



Sociaal kapitaal en ondernemingszin

Auteur(s):

Beugelsdijk, S.
Noorderhaven, N.G.

Beugelsdijk is als aio verbonden aan de Faculteit der Economische Wetenschappen en de werkgroep European Values Survey (evs) van de Universiteit van Tilburg. Noorderhaven is aan dezelfde faculteit verbonden als hoogleraar internationaal management.

Verschenen in:

ESB, 88e jaargang, nr. 4398, pagina D21, 27 maart 2003

Rubriek:

Dossier: Sociaal Kapitaal

Trefwoord(en):

bedrijven

Dragen bedrijven bij aan het sociaal kapitaal in de economie? Ondernemers hebben kenmerkende eigenschappen die goed passen bij het versterken van sociaal kapitaal. Vooral het overbruggende sociaal kapitaal is sterk aanwezig in het bedrijfsleven. Ook andersom is er een relatie zichtbaar. Ondernemers en sociaal kapitaal versterken elkaar. De markt kan het hier dus helemaal zelf.

Over het algemeen staan in de analyses van economen de effecten van sociaal kapitaal op economische grootheden centraal. In dit artikel richten we ons op een vraag die veelal niet wordt gesteld, namelijk welke factoren ertoe leiden dat er verschillen bestaan in het beschikbare sociale kapitaal. We kiezen daarbij de invalshoek van de factor ondernemingszin. Met andere woorden, we onderzoeken de vraag of de mate waarin mensen ondernemingszin tentoon spreiden, van invloed is op hun inbedding in sociale netwerken buiten de nabije familie- en vriendenkring. Daarbij bespreken we tevens het omgekeerde verband. Hebben sociale netwerken een invloed op ondernemingszin? We gaan eerst in op de vraag wat onder ondernemingszin moet worden verstaan.

Schumpeter's ondernemersgeest

Om te komen tot een maatstaf voor ondernemingszin maken we een sociaal-psychologische vergelijking tussen ondernemers en niet-ondernemers. Hiermee kunnen we empirisch testen of ondernemers anders zijn dan anderen, zoals Schumpeter beweert¹. Schumpeter beschrijft de ondernemer als iemand die een eigen koninkrijk wil stichten om zo sociale waardering te krijgen. In navolging van Schumpeter zijn vele studies verricht naar de sociaal-psychologische kenmerken van ondernemers². Samenvattend kunnen we stellen dat ondernemers zich op drie punten onderscheiden van niet-ondernemers. In de eerste plaats is dat de drang om te presteren. Daarnaast worden ondernemers gekenmerkt door een 'interne locus of control', hetgeen refereert aan de perceptie van een individu dat succes of falen binnen zijn of haar invloedssfeer liggen. De derde dimensie waarlangs ondernemers zich onderscheiden is de voorkeur voor innovatie en drang naar vernieuwing. Kortom, de literatuur geeft aan dat ondernemers een ander waardepatroon zouden hebben dan niet-ondernemers. Om te komen tot een maatstaf voor ondernemingszin maken wij een vergelijking tussen deze twee groepen. Daartoe gebruiken we het Europese Waardenonderzoek (evs). De data betreffen 1990 en hebben betrekking op dertien West Europese landen en de Verenigde Staten. De steekproef bevat 888 ondernemers. In het eerste model bestaat de referentiegroep uit 13.958 niet-ondernemers. In de tweede analyse vergelijken we de 888 ondernemers met 7444 loontrekkers. De eenheid van analyse is het individu. De resultaten zijn voor beide groepen gelijk.

