen. Konings et al. (1998) concludeerden dan ook dat startende ondernemingen belangrijk zijn voor duurzame jobcreatie.

Ook in de Verenigde Staten werd een positief verband tussen ondernemerschap en tewerkstelling gevonden. Een belangrijke bijdrage tot het empirisch werk m.b.t. ondernemerschap en jobcreatie kwam van Birch (1987). Birch verdeelde de populatie van bedrijven in drie gedeeltes: de “olifanten” (grote bedrijven die ingeschreven zijn op de beurs), “muizen” (kleine bedrijven die een zeer beperkte groei kennen) en “gazelles” (kleine bedrijven die zeer snel groeien). Birch’s werk toonde aan gazelles instaan voor het leeuwendeel van de jobcreatie. Daarnaast werd ook gevonden dat minder dan 5% van de gazelles verantwoordelijk zijn voor meer dan de helft van de nieuw gecreëerde jobs.

Verder is het ook interessant te wijzen op een onderzoek uitgevoerd door de Amerikaanse Small Business Administration in 1998 zoals beschreven door Bednarzik (2000). Hierbij werd de bijdrage van nieuwe, kleine ondernemingen tot de algemene creatie van jobs onderzocht, en werd ook een vergelijking gemaakt tussen bedrijven over verschillende sectoren heen (landbouw, productie en diensten) voor de periode 1990-1995. De volgende resultaten werden gevonden:

- (1) zeer kleine bedrijven (bedrijven met minder dan 20 werknemers) creëerden ongeveer de helft van het netto aantal jobs en het merendeel van deze jobs waren gesitueerd in de dienstensector;
- (2) de “job flow rate” (d.i. de som van het aantal gecreëerde en verloren gegane jobs, relatief t.o.v. de gemiddelde tewerkstellingsgraad binnen een bepaalde periode) was omgekeerd evenredig met de leeftijd van de onderneming;
- (3) de relatie tussen de “job flow rates” en leeftijd was sterker voor bedrijven die bestonden uit een enkele business dan voor bedrijven met meerdere businesses;
- (4) de bruto (d.i. aantal nieuwe jobs) en netto (aantal nieuwe jobs verminderd met verloren jobs) jobcreatie nam af met de bedrijfsgrootte;
- (5) hoewel grote ondernemingen in de dienstensector verantwoordelijk waren voor een toenemend aantal jobs, was die jobcreatie niet alleen te danken aan de sterkere groei van die grote ondernemingen maar ook aan het feit dat kleine ondernemingen uitgroeien tot grotere ondernemingen.

In het algemeen toonde deze studie aan dat jonge bedrijven over het algemeen sneller groeien dan oudere bedrijven, en dat de snelheid waarmee nieuwe jobs gecreëerd worden afneemt met bedrijfs grootte. Het is echter ook belangrijk te wijzen op het feit dat deze studie uit 1998 aantoonde dat de waarschijnlijkheid dat een bedrijf afsterft afneemt met de bedrijfsleeftijd en dat de “overlevingsgraad” van jobs ook sterk toeneemt met bedrijfs grootte. Deze laatste resultaten doen niets af van het belang van kleine bedrijven voor economische groei, maar ze plaatsen de rol van die kleine bedrijven wel in een relatief perspectief.

2.2.5. Tijdsperiode voor positief effect

Een interessant nevenaspect van de positieve impact van ondernemerschap op tewerkstelling is de tijdsperiode die moet in acht genomen worden vooraleer dit positief effect zich manifesteert. Hierover is weinig empirisch materiaal voorhanden. Een uitzondering wordt gevormd door van Stel en Storey's (2002) studie over de relatie tussen de oprichting van bedrijven enerzijds en de creatie van jobs anderzijds in het Verenigd Koninkrijk. Deze onderzoekers vonden niet alleen dat het korte-termijn effect van starters op de tewerkstellingsgraad hoger was in de jaren negentig dan in de jaren tachtig, maar ook dat het tewerkstellingseffect van startersactiviteiten zich het sterkst manifesteerde na ongeveer vijf jaren. Verder werd gevonden dat dit effect verdween na ongeveer tien jaren. Het is duidelijk dat er meer longitudinaal onderzoek nodig is waarbij het effect van ondernemerschap op economische groei wordt nagegaan over verschillende tijdsintervallen heen.

3. AFWEZIGHEID VAN EEN POSITIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI

3.1. ARGUMENTATIE VOOR DE AFWEZIGHEID VAN EEN POSITIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI

Hoewel het bovengaande overzicht aangeeft dat ondernemerschap een belangrijke drijfveer kan zijn voor economisch succes binnen de samenleving, hebben sommige studies argumenten aangeboden waarom een positief verband tussen ondernemerschap en economische groei niet noodzakelijk voor de hand ligt.

Een eerste set van argumenten heeft direct te maken met het fenomeen ondernemerschap. Drie categorieën worden vermeld: (1) argumenten die rechtstreeks de positieve impact van ondernemerschap in vraag stellen (b.v. Storey & Strange, 1992), (2) de ambiguïteit die er bestaat in de relatie tussen ondernemerschap, tewerkstelling en werkloosheid (b.v. Audretsch et al., 2001), en (3) de verschillende definities die gehanteerd worden voor het begrip “ondernemerschap” (e.g., Baumol, 1988).

Een tweede set van argumenten heeft betrekking op het feit dat ook andere factoren, naast ondernemerschap, een effect hebben op de welvaart en groei binnen een economie (Ahn & Hemmings, 2000). In dit literatuuroverzicht worden enkele van deze factoren nader belicht.

3.1.1. Rechtstreekse argumenten

Een eerste argument voor de afwezigheid van een relatie tussen ondernemerschap en economische groei bestaat erin dat nieuwe bedrijven gewoonweg de bestaande bedrijven in een industrie of economie zouden vervangen en daarom geen netto-effect hebben op de economische welvaart. Storey en Strange (1992) haalden b.v. een studie aan waar aangetoond werd dat meer dan drie kwart van de verkoopsactiviteiten van kleine bedrijven gerealiseerd werd in één en hetzelfde administratieve arrondissement. Met

andere woorden, nieuwe ondernemingen zorgen niet altijd voor een drastische hertekening van het economische landschap en zijn vaak kleinschalig in hun bereik.

