

Euroopan yhdentymisen uskottiin vahvistavan suuryhtiöitä ja vähentävän pk-yritysten merkitystä. Tietoon perustuvassa taloudessa yrittäjyys on kuitenkin lähtenyt uuteen nousuun.



Professori David B. Audretsch on maailman johtavia yrittäjyyttä tutkineita taloustieteilijöitä.

Euroopan yhdentyminen ja yrittäjyystalouden esiinnousu¹

David B. Audretsch
Professori ja johtaja
Institute for Development
Strategies, Indianan yliopisto
Bloomington, IN, USA
ja
Research Fellow
Centre for Economic Policy
Research (CEPR)
Lontoo, Englanti

Toiveet Euroopan taloudellisesta yhdentymisestä näyttivät tarjoavan supistuvan roolin pienille ja keskisuurille yrityksille. Kuten v. 1988 ilmestynyt Cecchinin raportti teki selväksi, Euroopan yhdentymisen ennakoitujen hyödyt perustuivat olettamukselle, että laajojen eurooppalaisten markkinoiden luominen helpottaisi suurtuotannon etujen saavuttamista ja kohottaisi tehok-

kuutta, tuottavuutta ja lopulta työllisyyden kasvua. Niinpä Cecchinin raportti ennusti yrityskauppojen aaltoa, yritysrakenteiden tiivistymistä ja isojen, markkinoita hallitsevien eurooppalaisten yritysten esiinnousua. Ne tulisivat ainakin osittain syrjäyttämään tehotto-

¹ Suomennos: Heikki Taimio.

mamat pk-yritykset, jotka olisivat optimaalista pienempiä yleiseurooppalaisilla markkinoilla.

Ehkä Euroopan yhdentymisen yksi paradoksi on, että yhdessä globalisaation suurempien voimien kanssa se on sysännyt eteenpäin yrittäjyyttä yhdentyneen Euroopan talousmoottorina. Komission puheenjohtajan Romano Prodin (2002) mukaan ”Euroopan yhtenäismarkkinoiden unelma toteutui. Useimmilla tuotemarkkinoilla aidosti yleiseurooppalaiset markkinat ovat syrjäyttäneet hajanaiset kansalliset markkinat. Yhtenäismarkkinat eivät ole tärkeitä ainoastaan siksi, että ne luovat parempia tilaisuuksia suurtuotannon eduille, vaan myös siksi, että ne lisäävät kilpailua. Samaan aikaan kulttuurimme ja mielentymemme erilaisuuden ansiosta yhteismarkkinat eivät ole muuttumassa homogeenisiksi. Nämä yhdentyneet mutta kuitenkin monenlaiset eurooppalaiset markkinat muodostavat valtavan mahdollisuuden yrittäjille. Kilpailu ja erilaisuus tarjoavat innovaatioille liikevoiman ja lähteen samalla kun yhtenäisyys tarjoaa suotuisat markkinat uusille tuotteille.” Barcelonan huippukokouksessa v. 2002 Euroopan unioni julisti, että Euroopasta tulisi tämän vuosisadan johtava yrittäjyyteen ja tietoon perustuva talous.

Yrittäjyyden uusi nousu

Toisen maailmansodan jälkeisenä aikana yrittäjyyden ja yritystoiminnan merkitys näytti olevan hiipumassa. Samalla kun varoitettiin, että pienyrityksiä piti varjella sosiaalisista ja poliittisista syistä, harvat puolustivat niitä taloudellisen tehokkuuden perusteella. Viime vuosina tämä kanta on kääntynyt voimakkaasti toisin päin. Yrittäjyydestä on tullut taloudellisen ja sosiaalisen kehityksen moottori kaikkialla maailmassa. Yrittäjyyden rooli on muuttunut

dramaattisesti siirryttäessä perinteisestä uuteen talouteen.

