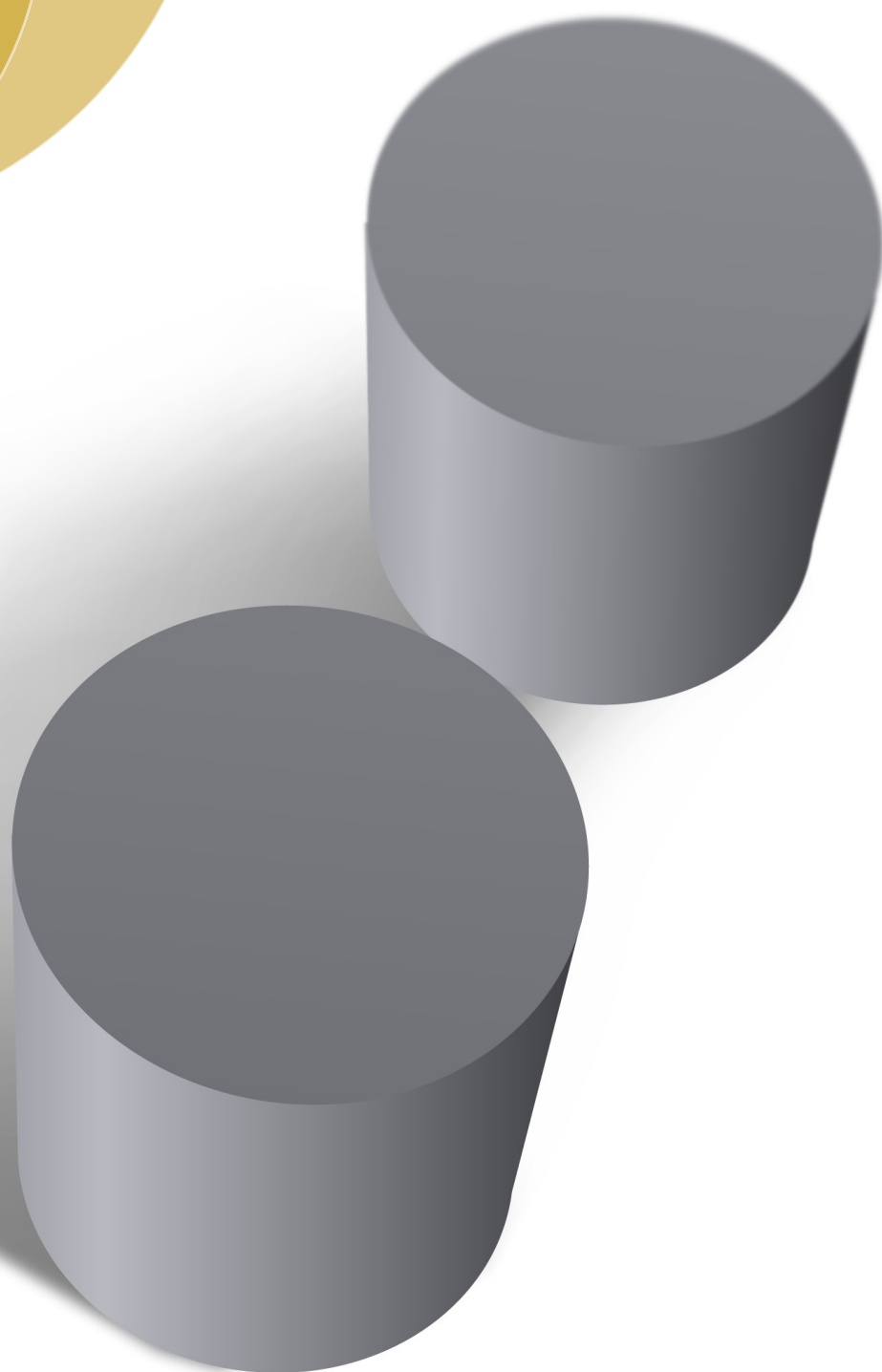




Främja kvinnors företagande

– utvärdering av insatser inom Entreprenörskap vid universitet och högskola

Entreprenörskap vid universitet och högskola syftade till att synliggöra entreprenörskap som en möjlig karriärväg för studenter på utbildningar för arbeten inom kvinnodominerade sektorer. I den här studien utvärderar Tillväxtanalys effekterna av insatserna vid de deltagande lärosätena.

Dnr: 2013/001

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 010 447 44 00
Fax: 010 447 44 01
E-post: info@tillvaxtanalys.se
www.tillvaxtanalys.se

För ytterligare information kontakta: Karolin Sjöö
Telefon: 010 447 44 40
E-post: karolin.sjoo@tillvaxtanalys.se

Förord

Tillväxtanalys har fått regeringens uppdrag att utvärdera satsningen *Främja kvinnors företagande*. Uppdraget slutredovisas i november 2018. Den här delstudien avser en utvärdering av delprogrammet *Entreprenörskap vid universitet och högskola*.

Myndigheten har tidigare publicerat följande rapporter inom uppdraget:

- Främja kvinnors företagande – Delrapport 1 (Rapport 2014:05)
- Insatser för att främja kvinnors företagande – en internationell kunskapsöversikt (OM 2014:11)
- Ambassadörer för kvinnors företagande – en teoribaserad utvärdering (OM 2015:13)
- Att mäta kvinnors företagande (PM 2015:16)
- Med varm eller kall hand? Bemötandet av män och kvinnor i det företagsfrämjande systemet (PM 2015:18)

I år publiceras, förutom föreliggande PM, även *Främja kvinnors företagande – utvärdering av affärsutveckling för aktiva företag* (PM 2016:15).

Studien är författad av Karolin Sjöo (Tillväxtanalys) Niklas Elert (Institutet för Näringslivsforskning) och Karl Wennberg (Linköpings universitet och Ratio). Barbro Widerstedt (Tillväxtanalys), Gunilla Thorstensson och Ayse Mutlu Güler (Tillväxtverket) samt Kåre Moberg (Fonden for Entreprenørskab) har läst tidigare versioner och kommit med värdefulla kommentarer och synpunkter.

Östersund, november 2016

Björn Falkenhall
Tf. avdelningschef, Entreprenörskap och näringsliv
Tillväxtanalys

Innehåll

Sammanfattning	5
Summary	7
1 Inledning	9
1.1 Disposition.....	10
2 Programlogiken och dess evidens	11
2.1 Utbildning och entreprenörskap	12
2.2 Entreprenörskapsutbildning.....	12
2.3 Effekter av entreprenörskapsutbildning hos kvinnor.....	13
3 Programmet och dess utvärderingsbarhet	15
3.1 Utvärderingens utmaningar	16
3.1.1 Programmets slut ligger nära i tiden.....	16
3.1.2 Tid för deltagande	17
3.1.3 Icke-observerbar heterogenitet och självselektion	17
4 Resultat.....	19
4.1 Startade företag: undersökning av registerdata	19
4.2 Inställning till entreprenörskap: enkätundersökning.....	25
4.2.1 Enkätundersökning: utformning och genomförande.....	26
4.2.2 Enkätundersökning: resultat.....	29
4.2.3 Fritt formulerade tankar kring entreprenörskap	30
5 Slutsatser	32
6 Referenser	34
7 Appendix A.....	42

Sammanfattning

Tillväxtanalys finner inga tecken på att utbildningsinsatserna inom programmet *Entreprenörskap vid universitet och högskola* hittills har fått önskad effekt.

Inledning

Programmet som utvärderas i den här studien var en del av den förra regeringens satsning *Främja kvinnors företagande*, vars mål var att fler företag skulle startas och ledas av kvinnor, samt att tillväxten i sådana företag skulle öka. Det aktuella programmet, *Entreprenörskap vid universitet och högskola*, riktades till studenter på utbildningar för arbeten inom kvinnodominerade sektorer, och bestod dels av obligatoriska kurser och dels av andra aktiviteter, såsom inspirationsföreläsningar och kreativitetsövningar. Målet var att de studenter som deltagit i någon av programmets aktiviteter skulle välja att starta företag eller se företagande som en möjlig karriärväg på sikt. Uppskattningsvis har knappt 11 000 kvinnor och omkring 5 500 män deltagit i någon av programmets aktiviteter under perioden 2011–2014, men av dessa har Tillväxtanalys bara kunnat identifiera omkring 2 000 individer.

Resultat

Med hjälp av registerdata har vi jämfört graden av nyföretagande bland deltagare i programmet och en grupp med jämförbara individer. Undersökningen visade få statistiskt signifikanta skillnader mellan de båda grupperna, och överlag verkar inte programmets deltagare mer benägna att starta företag än jämförbara individer. Medan deltagare i programmet mer begränsade, icke-poänggivande insatser tycks något mer benägna att starta företag, verkar det som att de som deltagit i programmet mer omfattande, poänggivande kurser på temat entreprenörskap har startat företag i mindre utsträckning än de som inte deltagit i någon av programmets utbildningsaktiviteter. Resultaten bör dock tolkas med försiktighet då det bara har gått två år sedan programmet avslutades och det inte finns data att tillgå för 2015 och 2016. Programmets alumner är dessutom bara omkring 25 år gamla medan forskning visar att de flesta företag startas av individer i 30- och 40-årsåldern.

Programalumnernas eventuella avsikter att starta företag i framtiden undersöktes genom en enkät som skickades ut till deltagare i poänggivande kurser. Även här jämfördes deltagarna med en grupp med jämförbara icke-deltagare. Resultaten visar att deltagarna har något större tilltro till sin egen förmåga att lyckas som entreprenörer än de som inte deltagit, men denna tilltro verkar däremot inte bidra till att deltagarna har avsikter att bli entreprenörer i större utsträckning än icke-deltagarna. När de fritt får reflektera över företagande och entreprenörskap är det fler deltagare än individer i kontrollgruppen som säger att de upplever sig sakna kunskap om vad som krävs för att driva ett företag.

Slutsatser

Ett offentligt finansierat program bör utformas och implementeras på ett sätt som gör utvärdering möjlig. I synnerhet måste information om aktiviteter, kostnader, deltagare och resultat samlas in systematiskt och med utvärderingsmetod i åtanke. Det har inte skett i fråga om *Entreprenörskap vid universitet och högskola*, där Tillväxtanalys som nämnts bara kunnat identifiera en bråkdel av de som ska ha deltagit i någon av programmets aktiviteter. Den bristande tillgången till data gör att studiens resultat måste tolkas med försiktighet, även om dess design ligger i linje med den senaste forskningen (matchade deltagar- och kontrollgrupper). Tillväxtanalys har samlat in både primärdata som indikerar

entreprenöriella färdigheter och avsikter, samt sekundärdata som ger information om faktiskt entreprenöriellt beteende. Våra statistiska analyser ger inga bevis för att programmet har fått önskad effekt.

Rekommendationer

Resultaten av utvärderingen tyder på att *Entreprenörskap vid universitet och högskola* inte haft de effekter som eftersträvats. Offentliga satsningar på att öka entreprenöriellt beteende bland vissa grupper i samhället bör föregås av jämförelser med alternativa sätt att gynna entreprenörskap. När och om satsningar som *Entreprenörskap vid universitet och högskola* görs bör de dessutom utformas på ett sätt som möjliggör tillförlitliga och kostnadseffektiva utvärderingar.

Summary

Women are well established in the Swedish labor market. However, women are still significantly under-represented in entrepreneurship and business ownership in Sweden, even compared to other industrialized countries. The program *Promoting Women's Entrepreneurship* aimed to encourage women to start and grow their own firms. This report evaluates a sub-program, *Entrepreneurship at universities and colleges*, which aimed to introduce entrepreneurship as a viable career option to women students, in particular those training for jobs in female-dominated sectors. The goal was to increase the likelihood of participants starting their own firms.

This report investigates the likelihood of beginning self-employment as a primary occupation among program participants relative to a matched control group of otherwise comparable individuals, based on register data from Statistics Sweden. Several sets of statistical analyses suggest that overall, participating individuals were no more likely to select self-employment than comparable individuals, suggesting that the program did not have the intended effects. While individuals who took part in the program's limited interventions are more likely to become self-employed after participation, the results also indicate that participants in the program's ECTS-courses are *less* likely to become self-employed after participation.

An important caveat to the results is that only two years have passed since the initiative ended. Since most participants are still in their late 20s or early 30s, entrepreneurship may still materialize. In the short term, university courses may only affect participants' entrepreneurial intentions or their self-efficacy (a belief in their own ability to accomplish a given task) and not entrepreneurial behavior. A complementary survey measuring attitudes towards entrepreneurship from a large random sample of the participants and the control groups suggests that students participating in entrepreneurship courses exhibit a somewhat higher degree of entrepreneurial self-efficacy than the control group of similar non-participants. However, the difference in entrepreneurial self-efficacy between participants and non-participants does not seem to translate into greater entrepreneurial intentions among the participants in any of the initiatives for entrepreneurship at universities and colleges.