Verder is er ook het argument dat de innovatieve kracht van nieuwe of kleine ondernemingen lager kan zijn dan algemeen verwacht wordt. Zo wees een studie van Price Waterhouse Coopers (1999) over de rol van kleine bedrijven in de Britse West Midlands in de jaren negentig aan dat het aantal kleine bedrijven dat een nieuw product of dienst op de markt bracht schommelde tussen slechts 4% en 17%.

Een ander argument dat wordt aangehaald voor het gebrek aan een verband tussen ondernemerschap en economische groei is de aard van het “beloningssysteem” dat van kracht is binnen een economie (Arzeni, 1992; Baumol, 1990). Meerbepaald is het mogelijk dat ondernemerschap een negatieve spiraal met zich kan meebrengen als het enkel en alleen gedreven wordt door succes en winstbejag. Zo is er b.v. de rol van ondernemerschap in de “ondergrondse economie”. Hoewel heel wat activiteiten in de “niet-officiële” economie kunnen beschouwd worden als “ondernemend” (d.i. het opstarten van een zelfstandige activiteit) kan het positief effect ervan op de economische welvaart in vraag gesteld worden. Een bijkomende kwestie is de vraag wat de gevolgen zijn wanneer werknemers met een laag inkomen een complementair inkomen nastreven via ondernemende activiteiten. Heeft dit een positief of negatief effect op economische welvaart? De bestaande literatuur biedt geen gedetailleerd antwoord op deze vraag; meer onderzoek is hier dus gewenst.

3.1.2. Tewerkstelling

Zoals reeds eerder vermeld is er in de literatuur geen volledige consensus i.v.m. de link tussen ondernemerschap en tewerkstelling. Hoewel heel wat empirische studies een positief verband hebben aangetoond tussen het aandeel van kleine en/of jonge ondernemingen in een economie enerzijds en jobcreatie anderzijds, zijn er toch nog aanhangers van de hogervernoemde “wet van Gibraltar” die stelt dat de groeisnelheid van een economie onafhankelijk is van de balans tussen het aantal grote en kleine bedrijven (zie Sutton, 1997 voor een overzicht).

Een gelijkaardig debat heeft te maken met de ambigue relatie tussen ondernemerschap en de werkloosheidsgraad binnen de samenleving. Meerbepaald bestaat er geen algemene consensus wat de aard is van de relatie tussen deze twee variabelen. Terwijl sommigen argumenten en empirisch materiaal hebben aangereikt voor een positieve associatie tussen de werkloosheidsgraad en ondernemerschap, hebben anderen een negatieve relatie gevonden.

Eenzijds kan een hoge werkloosheidsgraad geassocieerd worden met *meer* ondernemersactiviteiten omdat de opstart van een eigen bedrijf de enig overblijvende carrière-optie kan betekenen wanneer bestaande ondernemingen een wervingsstop aanhouden of massaal afvloeiingen doorvoeren (b.v. Audretsch et al., 2001; Blanchflower & Meyer, 1994; Blau, 1987; Evans & Leighton, 1990; Reynolds et al., 1994; Reynolds et al., 1995). Vermits individuen in principe drie opties voorhanden hebben op het vlak van hun werkstatus (werkloos, werknemer of zelfstandige) ligt het voor de hand dat personen zonder baan én met weinig perspectieven voor een betaalde job kiezen voor een carrièrepad als zelfstandig ondernemer.

Anderzijds zijn er ook argumenten voor een *negatief* verband tussen de werkloosheidsgraad in de samenleving en ondernemerschap vermits de oprichting van bedrijven gepaard gaat met de aanwerving van nieuwe werknemers. Dit werd reeds eerder besproken in dit document in Sectie 2.1.5.

Een andere invalshoek om een *negatieve* relatie tussen ondernemerschap en werkloosheidsgraad te verklaren ligt in het feit dat het werkloze gedeelte van de beroepsbevolking gemiddeld gezien over minder capabiliteiten of middelen beschikt om een nieuwe onderneming met succes op te starten, en daarvoor minder geneigd is om voor een carrièrepad als ondernemer te kiezen (Lucas, 1978; Jovanovic, 1982). Verder kan een hoge werkloosheidsgraad ook een signaal van een slechte economische toestand zijn, en dus van minder bedrijfsactiviteit in het algemeen en minder ondernemerschap in het bijzonder.

De bovenstaande discussie geeft aan dat er een duale relatie bestaat tussen ondernemerschap enerzijds en tewerkstelling (of werkloosheidsgraad) anderzijds. Een analyse van de argumenten leert dat er in feite een “tweerichtingsverband” bestaat tussen de beide variabelen. Meerbepaald kan werkloosheid mensen “dwingen” tot ondernemerschap; het opstarten van nieuwe ondernemingen kan op zijn beurt nieuwe jobs creëren en dus de werkloosheidsgraad doen afnemen. Het is dus belangrijk de bestudeerde fenomenen te meten over verschillende punten verspreid in de tijd. Dit wordt verder in dit document ook besproken vanuit empirisch oogpunt (Sectie 3.2).

3.1.3. Definitie van ondernemerschap

Een aantal verklaringen voor de afwezigheid van een relatie tussen ondernemerschap en economische groei heeft te maken met het aanhouden van een te enge definitie voor het begrip ondernemerschap. Zo moet er b.v. een onderscheid gemaakt worden tussen de *kwantiteit* versus *kwaliteit* van ondernemerschapsactiviteiten. Zo bestudeerden Storey en Strange (1992) beleidsmaatregelen die genomen werden in het Verenigd Koninkrijk in de jaren tachtig en negentig, maatregelen die gericht waren op het stimuleren van ondernemerschap. Deze auteurs stelden vast dat terwijl de beleidsmaatregelen in de jaren tachtig meer gericht waren op het maximaliseren van het *aantal* starters, streefden de beleidsmaatregelen in de jaren negentig meer de *aard* van de startende bedrijven na. Deze auteurs stelden vast dat de maatregelen van de jaren negentig veel meer effect

hadden dan die van de jaren tachtig op het vlak van jobcreatie. Dit resultaat toont aan dat ondernemerschap ruimer moet gezien worden dan louter en alleen het *aantal* nieuwe bedrijven dat in een economie geïntroduceerd wordt. De kwaliteit en het *groeipotentieel* van die starters is ook een belangrijke factor voor de creatie van economische welvaart.