Sotienjälkeisenä aikana useita akateemisia aloja ja oppiaineita edustavien tutkijoiden sukupolvi keskittyi tunnistamaan ongelmia, joihin liittyi tämä

havaittu valintatilanne yhtäältä taloudellisen tehokkuuden ja toisaalta poliittisen ja taloudellisen hajauttamisen välillä. Tutkijat tuottivat valtavan kirjallisuuden, joka keskittyi kolmeen kysymykseen: (i) Mitkä ovat yrityskoon ja suurtuotannon tuomat

edut? (ii) Mitä seurauksia oligopolistisesta markkinarakenteesta on taloudelliselle hyvinvoinnille, ts. edistäkö vai haittaako taloudellista suorituskykyä se, että toimialalla on vain kourallinen suuryrityksiä? (iii) Mitä talouspoliittisia johtopäätöksiä voidaan vetää siitä, että valtava evidenssi osoittaa taloudelliseen keskittymiseen johtavan suurtuotannon ja lisääntyneen tehokkuuden liittyvän toisiinsa?

Tämä kirjallisuus tuotti sarjan pelkistettyjä faktoja pk-yritysten roolista sotienjälkeisenä aikana Pohjois-Amerikassa ja Länsi-Euroopassa:

(1) *Pk-yritykset olivat yleensä tehotomampia kuin suuryritykset.* Yhdysvalloissa 1960- ja 1970-luvuilla tehdyt tutkimukset osoittivat, että pk-yritysten tuotanto oli tehotomampaa.

(2) *Pk-yritykset maksoivat työntekijöilleen vähemmän.* Sekä Pohjois-Amerikasta että Euroopasta saatu empiirinen evidenssi paljasti systemaattisen ja positiivisen yhteyden työntekijöiden ansiotason ja yrityskoon välillä (Brown & Hamilton & Medoff 1990; Brown & Medoff 1989).

(3) *Pk-yritykset harjoittivat vain vähän innovaatiotoimintaa.* T & k-mittareiden mukaan pk-yritysten osuus innovaatiotoiminnasta oli hyvin pieni.

(4) *Pk-yritysten suhteellinen merkitys oli ajan mittaan pienemässä*

Toisen maailmansodan jälkeisenä aikana pk-yritysten merkityksen nähtiin vähenevän selvästi...

...mutta niiden merkitys alkoikin kasvaa 1970-luvulta lähtien.

sekä Pohjois-Amerikassa että Euroopassa.

Sotienjälkeisenä aikana pk-yrityksiä ja yrittäjyyttä pidettiin ylellisyytenä, jota länsimaat ehkä tarvitsivat taatakseen päätöksenteon hajauttamisen, mutta joka tapauksessa se saavutettaisiin vain tehokkuuden kustannuksella. Sekä Euroopasta että Pohjois-Amerikasta koottu systemaattinen empiirinen evidenssi dokumentoi varmuudella pk-yritysten roolin jyrkän vähenemisen sotienjälkeisenä aikana.

Niinpä oli erityisen hätkähdyttävää ja ilmeinen paradoksi, kun tutkijat alkoivat dokumentoida, että pk-yritysten väistämättömältä kuolemalta näyttänyt kehitys alkoi kääntyä 1970-luvulta alkaen. Lovemna & Sengenberger (1991) ja Acs & Audretsch (1993) suorittivat systemaattisia kansainvälisiä tutkimuksia pk-yritysten ja yrittäjyyden uudesta noususta Pohjois-Amerikassa ja Euroopassa. Näistä tutkimuksista ilmeni kaksi keskeistä havaintoa – ensinnäkin pk-yritysten suhteellinen rooli vaihtelee systemaattisesti maittain, ja toiseksi useimmissa Euroopan maissa ja Pohjois-Amerikassa pk-yritysten suhteellinen merkitys alkoi kasvaa 1970-luvun puolivälistä lähtien.

Suuryrityksien merkityksen kasvutrendin kääntyminen kohti pk-yritysten uutta nousua ei rajoittunut Pohjois-Amerikkaan. Itse asiassa samanlainen trendi havaittiin myös Euroopassa.