The report draws several conclusions. One is the need to consider evaluation possibilities when designing publicly funded programs and initiatives. In the larger umbrella program *Promoting Women's Entrepreneurship*, several different initiatives were launched simultaneously and organized by disparate groups of companies, universities, and organizations. Furthermore, poor documentation about activities conducted, costs, individuals participating, and program outcomes makes rigorous evaluations difficult. For the initiative *Entrepreneurship at universities and colleges*, we know that over 15,000 individuals (men and women) participated, but data are only available for approximately 2,000. Furthermore, there was no consideration of evaluation design during the planning of the initiatives (e.g. control group considerations, data on participants collected before participation, etc.). Hence, our report comes with significant limitations in terms of internal validity. If tax-payers' money is spent on expensive educational initiatives, program design and evaluation considerations are crucial for ensuring efficient use of scarce public funds. Despite the study's limitations, this report relied on state-of-the-art evaluation designs (matched participant and control groups) and collected both primary data related to entrepreneurial skills and intentions and secondary data on entrepreneurial behavior after program

participation for both program participants and the control group. Our statistical analyses show no indication that the initiatives have enhanced entrepreneurial intentions or increased entrepreneurial behavior among participants. Since most initiatives were only recently completed, and entrepreneurship in the form of becoming self-employed on a full-time basis may take time to materialize, follow-up studies up to a decade after completion of the initiatives is warranted.

1 Inledning

I jämförelse med hur situationen ser ut i de flesta andra länder är kvinnor väletablerade på arbetsmarknaden i Sverige.¹ Med jämställdheten på företagsidan ser det sämre ut. Färre kvinnor än män driver företag i Sverige och andelen kvinnor som är företagare i Sverige framstår även i internationell jämförelse som låg. Om kvinnor startade företag i samma utsträckning som män skulle det innebära tusentals nya företag och arbetstillfällen. Ett ökat antal kvinnor som driver företag förväntas därmed få positiva effekter på både tillväxt och sysselsättning.

Mot den här bakgrunden lanserade den förra regeringen programmet *Främja kvinnors företagande* 2007. De delar av programmet som administrerades av Tillväxtverket omfattade satsningar på 65 miljoner kronor per år mellan åren 2011 och 2014. Syftet med programmet var att fler företag skulle startas av kvinnor samt att fler företag ledda av kvinnor skulle växa. Utöver det skulle programmet bidra till ”ökad kunskap och kompetens om kvinnors företagande hos allmänheten, i näringslivet och hos offentliga aktörer”.² De olika delprogrammen riktade sig till kvinnor som redan var eller ville bli företagare, till det företagsfrämjande systemet och till allmänheten. *Främja kvinnors företagande* finns beskrivet i sin helhet i den resultatutvärdering som gjordes 2015 av Ramböll Management Consulting på uppdrag av Tillväxtverket.³

Tillväxtanalys har regeringens uppdrag att ”... utvärdera effekter och resultat av de delar av programmet *Främja kvinnors företagande* som Tillväxtverket driver”.⁴ Den här utvärderingen handlar om effekterna av de insatser som gjordes inom ramen för delprogrammet *Entreprenörskap vid universitet och högskola* mellan 2011 och 2014. Målet med delprogrammet var att på sikt bidra till att nå det övergripande målet med *Främja kvinnors företagande*; det vill säga ett ökat antal företag som ägs och drivs av kvinnor. Detta skulle uppnås genom att:

- integrera entreprenörskap i fler utbildningar
- synliggöra entreprenörskap som en möjlig karriärväg för studenter på utbildningar för arbeten inom kvinnodominerade sektorer

Insatserna bestod dels av aktiviteter som riktades direkt till studenter (till exempel kurser, föreläsningar och workshops), dels av kompetensutvecklingsprojekt för lärare. Totalt rörde det sig om 14 olika projekt som drivits av lika många projektägare, till en total kostnad av omkring 8,6 miljoner kronor. Med ”programmet” avses härmed *Entreprenörskap vid universitet och högskola* och inte den övergripande satsningen *Främja kvinnors företagande*.

Utvärderingen utgår ifrån Tillväxtverkets uppföljnings- och utvärderingsplan. Av planen framgår att Tillväxtanalys ska utvärdera hur många studenter som avser att gå vidare med en affärsidé och hur många av programmets deltagare som har gjort detta två år efter att programmet avslutats. Eftersom forskning på området visar att företag vanligtvis startas av individer i 30- och 40-årsåldern och de flesta av programmets deltagare är mellan 20 och

¹ Inglehart 1997

² N2011/1250/ENT

³ Ramböll 2015

⁴ N2011/1250/ENT

30 år har vi valt att förutom att undersöka faktiska företagsstarter även försöka fånga upp deltagarnas inställning till entreprenörskap och en karriär som entreprenör. Utvärderingen avser alltså även de resultat- och effektmål som syftar till att deltagarna ska få ökad kunskap om entreprenörskap och företagande, få verktyg och färdigheter för att utveckla sin idé och en affärsmodell för sin idé, samt se företagande som en möjlig karriärväg på sikt.

Sammanfattningsvis utvärderar vi således graden av nyföretagande samt inställning till eget företagande hos programmets deltagare i jämförelse med en kontrollgrupp av jämförbara individer. Analysen bygger på registerdata från SCB och en enkätundersökning som gått ut till både deltagare och jämförbara individer. Enkätundersökningen syftar till att få en uppfattning om respondenternas attityder till och erfarenheter av entreprenörskap, samt deras tilltro till sin förmåga att starta och driva företag, så kallad entreprenöriell egenförmåga.⁵ Utvärderingen avser inte graden av integration av entreprenörskapsutbildningsinslag i utbildningen vid de berörda lärosätena.

Sammantaget är det lite som tyder på att programmet haft de avsedda effekterna. Till att börja med visar vår regressionsanalys av registerdata att individer som tagit del av insatserna över lag inte blir företagare i större utsträckning än en jämförbar kontrollgrupp (sektion 4.1). Medan deltagare i programmets mer begränsade, icke-poänggivande insatser tycks ha blivit mer benägna att starta företag, har deltagarna som läst någon av de poänggivande kurserna som ingår i programmet om något blivit *mindre* benägna att starta företag än jämförbara individer. Enkätundersökningen visar å andra sidan att deltagarna i de poänggivande kurserna inom några områden uppvisar större entreprenöriell egenförmåga än icke-deltagare (sektion 4.2). Denna entreprenöriella egenförmåga tycks dock inte översättas i större entreprenöriella intentioner, vilket teoretiskt sett är vad som kunde förväntas av en framgångsrik utbildningsinsats. Kvalitativa svar indikerar att fler programdeltagare än individer i kontrollgruppen upplever sig sakna kunskap om vad som krävs för att driva ett företag när de fritt får reflektera över vad företagande innebär.

Det bör betonas redan här att programmet inte har varit lätt att utvärdera. Det är en annan viktig slutsats av vår undersökning; programmets design beaktade inte hur det skulle kunna utvärderas vilket vanligtvis görs i omfattande arbetsmarknads- och utbildningssinsatser. Dessutom har dokumentationen inte fungerat, vilket gjort vår utvärdering svårare än den hade behövt vara, och svårare än vad den *borde* vara med tanke på att satsningen utförts med offentliga medel. Framtida program med liknande mål bör bygga in utvärderingsbarhet från grunden.

1.1 Disposition

Pm:et inleds med en utredning av begreppet entreprenörskapsutbildning och förändringslogiken bakom programmet, det vill säga den förväntade relationen mellan insatserna och policymålen. Därefter följer en översikt av forskningen på området. Avsnitt tre beskriver aktiviteterna inom programmet och diskuterar i vilken utsträckning de är möjliga att utvärdera. I avsnitt fyra presenteras resultaten. Pm:et avslutas med slutsatser och policyrekommendationer.

⁵ Det engelska begreppet är *entrepreneurial self-efficacy*.

2 Programlogiken och dess evidens

Många empiriska studier finner att individer generellt sett associerar entreprenörrollen med drag som associeras med maskulinitet, såsom självtillit, tävlingsvilja och bestämdhet.⁶ Forskningen visar att kvinnor och minoriteter är särskilt känsliga för negativa effekter gällande upplevda karriärbarriärer, och att sådana uppfattningar kan begränsa karriärmöjligheter.⁷ En växande samling studier visar hur könsstereotyper kan förklara tendensen hos kvinnor att se mindre positivt på affärsmöjligheter och att ha mindre vilja att bli entreprenörer. Särskilt relevant för den aktuella utvärderingen är att kvinnor också tycks ha mindre entreprenöriell egenförmåga, alltså mindre tilltro till sin förmåga att starta och driva företag. Medan män och kvinnor tycks vara lika okunniga i fråga om entreprenörskap, är kvinnor mer benägna att uppmärksamma sin okunskap och att bedöma att de behöver mer träning.⁸ De förefaller också mindre villiga att starta eller faktiskt starta ett företag.⁹ Av detta kan man dra slutsatsen att ökat självförtroende krävs för att kvinnor ska ta det entreprenöriella språnget.¹⁰

Syftet med entreprenörskapsutbildningen i programmet i *Entreprenörskap vid universitet och högskola* var att integrera entreprenörskap i fler utbildningar och därigenom synliggöra entreprenörskap som en möjlig karriärväg för studenter på utbildningar för arbeten inom kvinnodominerade sektorer. Programmets design utgörs av två delar, där den ena avser projekt riktade direkt till studenter och den andra kompetensutvecklingsprojekt för lärare. Projekt riktade till studenter förväntas bidra till måluppfyllelsen på ett direkt sätt medan kompetensutvecklingen förväntas göra det på längre sikt.

Målet för programmet formulerades på basis av ett par grundläggande antaganden kring möjligheten att utbilda för entreprenörskap och effekterna av sådan utbildning. Det första antagandet är att entreprenörskap inte är en benägenhet som är medfödd eller något som individer utvecklar under uppväxten, utan något man kan lära sig i vuxen ålder.¹¹ Baserat på detta antagande var syftet att ge kvinnliga studenter förutsättningar att utveckla sina entreprenöriella förmågor under studietiden. Det andra antagandet är att entreprenörskapsutbildning kan leda till att fler kvinnor väljer att bli entreprenörer.

Sammanfattningsvis bygger alltså programlogiken på att man kan ge ett jakande svar på dessa två frågor:

- Går det att utbilda studenter till att bli entreprenörer?
- Leder entreprenörskapsutbildning/träning till att fler blir entreprenörer?

I resten av avsnitt två diskuterar vi evidensen för programlogiken med utgångspunkt i de båda frågorna.

⁶ Fagenson & Marcus 1991; Baron, Markman & Hirs 2001; Gupta, Turban & Bhawe 2008

⁷ Perrone, Sedlacek & Alexander 2001; Simpson, Sturges, Woods & Altman 2004; Burke & Mikkelsen 2005; Rivera, Chen, Flores, Blumberg & Ponterotto 2007

⁸ Wilson, Kickul & Marlino 2007; Gupta, Turban & Bhawe 2008; Gupta, Goktan & Gunay 2014

⁹ Kourilsky & Walstad, 1998; Jones & Tullous, 2002

¹⁰ Schiller & Crewson 1997

¹¹ Neck & Greene 2011; Hoffman, Junge & Malchow-Møller 2014; Lindquist, Sol & van Praag 2015

2.1 Utbildning och entreprenörskap

Entreprenörskapslitteraturen har länge hävdad att humankapital, det vill säga sådant som utbildning, relevanta erfarenheter och specifik kunskap, är centralt för att en individ ska nå framgång som entreprenör.¹² Metaanalyser av forskningslitteraturen visar att sambandet mellan generell utbildning och nyföretagande är positivt men svagt. Däremot råder det ett otvivelaktigt positivt samband mellan utbildning och individers framgångar som entreprenörer, om man med framgång avser inkomst från egenföretagande, företagsöverlevnad, företagsvinster eller företagstillväxt.¹³

Det humankapital som är relevant för entreprenörskap har dock att göra med mer än bara formell utbildning. Unger och hans kollegor (2011) visar i sin genomgång av litteraturen att indikatorer på specifikt humankapital som hör ihop med utförandet av entreprenöriella uppgifter (eng. "tasks") också hänger närmare samman med entreprenöriella framgångar. Entreprenörens verklighet präglas av knappa resurser, intuitivt beslutsfattande och behovet av att tolka andra människors behov och preferenser,¹⁴ en verklighet som teoretiskt inriktade entreprenörskapsutbildningar i företagsekonomi har svårt att ge en rättvisande bild utav.¹⁵ Studier visar också att entreprenörskap över lag är starkare kopplat till tidigare entreprenöriella erfarenheter än till formell utbildning.¹⁶

Ett flertal författare menar följaktligen att entreprenörskap borde läras ut genom erfarenhetsbaserad inläring, då den sortens lärande uppmuntrar entreprenöriellt beteende, och ger möjligheter att uppleva, experimentera och leka med olika aspekter av den entreprenöriella processen.¹⁷ En rapport från Europeiska Kommissionen drog likaledes slutsatsen att "användandet av erfarenhetsbaserade undervisningsmetoder är centralt för att utveckla entreprenöriella kunskaper och förmågor".¹⁸

Vidare visar många studier att en bred mix av kunskaper är viktigare för entreprenöriell framgång än en specifik utbildning eller examen – åtminstone för de flesta egenföretagare.¹⁹ Van der Sluis och kollegor (2008) pekar i sin metaanalys på Lazears (2004) förslag om att betrakta entreprenörer som allkonstnärer (Jacks of all trades) som behöver en bred palett av kunskaper för att vara framgångsrika, och argumenterar för att valet av skolkurser och träningsprogram kan vara viktiga bestämningsfaktorer för entreprenörskap. Sammantaget pekar detta på behovet av en läroplan som gör elever bekanta med praktiska aspekter kring företagsstarter och det dagliga drivandet av företag.