Een andere methodologische verklaring voor de afwezigheid van een relatie tussen ondernemerschap en economische groei ligt in het feit dat ondernemerschap soms alleen beschouwd wordt als zijnde de creatie van *nieuwe* ideeën en producten, waarbij dan geen rekening gehouden wordt met de daaruit voortvloeiende *toepassingen* en *implementatie* van die ideeën. Baumol (1986; 1988) en Schmitz (1989) argumenteerden b.v. dat de rol van “imitatie” ten onrechte genegeerd werd door het ondernemerschapsproces zoals beschreven door Schumpeter (1934). Deze auteurs wezen op het feit dat de transfer en implementatie van nieuwe technologieën – activiteiten die vaak uitgevoerd worden door bestaande ondernemingen – ook een belangrijke drijfveer zijn voor economische groei.

Verder gaf Baumol (1988; 1990) ook verschillende *historische* voorbeelden van economieën waar er geen substantiële groei aanwezig was ondanks het voorkomen van belangrijke technologische uitvindingen. Meerbepaald was er in sommige samenlevingen niet zozeer een gebrek aan nieuwe kennis maar werden er te weinig inspanningen geleverd om die kennis om te zetten in concrete output. Een mooi voorbeeld hiervan wordt gevormd door het “oude China” waar de aanwezigheid van talkrijke uitvindingen (b.v. het buskruit) werd teniet gedaan doordat teveel nadruk werd gelegd op het onderhouden van een bureaucratisch systeem (i.p.v. op het stimuleren van bedrijfstoepassingen voor nieuwe uitvindingen).

Kortom, het voorgaande toont aan dat onderzoek dat als doelstelling heeft om de relatie tussen ondernemerschap en economische groei te bestuderen niet alleen aandacht moet besteden aan hoe ondernemerschap de directe productie van kennis stimuleert maar ook aan de mate waarin kennis en onderzoek worden omgezet in praktische toepassingen.

3.1.4. Andere factoren met een invloed op economische groei

In de volgende subsecties wordt een kort overzicht gegeven van een aantal aanvullende factoren, naast ondernemerschap, die volgens de literatuur potentiële drijfveren zijn voor economische groei. Meerbepaald gaat het hier over factoren die betrekking hebben of verschillende types van “kapitaal” (b.v. fysisch, menselijk, sociaal en financieel kapitaal) en macro-economische beleidsinstrumenten (b.v. inflatie, fiscaliteit, internationale handel, regulatie).

3.1.4.1. Vormen van “kapitaal”

De rol van *fysisch kapitaal* heeft betrekking op het voorhanden zijn van een algemene infrastructuur op het gebied van fysieke uitrustingen, gebouwen, machinerie, transportmogelijkheden enz. Wolff (1991) wees op de interacties die er bestaan tussen de accumulatie van fysisch kapitaal en technologische vooruitgang. Zo argumenteerde hij b.v. dat de introductie van nieuw fysisch kapitaal kan leiden tot een betere organisatie en management van business activiteiten. Een toename in fysisch kapitaal kan er ook voor zorgen dat bedrijven leren hoe efficiënter producten en diensten voort te brengen en aan te bieden. Dit positief effect van ervaring op productiviteit staat ook bekend als “learning by doing”, of in dit geval, “learning by investing” (Arrow, 1962).

Een andere factor die kan bijdragen tot economische groei is de hoeveelheid *menselijk kapitaal* die aanwezig is binnen een economie. Mankiw et al. (1992) vonden empirische ondersteuning voor de thesis dat economische groei gestimuleerd wordt door het percentage van de beroepsbevolking dat secundaire school heeft doorlopen. De hoeveelheid menselijk kapitaal binnen een land wordt inderdaad vaak gezien als de mate waarin investeringen gebeuren in het onderwijssysteem. Het positieve verband tussen menselijk kapitaal en economische groei heeft zijn wortels in het feit dat “kennis” een belangrijke bron voor economische welvaart is. De hoeveelheid menselijk kapitaal heeft dan betrekking op de mate waarin kennis op een productieve manier kan overgedragen worden op de actieve bevolking. Er is verder ook gesuggereerd dat kennis en menselijk

kapitaal niet zozeer een korte-termijn maar wel een permanent effect hebben op economische welvaart (Romer, 1993).

Het begrip *sociaal kapitaal* verwijst naar de participatie van individuen in allerlei netwerken en associaties binnen een regio of land. Dit begrip heeft ook betrekking op de aard van de relaties die personen met elkaar onderhouden, b.v. de aanwezigheid van vertrouwen, gedeelde waarden en sociale interacties. Putnam (1993) benadrukte b.v. het belang van “horizontale associaties” en “netwerken van burgerlijke betrokkenheid” in het genereren van economische welvaart. De redenering is dat de leden van dergelijke associaties en netwerken van elkaar kunnen leren via het uitwisselen van informatie, ervaringen en contacten en zo economische groei stimuleren.

De positieve rol van goed uitgewerkte *financiële structuren* en economische groei kan verklaard worden door verschillende factoren, b.v. de efficiëntie waarmee kapitaal wordt gealloceerd naar verschillende investeringsmogelijkheden (McKinnon; 1973). Sommige onderzoekers hebben het positief verband tussen “finance” en groei ook toegeschreven aan de rol van ondernemerschap zoals beschreven door Schumpeter. Meer bepaald bevordert een goed functionerend financieel systeem technologische innovatie en dus ook economische groei door de identificatie en financiering van *die* ondernemers met de beste kansen op succes.

3.1.4.2. Beleidsinstrumenten

Verder heeft de literatuur ook gewezen op de rol van verscheidene macro-economische beleidsinstrumenten voor de generatie van economische groei. Zo is er een negatief verband gesuggereerd tussen de hoeveelheid *inflatie* en economische efficiëntie. Inflatie kan de hoeveelheid “noise” in prijssignalen doen toenemen, en dus zorgen voor meer instabiliteit in de prijszetting binnen de economie. Deze relatieve prijsinstabiliteit kan dan leiden tot een daling van de totale hoeveelheid investeringen die ondernomen worden (Beaudry et al., 1996; Tommasi, 1993). Onderzoek heeft ook andere negatieve gevolgen van inflatie bestudeerd. Inflatie kan b.v. een negatieve invloed hebben op de economische

welvaart omdat het in het algemeen zorgt voor een verkorting van de duur van afgesloten contracten en omdat het de waardebeoordeling van ondernemingen moeilijker maakt (Temple, 1998)

Een andere beleidsmaatregel die economische groei kan beïnvloeden heeft betrekking op het *fiscale beleid* binnen een land of regio. Fiscale discipline kan bijvoorbeeld een teken zijn van een geloofwaardig monetair beleid. Dit is één van de belangrijke motivaties voor de fiscale voorwaarden die ingesloten zijn in het “Groeï en Stabiliteitspact” van de Europese Monetaire Unie (Buti et al., 1998).