Esimerkiksi Hollannissa yksityisten yritysten omistajuusaste laski sotienjälkeisenä aikana, kunnes se saavutti 0,085:n pohjansa v. 1982. Mutta sen jälkeen tämä laskeva trendi kääntyi ja nousi 0,10:een v. 1988 (Audretsch et al. 2002). Samaten pienten teollisuusyritysten työllisyysosuus Hollannissa nousi 68,3 %:sta 71,8 %:iin v. 1978–86; Englannissa 30,1 %:sta 39,9 %:iin v. 1979–86; (Länsi-)Saksassa 54,8 %:sta 57,9 %:iin v. 1970–87; Portugalissa 68,3 %:sta 71,8 %:iin v. 1982–86; Pohjois-Italiassa 44,3 %:sta 55,2 %:iin v.

1981–87, ja Etelä-Italiassa 61,4 %:sta 68,4 %:iin v. 1981–87 (Acs & Audretsch 1993). EIMin (2002b) tilastot osoittavat, kuinka työllisyysosuuksilla mitattuna pk-yritysten suhteellinen merkitys Euroopassa (19 maassa) jatkoi kasvuaan vuosien 1988 ja 2001 välillä.

Samalla kun kasaantui empiiristä evidenssiä yrittäjyyden paluusta elintärkeäksi tekijäksi tutkijat alkoivat etsiä selityksiä ja kehittää teoreettista pohjaa. Varhaiset selitykset pyörivät kuuden hypoteesin ympärillä:

1. Teknologinen muutos oli vähentänyt suurtuotannon etuja teollisuudessa.

2. Lisääntynyt globalisaatio oli tehnyt markkinoista ailahtelevampia, kun kohdattiin enemmän ulkomaisia kilpailijoita.

3. Naisten, maahanmuuttajien, nuorten ja vanhojen työntekijöiden lisääntynyt osallistuminen työmarkkinoille saattaa suosia enemmän pieniä kuin suuria yrityksiä, koska työelämän joustot saavat suuremman painoarvon.

4. Kuluttajien mieltymysten erkaantuminen standardoiduista mas-

satuotteista kohti tyylieläisiä ja yksilöllisiä tuotteita helpottaa pientuottajien erikoistumista.

5. Säätelyn purkaminen ja yksityistäminen helpottavat uusien ja pienten yritysten pääsyä markkinoille, jotka olivat aikaisemmin suojattuja ja vaikeapääsyisiä.

6. Innovaatioiden kasvanut merkitys korkeapalkkaisissa maissa on vähentänyt suurtuotannon suhteellista merkitystä ja sen sijaan edistänyt yritystoiminnan merkitystä.

Nytemmin Audretsch & Thurik (2001) ovat kehittäneet Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa tapahtuneelle yrittäjyyden uudelle nousulle selityksen, jonka mukaan lisääntynyt globalisaatio on siirtänyt suhteellisen edun kohti tietoon perustuvaa taloudellista aktiiviteettia. Konventionaalinen viisaus olisi ennustanut, että lisääntynyt globalisaatio merkitsisi pienyrityksille vihamiel-

sempää ympäristöä. Caves (1982) väitti, että pienyritysten kohtaamat lisäkustannukset globalisaatiosta ”muodostavat tärkeän syyn odottaa, että ulkomaiset investoinnit ovat pääasiassa suuryritysten toimintaa”.

Empiirinen evidenssi osoitti varmastikin, että vaikka otettiin huomioon toimialoitteiset vaikutukset, ainoa tekijä, joka vaikutti merkittävästi alttiuteen investoida ulkomaille, oli yrityksen koko. Kuten Chandler (1990) päätteli, ”voidakseen kilpailla globaalisti yrityksen on oltava iso”.

Pk-yritysten rooli on muuttunut

Audretsch & Thurikin (2001) mukaan pk-yrityksistä ei tullut vanhentuneita globalisaation tuloksena, vaan pikemminkin niiden rooli muuttui, kun suhteellinen etu siirtyi koh-

ti tietoon perustuvaa taloudellista toimintaa. Näin on käynyt kahdesta syystä. Ensinnäkin perinteisten teollisuudenalojen suuryritykset ovat menettäneet kilpai-

lukykinsä tuottaa korkeiden kustannusten maissa. Toiseksi pienyritykset saavat uuden merkityksen ja arvon tietoon perustavassa taloudessa.