2.2 Entreprenörskapsutbildning

De senaste årtiondena har antalet entreprenörskapsutbildningar (eng. "entrepreneurship education and training programs") ökat världen över.²⁰ Ökningen kan spåras till den politiska ambitionen att antalet företag i ekonomin ska växa, eller att sannolikheten för

¹² Gimeno, Folta, Cooper & Woo 1997; Iyigun & Owen 1998

¹³ van der Sluis, van Praag & Vijverberg 2008; Unger, Rauch, Frese & Rosenbusch 2011

¹⁴ Casson 1982; Sarasvathy 2001

¹⁵ Garavan & O'Conneide 1994; Honig 2004; McGrath & McMillan 1995

¹⁶ Dencker, Gruber & Shah 2009; Folta, Delmar & Wennberg 2010; Martin, McNally & Kay 2013; Toft-Kehler, Wennberg & Kim 2014

¹⁷ Johannisson & Madsén 1997; Sarasvathy 2004; Kyrö & Niemi 2008; Politis 2005

¹⁸ Europeiska Kommissionen 2008, s. 66

¹⁹ Leibenstein 1987; Wagner 2003; Lazear 2004

²⁰ Fayolle 2000; Katz 2003; Liñán 2004; Kuratko 2005; OECD 2007; Katz 2008; O'Connor 2013

framgångsrikt företagande ska öka.²¹ Okunskapen om de långsiktiga effekterna av entreprenörskapsutbildningar är dock fortfarande betydande.²²

Studier som tillämpar experimentella eller kvasi-experimentella metoder har funnit att entreprenörskapsutbildningar för det mesta har små eller inga effekter på kortsiktiga utfall, såsom avsikten att bli entreprenör,²³ men att det bland unga deltagare kan fostra icke-kognitiva förmågor som är relevanta för entreprenörskap.²⁴ Till dags dato har få studier med rigorös forskningsdesign undersökt effekten av entreprenörskapsutbildningar på faktiska utfall, flera år efter avslutat program.²⁵ Ett undantag är en svensk studie av Elert, Andersson och Wennberg (2015) som tittar på effekterna av att delta i Ung Företagsamhets (UF) utbildning under gymnasiet. Utbildningen är ett exempel på den typ av erfarenhetsbaserad inlärning som vi diskuterade ovan. Författarna finner att kursen ledde till en ökad sannolikhet att deltagare senare i livet skall starta företag, och även större företagsinkomster för de som blir företagare. Företagen som startades överlevde dock inte längre än liknande företag som startades av de som inte genomgått Ung Företagsamhets utbildning.

Martin och kollegor (2013) presenterar den första metaanalysen av effekten av olika entreprenörskapsutbildningar. De inkluderar 42 studier i sin genomgång, och finner ett generellt stöd för värdet av sådana program. De finner positiva samband mellan entreprenörskapsutbildning och entreprenörskapsrelaterade mått på humankapital och entreprenöriella utfall som deltagarnas intentioner och sannolikhet att starta företag, samt med företagets framgång. Majoriteten av studierna i översikten fokuserade på effekten av entreprenörskapsutbildningar på bildandet av entreprenörskapsrelaterat humankapital såsom kunskaper och färdigheter, samt på psykologiska utfall som attityden till entreprenörskap och intentioner att starta företag.²⁶ En anledning till att kunskaps- och attitydmått dominerar som utfall i utvärderingar av entreprenörskapsutbildningar är att sådana indikatorer relativt enkelt låter sig mätas direkt efter programmets fullbordan.

Bland de 42 studierna som analyserades av Martin och kollegor (2013) undersökte 13 studier någon typ av faktiska beteenden eller utfall relaterade till entreprenörskap. Utfallen som studierna undersökte delades in i tre kategorier: startförsök (en studie), nyföretagande (sex studier) och entreprenörskapsresultat (nio studier). Åtta av de nio resultatstudierna undersökte företagets finansiella resultat, medan en studie beaktade företagets överlevnad,²⁷ och en individens företagarinkomst.²⁸

2.3 Effekter av entreprenörskapsutbildning hos kvinnor

Många studier av effekten av entreprenörskapsutbildningar gör inte någon uttrycklig åtskillnad mellan könen, men de som gör det finner inte sällan att effekterna skiljer sig åt mellan kvinnor och män. I en storskalig amerikansk studie undersöker till exempel Fairlie

²¹ Leibenstein 1987; Holtz-Eakin 2000; Weitzel, Urbig, Desai, Sanders, & Acs 2010; Inci 2013; Fairlie, Karlan & Zinman 2015

²² Martin, McNally & Kay 2013

²³ Oosterbeek, van Praag & Ysselstein 2010; von Graevenitz, Harhof & Weber 2010

²⁴ von Graevenitz, Harhof & Weber 2010; Rosendahl Huber, Sloof & van Praag 2014

²⁵ Rideout & Gray, 2013

²⁶ Se till exempel Peterman & Kennedy (2003), DeTienne & Chandler (2004), Friedrich, Glaub, Gramberg & Frese (2006), Mentoer & Friedrich (2007), Souitaris, Zerbini & Al-Laham (2007), Oosterbeek, van Praag & Ysselstein (2010) och Rosendahl Huber, Sloof & van Praag (2012). För en metaanalys som enbart studerar relationen mellan entreprenörskapsutbildning och entreprenöriella intentioner, se Bae, Qian, Miao & Fiet 2014

²⁷ Chrisman & McMullan 2004

²⁸ Charney & Liebcap 2000

och medförfattare (2015) det så kallade GATE-projektet, som erbjöd gratis träning i företagande till individer som var intresserade av att försörja sig som företagare. Studien finner en stark kortsiktig effekt på nyföretagande för de som var arbetslösa då de började programmet, men inga långsiktiga effekter för de som var anställda, egenföretagare eller inte stod till arbetsmarknadens förfogande när programmet tog sin början. Den huvudsakliga effekten av programmet på nyföretagande försvinner när bara kvinnor beaktas. Med andra ord tycks programmet i första hand ha fungerat för arbetslösa män.

Oosterbeek och kollegor (2010) använde så kallad difference-in-difference analys för att utvärdera effekten av ett JACP-program (Ung Företagsamhet) riktat mot holländska junior college-studenter. De fann inga signifikanta effekter på studenternas självskattade entreprenöriella förmågor, men däremot en negativ effekt på intentioner att starta företag. Överlag var effekterna likartade för män och kvinnor, men effekten på entreprenöriella intentioner var mer negativ och starkare för kvinnor. Författarna spekulerar i om resultatet beror på att kvinnor kan ha upplevt att företagande är svårt att kombinera med andra sysslor.²⁹

Dessa studier beaktar dock generellt effekten av *träning* i entreprenörskap men sällan mer allmänna insatser som till exempel nätverksbyggande och motivationshöjande aktiviteter. I viss utsträckning utvärderar vi även sådana aktiviteter i denna rapport. Det är till exempel möjligt att inspirationsföreläsningar kan ha andra effekter, då förebilder har visat sig ha en större effekt på kvinnors än på mäns tilltro till sin entreprenöriella egenförmåga.³⁰

²⁹ Studier av entreprenörskapsutbildningar i utvecklingsländer finner också skillnader för män och kvinnor, se till exempel Karlan & Valdivia (2011) och Gine & Mansuri (2014). Dessa studier har dock inte nödvändigtvis bäring på svenska förhållanden.

³⁰ BarNir, Watson & Hutchins 2011

3 Programmet och dess utvärderingsbarhet

Programmet *Entreprenörskap vid universitet och högskola* löpte mellan 2011 och 2014 och bestod av 14 olika projekt som tilldelades totalt 8 589 402 kronor (Tabell 1). Projekten och dess aktiviteter riktades mot både lärare och studenter, men endast ett fåtal har vänt sig till båda kategorierna. Tillväxtanalys gör bedömningen att de olika typerna bör utvärderas separat; en utvärdering av kompetensutvecklingsaktiviteter för lärare kan till exempel avse entreprenörskapsrelaterade undervisningsinslag på kurser och program medan en utvärdering med studenter som främsta målgrupp kan avse faktiska företagsstarter, ambitioner hos studenter att starta företag eller tilltro till den egna förmågan att göra det. Den första typen av aktiviteter, riktade till lärare, kan först indirekt, eller med fördröjning, förväntas bidra till uppfyllelsen av programmets mål. Eftersom det bara gått två år sedan programmet avslutades utvärderas endast aktiviteter med studenter som målgrupp.

Tabell 1 Projekt inom programmet *Entreprenörskap vid universitet och högskola*

Organisation	Projektnamn	Utbetalt belopp	Utvärderas
Högskolan i Halmstad	SISTERS 2 – Stöd och Inspiration för Tjejer inom Entreprenörskap	772 548	Ja
Högskolan i Borås	Kvinnligt entreprenörskap i textil- och modesektorn	1 050 000	Ja
Malmö Högskola	Entreprenörskap för tjänsteinnovation och tjänsteföretagande	709 894	Ja
Södertörns högskola	Entré Q Flemingsberg; kreativitet, innovation, stimulans, handlingskraft – affärsutveckling vid KI och SH	690 000	Nej**
Mittuniversitetet	MIUN Innovation – För entreprenörskap i utbildningen	681 689	Ja
Göteborgs universitet	Främja entreprenörskap bland vård- och omsorgsstudenter vid Sahlgrenska Akademien	639 996	Ja
Upgrades Education Sweden AB	Entreprenörskap i teorin	616 359	Nej**
Varbergs kommun	EMBRYO	519 714	Ja
Högskolan i Borås	Företagsam Högre Utbildning – entreprenöriell kompetens för kursansvariga	516 863	Nej*
Högskolan i Skövde	Vårdentreprenörer	501 232	Nej**
Linnéuniversitetet	Entreprenöriella Linnékvinnor	497 199	Ja
SLU Holding AB	Trampolin Generation 2 – entreprenörsutvecklingsprogram för studenter på SLU	446 271	Ja
Lunds universitet	Tro på dina idéer	419 797	Ja
Högskolan i Borås	Entreprenörskap i textil- och modedesign	300 000	Ja
Sveriges Lantbruksuniversitet	Lian	227 840	Nej*

Anmärkning: * Projektet avsåg endast aktiviteter riktade till lärare. ** Uppgifter om deltagarnas personnummer saknas.

Källa: Tillväxtverket.

Aktiviteterna som ordnats inom de olika projekten skiljer sig åt när det gäller varaktighet, struktur och innehåll. En del bestod av endast en typ ut aktivitet (till exempel Venture Labs *Tro på dina idéer*), medan andra utgjordes av en rad olika inslag (till exempel Linnéuniversitetets *Entreprenöriella Linnékvinnor*). Aktiviteterna faller inom en rad olika kategorier; det handlar om allt från strukturerade, poänggivande kurser som löpt över hela terminer till enstaka inspirationsföreläsningar och nätverksträffar. Hur programmets medel som helhet har fördelats över olika typer av aktiviteter har inte varit möjligt att fastställa.

3.1 Utvärderingens utmaningar

Utvärderingen av programmet dras med en rad svårigheter, relaterade dels till handläggning och rapportering och dels till programmets design. De grundläggande krav som måste uppfyllas för att programmets effekter ska kunna utvärderas är att det finns listor över de deltagandes personnummer och dokumentation som beskriver och daterar insatser. Det finns avsevärda skillnader mellan projekten när det gäller förekomsten av sådan information, vilket har gjort det omöjligt att utvärdera programmet som helhet. Medan Ramböll med hjälp av Tillväxtverket identifierat 16 367 deltagare (10 875 kvinnor och 5 492 män) har Tillväxtanalys endast funnit 2 148 fullständiga personnummer. Personnumren har samlats in dels från de rapporter som projektägarna lämnat till Tillväxtverket och dels från projektägarna själva. Efter att de dryga 2 000 individerna härletts till en dokumenterad insats och återfunnits i register återstår 1 891 individer. Ställs kravet på datering av insatser minskar antalet till 1 420.

Andra utmaningar har att göra med programmets design. För att en regelrätt effektutvärdering ska vara möjlig, bör programmet vara designat så att ”behandlingen”, i vårt fall en entreprenörskapsutbildningsaktivitet, ges slumpvis till en grupp studenter och inte till andra, i syfte att skapa jämförbara behandlings- och kontrollgrupper.³¹ Endast med en sådan design kan man med säkerhet säga någonting om den kausala effekten av en utbildningsaktivitet. Den aktuella programdesignen och utvärderingshorisonten gör det nödvändigt att tackla en rad utmaningar, som vi beskriver i resten av den här sektionen.

3.1.1 Programmets slut ligger nära i tiden

Den korta tidsperioden som gått sedan programmet avslutades påverkar möjligheten att studera dess utfall, särskilt i termer av entreprenöriellt beteende. Det är känt sedan tidigare att de flesta entreprenörer, särskilt framgångsrika sådana, startar sina företag efter att de varit aktiva i en bransch en tid,³² och sannolikheten att starta ett företag är högst bland individer i trettio- och fyrtioårsåldern.³³ De långsiktiga effekterna torde därför vara omöjliga att undersöka så här nära inpå behandlingen. Problemet är dock på intet sätt unikt för den aktuella utvärderingen. Den ambitiösa GATE-studien, till exempel, följde individer i max fem år efter behandlingen,³⁴ medan en annan väl genomförd studie av Karlan och Valdivia (2011) bara följde deltagare i två år. Icke desto mindre måste denna problematik beaktas.