Een maatstaf voor ondernemingszin

Ondernemerschap is een breed begrip en het meten van ondernemerschap is gecompliceerd³. In de dataset die wij gebruiken, wordt ondernemerschap gelijkgesteld met het werkzaam zijn als zelfstandige. We vergelijken in onze analyse twee groepen; ondernemers met de rest van de bevolking, respectievelijk met loontrekkers. Om ondernemers te vergelijken met deze twee referentiegroepen hebben we op basis van de literatuur een aantal vragen uit de evs geselecteerd⁴. Deze vragen hebben in brede zin te maken met redenen voor persoonlijk succes of falen, de houding ten aanzien van toekomstige ontwikkelingen in de samenleving, de afweging tussen gelijkheid en vrijheid, de verantwoordelijkheid van de staat versus die van het individu, en de attitude ten aanzien van concurrentie. Op deze wijze pogen we de eerder genoemde drie theoretische dimensies te operationaliseren. Naast deze kernvariabelen nemen we in onze analyses een aantal extra variabelen op. Daarmee corrigeren we voor een aantal effecten die de resultaten kunnen vertekenen. In de eerste plaats nemen we een controlevariabele op die corrigeert voor welvaart door het bnp per hoofd van de bevolking op te nemen, omdat het welvaartspeil van een land allerlei effecten kan hebben op de vraag of iemand als zelfstandige werkt, die niet samenhangen met persoonlijkheid. Verder controleren we voor een aantal demografische kenmerken, zoals leeftijd, geslacht, inkomen, en sociaal-economische status.

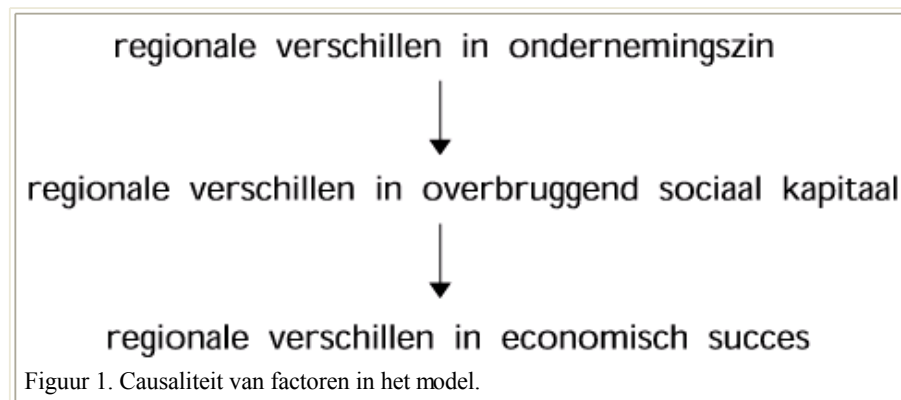
Resultaten

Ondernemers blijken zich te onderscheiden door hun grotere voorkeur voor prikkels voor individuele prestaties. Voorts vinden ondernemers dat de staat niet méér verantwoording op zich moet nemen en dat het privé-bezit van bedrijven moet worden aangemoedigd. Tenslotte zijn ondernemers van mening dat werklozen een aangeboden baan niet mogen weigeren en dat succes iets is waar je zelf verantwoordelijk voor bent. Uiteraard reflecteren deze stellingen geen absolute waarde. Zij geven aan dat ondernemers ten

opzichte van niet-ondernemers op deze stellingen relatief hoger scoren. Deze onderscheidende kenmerken gelden zowel voor de vergelijking met de algehele bevolking als wel voor de vergelijking met loontrekkers. Al deze verschillen tussen ondernemers enerzijds en de rest van de bevolking en loontrekkers anderzijds passen in het beeld van de ondernemer die waarde hecht aan individuele vrijheid en verantwoordelijkheid. Om tot één maatstaf te komen die ondernemingszin meet, maken we gebruik van bovengenoemde onderscheidende kenmerken. Factoranalyse geeft aan dat deze vijf items in één dimensie te vatten zijn. Op basis van deze kenmerken maken we een variabele aan die een samengestelde maatstaf vormt om het sociaal-psychologische onderscheid tussen ondernemers en niet-ondernemers aan te geven.