Korkeiden kustannusten alueilla sijaitsevien suurtuottajien kilpailukyvyntä menetyksen ilmenee siinä, että kun ne kohtaavat ulkomaisilla alhaisten kustannusten alueilla sijaitsevien tuottajien kilpailun, niillä on kolme valinnan mahdollisuutta sen lisäksi, etteivät ne tee mitään ja menettävät globaalin markkinaosuutensa: (1) alentaa palkkoja ja muita tuotantokustannuksia riittävästi voidakseen kilpailla ulkomaisen alhaisten kustannusten tuottajien kanssa; (2) korvata työtä koneilla ja teknologialla tuottavuuden kasvattamiseksi; ja (3) siirtää tuotantoa korkeiden kustannusten alueelta alhaisten kustannusten alueelle.

Monet menestyksellisesti sopeutuneet eurooppalaiset ja amerikkalaiset yrityk-

set ovat turvautuneet kahteen viimeiseen vaihtoehtoon. Työvoiman korvaaminen pääomalla ja teknologialla ja tuotannon siirtäminen matalampien kustannusten maihin on johtanut yritysten toimintojen karsimiseen niin Euroopassa kuin Amerikassakin. Samaan aikaan se on yleensä säilyttänyt monien suuryritysten elinkelpoisuuden.

Euroopassa kokemukset ovat olleet samanlaisia. Kokiessaan painetta säilyttää kilpailukykyä perinteisillä toimialoilla, joilla toiminta voidaan siirtää helposti muualle matalampien kustannusten saavuttamiseksi, eurooppalaiset suuryritykset käyttivät kahta strategista reaktiota. Ensimmäinen oli kumota suuremmat palkkaerot Euroopan ja matalien kustannusten alueiden välillä kohottamalla tuottavuutta työtä korvaavalla pääomalla ja teknologialla. Toinen oli perustaa uusia tehtaita ja toimipaikkoja Euroopan ulkopuolelle. Molemmille strategisille reaktioille on yhteistä se, että eurooppalaiset lippulaivayritykset ovat vähentäneet kotimaisia työpaikkoja. Esimerkiksi vuosien 1991 ja 1995 välillä saksalaisten tehtaiden työllisyys laski 1 307 000:lla samalla kun se kasvoi ulkomaisissa tehtäryhtiöissä 189 000:lla. Kemian teollisuudessa kotimainen työllisyys aleni 80 000:lla samalla kun saksalaiset kemian yritykset perustivat 14 000 lisätyöpaikkaa maan ulkopuolella sijaitseviin tehtaisiin. Saksalaisten sähköteknisten yritysten työpaikkojen määrä supistui 198 000:lla. Autoteollisuuden työpaikat Saksassa vähenivät 161 000:lla samalla kun alan työpaikkoja lisättiin maan ulkopuolella 30 000:lla.

Se, että pk-yritysten merkitys kasvaisi tietoon perustavassa taloudessa, näyttää sotivan monia tavanomaisia innovaatioteorioita vastaan.

Innovaatiivisten pk-yritysten uusi nousu herättää kysymyksen: *Mistä innovatiiviset yritykset, joilla on vain vähän tai ei lainkaan t&k-toimintaa, saavat tietopanoksensa?* Tämä kysymys on erityisen relevantti pienille ja uusille yrityksille, jotka itse harjoittavat vain vähän t&k-toimintaa mutta tuottavat huomattavia innovaatioita

Pk-yritysten merkitys kasvaa tietoon perustavassa taloudessa.



Kuva: Simo Vuoreli/Kuvaario.

uusilla aloilla kuten bioteknologiassa ja tietokoneohjelmistoissa (Audretsch 1995). Eräs taloustieteellisessä kirjallisuudessa viime aikoina esitetty vastaus on: muilta, kolmatta osapuolta edustavilta yrityksiltä tai tutkimuslaitoksilta kuten yliopistoilta.

Miksi tieto saattaisi levitä sen alkulähteestä? Kirjallisuudessa on tunnistettu ainakin kaksi pääkanavaa tai -mekanismia, joiden kautta tietoa leviää. Molemmat mekanismit pyörivät uuden tiedon käyttöönoton ympärillä. Cohen & Levinthal (1989) esittivät, että yritykset kehittävät kyvyn soveltaa muissa yrityksissä luotua uutta teknologiaa ja pystyvät siten kaappaamaan osan muualla uuteen tietoon tehtyjen investointien tuotosta.