³¹ Li 2013

³² Klepper 2001

³³ Delmar & Davidsson 2000

³⁴ Michaelides & Benus 2010; Fairlie, Karlan & Zinman 2015

3.1.2 Tid för deltagande

En svårighet som är relaterad till den korta tiden som passerat sedan programmet avslutats är att informationen om när studenterna tog del av någon av programmets aktiviteter är bristfällig: för 471 individer, eller en fjärdedel av de 1891 i registerdatat har vi ingen information om när de tog del av insatserna. Det introducerar ett element av osäkerhet i alla våra slutsatser, eftersom de tre extra år som en student som deltagit 2011 haft på sig att starta företag jämfört med en student som deltagit 2014 kan göra stor skillnad för utfallet. Dock är problemet marginellt för de poänggivande kurserna där tidsinformation finns för det stora flertalet av individerna.

3.1.3 Icke-observerbar heterogenitet och självselektion

En annan utmaning är att vi inte kan observera behandlade studenter eller studenter i kontrollgruppen före entreprenörskapsutbildningen. Det gör att det är svårt att hantera så kallad icke-observerbar heterogenitet på ett meningsfullt vis. En del metoder (till exempel difference-in-difference-analys) ger möjlighet att eliminera gemensamma tidstrender genom att subtrahera före-efter-förändringen i den behandlade gruppen från den i kontrollgruppen.³⁵ Detta är något fortsatta satsningar på entreprenörskapsutbildningar bör ta i beaktning; för att en regelrätt effektutvärdering ska kunna utföras bör en mätning av relevanta utfallsvariabler genomföras redan innan programmet startar.

Alla insatser vi ämnar utvärdera, vare sig det handlar om enskilda utbildningstillfällen, enskilda kurser eller kurser som ingår i program, är sådana som individen i något stadiet aktivt valt att ta del av. Denna så kallade självselektion kan ta sig olika form – från att skriva in sig på en flerårig högskoleutbildning där ett entreprenörskapsmoment råkar ingå, till att bestämma sig för att gå på en inspirationsföreläsning en eftermiddag. Det generella problemet är detsamma: valet att ta del av utbildningen är med stor sannolikhet korrelerat med den utfallsvariabel vi är intresserade av.

Att man valt att läsa 7,5 högskolepoäng entreprenörskap betyder gissningsvis att man är mer intresserad av entreprenörskap och kanske också har större fallenhet för det, än någon som getts samma möjlighet men inte valt kursen. Följaktligen går det inte att avgöra om det observerade utfallet – i form av exempelvis egenföretagande senare i livet – hos den som valt att läsa kursen och någon som valt att inte läsa den, beror på kursen eller på något annat. Att bara jämföra utfall för de behandlade och de icke-behandlade kommer att leda till en snedvriden skattning, med en felterm som beror på självselektionen in i behandlingen. Jämförelsen mellan behandlade och ickebehandlade riskerar att bli mycket missvisande om den inte görs på ett genomtänkt vis.³⁶ Man jämför alltså äpplen med päron.

En meningsfull utvärdering bygger på en jämförelse av äpplen med äpplen. Det betyder att de studenter som tagit del av insatsen måste jämföras med en kontrollgrupp av personer som inte gjort det, men som i andra avseenden är så lika deltagarna som möjligt. Den här typen av utvärderingsdesign brukar kallas kvasi-experimentell, eftersom syftet är att försöka efterlikna randomiseringen i ett kontrollerat experiment så långt det är möjligt.

Vår utvärdering hanterar problemet med självselektion genom matchning, det vill säga att vi för var och en av de behandlade individerna finner en ”tvilling”; i det här fallet jämförelseobjekt som också är kvinnor, är lika gamla, läser eller har läst samma eller i alla fall

³⁵ Heckman, Ichimura & Todd 1997

³⁶ Rosenbaum & Rubin 1983; Angrist 1998

en liknande utbildning vid samma lärosäte, har ungefär samma socioekonomiska bakgrund, och så vidare. Genom att ta hänsyn till dessa faktorer kan vi minska snedvridningen som orsakas av självselektionen. Denna strävan underlättas av att vi har tillgång till en stor uppsättning av registerbaserade variabler. Med det sagt bygger matchning av det slaget, likt andra metoder, på antaganden som bör hålla för att metoden ska kunna vara tillförlitlig; för en diskussion om detta se appendix.

4 Resultat

Utvärderingen undersöker, i linje med programmets mål, graden av nyföretagande samt inställning till eget företagande bland studenter som tagit del av någon av ovan nämnda aktiviteter i jämförelse med en kontrollgrupp av jämförbara individer. Analysen bygger på två datakällor; registerdata och data från en enkät, och kan på så vis beakta flera olika utfallsvariabler. Vilket slags data som väljs beror på vilken typ av aktivitet som avses och den potentiella kontrollgruppen. Båda undersökningarna är förankrade i tidigare forskning på området.

4.1 Startade företag: undersökning av registerdata

De registerdata som använts för att undersöka graden av nyföretagande bland alumnerna har hämtats från SCB och bygger i huvudsak på uppgifter från Tillväxtverket men har även kompletterats med information från projektägarna själva.

Totalt kan vi identifiera 1 891 individer som deltog i någon av satsningarna som omfattas av programmet mellan 2011 och 2015, och vi vet med säkerhet vilket år 1 420 av dessa individer fick insatserna. Sammantaget rör det sig om 1 249 kvinnor och 642 män. Den dryga tredjedelen män beror på att det inte funnits något formellt hinder för män att delta. Vidare tog 84 individer del av mer än ett projekt; 71 personer deltog i två, tio personer i tre, två personer i fyra och en person i hela fem projekt. 827 individer deltog i aktiviteter som inte gav några ECTS-poäng. Det rör sig om allt ifrån kreativitetsövningar till introduktionsföreläsningar i entreprenörskap, men aktiviteterna har det gemensamt att de är korta. 1 064 individer deltog i någon eller några av de poänggivande kurserna som beskrivs i tabell 2.³⁷

³⁷ En utförligare beskrivning av kurserna finns i Appendix (Tabell A1).

Tabell 2 Poänggivande kurser

Kursnamn	Lärosäte	ECTS	Nivå	Förkunskaper	Obligatorisk
Textil projekt- och affärsutveckling (TPA012)	Högskolan i Borås	15	BSc	Inskriven på programmet Textil produktutveckling och entreprenörskap (180 ECTS)	Ja
Entreprenörskap och affärsutveckling (SEA01B)	Högskolan i Borås	15	BSc	Inskriven på programmet Textil produktutveckling och entreprenörskap (180 ECTS)	Ja
Entreprenörskap med inriktning mot hälsopromotion (2IV120)	Linné-universitetet	15	BSc	120 ECTS inom ramen för Idrottsvetenskapligt program (180 ECTS)	Ja
Entreprenörskap med inriktning mot hälsovetenskap (2XN002)	Linné-universitetet	7,5	BSc	Grundläggande behörighet samt 60 ECTS i biomedicinsk vetenskap	Nej
Affärsutveckling och personligt entreprenörskap (1FE620)	Linné-universitetet	7,5	BSc	15 ECTS i företags-ekonomi	Nej
Företagande och affärsutveckling (1FE807)	Linné-universitetet	7,5	BSc	30 ECTS i företags-ekonomi	Nej

Anmärkning: Deltagarna i TPA012 och SEA01B är delvis dubbelräknade eftersom 38 studenter gått båda kurserna.

Källa: Högskolan i Borås och Linnéuniversitetet.

Könsfördelningen är jämnare för kurser än för de icke poänggivande aktiviteterna: 58 procent kvinnor och 42 procent män. Den övervägande majoriteten av dessa individer, 823 personer, deltog i 1FE807 (683 stycken) eller 1FE620 (140 stycken), det vill säga någon av de två företagsekonomiska kurserna vid Linnéuniversitetet. Därtill har vi information om när de poänggivande kurserna togs för 1 028 individer, eller knappt 97 procent av de som läste sådana: 56 individer tog del av dem år 2011, 280 år 2012, 237 år 2013, 276 år 2014 och 179 år 2015. Notera att det sista året faller utanför tidsperioden för den utvärderade programperioden. För de övriga, icke-poänggivande insatserna är tidsinformationen mindre tillförlitlig: vi vet bara att 106 personer tog del av dessa insatser 2012, och 286 personer 2013. När övriga 435 personer som gick icke-poänggivande kurser tog del av insatserna vet vi inte med säkerhet.

Det är också rimligt att anta att behandlingen skiljer sig åt mellan de två aktivitetstyperna, i så måtto att de poänggivande kurserna utgör en mer omfattande behandling än de icke-poänggivande aktiviteterna. Även om vi i ett första skede av vår analys kommer att betrakta alla aktiviteter som likvärdiga, för att på så vis få en bild av helhetseffekten av programmet, kommer vi därefter att undersöka effekten av dessa typer av aktiviteter var för sig.

Vi har redan diskuterat behovet av matchning för att kunna göra en meningsfull jämförelse mellan de behandlade individerna och kontrollgruppen. Som bas för urvalet av kontrollgruppen använder vi oss av en population bestående av de 685 022 individer födda år 1970 eller senare som var inskrivna på universitet någon gång under perioden 2011 till 2014. Tillsammans med våra programdeltagare summerar det till 686 913 individer. tabell 3 visar deskriptiv statistik för hela denna population, uppdelad på behandlade individer och resten av populationen.

Tabell 3 Deskriptiv statistik för hela populationen

	Kontrollgrupp	Behandlade	t-värde
Kön	0,59	0,66	-6,05
Ålder (2011)	23,32	22,69	18,34
Utomnordisk bakgrund	0,15	0,07	9,81
Utomnordisk far	0,24	0,13	10,88
Utomnordisk mor	0,22	0,13	9,68
Mor företagare -86	0,14	0,14	-0,19
Mor företagare -92	0,13	0,13	0,34
Far företagare -86	0,26	0,28	-1,94
Far företagare -92	0,24	0,25	-1,08
Högre utbildning mor	0,27	0,25	1,64
Högre utbildning far	0,22	0,20	1,84
Inflationsjusterat betyg	50,18	50,42	-0,34
Observationer	685 022	1 891	

Anmärkning: Avser både kontrollgrupp och behandlade. $N = 686\,913$. Behandlade samt alla individer födda 1970 eller senare som var inskrivna på universitet någon gång mellan 2011 och 2014. Ett bortfall föreligger för Inflationsjusterat betyg; t-testet är beräknat på 1 678 behandlade och en kontrollgrupp bestående av 496 025 individer.

Källa: SCB.

Tabell 3 visar att det finns signifikanta skillnader mellan grupperna; programdeltagarna är som redan nämnts oftare kvinnor, är över lag yngre och har mer sällan utomnordisk bakgrund. Detta motiverar matchning för att uppnå jämförbarhet mellan behandlings- och kontrollgrupp. Däremot tycks inte de behandlade skilja sig från den generella populationen när det kommer till gymnasiebetyg, och inte heller avseende föräldrarnas företagarbakgrund; bara vad gäller ett av måtten för faderns företagarbakgrund finner vi en svagt statistiskt signifikant skillnad. Det är av stor relevans för vår studie eftersom forskningen betraktar föräldrarnas företagarbakgrund som en av de starkaste bestämningsfaktorerna för huruvida en individ väljer en bana som entreprenör.³⁸

Tabell 4 visar deskriptiv statistik för behandlade individer och kontrollgruppen år 2010 (året innan programperioden inleddes) och år 2014 (året för programperiodens slut) vilket är det sista året med tillgängliga data på relevanta utfallsvariabler. I tabellen ligger fokus på individernas arbetsmarknadsmässiga utfall. Den inkluderar följande variabler: *Företagare* – en dummyvariabel med värdet ”1” om individens huvudsakliga yrkesställning är företagare eller inte enligt sysselsättningsregistret. *Arbetsinkomst* – arbetsinkomst i hundratals kronor. *Arbetslöshetsdagar* – antal dagar i öppen arbetslöshet under innevarande år. *Inkomst företagande* (EF eller eget AB) – inkomst i hundratals kronor från företagande

³⁸ Hout & Rosen, 2000; Johnson, 2002; Andersson & Hammarstedt, 2010, 2011; Lindquist, Sol, van Praag 2015

antingen i enskild firma eller från eget aktiebolag. *Inkomst företagande* (D) – en dummy-variabel med värdet ”1” om individen har företagarinkomst under innevarande år. *Inkomst näringsverksamhet, netto* – nettoinkomst från näringsverksamhet (100-tals kronor) under innevarande år, samt slutligen *Inkomst av passiv näringsverksamhet* – som mäter inkomst från passiv näringsverksamhet (100-tals kronor) under innevarande år. Det bör betonas att detta är medelvärden för populationer av individer som fortfarande är knutna till högskolan eller är i början av sin yrkesmässiga karriär, varför det är svårt att uttala sig med någon större säkerhet kring hur det ”har gått” för dem i livet. Det gäller naturligtvis också för deras företagande – vi har tidigare påpekat att forskningen visar att sannolikheten för företagsstart är störst för personer i trettioårsåldern och den tidiga fyrtioårsåldern.³⁹

Tabell 4 Deskriptiv statistik för populationen 2010 och 2014

År 2010	Icke-deltagare	Alla deltagare	t-värde	Deltagare poänggivande	t-värde
Företagare	0,02	0,02	-0,24	0,01	1,81
Arbetsinkomst	997,23	776,75	7,66	662,13	8,76
Arbetslöshetsdagar	10,12	9,81	0,35	7,56	2,23
Inkomst företagande (EF eller eget AB)	1 391,41	1 178,18	0,25	383,92	0,88
Inkomst företagande (D)	0,22	0,18	3,40	0,17	3,31
Inkomst näringsverksamhet, netto	5,24	2,58	0,43	3,20	0,25
Inkomst av passiv näringsverksamhet	0,35	0,07	0,50	0,00	0,47
Observationer	661 348	1 871		1 058	
År 2014	Icke-deltagare	Alla deltagare	t-värde	Deltagare poänggivande	t-värde
Företagare	0,02	0,03	-0,72	0,01	2,54
Arbetsinkomst	1 836,05	1 074,51	20,56	957,93	17,79
Arbetslöshetsdagar	8,11	6,27	2,23	5,42	2,44
Inkomst företagande (EF eller eget AB)	2 796,23	2 512,65	0,25	580,28	1,44
Inkomst företagande (D)	0,15	0,12	3,37	0,11	3,67
Inkomst näringsverksamhet, netto	8,07	12,36	-0,50	5,03	0,27
Inkomst av passiv näringsverksamhet	0,46	0,21	0,45	0,25	0,29
Observationer	669 444	1 881		1 060	

Anmärkning: Statistiken är utslagen på kontrollgrupp, deltagare och deltagare i poänggivande kurser, n (2010)=663 219, n (2014)=671 325. Ett bortfall föreligger för *Inkomst företagande* (EF eller eget AB); t-testet år 2010 är beräknat på 1 564 behandlade och 532 790 obehandlade individer, t-testet för 2014 är beräknat på 1 748 behandlade och 596 746 obehandlade individer. T-värdet för deltagarna i poänggivande kurser är beräknat mot alla icke-deltagare samt deltagare i poänggivande kurser.