Daarnaast heeft de literatuur ook gewezen op de rol van *internationale handel* op economische groei. Verschillende argumenten zijn voorhanden waarom de reductie van internationale handelsbarrières een positief effect kan hebben op economische welvaart: landen kunnen wederzijds genieten van elkaars overvloed aan specifieke middelen of elkaars specialisatie in bepaalde productiemethoden; wereldhandel zorgt voor ook voor talrijke schaalvoordelen vermits de potentiële markten veel omvangrijker zijn; de blootstelling aan buitenlandse concurrentie (b.v. via buitenlandse investeringen in de lokale economie) verhoogt de discipline van de bestaande bedrijven in een bepaald land (e.g., Young, 1991). Sommige onderzoekers hebben ook gewezen op potentieel negatieve effecten van internationale handel op economische welvaart: meer open internationale handel kan b.v. leiden tot minder innovatie omdat toegenomen internationale concurrentie de geanticiperde winstgevendheid van innovatieve activiteiten verlaagt (Grossman & Helpman, 1991).

De literatuur heeft tenslotte ook gewezen op een negatief effect van de hoeveelheid *regulatie* op economische groei. Koedijk en Kremers (1996) vonden b.v. een negatieve correlatie tussen de mate van “striktheid” van nationale regelgeving enerzijds, en de gemiddelde groeisnelheden in Bruto Nationaal Product per inwoner anderzijds, en dit voor een groep van 11 Europese landen. Een mogelijke verklaring is dat “overregulering” creativiteit en risicobereidheid afremt.

3.1.4.3. Besluit

In de voorgaande subsecties werd een overzicht gegeven van een aantal factoren die, naast ondernemerschap, ook een impact hebben op economische groei. Hoewel deze factoren inderdaad een *direct* effect kunnen hebben op de mate van welvaart binnen een samenleving, is het ook belangrijk aan te stippen dat vele van de vernoemde factoren niet los te zien zijn van de aanwezigheid van ondernemerschap binnen de economie. Zo heeft vorig onderzoek gewezen op het feit dat ondernemerschap kan gestimuleerd worden wanneer potentiële ondernemers beschikken over een goede basisvorming en kennis die relevant is voor jonge bedrijven (e.g. Reynolds & White, 1997), wanneer goede sociale contacten onderhouden worden in de familiale en professionele omgeving (e.g., Johannisson, 1996), wanneer er een goed uitgewerkte infrastructuur is voor het verschaffen van risicokapitaal (e.g., Sahlman, 1990) en wanneer er minder afremmende regulaties aanwezig zijn binnen een economie (Reynolds et al., 2002). Daarnaast toont onderzoek van De Backer en Sleuwaegen (2002) naar de in- en uitrede van Belgische industriële ondernemingen aan dat er tevens een verband is tussen de mate van buitenlandse investeringen en de ondernemerschapsgraad in een land. De aard van dit verband verschilt naargelang de tijdsspanne die in rekening wordt genomen. Meerbepaald kunnen op korte termijn buitenlandse investeringen binnenlandse starters ontmoedigen, maar op lange termijn kunnen structurele effecten, zoals leereffecten, netwerken, enz. ervoor zorgen dat buitenlandse investeringen en ondernemerschap complementair worden.

Kortom, vele van de factoren besproken in Sectie 3.1.4. als zijnde alternatieve drijfveren voor economische groei, zijn zelf ook gelinkt met het fenomeen “ondernemerschap”.

3.2. EMPIRISCHE ONDERSTEUNING VOOR DE AFWEZIGHEID VAN EEN POSITIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI

Er is empirisch onderzoek voorhanden dat niet noodzakelijk een positief effect vindt tussen ondernemerschap en economische groei. Er werd b.v. aangetoond dat er een sterke variatie bestaat tussen nieuwe ondernemingen m.b.t. hun bijdrage tot het creëren van jobs. Storey (1994) berekende dat enkel 5.5% van de tewerkstelling in het Verenigd Koninkrijk in 1989 toe te schrijven was aan bedrijven die ontstaan waren in de twee voorgaande jaren. Storey vond dus dat nieuwe bedrijven op zich maar verantwoordelijk zijn voor een zeer klein gedeelte van het aantal jobs in de economie.

Daarnaast hebben sommige studies ook aangetoond dat er een sterke “asymmetrie” of “scheefheid” kan bestaan in de distributie van jobcreatie onder nieuwe bedrijven. Dit zou betekenen dat slechts een klein gedeelte van het aantal nieuwe bedrijven een sterk positieve bijdrage levert tot de tewerkstellingsgraad. Storey en Strange (1992) vonden b.v. dat 2% van hun sample aan nieuwe ondernemingen verantwoordelijk waren voor meer dan 30% van de jobs gecreëerd door deze ondernemingen. Een mogelijke verklaring voor dit fenomeen is dat er een sterke heterogeniteit bestaat op het vlak van het “menselijk kapitaal” bij startende ondernemingen. Meerbepaald zal de algemene capaciteit tot jobcreatie onder de totale populatie aan nieuwe ondernemingen ook afhankelijk zijn van de mate waarin de nodige kennis en vaardigheden aanwezig zijn bij de oprichters, *naast* het absolute aantal nieuwe bedrijven (Cooper et al., 1989).