Toisaalta Audretsch (1995) ehdotti havaintoyksikön siirtämistä eksogeenisesti oletetuista yrityksistä yksilöihin kuten tiedemiehiin, insinööreihin tai muihin tietotyöläisiin – uuden taloudellisesti arvokkaan tiedon haltijoihin. Kun linssi suunnataan pois yrityksistä kohti yksilöä relevanttina havaintoyksikkönä, investointien tuottojen kaappaamisongelma säilyy, mutta kysy-

mykseksi tulee: *Kuinka uuden tiedon haltijat voivat parhaiten saada haltuunsa tuon tiedon tuotot?*

Jos tiedemies tai insinööri voi tavoitella uutta ideaa tietoa tuottavan yrityksen organisaatiossa ja saada haltuunsa suurin piirtein tuon tiedon odotetun arvon, hänellä ei ole mitään syytä jättää yritystä. Toisaalta jos hän antaa suuremman arvon ideoilleen kuin yrityksen päätöksiä tekevä byrokratia, hän saattaa perustaa uuden yrityksen saadakseen tietonsa arvon itselleen. Niinpä kun tiedosta on tullut yhä tärkeämpi tuotannontekijä, tiedon leviämisen on tullut myös tärkeämpi talouskasvun lähde (Romer 1986). Yrittäjyys saa uuden merkityk-

sen tietoon perustuvassa taloudessa, koska se toimii avainmekanismina, jonka kautta yhdessä organisaatiossa luotu tieto tulee kaupallistetuksi toisessa yrityksessä.

Perinteisessä taloudessa tuotantopanakset olivat suureksi osaksi luonnonvaroja (maata), tehtaita ja laitteita (pääomaa) ja työntekijöitä (työvoimaa). Näitä yhdistämällä valmistettiin tuotteita kuten autoja ja terästä. Sitä vastoin yrittäjyystaloutta ajavat aivan erilaiset tuotannontekijät – tieto tai ideat. Tiedon tuotanto ja soveltaminen luo yrittäjyystaloudessa tuotteita, jotka ovat luonteeltaan innovatiivisia kuten bioteknologia, tietokoneohjelmat ja uudet materiaalit. Koska yrittäjyystalous juontaa kilpailukykyänsä tietopanoksista, jotka luovat innovatiivisia tuotteita, oletetaan usein, että siinä on kyse yksinomaan korkeasta teknologiasta. Sellainen oletus on väärä, koska se ei ota huomioon luovuutta ja ideoita, jotka sisältyvät laajaan kirjoon pal-

veluita ja tavaroita, joihin ei sisälly lainkaan korkeaa teknologiaa.

Yrittäjyystalous Euroopassa

Eurooppalaisten asenne yrittäjyystaloutta kohtaan on kehittynyt viiden erillisen vaiheen kautta. Ensimmäinen vaihe oli *kieltäminen*. 1980- ja 1990-luvuilla eurooppalaiset poliitikot katsoivat Kalifornian Piilaaksoa epäilevästi. Loppujen lopuksi tämä oli maanosa, missä Jean Jacques Servan-Schreiber oli v. 1968 varoittanut eurooppalaisia ”amerikkalaisesta haasteesta”, johon sisältyi ”dynamismia, organisaatiota, innovaatiota ja amerikkalaisia jättiyhtiöitä luonnehtivaa pelkäämättömyyttä”. Koska jättiyhtiöitä tarvittiin kasaamaan innovaatioihin tarvittavat resurssit, Servan-Schreiber puolsi ”suuria teollisuusyksiköitä, jotka kykenevät niin kokonsa kuin johtonsakin puolesta kilpailemaan amerikkalaisten jättien kanssa”. Servan-Schreiberin mukaan ”Euroopan tarvitseman teollisuuspolitiikan ensimmäinen ongelma on valita 50–100 yritystä, jotka kasvattuaan kyllin suuriksi todennäköisimmin nousisivat maailman johtajiksi modernissa teknologiassa omilla aloillaan. Tällä hetkellä me yksinkertaisesti vain annamme amerikkalaisten yhtiöiden ylivoiman tuhota teollisuutemme.”