Källa: SCB.

Det som sticker ut mer än något annat i tabell 4 är variabeln Företagare. År 2010 är skillnaden mellan alla behandlade individer och den generella populationen icke-signifika, men deltagarna vid de poänggivande kurserna utmärker sig genom att vara företagare i betydligt mindre utsträckning, bara hälften så ofta som resten av populationen. Även

³⁹ Delmar & Davidsson, 2000

om deras företagande har ökat något år 2014 är det fortfarande betydligt lägre än för hela populationen. Det här är något som beaktas mer ingående i den fortsatta analysen.

Som matchningsmetod använder vi så kallad propensity score matchning (PSM). Det är en flerstegsprocedur. I det första steget är syftet att skatta ett propensity score, en sannolikhet för att få behandling, det vill säga att ha deltagit i någon av programmets insatser. Det sker i en regression där behandlingsvariabeln (1=behandling, 0=inte behandling) används som beroende variabel, medan de oberoende variablerna valts ut då tidigare litteratur visat att de har relevans för entreprenörskap, eller för att de rent logiskt kan antas påverka individernas möjligheter att välja kurserna, såsom fakultetstillhörighet. En längre diskussion om dessa skattningar står att finna i Appendix (se särskilt tabell a2).

I ett andra steg matchas individer som faktiskt fått behandlingen med individer som inte fick behandlingen men hade samma skattade sannolikhet att få den, för att jämförelsen ska bli rimlig. Den utfallsvariabel vi betraktar är ett mått på nyföretagande, som antar värdet 1 om man startat ett företag mellan år 2010 och 2014, annars 0.⁴⁰ Då 2014 som nämnts är det sista året då vi har data för utfallsvariabeln exkluderar vi de 179 individer som vi med säkerhet vet läste kurserna 2015 ur analysen.

Metoden gör det möjligt för oss att undersöka den generella effekten av att ha deltagit i någon av insatserna, och kontrollera för de skillnader i bakgrund, utbildning, etc. mellan behandlings- och kontrollgrupperna som indikerades i tabell 3. I tabell 5 jämför vi utfallet för alla de behandlade individerna (oavsett programtyp och år för deltagande, utom de som gick programmet 2015) dels med den generella populationen (det vill säga utan matchning), dels med den matchade kontrollgruppen. I den andra panelen begränsas populationen till att bara bestå av kvinnor. I detta första steg är det lite som tyder på att programmet haft positiva effekter. Om man beaktar hela populationen blir de behandlade nyföretagare i mindre utsträckning än den matchade kontrollgruppen, men om populationen begränsas till kvinnor blir förhållandet det omvända. Inga av dessa skillnader är emellertid statistiskt signifikanta, vilket kan tolkas som att variationen inom den behandlade gruppen är så stor att det i praktiken blir meningslöst att diskutera skillnader mellan grupperna.

Tabell 5 Genomsnittlig behandlingseffekt från alla insatser på de behandlade (ATT). Sannolikheten att starta nytt företag från 2010 till 2014

Population: kvinnor och män, 1 534 behandlade, 550 457 obehandlade					
Jämförelse	Behandlade	Kontrollgrupp	Skillnad	Standardfel	t-stat.
Omatchad (n=551 991)	0,017	0,017	0,000	0,003	0,09
Matchad (n=3 068)	0,017	0,020	-0,003	0,005	-0,52
Population: kvinnor, 1 022 behandlade, 328 575 obehandlade					
Jämförelse	Behandlade	Kontrollgrupp	Skillnad	Standardfel	t-stat.
Omatchad (n=329 597)	0,018	0,012	0,005	0,003	1,50
Matchad (n=2 044)	0,018	0,013	0,005	0,006	0,86

Källa: SCB.

⁴⁰ Som robusthetstest använder vi två andra variabler: företagande år 2014 (som en stock-variabel) som antar värdet 1 om man driver företag, annars 0, samt skillnad i företagarsstatus som antar värdet 1 om man gått från att inte driva företag 2010 till att driva företag 2014, 0 om ens företagarsstatus är oförändrad, och -1 om man slutat driva företag från 2010 till 2014. Resultaten som vi uppnår med dessa alternativa mått är kvalitativt mycket lika de vi redovisar nedan.

Det bör dock nämnas att vi här genomfört en mycket grov sammanslagning av insatstyper, i och med att samtliga insatser ses som likvärdig behandling. Eftersom vi inte kunde finna några signifikanta skillnader för deltagargruppen som helhet i tabell 5 övergår vi till en mer finmaskig analys, och delar upp individerna i de som läst poänggivande kurser respektive icke-poänggivande insatser.

I tabell 6 nedan presenteras samma jämförelse som i tabell 5 med skillnaden att bara de poänggivande kurserna betraktas som behandling. Återigen visar den första panelen resultat för hela populationen medan den andra visar resultat enbart för kvinnor. De behandlade individerna är betydligt mindre benägna att starta företag än den generella populationen, vilket är i linje med vad vi hade kunnat förvänta oss från tabell 4. Därtill blir skillnaderna i utfall tydligare när de behandlade jämförs med individer med samma skattade sannolikhet att delta i kurserna. När hela populationen beaktas leder matchningen till att skillnaderna blir större och oftare även statistiskt signifikanta. Samma mönster kan skönjas när bara kvinnor beaktas, men då är skillnaden inte statistiskt signifikant på någon relevant signifikansnivå. Resultaten tyder på att de poänggivande kurserna om något haft en negativ effekt på individens entreprenörskap, mätt i termer av att starta företag.

Tabell 6 Genomsnittlig behandlingseffekt från poänggivande kurser på de behandlade (ATT). Sannolikheten att starta nytt företag från 2010 till 2014

Population: kvinnor och män, 832 behandlade, 526 883 obehandlade					
Jämförelse	Behandlade	Kontrollgrupp	Skillnad	Standardfel	t-stat.
Omatchad (n=527 715)	0,008	0,017	-0,008	0,004	-1,84
Matchad (n=1 664)	0,008	0,025	-0,017	0,007	-2,59
Population: kvinnor, 489 behandlade, 311 278 obehandlade					
Jämförelse	Behandlade	Kontrollgrupp	Skillnad	Standardfel	t-stat.
Omatchad (n=311 767)	0,006	0,012	-0,006	0,005	-1,24
Matchad (n=978)	0,006	0,016	-0,010	0,008	-1,36

Källa: SCB.

Tabell 7 presenterar jämförelsen när bara de icke-poänggivande insatserna betraktas som behandling. Här finner vi istället att deltagarna har *större* sannolikhet att starta företag än icke-deltagare. Dessa skillnader blir något större men i gengäld mindre signifikanta när de behandlade individerna jämförs med den matchade kontrollgruppen. Det är bara när populationen begränsas till kvinnor som skillnaden är statistiskt signifikant. Sammanfattningsvis erbjuder resultaten ett begränsat stöd för att deltagande i de icke-poänggivande insatserna skulle ha haft en positiv effekt på nyföretagandet.

Tabell 7 Genomsnittlig behandlingseffekt från icke-poänggivande insatser på de behandlade (ATT). Sannolikheten att starta nytt företag från 2010 till 2014

Population: kvinnor och män, 702 behandlade, 550 457 obehandlade					
Jämförelse	Behandlade	Kontrollgrupp	Skillnad	Standardfel	t-stat.
Omatchad (n=551 159)	0,027	0,017	0,010	0,005	2,15
Matchad (n=1 404)	0,027	0,014	0,013	0,008	1,64

Population: kvinnor, 533 behandlade, 328 575 obehandlade					
Jämförelse	Behandlade	Kontrollgrupp	Skillnad	Standardfel	t-stat.
Omatchad (n=329 108)	0,028	0,012	0,016	0,005	3,27
Matchad (n=1 066)	0,028	0,011	0,017	0,009	1,94

Källa: SCB.

Vi beaktade även effekten av insatserna år för år, för de individer då information om tid för insatsen existerar, vilket presenteras i tabell a3 i appendix. Inte heller i de skattningarna finns det någonting som talar för att programmet har haft avsedd effekt.

4.2 Inställning till entreprenörskap: enkätundersökning

Vår enkätundersökning har utformats med utgångspunkt i tanken att så kallad entreprenöriell egenförmåga är nära förbunden med företagande. Begreppet egenförmåga kommer från den kognitiva psykologin, och handlar om en individs självförtroende vad gäller en viss uppgift eller inom en given domän (Bandura 1997). Wood och Bandura (1989, s. 364) definierar egenförmåga som:

“people’s beliefs in their capabilities to mobilize the motivation, cognitive resources, and courses of action needed to exercise control over events in their lives”.

Egenförmåga bygger alltså på individens egen uppfattning om sina kunskaper och förmågor inom ett specifikt område – huruvida han eller hon tror sig ha det som krävs för att utföra uppgiften i fråga.⁴¹ Många forskare argumenterar för att upplevd egenförmåga har en stark påverkan på hur vi beter oss.⁴² Konceptet har använts flitigt inom karriärforskning för att förklara upplevda karriärmöjligheter och karriärorienterade beteenden,⁴³ och har visat sig användbart för att utvärdera effekten av utbildningar för och i entreprenörskap.⁴⁴

Entreprenöriell egenförmåga, alltså en persons tro på sin förmåga till framgångsrikt entreprenörskap, tycks vara en särskilt viktig förutsättning för företagande.⁴⁵ Individer med högre entreprenöriell egenförmåga har större entreprenöriella intentioner och en större tro på att de har en idé som går att genomföra.⁴⁶ Med tanke på de komplicerade utmaningar en individ ställs inför när det gäller att upptäcka/skapa en entreprenöriell möjlighet, samla resurser, starta ett företag och bygga det framgångsrikt, är det också rimligt att tron på den egna förmågan att lyckas som entreprenör är central för att man faktiskt ska ta sig an uppgiften.⁴⁷ Tidigare studier indikerar att kvinnor tycks ha både lägre tilltro till sin entreprenöriella egenförmåga och lägre entreprenöriella intentioner än män, och påverkas dessutom

⁴¹ Se även Bandura (1989, 1992).

⁴² Markham, Balkin & Baron 2002. Se även Betz & Hackett (1981), Scherer, Brodzinski & Wiebe (1999) och Krueger & Dickson (1994). Det faktum att en person kan ha hög egenförmåga inom ett område men låg egenförmåga inom ett annat gör att de flesta anser att det är viktigt att bedöma förväntningar på egenförmåga eller framgång från område till område, se Eccles (1994) och Bandura (1997). Dock pågår debatten om huruvida det räcker med ett generellt mått på egenförmåga i stället för ett domänspecifikt mått, se till exempel Chen, Gully & Eden (2004).