Empirische studies hebben verder ook aangetoond dat de eerder vermelde “nieuwe technologie-gebaseerde ondernemingen” (NTBOs; zie sectie 2.1.2) niet altijd zo groeigericht zijn als algemeen wordt ondersteld. Studies die dergelijke bedrijven hebben bestudeerd over verschillende landen heen hebben aangetoond dat het gemiddeld aantal

werknemers tussen de 10 en 20 schommelt (e.g., Gould & Keeble, 1984). Ook toonde een studie over NTBOs in Finland aan dat meer dan 60% van deze NTBOs snelle of zelfs gematigde groei *niet* beschouwden als een gepaste keuze voor de toekomst (Kauranen et al., 1990). Verder vond Westhead (1994) dat slechts 4% van alle NTBOs verantwoordelijk waren voor 30-40% van de totale tewerkstelling van deze bedrijven. Opnieuw een indicatie dus van de “asymmetrie” in de jobcreatie van nieuwe ondernemingen. Storey et al. (1987) wezen trouwens op het feit dat onderzoekers en beleidsmakers misschien wel te veel aandacht besteden aan een beperkt kransje van succesverhalen, en daarbij het merendeel van kleine en middelgrote ondernemingen links laten liggen.

Bednarzik (2000) rapporteerde enkele conclusies i.v.m. het verband tussen tewerkstelling en verschillende bedrijfskenmerken gebaseerd op een studie uitgevoerd door Eurostat. Meerbepaald ging het om een studie voor 1995 m.b.t. 10 landen van de Europese Unie. De studie toonde b.v. aan dat 20 à 30% van de KMOs (bedrijven met minder dan 250 werknemers) inderdaad slechts *éénpersoons*bedrijven waren die nog niet bestonden in het jaar voordien. Verder werd ook aangetoond dat de kleine bedrijven vaak kleinschalig *bleven* en in de meeste gevallen *niet* het resultaat waren van het afslanken van bestaande grotere ondernemingen. Deze resultaten geven aan dat heel wat van de starters niet noodzakelijk veel jobs creëren in de beginfase van hun bestaan.

Kortom, hoewel nieuwe bedrijven belangrijk kunnen zijn voor de economie, mag hun impact op tewerkstelling niet overschat worden relatief gezien t.o.v. de rol van de bestaande ondernemingen. Anderzijds werd dan wel weer aangetoond in dezelfde studie dat de tewerkstellings*groei* in de dienstensector gunstiger was t.o.v. andere sectoren, en dat *kleine* (eerder dan grote) dienstenbedrijven in belangrijke mate verantwoordelijk waren voor dit fenomeen.

Ook voor de Amerikaanse context zijn er studies die aantonen dat grotere bedrijven belangrijk zijn voor jobcreatie in vergelijking met kleinere bedrijven. Davis et al. (1996) vond bijvoorbeeld de volgende resultaten voor de productiesector in de Verenigde Staten:

- (1) grote bedrijven zijn verantwoordelijk voor het merendeel van nieuwe gecreëerde (en verloren gegane) jobs;
- (2) de overlevingsgraad van jobs in de productiesector is evenredig met de grootte van de onderneming;
- (3) kleine productiebedrijven vertonen een hogere bruto aangroei van jobs (aantal bedrijfsoprichtingen) maar geen hogere netto aangroei (aantal bedrijfsoprichtingen verminderd met aantal bedrijfssluitingen)

Tot slot: weinig empirische studies hebben expliciet het complexe verband tussen de werkloosheidsgraad en de mate van ondernemerschap binnen een land bestudeerd. Een belangrijke uitzondering wordt gevormd door Audretsch et al. (2001). Deze auteurs gingen na of er een positief verband bestaat tussen werkloosheid en ondernemerschap (“werkloosheid dwingt individuen tot een carrièrepad als ondernemer”) dan wel een negatief verband (“ondernemerschap leidt tot een gunstig *Schumpeter-effect* voor de economie”). De onderzoekers hielden een longitudinale studie waarbij de werkloosheidsgraad en ondernemerschapsgraad (gemeten als het aantal bedrijfseigenaars) werden gemeten voor een panel van 23 OESO-landen gedurende de periode 1974-1998.

Er werd zowel een positief als een negatief effect gevonden tussen werkloosheid en ondernemerschap. Meer bepaald werd gevonden dat terwijl de graad van werkloosheid een duidelijk positieve impact heeft op de mate van “eigenaarschap”, een toename in ondernemerschap op zijn beurt leidt tot een daling in de daaropvolgende werkloosheidsgraad. De longitudinale onderzoeksstrategie van deze onderzoekers liet dus inderdaad toe om het tweerichtingsverkeer tussen beide variabelen – zoals besproken in Sectie 3.1.2 – in te schatten over de tijd heen.

3.3. NEGATIEVE RELATIE TUSSEN ONDERNEMERSCHAP EN ECONOMISCHE GROEI

Tot slot loont het ook de moeite even stil te staan bij de vraag of ondernemerschap niet alleen *geen* effect kan hebben op economische groei, maar zelfs ook een *negatief* effect in sommige omstandigheden.

De literatuurstudie die ondernomen werd voor dit document heeft geen harde empirische indicaties gevonden voor het feit dat ondernemerschap economische groei zou kunnen afremmen of zelfs zou leiden tot een negatieve groei. Twee randopmerkingen dienen hierbij echter vermeld te worden.

Ten eerste hebben sommige studies een negatief verband gevonden tussen ondernemerschap en tewerkstelling. Zoals aangegeven in Sectie 3.1.2 en Sectie 3.2. betekent dit negatief verband *niet* noodzakelijk dat nieuwe en/of jonge bedrijven jobs zouden vernietigen binnen de economie. De reden voor dit negatief verband is gewoonweg dat een hoge werkloosheidsgraad (of nog: een lage graad van tewerkstelling) meer individuen kan aanzetten tot ondernemerschap omdat er geen andere carrière mogelijkheden voorhanden zijn. Het is trouwens belangrijk op te merken dat dit type van ondernemerschap uitgebreid aan bod komt in de hoger beschreven Global Entrepreneurship Monitor studie onder de benaming “necessity entrepreneurship” (Reynolds et al. 2002).

Ten tweede is er in de literatuur ook sprake van het feit dat ondernemers hun talenten op zowel productieve als onproductieve of zelfs destructieve wijze kunnen aanwenden. Enkele voorbeelden van zulke onproductieve of destructieve aanwending van ondernemerstalent zijn corruptie, intellectuele diefstal, afpersing, onrechtmatige afscherming van de concurrentie, en het louter verdedigen van het eigenbelang via lobbying (Baumol, 1990). Hoewel er voor deze argumentatie geen kwantitatieve,

empirische validatie voorhanden is, is het wel belangrijk te onderkennen dat “entrepreneurial talent” in sommige gevallen ook misbruikt kan worden.