Eurooppa oli tottunut katsomaan Atlantin yli ja kohtaamaan kilpailu-uhan

suurilta monikansallisilta yrityksiltä kuten General Motors, U.S. Steel ja IBM, eikä nimettömiltä ja tuntemattomilta vasta perustetuilta yrityksiltä sellaisilla eksoottisilla aloilla kuin tietokoneohjelmistot ja bioteknologia.

Itse asiassa Euroopan komissiolle v. 1988 luovutettu Cecchinin raportti dokumentoi suurtuotannon etuina saatavuttavat taloudelliset hyödyt, jotka saavutettaisiin ennakoidusta Euroopan integraatiosta. Nousevat yritykset kuten Apple Computer ja Intel vaikutti-

Euroopassakin on vähitellen havahduttu yrittäjyystalouden uuteen nousuun.

vat kiinnostavilta, mutta niillä ei uskotu olevan riittävää relevanssia kanta-ville voimille auto-, tekstiili-, konepaja- ja kemianteollisuudessa, jotka olivat Euroopan kilpailukyvyyn, kasvun ja työllisyyden ilmeiset veturit. Piilaakson korkeaan suorituskykyyn esitettiin yleinen varaus, että se kärsi lyhytnäköisyydestä, missä pitkän ajan investoinnit ja sitoumukset uhrattiin lyhytaikaisen voittojen hyväksi.

Toinen vaihe oli *tunnustaminen* 1990-luvun puolivälissä. Eurooppa tunnusti, että Piilaakson yrittäjyyden korkea suorituskyky todellakin tuotti kestävästä pitkän aikavälin tuloista. Suhteellisen edun teoriaan vedettiin tyypillisesti tässä vaiheessa. Eurooppa tarjoaisi autot, tekstiilit ja työstökoneet. Piilaakso, Route 128 ja Tutkimuskolmio² tuottaisivat ohjelmistot ja mikroprosessorit. Kukin manner erikoistuisi suhteelliseen etuunsa ja kävisi kauppaa toisen kanssa. Näin ollen Eurooppa piti kiinni perinteisistä instituutioistaan ja politiikoistaan, jotka kanavoivat resursseja perinteisille keskitason teknologian aloille.

Kolmas vaihe oli *kadehtiminen* 1990-luvun jälkipuoliskolla. Kun Euroopassa työttömyys syöksyi kaksinumeroiseen lukuihin ja kasvu hiipui, alettiin kadehtia Yhdysvaltain kykyä luoda sekä työpaikkoja että korkeampia palkkoja. Yhdysvallat ja Eurooppa näyttivät olevan toisistaan etäännyttäviä kehitysurilla. Suhteellisen edun periaatteen sisältämä *erilliset mutta tasarvoiset*-oppi väistyi dynaamisen suhteellisen edun periaatteen *erilainen mutta parempi*-opin tieltä. Yrittäjyyden levitessä Yhdysvalloissa useimmat poliitikot ilmaisivat epätoivonsa, että eurooppalaiset perinteet ja arvot olivat yksinkertaisesti ristiriidassa yrittäjyyden kanssa.

² Route 128 on Yhdysvaltain Massachusettsin osavaltiossa Bostonin ja Cambridgen kaupunkeja ympäröivä valtatie, jonka varrelle on keskittynyt sähkötekniikan alan teollisuutta. Tutkimuskolmio ("Research Triangle") puolestaan on Pohjois-Carolinassa sijaitseva tiedepuisto. (Suom. huom.)