⁴³ Betz & Hackett 1981, 1983; Eccles 1994; Bandura, Barbaranelli, Caprara & Pastorelli 2001

⁴⁴ Krueger 2009; Mauer, Neergaard & Kirketerp 2009

⁴⁵ Boyd & Vozikis 1994; Barbosa, Gerhardt & Kickul 2007

⁴⁶ Scott & Twomey, 1988; Chen, Greene & Crick 1998; Krueger, Reilly & Carsrud 2000; Segal, Borgia & Schienfeld 2002; Wang, Wong & Lu 2002; Barbosa, Gerhardt & Kickul 2007; McGee, Peterson, Mueller & Sequeira 2009

⁴⁷ DeNoble, Jung & Ehrlich 1999; Wilson, Kickul & Marlino 2007

i större utsträckning av dessa upplevda brister i förmågor när det kommer till entreprenörskap.⁴⁸ Skillnaderna uppkommer redan i ungdomsåren⁴⁹ och spänner över jordklotet: världen över har vuxna kvinnor visat sig ha mindre självförtroende och känner sig mindre förberedda för att lyckas som entreprenörer.⁵⁰

Ett fåtal studier har undersökt huruvida entreprenörskapsutbildningar kan höja den entreprenöriella egenförmågan.⁵¹ Dessa studier har varit av begränsad omfattning och inte nått entydiga resultat. Tidigare forskning indikerar emellertid att en nyckelaspekt gällande upplevd egenförmåga inom olika domäner är att det inte är ett statistiskt karaktärsdrag, utan något som kan förändras.⁵² En individs entreprenöriella egenförmåga kan således höjas med hjälp av träning och utbildning, och entreprenörskapsutbildning tycks dessutom spela en viktigare roll för kvinnor än för män i detta avseende.⁵³

Eftersom den entreprenöriella processen är mångfacetterad är forskare tämligen ense om att entreprenöriell egenförmåga måste mätas med mer än en variabel, om man ska kunna ta hänsyn till alla aspekter av företagstartande.⁵⁴ Fokus har därför legat på att skapa och testa skalor, som visat sig ha gott prediktivt värde för att skilja individer med entreprenöriella intentioner från de som saknar sådana intentioner.⁵⁵ Det är dock först på senare år som man explicit och med hjälp av teoretiska modeller har undersökt de underliggande dimensionerna som ligger till grund för de skalor som används.

4.2.1 Enkätundersökning: utformning och genomförande

I enkäten använder vi oss av Mobergs (2013) sammanställning och syntetisering av frågor från tre tidigare enkätstudier av entreprenöriell egenförmåga.⁵⁶ Frågorna syftar till att definiera de entreprenöriella uppgifterna i en ”processmodell” som kretsar kring företagsbyggande.⁵⁷ Inalles utgörs sammanställningen av 29 frågor, som Moberg delar in i fem områ-

⁴⁸ Bandura, Barbaranelli, Caprara & Pastorelli 2001; Gatewood, Shaver, Powers & Gartner 2002

⁴⁹ Kourilsky & Walstad 1998; Kickul, Wilson & Marlino 2004

⁵⁰ Minniti, Arenius & Langowitz 2005

⁵¹ Cox, Mueller & Moss 2002; Chowdhury & Endres 2005

⁵² Hollenbeck & Hall 2004

⁵³ Zhao, Seibert & Hills 2005; Wilson, Kickul & Marlino 2007. Se även Florin, Karri & Rossiter (2007), Mueller & Goic (2003), Peterman & Kennedy (2003) och McGee, Peterson, Mueller & Sequeira (2009)

⁵⁴ Anna, Chandler, Hansen & Mero 1999; DeNoble, Jung & Ehrlich 1999

⁵⁵ Se t ex Chen, Greene & Crick 1998; Kolvereid & Isaksen 2006, McGee et al. 2009. Andra studier har lutat sig på färre dimensioner eller till och med på endimensionella mått på entreprenöriell egenförmåga, se till exempel Arenius & Minniti (2005) och Baum & Locke (2004).

⁵⁶ Studierna Moberg (2013) utgår från är utförda av Chen, Greene & Crick (1998), DeNoble, Jung & Ehrlich (1999) och McGee, Peterson, Mueller & Sequeira (2009). I sin syntes har Moberg (2013) även fokuserat på att tvätta rent frågorna från en mycket ämnesspecifik jargong.

⁵⁷ Modellen föreslogs först av Stevenson och samförfattare (1985), och delar in entreprenöriella aktiviteter i fyra distinkta faser, som kan klassas som (1) sökande, (2) planering, (3) ordnande (eng. ”marshalling”), och (4) implementering. I sökfasen utvecklar entreprenören en unik idé eller identifierar en specifik möjlighet; hens kreativitet och förmåga att vara innovativ är således centrala för att skönja och exploatera möjligheter före någon annan. I planeringsfasen ger entreprenören idén företagsmässig substans, genom att ta ställning till ett flertal frågor, gällande den relevanta marknaden, var företaget ska lokaliseras, hur produkten ska vara utformad, och vad kostnaderna, intäkterna och tillväxten kommer att vara i olika stadier. I marshalingfasen samlar man utifrån planen ihop de resurser som krävs för att skapa företaget, i fråga om kapital, arbetskraft, kunder och leverantörer. Slutligen, i implementeringsfasen, är entreprenören ansvarig för att få företaget att växa och överleva i längden. Hen engagerar sig i strategisk planering och tillvaratar företags relationer med leverantörer, kunder, anställda och de som tillhandahåller kapital. Entreprenören fungerar också som den som i huvudsak bär företagets risk med en finansiell insats i dess långsiktiga tillväxt och framgång. McGee och kollegor (2009) delar därför upp implementeringsfasen i en personrelaterad dimension och en finansiell dimension. Se även Hisrich & Peters (1998) och Mueller & Goic (2003).

en (1) sökande/kreativitet, (2) planering/management, (3) ordnande (*marshalling*), (4) hantering av osäkerhet (*managing ambiguity*), och (5) finansiell kunskap. Respondenten ombeds att ta ställning till frågor av typen ”Hur säker är du på din förmåga att...?” genom att ange en siffra mellan (1) *Inte alls säker* och (7) *Mycket säker* på en Likertska.⁵⁸

I vår enkät ingår även tre attitydfrågor från McGee och kollegor (2009), där respondenterna får ranka sin inställning till olika entreprenöriella aktiviteter (fråga 30–32), samt fem frågor formulerade av Paul Reynolds i syfte att bedöma om respondenterna är begynnelse-entreprenörer (fråga 33–37).⁵⁹ Också dessa frågor besvaras på en skala mellan 1 och 7.⁶⁰

En inbjudan att delta i enkäten skickades ut brevlades till 1991 personer. Av dessa hade 1092 (55 procent) deltagit i en av de sex poänggivande kurser som getts inom ramen för *Främja kvinnors företagande*. Det är värt att notera att 73 procent av de behandlade respondenterna kan hänföras till kurser (1FE620 och 1FE807) som ges på ekonomutbildningar, trots att dessa studenter inte var målgrupp för satsningen. Den 899 personer stora kontrollgruppen (45 procent) konstruerades av studenter som gått samma utbildningsprogram som de behandlade, men inte valt att läsa den aktuella kursen, alternativt läst programmet före det att kursen gjordes obligatorisk. Vi valde att skicka enkäten endast till kursstudenter eftersom det inte finns något stöd i tidigare forskning för att kortare insatser av typen inspirationsföreläsning har någon effekt på entreprenöriell egenförmåga.

Enkäten publicerades digitalt. Efter att två påminnelser skickats ut var svarsfrekvensen i den behandlade gruppen 21,7 procent och i kontrollgruppen 22,4 procent. Svarsstatistiken för behandlingsgruppen och kontrollgruppen är närmare beskriven i tabell 8.

Bland deltagarna skiljer sig svarsfrekvensen åt beroende på kurs; individerna som läste Textil projekt- och affärsutveckling i Borås (TPA012) och Företagande och affärsutveckling på Linnéuniversitetet (1FE807) har högst svarsfrekvens, och i praktiken innebär det att hela 71,5 procent av de behandlade respondenterna läste den senare kursen eftersom gruppen i fråga är så stor. Det är också dessa kursers kontrollgrupper, samt kontrollgruppen för Entreprenörskap och affärsutveckling i Borås (SEA01B), som har högst svarsfrekvens. Totalt sett svarade 19,4 procent av männen som erbjöds att göra enkäten och 24,0 procent av kvinnorna. Vi finner också att respondenterna är något yngre (26,4 år i genomsnitt) än de som valt att inte svara (27,4 år i genomsnitt), en skillnad som är statistiskt signifikant på 0,1 procentnivå. Någon skillnad i geografisk spridning mellan de som svarat och de som inte svarat står inte att finna. Vi undersökte även skillnader i enkätsvaren baserat på svarstid med hjälp av envägsvariansanalys (ANOVA), men fann inga skillnader beroende på om man svarat innan första påminnelsen, innan andra påminnelsen, eller efter andra påminnelsen.

⁵⁸ Matell & Jacoby (1971)

⁵⁹ Frågorna användes för första gången i en vetenskaplig publicering av Alsos & Kolvereid (1998).

⁶⁰ Se Appendix.

Tabell 8 Enkätresponder

Kurs	Inbjudna	Respondenter	Svarsfrekvens	Kontrollgrupp	Inbjudna	Respondenter	Svarsfrekvens
TPA012	39	10	26 %	Studenter på programmet för Textil produktutveckling med entreprenörs- och affärsinriktning från och med 2008	36	11	31 %
SEA01B	133	17	13 %	Studenter på programmet för Textil produktutveckling med entreprenörs- och affärsinriktning från och med 2008	57	16	28 %
2IV120	73	18	25 %	Studenter på Idrottsvetenskapliga programmet vid Linnéuniversitet från och med 2009	59	7	12 %
2XN002	62	7	11 %	Studenter på Hälsovetenskapliga programmet vid Linnéuniversitet från och med 2010	75	12	16 %
1FE620	140	18	13 %	Studenter på Civilekonomprogrammet vid Linnéuniversitetet från och med 2007	708	166	23 %
1FE807	683	176	26 %	Studenter på Civilekonomprogrammet vid Linnéuniversitetet från och med 2007	*	*	*

Anmärkning: *Kontrollgruppen för 1FE620 och 1FE807 utgörs av samma individer.

4.2.2 Enkätundersökning: resultat

För att man med säkerhet ska kunna säga någonting om behandlingseffekt av en utbildningsintervention bör den undersökta gruppen studeras både före och efter det att behandlingen getts. Eftersom vi saknar möjlighet till detta bör de rapporterade resultaten betraktas som osäkra. Tabell 9 är en sammanställning av svaren från enkäten, uppdelat på behandlade respondenter och kontrollgruppen. Där visar vi även resultatet från t-test.

Tabell 9 Enkät svar, t-test

Hur säker är du på din förmåga att...	Kontrollgrupp	Behandlade	T-värde
(1) Sökande/kreativitet			
1. ... hitta sätt att kombinera resurser på nya sätt för att nå fram till mål?	4,58	4,88	-2,34**
2. ... brainstorma (komma på) nya idéer?	4,88	5,02	-1,03
3. ... tänka utanför ramarna?	4,79	4,97	-1,43
4. ... se tillfällen till nya sätt att bedriva aktiviteter på?	4,66	4,89	-1,82*
5. ... hitta kreativa sätt att få saker gjort med begränsade resurser?	4,82	5,11	-2,30**
(2) Planering/management			
6. ... förvalta tid i projekt?	5,10	5,19	-0,72
7. ... göra analys i ett projekt som ska lösa ett problem?	5,01	5,25	-1,85*
8. ... sätta upp och nå projektmål?	5,20	5,38	-1,50
9. ... utforma en effektiv projektplan för att nå mål?	4,80	4,94	-1,13
(3) Ordnande			
10. ... leda och styra ett arbetslag?	4,79	5,07	-1,92*
11. ... sätta samman rätt grupp/arbetslag för att lösa ett visst problem?	4,56	4,65	-0,65
12. ... bilda partnerskapssamarbeten för att nå mål?	4,53	4,56	-0,18
13. ... se potentiella resurskällor?	4,49	4,54	-0,40
14. ... nätverka (dvs. ta kontakt och utväxla information med andra)?	4,43	4,48	-0,34
15. ... få andra att identifiera sig med och tro på dina visioner och planer?	4,52	4,50	0,19
16. ... klart och tydligt förklara dina idéer i vardagliga termer muntligt/skriftligt?	5,17	5,05	0,93
17. ... ha framförhållning och tillämpa din kunskap praktiskt?	5,02	5,15	-1,10
(4) Hantering av osäkerhet			
18. ... improvisera när du inte vet vad rätt handling/beslut kan vara i en problemsituation?	4,68	5,00	-2,34**
19. ... hantera oväntade förändringar?	4,86	4,95	-0,72
20. ... vara uthållig vid motgångar?	4,95	5,05	-0,75
21. ... lära av dina misstag?	5,59	5,76	-1,54
22. ... hantera osäkerhet i projekt och processer?	4,38	4,52	-1,06
23. ... vara flexibel i komplicerade situationer där både medel och mål är svåra att fastställa?	4,76	4,80	-0,35
24. ... arbeta produktivt under ihållande stress, press och konflikt?	5,18	5,12	0,48
25. ... fatta beslut i osäkra situationer där resultaten är svåra att förutsäga?	4,47	4,51	-0,27

(5) Finansiell kunskap

26. ... läsa och tolka ekonomiska rapporter?	4,89	4,91	-0,10
27. ... göra ekonomiska analyser?	4,76	4,73	0,15
28. ... kontrollera projektkostnader?	4,70	4,74	-0,25
29. ... uppskatta budget för ett nytt projekt?	4,49	4,59	-0,61

Entreprenöriella attityder och intentioner

30. Att starta ett företag är i allmänhet... Värdelöst (1) – Värt besväret (7)	5,05	5,18	-0,94
31. Att starta ett företag är i allmänhet... Nedslående (1) – Givande (7)	5,37	5,52	-1,18
32. Att starta ett företag är i allmänhet... Negativt (1) – Positivt (7)	5,60	5,62	-0,11
33. Jag överväger starkt att starta eget	3,59	3,77	-0,90
34. Jag arbetar gärna hårt för att starta eget	4,07	4,43	-1,78*
35. Jag har gjort förberedelser för att starta eget	2,34	2,48	-0,74
36. Jag tänker göra mitt bästa för att starta eget företag	3,23	3,40	-0,79
37. Jag är hellre anställd än driver eget företag	4,67	4,44	1,29

Anmärkning: * indikerar signifikans på 10%-nivån, ** indikerar signifikans på 5%-nivån.