4. ALGEMENE CONCLUSIE

De argumentatie en de empirische bevindingen die aangereikt werden in dit literatuuroverzicht geven aan dat de graad van ondernemerschap een belangrijke invloed heeft op economische welvaart. Talrijke studies hebben inderdaad aangetoond dat nieuwe en kleine bedrijven belangrijk zijn voor economische welvaart. Een aantal van de argumenten die hiervoor gegeven worden zijn: de verhoging van de innovatieve capaciteit van een economie, de meer flexibele inspelings op marktvragen, het aansporen van bestaande bedrijven om zelf ook efficiënter te functioneren, en – last but not least – het creëren van nieuwe business-activiteiten en dus ook nieuwe jobs. Het is belangrijk te onderlijnen dat de argumentatie én empirische ondersteuning voor een positief verband tussen ondernemerschap en economische groei wijzen op het belang van zowel *nieuwe* ondernemingen (b.v. omdat die bijdragen tot een verhoging van de concurrentiekracht van een industrie, regio of land) als *kleine* ondernemingen (b.v. omdat die efficiënter zijn en sneller beslissingen kunnen nemen) voor de stimulering van economische welvaart.

Dit literatuuroverzicht heeft verder ook aangestipt dat het gebrek aan een empirisch verband tussen ondernemerschap en economische groei vaak eerder te wijten is aan methodologische aspecten dan aan effecten van het fenomeen “ondernemerschap” op zich. Zo wordt het begrip “ondernemerschap” soms te eng gedefinieerd. Er wordt b.v. enkel rekening gehouden met ondernemingen die drijven op technologische uitvindingen, waarbij bedrijven die nieuwe producten of diensten implementeren of zelfs imiteren over het hoofd worden gezien. Verder is het ook belangrijk dat zowel de kwantiteit als de kwaliteit van de starters in rekening wordt genomen. Er zijn inderdaad talrijke empirische studies die aantonen dat het *aantal* kleine ondernemingen, t.o.v. van het aantal grote ondernemingen, een positief effect heeft op economische groei. Daarnaast wordt er echter ook op gewezen dat b.v. de *vaardigheden* van de ondernemers een belangrijke bijdrage leveren tot economische groei.

Gezien het belang van ondernemerschap voor economische groei is het belangrijk dat de overheid een context schept waarbinnen starters gemakkelijk kunnen gedijen en niet afgeremd worden. Een goed overheidsbeleid moet dus afgestemd worden op het promoten van startende bedrijven binnen de samenleving. De algemene economische welvaart van een land of regio kan in positieve mate gestimuleerd worden wanneer de creatieve krachten van startende ondernemers optimaal benut kunnen worden.

Dit literatuuroverzicht heeft echter ook aangetoond dat men van ondernemerschap niet alle heil mag verwachten op het vlak van economische groei. Ten eerste hebben sommige empirische studies aangetoond dat niet alleen kleine bedrijven maar ook grotere bedrijven een cruciale rol spelen in het genereren van economische welvaart. Ten tweede heeft de bestaande literatuur ook gewezen op andere factoren, verschillend van ondernemerschap, die een belangrijke invloed kunnen hebben op de graad van economische welvaart binnen een samenleving. Meerbepaald kunnen ook factoren zoals de hoeveelheid menselijk kapitaal, de aanwezigheid van financiële structuren en de keuze van macro-economische beleidsinstrumenten belangrijk zijn voor het stimuleren van economische welvaart.

Ondanks de belangrijke rol die weggelegd is voor nieuwe, kleine en snelgroeiende bedrijven op het gebied van de creatie van economische welvaart, mag het belang van de bestaande ondernemingen niet onderschat worden. Vlaanderen heeft trouwens historisch gezien een goede reputatie opgebouwd op het gebied van sterke “ondernemende” bedrijven. Grote bedrijven kunnen duidelijk een belangrijke troef vormen voor economische groei en welvaart. Net als voor kleine en jonge bedrijven hangt hun succes voor een stuk af van de nationale context waarin ze zich bevinden en van de mate waarin een omgeving gecreëerd wordt waar maximale ontplooiing mogelijk is.

Een belangrijke conclusie van dit literatuuroverzicht is dat kleine en grote ondernemingen een complementaire rol vervullen binnen de economie. Terwijl grote bedrijven vaak kunnen genieten van uitgebreide schaalvoordelen en beschikken over een brede waaier aan financiële en andere middelen, vormt de kleinschaligheid van heel wat nieuwe ondernemingen een troef op het gebied van flexibiliteit, innovatie en

beslisvaardigheid. Het is dus opportuun om een context te creëren waarin kleine én grote bedrijven naast elkaar kunnen bestaan.

REFERENTIES

- Acs, Z.J. 1992. Small business economics: A global perspective. *Challenge*, 35 (November/December): 38-44.
- Acs, Z., & D.B. Audretsch 1990. *Innovation and small firms*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Aghion, P., & P. Howitt 1992. A model of growth through creative destruction. *Econometrica*, 60: 323-351.
- Ahn, S., & Hemmings, P. 2000. *Policy influences on economic growth in OECD countries: An evaluation of the evidence*. Organization for Economic Cooperation and Development, ECO/WKP (2000)19.
- Arrow, K.J. 1962. The Economic Implications of Learning by Doing. *Review of Economic Studies*, 29: 155-73.
- Arzeni, S. 1992. Encouraging the entrepreneur. *The OECD Observer*, 174 February/March: 19-22.
- Ashcroft, B., & J.H. Love 1996. Firm births and employment change in the British counties: 1981-89. *Papers in Regional Science*, 75: 483-500.
- Audretsch, D.B. 1995. *Innovation and industry evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Audretsch, D.B., M.A. Carree, & A.R. Thurik 2001. Does entrepreneurship reduce unemployment? Discussion paper, Tinbergen Institute, Erasmus University Rotterdam, TI01-074/3.
- Audretsch, D.B., & M. Fritsch 2002. Growth regimes over time and space. *Regional Studies*, 36(2): 113-124.
- Autio, E. 1997. "Atomistic" and "Systemic" approaches to research on new, technology-based firms: a literature study. *Small Business Economics*, 9: 195-209.
- Baldwin, J. 1995. *The Dynamics of Industrial Competition*. Cambridge University Press
- Baldwin, J., & J. Haltiwanger 1998. A Comparison of Employment Flows in the Canadian and U.S. Manufacturing Sectors. *The Review of Economics and Statistics*, 80(3): 347-356.