Ondernemingszin, sociaal kapitaal en economisch succes

De volgende stap in onze analyse betreft het verband tussen ondernemingszin, sociaal kapitaal en economisch succes op regionaal niveau. Daardoor verschuift het niveau van analyse van het individu naar de regio. Door te berekenen wat de gemiddelde score op de samengestelde maatstaf van ondernemingszin is, bepalen we de ondernemingszin van een regio. Het gaat hier dus niet alleen om ondernemers, maar om de gemiddelde score van de totale bevolking in een regio. Deze regionale variabele reflecteert daarmee de gemiddelde ondernemingszin in een regio. Om de relatie tussen ondernemingszin, sociaal kapitaal en economisch succes te analyseren, hanteren we een twee-stappenprocedure waarbij we verschillen in economische prestatie onder andere verklaren uit verschillen in sociaal kapitaal, hetgeen weer verklaard wordt uit verschillen in ondernemingszin. Omdat we niet over een goede maatstaf voor economisch succes op individueel niveau beschikken, verleggen we onze analyse van het individuele naar het aggregate niveau. In plaats van individuele persoonlijkheidskenmerken staan nu regionale verschillen centraal. Daarmee bouwen we voort op de regio-analyse van Beugelsdijk en Van Schaik⁵. De basis van onze dataset is hetzelfde. Dat wil zeggen, we proberen na-oorlogse economische groeiverschillen in 54 West-Europese regio's te verklaren met behulp van een standaard groei-model zoals ontwikkeld door Barro⁶. We verklaren groeiverschillen daarmee uit het initieel inkomen, een maatstaf voor scholing, de investeringsquote, en twee controlevariabelen die helpen corrigeren voor ruimtelijke correlatie, respectievelijk voor de concentratie van hoger opgeleiden in bepaalde agglomeraties. De variabelen waarin we geïnteresseerd zijn betreffen sociaal kapitaal en ondernemingszin. We hanteren geen algemene maatstaf voor sociaal kapitaal, maar onderscheiden twee typen sociaal kapitaal, te weten samenbindend ('bonding') en overbruggend ('bridging') sociaal kapitaal. Beide typen sociaal kapitaal meten we met behulp van evs. Samenbindend sociaal kapitaal wordt gemeten door te vragen naar het relatieve belang dat gehecht wordt aan familie en vrienden. Overbruggend sociaal kapitaal wordt gemeten door de inbedding in sociale netwerken⁷. Onze onderzoeksvraag is immers of de mate waarin mensen ingebed zijn in sociale netwerken buiten de nabije sociale kring van vrienden en familie kan samenhangen met verschillen in ondernemingszin. Ook na correctie voor de effecten van inbedding in deze nabije sociale kring van vrienden en familie ('bonding social capital') zou er een positief verband moeten zijn tussen ondernemingszin en de mate van inbedding in sociale netwerken buiten deze nabije sociale kring ('bridging social capital'). We schatten dus het model dat in [figuur 1](#) staat weergegeven. De resultaten van de schatting geven aan dat ondernemingszin significant en positief samenhangt met de hoeveelheid overbruggend sociaal kapitaal, dat wil zeggen de inbedding in sociale netwerken buiten de nabije familie en vriendenkring. Tegelijkertijd blijft er een significant en positief verband tussen overbruggend sociaal kapitaal en regionaal-economische groei. Dit bevestigt onze hypothesen dat regio's die hoger scoren op onze maatstaf voor ondernemingszin over meer overbruggend sociaal kapitaal beschikken en dat overbruggend sociaal kapitaal goed is voor economische groei. Met deze constatering hebben we wellicht de vinger gelegd op een van de mogelijke oorzaken van verschillen in sociaal kapitaal.



Van sociaal kapitaal naar ondernemingszin?