Om man bara jämför medelvärden har de behandlade individerna större tilltro till sin egenförmåga i 25 av 29 frågor, men det är bara i sex av dessa frågor som vi finner statistiskt signifikanta skillnader mellan de två grupperna. I samtliga av dessa fall har de behandlade högre medelvärde än de obehandlade, men skillnaderna är aldrig större än 0,31 på en sjugradig skala.

I fallande ordning av statistisk signifikans handlar det om tilltron till förmågan att improvisera (fråga 18), att kombinera resurser (fråga 1), att hitta kreativa sätt att få saker gjorda (fråga 5), att leda och styra arbetslag (fråga 10), att göra analys för att lösa problem (fråga 7), och att se tillfällen till nya sätt att bedriva aktiviteter på (fråga 4). Värt att notera är att ingen av dessa frågor har att göra med det sista entreprenörskapsområdet, finansiell kunskap. Sammanfattningsvis tyder resultaten på att deltagande i de poänggivande kurserna på sin höjd haft mycket måttfulla effekter på individernas egenförmåga.

När det kommer till frågorna som har att göra med attityder (30–32) och huruvida individerna är att betrakta som begynnelseentreprenörer (33–37), ställer sig de behandlade individerna mer positiva till företagande i alla frågor. Det är emellertid bara i en fråga som vi finner en statistiskt signifikant skillnad mellan behandlings- och kontrollgrupperna, nämligen fråga 34, ”Jag arbetar gärna hårt för att starta eget”. Skillnaden är också den största i absoluta tal mellan behandlade individer och kontrollgruppen för alla de 37 frågorna. I sin helhet tyder dock inte resultaten på någon större skillnad i entreprenöriella attityder och intentioner mellan behandlings- och kontrollgrupperna.

4.2.3 Fritt formulerade tankar kring entreprenörskap

I slutet av enkäten gavs respondenterna utrymme att uttrycka sig fritt kring företagande och entreprenörskap, en möjlighet som utnyttjades av 26 procent av respondenterna. Av de 115 individerna hörde 62 procent till den behandlade gruppen och resterande 38 procent till kontrollgruppen. Efter att 14 ”nej” (som svar på frågan ”Har du några andra tankar kring att starta och driva eget företag?”) räknats bort var kommentarerna i snitt 34 ord långa. Kommentarer delades in i olika teman. Tolv respondenter i den behandlade gruppen

berättar om sina tidigare erfarenheter av att driva företag. Endast två individer från kontrollgruppen gjorde detta. Vidare upplever ett antal individer att de har för lite kunskap om vad som krävs för att driva ett företag. Osäkerhet av det slaget uttrycks paradoxalt nog nästan uteslutande av de behandlade respondenterna (åtta kommentarer mot en i kontrollgruppen). Det kan exempelvis låta såhär:

”Starta gärna ett företag efter att jag arbetat och fått mer kunskap. Jag vill också ha en idé och inte starta något bara för att starta något.”

”Har haft tankar på att starta eget företag då jag har haft flera enligt mig bra affärsidéer. Svårigheten har varit att det behövs kapital och att jag känner mig ganska osäker på min egen förmåga.”

Bland övriga kommentarer finns inga större skillnader mellan de båda grupperna. Det oftast förekommande temat (berört i 30 procent av kommentarerna) rör avvägningen mellan de nackdelar och fördelar som associeras med entreprenörskap. Nackdelarna rör vanligen ekonomiska risker och en förväntat stor arbetsinsats medan fördelarna relaterar till frihet och möjligheter till självförverkligande och ekonomisk framgång. Några representativa svar lyder såhär:

”Osäkerheten kring utfallet samt tidsinsatsen som krävs talar emot mer än möjligheterna till framgång.”

”Det är troligtvis extremt kul att starta eget men också väldigt pressat då en oftast lägger en stor del av sitt kapital in i företaget vilket alltid är en chansning även om idén är bra.”

”Utmanande men samtidigt mycket motiverande.”

Näst vanligast är kommentarer som handlar om valet av karriär: tryggheten som anställd ställs mot friheten som företagare (tas upp i 16 procent av svaren). Flera respondenter reflekterar över betydelsen av att tillskansa sig erfarenheter som anställd innan man tar steget att ”bli sin egen”. Såhär kan det låta:

”Hade gärna velat starta ett företag, men är rädd att gå utanför comfort-zonen, dvs gå ifrån en fast anställning.”

”Det är absolut något jag kan tänka mig i framtiden, men vill först jobba och få upp erfarenhet.”

”Jag tycker om stabilitet och trygghet i mitt liv och har svårt att se att jag skulle starta eget företag på heltid. Kan tänka mig att driva eget friskvårdsföretag på deltid i framtiden.”

Ett tredje tema som återkommer är betydelsen av en bra affärsidé (15 procent av kommentarerna). Flera respondenter säger sig vara villiga att starta företag, men upplever att bristen på en lovande idé håller dem tillbaka. Ett flertal uttrycker att det idag är tuffare än någonsin att hitta en unik nisch eftersom det mesta ”redan är gjort”. Ett exempel lyder:

”Det är väldigt utmanande att starta eget företag i dagens samhälle. Det krävs väldigt starka och nya idéer för att lyckas komma på något nytt som andra inte än har testat.”

Teman som dyker upp mer sällan handlar om förväntat regelkrångel och institutionella hinder (fem procent av kommentarerna) och möjligheten att förena familjeliv med egenföretagande (fem procent).

5 Slutsatser

I vår utvärdering av programmet *Entreprenörskap vid universitet och högskola* har vi utgått från ett teoretiskt ramverk med tydlig förankring i den vetenskapliga litteraturen kring entreprenörskap och entreprenörskapsutbildningar. Våra metoder är av det slag forskare använder för att studera liknande problem. Med det sagt har förutsättningarna för utvärderingen av programmet inte varit idealiska, vilket i stor utsträckning har att göra med problem i fråga om redovisning och återkoppling av data från programmet. Forskning är inte magi, och om dataunderlaget är bristfälligt spelar det liten roll hur avancerade modeller man använder sig av – slutsatserna av utvärderingen måste således tolkas med försiktighet.

Givet dessa brasklappar tyder vår empiriska utvärdering av programmet på att det inte haft de avsedda effekterna. Till att börja med visar vår analys av registerdata att de individer som tog del av programmets insatser över lag inte blir företagare i större utsträckning än en jämförbar kontrollgrupp (avsnitt 4.1). Medan deltagare i programmets mer begränsade, icke-poänggivande insatser tycks mer benägna att starta företag, tycks det som att de som deltagit i programmets mer omfattande poänggivande kurser har blivit mindre benägna att starta företag än jämförbara individer. Dessa resultat liknar de från en enkätstudie i Storbritannien som fann att deltagare i mer omfattande/teoretiska entreprenörskapsutbildningar tenderar att rapportera lägre intentioner att starta företag efter genomförd utbildning jämför med deltagare i kortare/mer praktiskt inriktade utbildningar.⁶¹

I fråga om enkätundersökningen visar den förvisso att deltagarna i de poänggivande kurserna inom några områden uppvisar större entreprenöriell egenförmåga än icke-deltagare (avsnitt 4.2). Denna entreprenöriella egenförmåga tycks inte översättas i större entreprenöriella intentioner, vilket teoretiskt sett är vad som kunde förväntas av en framgångsrik utbildningsinsats. Inte heller finns det några större skillnader vad gäller deltagare och kontrollgrupp när det kommer till fria tankar kring företagande och entreprenörskap; fler deltagare reflekterar över sin bakgrund som företagare, men de påtalar också oftare att de upplever sig sakna kunskap om vad som krävs för att driva ett företag än individerna i kontrollgruppen.

Då kort tid har gått sedan programmet avslutades, och vi vet att entreprenörskap generellt sett är något som manifesteras senare i livet, kan det inte uteslutas att positiva effekter av programmet kan komma att visa sig på längre sikt. Det är något framtida utvärderingar skulle kunna undersöka om några år. Hittills är det dock lite som tyder på att programmet har nått sina mål. Insatserna i termer av pengar och tid på program av typen *Entreprenörskap vid universitet och högskola* bör därför vägas mot alternativa sätt att främja entreprenörskap.

För att offentligt stödda program och insatser för entreprenörskap och andra arbetsmarknads- och utbildningsåtgärder skall kunna utvärderas på ett kostnadseffektivt och ordentligt sätt måste dokumentationen av deltagare och innehåll (och kopplingar där i mellan) vara av god kvalitet. Utöver det bör relevanta ingångsvärden mätas redan när programmet planeras. Med det sagt bör man överväga vilka insatser som ska utvärderas och vilka som endast ska följas upp. En regelrätt effektutvärdering är lämpligast när det gäller insatser vars

⁶¹ Piperopoulos & Dimov, 2015

effekter det saknas kunskap om och där det finns stor potential för lärande. I dessa fall kan det vara en god idé att till exempel experimentera med randomisering. En tidig utvärdering som bygger på ett sådant experiment är både effektiv, billig och bidrar till lärande. Till exempel så utvärderade Åstebro och Hoos (2016) ett omfattande franskt program för att träna socialt företagande genom att programmet randomiserade en grupp liknande deltagare till att antingen accepteras till programmet (behandlingsgrupp) eller inte (kontrollgrupp). Liknande utvärderingar torde vara både enkla och kostnadseffektiva att implementera i Sverige och skulle innebära ett stort framsteg i utvecklandet av effektiva stödåtgärder för entreprenörskap.

6 Referenser

- Alsos, G.A. & Kolvereid, L. (1998). The business gestation process of novice, serial, and parallel business founders. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 22, s.101–114.
- Andersson, L. & Hammarstedt, M. (2010). Intergenerational transmissions in immigrant self-employment: evidence from three generations. *Small Business Economics*, vol. 34, s. 261–276.
- Andersson, L. & Hammarstedt, M. (2011). Transmission of self-employment across immigrant generations: the importance of ethnic background and gender. *Review of Economics of the Household*, vol. 34, s. 261–276.
- Angrist, J.D. (1998). Estimating the Labor Market Impact of Voluntary Military Service Using Social Security Data on Military Applicants. *Econometrica*, vol. 66(2), s. 249–288.
- Angrist, J.D. & Pischke, J.S. (2008). *Mostly Harmless Econometrics: An Empiricists Companion*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Anna, A., Chandler, G., Jansen, E. & Mero, N. (1999). Women business owners in traditional and nontraditional industries. *Journal of Business Venturing*, vol. 15, s. 279–303.
- Arenius, P. & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, vol. 24, s. 233–247.
- Bae, T.J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, J.O. (2014). The relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: A meta-analytic review. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 38(2), s. 217–254.
- Bandura, A. (1989). Human agency in social-cognitive theory. *American Psychologist*, vol. 44, s. 1175–1184.
- Bandura, A. (1992). Exercise of personal agency through the self-efficacy mechanism. I Schwartz, R. (red.) *Self-efficacy: Thought control of action*. Washington, DC: Hemisphere, s. 3–38.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Bandura, A., Barbaranelli, C., Caprara, G., & Pastorelli, C. (2001). Self-efficacy beliefs as shapers of children's aspirations and career trajectories. *Child Development*, 72(1), s. 187–206.
- Barbosa, S., Gerhardt, M. & Kickul, J. (2007). The role of cognitive style and risk preference on entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intentions. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, vol. 13, s. 86–104
- BarNir, A., Watson, W.E. & Hutchins., H.M. (2011). Mediation and moderated mediation in the relationship among role models, self-efficacy, entrepreneurial career intention, and gender. *Journal of Applied Social Psychology*, vol. 41(2), s. 270–297.

- Baron, R.A., Markman, G.D. & Hirska, A. (2001). Perceptions of women and men as entrepreneurs: evidence for differential effects of attributional augmenting. *Journal of Applied Psychology*, vol. 86, s. 923–929.
- Baum, J. & Locke, E. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of Applied Psychology*, vol. 89, s. 587–598.
- Betz, N. & Hackett, G. (1981). The relationship of career-related self-efficacy expectations to perceived career options in college men and women. *Journal of Counseling Psychology*, vol. 28, s. 399–410.
- Betz, N. & Hackett, G. (1983). The relationship of mathematics self-efficacy expectations to the selection of science-based college majors. *Journal of Vocational Behavior*, vol. 23, s. 329–345.
- Boyd, N. & Vozikis, G. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 18, s. 63–77.
- Burke, R.J. & Mikkelsen, A. (2005). Gender issues in policing: do they matter? *Women in Management Review*, vol. 20, s. 133–143.
- Casson, M. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Oxford: Martin Robertson.
- Charney, A. & Liebcap, G.D. (2000). *The impact of entrepreneurship education: an evaluation of the berger entrepreneurship program at the University of Arizona, 1985–1999*. Final Report to the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Chen, C.C., Greene, P.G. & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, vol. 13, s. 295–316.
- Chen, G.C., Gully, M.S. & Eden, D. (2004). General self-efficacy and self-esteem: Toward theoretical and empirical distinction between correlated self-evaluations. *Journal of Organizational Behavior*, vol. 25, s. 375–395.
- Chowdhury, S. & Endres, M. (2005). Gender difference and the formation of entrepreneurial self-efficacy. Opublicerad artikel presenterad vid the United States Association of Small Business (USASBE) Annual Conference, IndianWells, CA.
- Chrisman, J. & McMullan, E. (2004). Outsider assistance as a knowledge resource for new venture survival. *Journal of Small Firm Management*, vol. 42, s. 229–244.
- Cox, L., Mueller, S. & Moss, S. (2002). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial self-efficacy. *International Journal of Entrepreneurship Education*, vol. 1, s. 229–245.
- Dehejia, R.H. & Wahba, S. (1999). Causal effects in nonexperimental studies: reevaluating the evaluation of training programs. *Journal of the American Statistical Association*, vol. 94, s. 1053–1062.
- Delmar, F. & Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 12, s. 1–23.