Neljäs vaihe oli *konsensus* viime vuosisadan lopussa. Eurooppalaiset poliitikot saavuttivat yksimielisyyden, että yrittäjyyden ei ainoastaan ollut ylivoimainen vaan että oli vietävä läpi sitoumus eurooppalaisen yrittäjyyden luomisesta. Nämä eurooppalaiset poliitikot katsoivat Atlantin yli ja tajusivat, että jos sellaiset paikat kuin Pohjois-Carolina, Austin ja Salt Lake City olivat voineet toteuttaa hyvin tietoista ja kohdennettua politiikkaa yrittäjyyden luomiseksi, niin sellaiset kaupungit kuin München ja Randstad (Rotterdam ja Amsterdamin välinen alue) voisivat tehdä samoin. Loppujen lopuksi Euroopalla oli joukko etuja ja perinteitä, joita Yhdysvaltain nousevilla yrittäjyyden alueilla ei ollut, esimerkiksi korkeasti koulutettua ja ammattitaitoista työvoimaa ja maailmanluokan tutkimuslaitoksia. Lisäksi Euroopalla oli valtion, teollisuuden ja työntekijöiden keskinäisen kumppanuuden pitkät perinteet, jotka voitaisiin suunnata uudelleen ja jotka siten saattaisivat sopia hyvin tietoon perustuvalla yrittäjyydellä.

Viides vaihe tulee olemaan *saavuttaminen*. Vaikkei Eurooppa ehkä olekaan vielä saavuttanut tavoitettaan, on olemassa selviä merkkejä yrittäjyyden noususta.

Olisi virhe luulla, että tulollaan oleva eurooppalainen yrittäjyyden olisi amerikkalaisen vastineensa peilikuva. Molemmille puolille Atlanttia on yhteistä se, että tietoon perustuva taloudellinen toiminta luo kasvua ja korkeapalkkaisia työpaikkoja. Mutta Eurooppa ei osoita mitään merkkejä siitä, että se luopuisi vaalimastaan hyvinvointivaltiota ja sosiaalisista turvaverkoista, jotka ovat Euroopan sosiaalisen koheesion kulmakiviä. Eurooppa kuitenkin näyttää osoittavan, ettei sosiaalisen koheesion ohjelmien ja yrittäjyyden luomisen välillä ole mitään valintatilannetta. Pikemminkin Eurooppa on luomassa oman erilaisen yrittäjyyden, joka perustuu sen luonnollisille perinteille ja vahvuuksille ja käyttää niitä hyväkseen.□

KIRJALLISUUS

Acs, Z.J. & Audretsch, D.B. (1993), Johtopäätökset, teoksessa Acs, Z.J. (eds.), Small Firms and Entrepreneurship; an East-West Perspective, Cambridge: Cambridge University Press.

Audretsch, D.B. (1995), Innovation and Industry Evolution, London: MIT Press.

Audretsch, D.B. & Thurik, A.R. (1999), Innovation, Industry Evolution and Employment. Cambridge: Cambridge University Press.

Audretsch, D.B. & Thurik, A.R. (2001), What Is New About the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies, Industrial and Corporate Change, 19, 795–821.

Audretsch, D.B. & Thurik, A.R. & Verheul, I. & Wennekers, A.R.M. (eds.) (2002), Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison, Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Brown, C. & Medoff, J. (1989), The Employer Size-Wage Effect, Journal of Political Economy, 97, 1027–1059.

Brown, C. & Hamilton, J. & Medoff, J. (1990), Employers Large and Small, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Caves, R. (1982), Multinational Enterprise and Economic Analysis, Cambridge: Cambridge University Press.

Chandler, A.D., Jr. (1990), Scale and Scope: the Dynamics of Industrial Capitalism, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Cohen, W. & Levinthal, D. (1989), Innovation and Learning: the Two Faces of R&D, Economic Journal, 99, 569–596.

EIM (2002), SMEs in Europe, Report submitted to the Enterprise Directorate General by KPMG Special Services, Zoetermeer: EIM Business & Policy Research.

Loveman, G. & Sengenberger, W. (1991), The Re-emergence of Small-Scale Production: an International Comparison, Small Business Economics, 3, 1–37.

Prodi, R. (2002), "Uuden eurooppalaisen yrittäjyyden puolesta", puhe Instituto de Empresassa Madridissa 7.2.2002.

Romer, P.M. (1986), Increasing Returns and Long-Run Growth, Journal of Political Economy, 94, 1002–1037.

Servan-Screiber, J.-J. (1968), The American Challenge, London: Hamish Hamilton.