Hoewel het in beginsel mogelijk is dat het causale verband andersom loopt, en dat in regio's met meer sociaal kapitaal de inwoners meer ondernemingszin gaan vertonen, lijkt ons dit niet waarschijnlijk. Immers, het begrip ondernemingszin zoals dat hier door ons is gehanteerd, verwijst naar algemene voorkeuren die eerder lijken samen te hangen met opvoeding en andere mechanismen van cultuuroverdracht, dan met de sociale netwerken waarover individuen in hun volwassen leven kunnen beschikken. Desondanks is bekend dat sociaal kapitaal wel degelijk een positief effect kan hebben op de mate van ondernemerschap, welk op indirecte wijze een versterkend effect kan hebben op ondernemingszin. Met name op het terrein van het 'etnisch ondernemerschap' is de laatste jaren veel literatuur verschenen die op het belang wijst van sociale netwerken voor de oprichting van nieuwe ondernemingen⁸. Zoals ook Veenman in dit dossier aangeeft, zijn het de hechte banden binnen allochtone groepen die zorgen voor vaste klanten, hulp bij financiering en het ter beschikking stellen van andere hulpbronnen. Daarbij gaat het in de meeste gevallen om het samenbindend sociaal kapitaal van de ondernemer, dat wil zeggen vrienden en familie. Uit deze literatuur komt echter tevens naar voren dat diezelfde positieve effecten van sociaal kapitaal remmend en verstikkend kunnen doorwerken en daarmee een verdere ontwikkeling van deze onderneming in de weg staan. Zodra het samenbindend sociaal kapitaal de groei van de onderneming begint te begrenzen, is het opbouwen van overbruggend sociaal kapitaal van cruciale betekenis voor verdere groei, omdat dit de ondernemer in staat stelt zijn gesloten netwerk van klanten en leveranciers te overstijgen. Dit correspondeert met onze bevindingen op geaggregeerd niveau: de regio's die over overbruggend sociaal kapitaal beschikken groeien sneller. Het gesloten sociaal kapitaal van de ondernemer lijkt daarmee vooral in de opstartfase van ondernemingen van belang te zijn, maar daarna een belemmering te vormen. Dit geeft tevens een additionele verklaring voor de relatieve kleinschaligheid van de bekende Turkse winkels. In die zin kan het sociaal kapitaal tot een bepaalde vorm van het hold-up-probleem leiden: ondernemers worden door de inbedding in een bepaald type sociaal netwerk beperkt in hun mogelijkheden tot verdere groei, hetgeen tot onderinvestering leidt. Voor verdere ontwikkeling is het noodzakelijk dat deze ondernemers zich in enige mate losweken van

hun sociale netwerk. Dat is moeilijk, want het is hetzelfde sociale netwerk dat hen in hun beleving 'groot' heeft gemaakt⁹.

Conclusie en implicatie

In dit artikel zijn we ingegaan op een mogelijke verklaring voor verschillen in sociaal kapitaal. We hebben betoogd dat verschillen in de mate waarin mensen zijn ingebed in allerlei sociale netwerken buiten de familie- en vriendenkring gerelateerd kan zijn aan verschillen in ondernemingszin. Ondernemingszin moet hierbij gezien worden als een algemene maatstaf die reflecteert in welke mate mensen van mening zijn dat iemand zelf verantwoordelijk is voor zijn of haar daden. Daartoe hebben we een analyse gemaakt van ondernemers en deze vergeleken met niet-ondernemers. Vervolgens hebben we deze gegevens gebuikt om een regionaal gemiddelde van ondernemingszin uit te rekenen voor de bevolking in een regio. Tenslotte hebben we voor 54 West-Europese regio's de economische groeiverschillen verklaard uit verschillen in overbruggend sociaal kapitaal welke vervolgens weer verklaard worden uit verschillen in ondernemingszin. De resultaten geven aan dat er inderdaad een positief en significant verband bestaat tussen ondernemingszin en overbruggend sociaal kapitaal. De literatuur suggereert tevens dat er een omgekeerd causaal verband bestaat tussen sociaal kapitaal en ondernemerschap. Indirect kan dit de ondernemingszin positief beïnvloeden. Dit indirecte kanaal van sociaal kapitaal naar ondernemingszin lijkt ons echter niet aannemelijk. Onze conclusie biedt gemengd nieuws voor beleidsmakers. Immers, voorzover sociaal kapitaal afhankelijk is van een vermoedelijk cultureel bepaalde mate van ondernemingszin zijn er voor beleidsmakers weinig aangrijpingspunten. Echter, onze conclusies staan de mogelijkheid niet in de weg dat de ontwikkeling van overbruggend sociaal kapitaal ook op andere wijzen bevorderd kan worden, om op deze wijze de economische voorspoed van een regio positief te beïnvloeden.