- Baron, R.A. 2000. Counterfactual thinking and venture formation: The potential effects of thinking about 'What might have been'. *Journal of Business Venturing*, 15(1): 79-91.
- Baumol, W.J. 1986. *Entrepreneurship and the long run productivity record*. Manuscript. New York: New York University.
- Baumol, W. 1988. *Entrepreneurship: Productive, unproductive and imitative; or the rule of the rules of the game*. Manuscript. New York: New York University.
- Baumol, W.J. 1990. Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98, 5(1): 893-921.
- Baumol, W.J. 1993. *Entrepreneurship, management and the structure of payoffs*. Cambridge, MA: MIT-Press.
- Beaudry, P.M., M. Caglayan, & F. Schiantarelli 1996. *Monetary instability, the predictability of prices and the allocation of investment: an empirical investigation using UK panel data*. University of British Columbia, Discussion Paper No. 96/04, February.
- Bednarzik, R.W. 2000. The role of entrepreneurship in U.S. and European job growth. *Monthly Labor Review*, July: 3-16.
- Birch, D. 1987. *Job creation in America: How our smallest companies put the most people to work*. Free press: New York.
- Blanchflower, D., & B. Meyer 1994. A longitudinal analysis of young entrepreneurs in Australia and the United States. *Small Business Economics*, 6(1): 1-20.
- Blau, D.M. 1987. A time series analysis of self-employment in the United States. *Journal of Political Economy*, 95(3): 445-467.
- Bosma, N., & H. Nieuwenhuisen 2000. *Turbulence and productivity in the Netherlands*. EIM research report 9909/4, EIM Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer, the Netherlands.
- Brock, W.A., & D.S. Evans 1986. *The economics of small businesses: Their role and regulation in the U.S. Economy*. New York: Holmes and Meier.
- Brockhaus, R.H. 1980. Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3): 509-520.

- Burgelman, R. 1985. Managing the new venture division: Research findings and implications for strategic management. *Strategic Management Journal*, 6(1): 39-54.
- Buti, M., D. Franco, & H. Ongena 1998. Fiscal discipline and flexibility in the EMU: the implementation of the Stability and Growth Pact. *Oxford Review of Economic Policy*, 14 (3).
- Bygrave, W., & C. Hofer 1991 Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 16(2): 13-22.
- Cantillon, R. 1775. (published posthumously) *Essai sur la nature du commerce en general*.
- Carlsson, B. 1992. The rise of small business: causes and consequences. In: W.J. Adams (ed.), *Singular Europe, Economy and Policy of the European Community after 1992*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press: 145-169.
- Carree, M.A. 2002. Industrial restructuring and economic growth. *Small Business Economics*, 18(4): 243-255.
- Carree, M.A., & A.R. Thurik 1998. Small firms and economic growth in Europe. *Atlantic Economic Journal*, 26(2): 137-146.
- Carree, M.A., & A.R. Thurik 1999. Industrial structure and economic growth. In: D.B. Audretsch and A.R. Thurik, *Innovation, industry evolution and employment*, Cambridge; Cambridge University Press: 86-110.
- Carree, M.A., A. van Stel, A.R. Thurik, & A.R.M. Wennekers 2002. Economic development and business ownership: An analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996. *Small Business Economics*, 19(3): 271-290.
- Churchill, N.C., V.L. Lewis 1983. Growing concerns: The five stages of small business growth. *Harvard Business Review*, May-June 1983: 30-50.
- Cohen, W.M., S. Klepper 1992. The trade-off between firm size and diversity in the pursuit of technological progress. *Small Business Economics*, 4: 1-14.
- Cooper, A., C. Woo, & W. Dunkelberg 1989. Entrepreneurship and the initial size of firms. *Journal of Business Venturing*, 4: 317-332.
- Crijns, H., & Ooghe, H. 1996. Growth paths of medium-sized entrepreneurial companies. Conference Paper, ICSB, June 18.

- Davis, S.J., J. Haltiwanger, & s.Schuh 1996. Small business and job creation: Dissecting the myth and reassessing the facts. *Small Business Economics*, 8: 297-315.
- De Backer, K., & Sleuwagen, L. 2002. *Does foreign investment crowd out domestic entrepreneurship?* Vlerick Working Papers, 2002/14.
- Delapierre, M., Madeuf, B., & Savoy, A. 1998. NTBFs: The French case. *Research Policy*, 26: 989-1003.
- Denison, E.F. 1985. *Trends in American Economic Growth 1929-1982*. Washington, DC: Brookings Institution.
- Evans, D.S., & L. Leighton 1990. Small business formation by unemployed and employed workers. *Small Business Economics*, 2(4): 319-330.
- Fritsch, M. 1996. Turbulence and growth in West Germany: A comparison of evidence for regions and industries. *Review of Industrial Organization*, 11: 231-251.
- Gartner, W.B. 1985. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4): 696-706.
- Gartner, W.B. 1988. Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4): 11-32.
- Geroski, P.A. 1989. Entry, innovation, and productivity growth. *Review of economics and statistics*, 71: 572-578.
- Gould, A., & D. Keeble 1984. New firms and rural industrialization in East Anglia. *Regional Studies*, 18: 189-201.
- Griliches, Z. 1979 Issues in assessing the contribution of research and development to productivity growth. *Bell Journal of Economics*, 10(1).
- Grossman, G.M., & E. Helpman 1991. *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Johannisson, B. 1996. The Dynamics of Entrepreneurial Networks. In: P. D. Reynolds, S. Birley, J. E. Butler, W. D. Bygrave, P. Davidsson, W. B. Gartner & P. P. McDougall (Eds.) *Frontiers of Entrepreneurship Research*. MA: Babson College.
- Johnson, P.S., & S. Parker 1996. Spatial variations in the determinants and effects of firm births and deaths. *Regional Studies*, 30: 679-688.
- Jovanovic, B. 1982. Selection and evolution of industry. *Econometrica*, 50: 649-670.