Dossier Sociaal kapitaal

F.A. van der Duyn Schouten en J.W. Oosterwijk: [Sociaal kapitaal van wetenschap naar beleid](#)

G.M.M. Gelauff: [Sociaal kapitaal in de economie](#)

A.B.T.M. van Schaik: [Empire van sociaal kapitaal](#)

A.L. Bovenberg en J. Potters: [Meten enquêtes en experimenten hetzelfde vertrouwen?](#)

P. Dekker: [Tussen sociale cohesie en politieke democratie](#)

G.B.M. Engbersen: [De armoede van sociaal kapitaal](#)

L. Borghans en B. ter Weel: [Vriendelijk, maar toch duidelijk](#)

R.H.J. Mosch: [Sociaal handelskapitaal](#)

S. Beugelsdijk: [Neerlands sociale kapitaalbalans](#)

P.H.M. Ruys: [De coöperatie als beheerder van sociaal kapitaal](#)

S. Beugelsdijk en N.G. Noorderhaven: [Sociaal kapitaal en ondernemingszin](#)

J. Veenman: [Allochtonen en hun sociaal kapitaal](#)

J. de Koning en R. Kunnen: [Sociaal kapitaal en vergrijzing](#)

S.E.P. Raes: [Een overheidsrol bij sociaal kapitaal](#)

D. Wolfson: reactie: [Sociaal kapitaal en openbaar bestuur](#)

S.G. van der Lecq: [De Dagobert Duck van het sociaal kapitaal](#)

¹ J. Schumpeter, The theory of economic development, Harvard Press, Cambridge ma, 1934.

² Zie bijvoorbeeld S.L. Mueller en A.S. Thomas, 2000, Culture and entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness, Journal of Business Venturing, jrg. 16, blz. 51-75.

³ OESO, Fostering entrepreneurship, in: The OECD jobs strategy, Parijs, 1998.

⁴ Zie voor een uitgebreide beschrijving van de geselecteerde vragen N. Noorderhaven en S. Beugelsdijk, Entrepreneurial attitude and economic growth in 54 European regions, in: W. Arts, L. Halman en J. Hagenaars, The cultural diversity of European unity, Brill, Leiden, 2003, nog te verschijnen.

⁵ Zie Beugelsdijk in dit ESB-dossier.

6 Naar R. Barro, Economic growth in a cross section of countries, Quarterly Journal of Economics, jrg. 106, 1991, blz. 407-433.

7 Vergelijk ook Smulders en Beugelsdijk, in: W. Arts, L. Halman, en J. Hagenaars, The cultural diversity of European unity, Brill, Leiden, 2003, nog te verschijnen.

8 A. Portes en J. Sensenbrenner, Embeddedness and Immigration, American Journal of Sociology, jrg. 98, 1993, blz. 1320-1350. Met name Alejandro Portes heeft op dit terrein veel gepubliceerd.

9 Op meer abstract niveau doet zich hetzelfde sociologische mechanisme voor in traditionele dorpsgemeenschappen, waar het moeilijk is 'uit te breken'. Voor een historische beschrijving verwijzen we naar G. Mak, Hoe God verdween uit Jorwerd, uitgeverij Atlas, 1996.