- Kauranen, I., Takala, M., Autio, E., & Kaila, M. 1990. *Three first years: A study on the first phases of a new science park and of its tenants*, Espoo: Otaniemi Science Park, 2: 1990.
- Kirzner, I.M. 1985. *Discovery and the capitalist process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Koedijk, K., & J. Kremers 1996. Market opening, regulation and growth in Europe. *Economic Policy*, October.
- Konings J., F. Roodhooft F., & L. Van De Gucht. 1998. Startende ondernemingen in Vlaanderen: hun levenscyclus en invloed op jobcreatie en jobdestructie. *Maandschrift Economie*, 62.
- Laranja, M., & Fontes, M. 1998. Creative adaptation: The role of new technology based firms in Portugal. *Research Policy*, 26: 1023-1036.
- Lever, M.H.C., & H.R. Nieuwenhuijsen 1999. The impact of competition on productivity in Dutch manufacturing. In: D.B. Audretsch and A.R. Thurik (eds.), *Innovation, industry evolution and employment*. Cambridge: Cambridge University Press: 111-128.
- Licht, G., & Nerlinger, E. 1998. New technology-based firms in Germany: A survey of the recent evidence. *Research Policy*, 26: 1005-1022.
- Loveman, G., & W. Sengenberger: 1991. The re-emergence of small-scale production: an international comparison. *Small Business Economics*, 3: 1-37.
- Lucas, R.E. 1978. On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*, 9: 508-523.
- Lumpkin, G.T., & G.G. Dess 1996. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21: 135-172.
- Mankiw, G.N., D. Romer, & D.N. Weil 1992. A contribution to the empirics of economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107: 407-437.
- McClelland, D. 1961. *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- McKinnon, R. 1973. *Money and capital in economic development*, Washington DC, Brookings Institution.
- Nickell, S.J. 1996. Competition and corporate performance. *Journal of Political Economy*, 104: 724-746.

- Nickell, S.J., P. Nicolitsas, & N. Dryden 1997. What makes firms perform well? *European Economic Review* 41: 783-796.
- Oakley, R., Rothwell, R., & Cooper S. 1988. *The management of innovation in high technology small firms*, London: Frances Pinter.
- Price Waterhouse Coopers 1999. *The West Midlands Business Survey*. Birmingham, UK: Price Waterhouse Coopers.
- Putnam, R.D. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, Princeton University Press.
- Reynolds, P.D. 1999. Creative destruction: source or symptom of economic growth? In: Acs, Z.J., Carlsson, B. and Karlsson, Ch; (eds.), *Entrepreneurship, small and medium-sized enterprises and the macroeconomy*. Cambridge: Cambridge University Press: 97-136.
- Reynolds, P., W. Bygrave, E. Autio, L. Cox, & M. Hay 2002. Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report.
- Reynolds, P.D., B. Miller, & W.R. Maki 1995. Explaining regional variation in business births and deaths: U.S. 1976-1988. *Small Business Economics*, 7(5): 389-407.
- Reynolds, P.D., D.J. Storey, & P. Westhead 1994. Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional Studies*, 28(4): 443-456.
- Reynolds, P., & S.B. White 1997. *The entrepreneurial process: Economic growth, men, women, and minorities*. Westport, Connecticut: Quorum Books.
- Robbins, D.K, Pantuosco, L.J., Parker, D.F., & Fuller, B.K. 2000. An empirical assessment of the contribution of small business employment to U.S. state economic performance. *Small Business Economics*, 15(4): 294-302.
- Romer, P.M. 1986. Increasing return and long-run growth. *Journal of Political Economy* 94: 1002-1037.
- Romer, P.M. 1993. Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 32(3).
- Rothwell, R. 1991. External networking and innovation in small and medium-sized manufacturing firms in Europe. *Technovation*, 11(2): 93-112.
- Rothwell, R., & Zegveld, W. 1982. *Innovation and the small and medium sized firm: Their role in employment and in economic change*, London: Frances Pinter.

- Sahlman, W.A. 1990. "The structure and governance of venture capital organizations." *Journal of Financial Economics* 27: 473-521.
- Schmidt, K.H. 1988. Small and medium high tech firms in small countries: Theoretical hypotheses and empirical results. Paper presented at the *Workshop on strategic management issues in technology management*, Brussels: European Institute for Advanced Studies in Management.
- Schmitz, Jr., J.A. 1989. Imitation, entrepreneurship, and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 97: 721-739.
- Schumpeter, J. 1934. *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University.
- Shane, S. 1995. Is the independent entrepreneurial firm a valuable organization form? *Academy of Management Journal*, Best Paper Proceedings: 110-113.
- Slatter, S. 1992. *Gambling on growth: How to manage the small high-tech firm*, Chichester: John Wiley & Sons Limited.
- Solow, R.M. 1970. *Growth theory: An exposition*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Storey, D.J. 1994. *Understanding the small business sector*. London: Routledge.
- Storey, D., K. Keasey, R. Watson, & P. Wynarczyk 1987. *The performance of small firms*, London: Routledge.
- Storey, D.J., & A. Strange 1992. *Entrepreneurship in Cleveland 1979-1989: A study of the effects of the enterprise culture*. Research Series, No. 3, Sheffield, UK: Employment Department.
- Sutton, J. 1997. Gibrat's legacy. *Journal of Economic Literature*, 35: 40-59.
- Temple, J. 1998. *Inflation and growth: stories short and tall*. Draft, November.
- Thurik, A.R. 1996. Small firms, entrepreneurship and economic growth. In: P.H. Admiraal (ed.). *Small Business in the Modern Economy*, Oxford, U.K.: Basil Blackwell Publishers.
- Tommasi, M. 1993. Inflation and relative prices: evidence from Argentina. In: E. Sheshinski and Y. Weiss (eds), *Optimal Pricing, inflation and the cost of price adjustment*, MIT Press, Cambridge, MA.

- van Stel, A., & D. Storey 2002. *The relationship between firm births and job creation*. Discussion Paper, Tinbergen Institute, Erasmus University Rotterdam, TI 2002-052/3.
- Wennekers, A.,R.M., & A.R.Thurik. 1999. Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, 13: 27-55.
- Westhead, P. 1994. *Survival and employment growth contrasts between "Types" of owner-managed high-technology firms*. Jonkoping, Sweden: International workshop on innovation and entrepreneurship in SMEs. Jonkoping Business School.
- Wolff, E.N. 1991. Capital formation and productivity convergence over the long term. *American Economic Review*, 81 (3): 565-579.
- Young, A. 1991. Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade. *Quarterly Journal of Economics*, 106(2): 369-406.