- Dencker, J.C., Gruber, M. & Shah, S.K. (2009). Pre-entry knowledge, learning, and the survival of new firms. *Organization Science*, vol. 20, s. 516–537.
- DeNoble, A., Jung, D. & Ehrlich, S. (1999). Entrepreneurial self-efficacy: The development of a measure and its relationship to entrepreneurship. I Reynolds, P.D., Bygrave, W.D., Manigart, S., Mason, C.M., Meyer, G.D., Sapienza, H.J., & Shaver, K.G. (red.), *Frontiers of entrepreneurship research*. Wellesley, MA: Babson College, s. 73–87.
- DeTienne, D.R. & Chandler, G.N. (2004). Opportunity identification and its role in the entrepreneurial classroom: a pedagogical approach and empirical test. *Academy of Management Learning and Education*, vol. 3, s. 242–257.
- Eccles, J. (1994). Understanding women's educational and occupational choices. *Psychology of Women Quarterly*, vol. 18, s. 585–609.
- Europeiska Kommissionen (2008). *Entrepreneurship in higher education, especially within non-business studies: Final report of the expert group*. Brussels, Belgium.
- Fagenson, E.A. & Marcus, E.C. (1991). Perceptions of the sex-role stereotypic characteristics of entrepreneurs: Women's evaluations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 15, s. 33–47.
- Fairlie, R., Karlan, D. & Zinman, J. (2015). Behind the gate experiment: evidence on effects of and rationales for subsidized entrepreneurship training. *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 7, s. 125–161.
- Fayolle, A. (2000). Exploratory study to assess the effects of entrepreneurship programs on French student entrepreneurial behaviors. *Journal of Enterprising Culture*, vol. 8, s. 169–184.
- Florin, J., Karri, R. & Rossiter, N. (2007). Fostering entrepreneurial drive in business education: An attitudinal approach. *Journal of Management Education*, vol. 31, s. 17–42.
- Folta, T.B., Delmar, F., Wennberg, K. (2010). Hybrid Entrepreneurship. *Management Science*, vol. 56, s. 253–269.
- Friedrich, C., Glaub, M., Gramberg, K. & Frese, M. (2006). Does training improve the business performance of small-scale entrepreneurs? *Industry & Higher Education*, vol. 14, s. 75–84.
- Garavan, T.N. & O'Kinneide, B. (1994). Entrepreneurship education and training programs: a review and evaluation—part 2. *Journal of European Industrial Training*, vol. 18, s. 13–22.
- Gatewood, E., Shaver, K., Powers, J. & Gartner, W. (2002). Entrepreneurial expectancy, task, effort and performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 27, s. 187–206.
- Gimeno, J., Folta, T., Cooper, A. & Woo, C. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, s. 750–783.
- Gine, X. & Mansuri, G. (2014). Money or Ideas? A Field Experiment on Constraints to Entrepreneurship in Rural Pakistan. World Bank Policy Research Working Paper 6959.

- Gupta, V.K., Turban, D. & Bhawe, N.M. (2008). The effect of gender stereotype assimilation and reactance on entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, vol. 93, s. 1053–1061.
- Gupta, V.K., Goktan, A.B. & Gunay, G. (2014). Gender differences in evaluation of new business opportunity: A stereotype threat perspective. *Journal of Business Venturing*, vol. 29, s. 273–288.
- Heckman, J.J., Ichimura, H. & Todd, P.E. (1997). Matching as an econometric evaluation estimator: Evidence from evaluating a job training programme. *Review of Economic Studies*, vol. 64, s. 605–654.
- Hisrich, R.D. & Peters, M.P. (1998). *Entrepreneurship*. Boston, MA: Irwin McGraw-Hill.
- Ho, D.E., Imai, K., King, G. & Stuart, E.A. (2007). Matching as nonparametric preprocessing for reducing model dependence in parametric causal inference. *Political analysis*, vol. 15(3), s. 199–236.
- Hoffmann, A., Junge, M. & Malchow-Møller, N. 2015. Running in the family: parental role models in entrepreneurship. *Small Business Economics*, vol. 44(1), s. 79–104.
- Hollenbeck, G. & Hall, D.T. (2004). *Self-confidence and leader performance*. *Organizational Dynamics*, vol. 33, s. 254–269.
- Holtz-Eakin, D. (2000). Public policy toward entrepreneurship. *Small Business Economics*, vol. 15, s. 283–291.
- Honig, B. (2004). Entrepreneurship education: toward a model of contingency-based business planning. *Academy of Management Learning and Education*, vol. 3, s. 258–273.
- Hout, M. & Rosen, H. (2000). Self-employment, family background, and race. *Journal of Human Resources*, vol. 35, s. 670–692.
- Inci, E. (2013). Occupational choice and the quality of entrepreneurs. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 92, s. 1–21.
- Inglehart, R. (1997). *Modernization and postmodernization: Cultural, economic, and political change in 43 societies*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Iyigun, M. & Owen, A.L. (1998). *Risk, entrepreneurship and human capital accumulation*. Board of Governors of the Federal Reserve System Finance and Economics Discussion Series 97–37.
- Johannisson, B. & Madsén, T. (1997). *I entreprenörskapets tecken: en studie av skolning i förnyelse*. Stockholm: Närings- och handelsdepartementet.
- Johnson, M.K. (2002). Social origins, adolescent experiences, and work value trajectories during the transition to adulthood. *Social Forces*, vol. 80, s. 1307–1340.
- Jones, K. & Tullous, R. (2002). Behaviors of pre-venture entrepreneurs and perceptions of their financial needs. *Journal of Small Business Management* vol. 40, s. 233–248.
- Karlan, D. & Valdivia, M. (2011). Teaching entrepreneurship: impact of firm training on microfinance clients and institutions. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 93, s. 510–527.

- Katz, J.A. (2003). The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education. *Journal of Business Venturing*, vol. 18, s. 283–300.
- Katz, J.A. (2008). Fully mature but not fully legitimate: A different perspective on the state of entrepreneurship education. *Journal of Small Business Management*, vol. 46(4), s. 550–566.
- Kickul, J., Wilson, F. & Marlino, D. (2004). Are misalignments of perceptions and self-efficacy causing gender gaps in entrepreneurial intentions among our nations' teens? Opublicerad artikel presenterad vid USASBE Annual Conference, Dallas, TX.
- Klepper, S. (2001). Employee startups in high-tech industries. *Industrial and Corporate Change*, vol. 103, s. 639–674.
- Kolvereid, L. & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, vol. 21, s. 866–885.
- Kourilsky, M.L. & Walstad, W.B. (1998). Entrepreneurship and female youth: Knowledge, attitudes, gender differences, and educational practices. *Journal of Business Venturing*, vol. 13, s. 77–88.
- Krueger, N. & Dickson, P.R. (1994). How believing in ourselves increases risk taking: Self-efficacy and opportunity recognition. *Decision Sciences*, vol. 25, s. 385–400.
- Krueger, N.F. (2009). Entrepreneurial intentions are dead: Long live entrepreneurial intentions. I Carsrud, A.L. & Brännback, M. (red.) *Understanding the entrepreneurial mind: Opening the black box*. Dordrecht, Heidelberg, London, New York: Springer, s. 51–72.
- Krueger, N.F., Reilly, M.D. & Carsrud, A.L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, vol. 15, s. 411–432.
- Kuratko, D.F. (2005). The emergence of entrepreneurship education: development, trends, and challenges. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 29, s. 577–597.
- Kyrö, P. & Niemi, M. (2008). Advancing business planning – from planning to entrepreneurial learning. I van der Sijde, P., Ridder, A., Blaauw, G., & Diensberg, C. (red.) *Teaching for Entrepreneurship: Cases for Education and Training*. Heidelberg: Physica-Verlag, s. 35–52.
- Lazear, E. (2004). Balanced skills and entrepreneurship. *American Economic Review*, vol. 94, s. 208–211.
- Leibenstein, H. (1987). Entrepreneurship, entrepreneurial training, and X-efficiency theory. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 8, s. 191–205.
- Li, M. (2013). Using the propensity score method to estimate causal effects: a review and practical guide. *Organizational Research Methods*, vol. 16, s. 188–226.
- Liñán, F. (2004). Intention-based models of entrepreneurship education. *Piccola Impresa/Small Business*, vol. 3, s. 11–35.
- Lindquist, M.J., Sol, J. & van Praag, M. (2015). Why do entrepreneurial parents have entrepreneurial children? *Journal of Labor Economics*, vol. 33, s. 269–296.
- Markham, G., Balkin, D. & Baron, R. (2002). Inventors and new venture formation: The effects of general self-efficacy and regretful thinking. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 27, s. 149–165.

- Martin, B.C., McNally, J.J. & Kay, M.J. (2013). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: a meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, vol. 28, s. 211–224.
- Matell, M. S., & Jacoby, J. 1971. Is there an optimal number of alternatives for Likert scale items? *Educational and Psychological measurement*, 31: 657–674.
- Mauer, R., Neergaard, H. & Kirketerp, A. (2009). Self-Efficacy: Conditioning the entrepreneurial mindset. I Carsrud, A.L. & Brännback, M. (red.) *Understanding the Entrepreneurial Mind: Opening the Black Box*. Dordrecht, Heidelberg, London, New York: Springer, s. 233–257
- McGee, J.E., Peterson, M., Mueller, S.L. & Sequeira, J.M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: refining the measure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 33, s. 965–988.
- McGrath, R.G. & MacMillan, I.C. (1995). Discovery driven planning. *Harvard Business Review*, vol. 73, s. 44–54.
- Mentoor, E. & Friedrich, C. (2007). Is entrepreneurial education at South African universities successful? An empirical example. *Industry & Higher Education*, vol. 21, s. 231–232.
- Minniti, M., Arenius, P. & Langowitz, N. (2005). *GEM 2004 Report on women and entrepreneurship*. Wellesley, MA: The Center for Women's Leadership at Babson College.
- Moberg, S.K. (2013). An entrepreneurial self-efficacy scale with a neutral wording. I Fayolle, A., Kyrö, P., Mets, T. & Venesaar, U. (red.) *Conceptual Richness and Methodological Diversity in Entrepreneurship Research: Entrepreneurship Research in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar, s. 67–94.
- Mueller, S.L. & Goic, S. (2003). East-West differences in entrepreneurial self-efficacy: Implications for entrepreneurship education in transition economies. *International Journal of Entrepreneurship Education*, vol. 1, s. 613–632.
- N2011/1250/ENT, Regeringsbeslut den 13 december 2012.
- Neck, H.M. & Greene, P.G. (2011). Entrepreneurship education: known worlds and new frontiers. *Journal of Small Business Management*, vol. 49, s. 55–70.
- O'Connor, A. (2013). A conceptual framework for entrepreneurship education policy: meeting government and economic purposes. *Journal of Business Venturing*, vol. 28, s. 546–563.
- OECD (2007). *OECD Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes*. Paris: OECD.
- Oosterbeek, H., van Praag, M. & Ysselstein, A. (2010). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European Economic Review*, vol. 54, s. 442–454.
- Patel, P. C. & Fiet, J. O. (2010). Enhancing the internal validity of entrepreneurship experiments by assessing treatment effects at multiple levels across multiple trials. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 76, s. 127–140.

- Peterman, N. & Kennedy, J. (2003). Enterprise education: influencing students' perceptions of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 28, s. 129–144.
- Perrone, K.M., Sedlacek, W.E. & Alexander, C.M. (2001). Gender and ethnic differences in career goal attainment. *The Career Development Quarterly*, vol. 50, s. 168–178.
- Piperopoulos, P., & Dimov, D. (2015). Burst bubbles or build steam? Entrepreneurship education, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 53(4), 970–985.
- Politis, D. (2005). Entrepreneurship, career experience and learning: Developing our understanding of entrepreneurship as an experiential learning process, Doktorsavhandling, Ekonomihögskolan vid Lunds Universitet.
- Ramböll. (2015). *Främja Kvinnors Företagande 2011–2014: Slututvärdering*. Stockholm: Ramböll Management Consulting.
- Rideout, E.C. & Gray, D.O. 2013. Does entrepreneurship education really work? A review and methodological critique of the empirical literature on the effects of University-based entrepreneurship education. *Journal of Small Business Management*, vol. 51(3), s. 329–351
- Rivera, L.M., Chen, E.C., Flores, L.Y., Blumberg, F. & Ponterotto, J.G. (2007). The Effects of Perceived Barriers, Role Models, and Acculturation on the Career Self-Efficacy and Career Consideration of Hispanic Women. *The Career Development Quarterly*, vol. 56, s. 47–61.
- Rosenbaum, P. & Rubin, D. (1983). The central role of the propensity score in observational studies for causal effects. *Biometrika*, vol. 70, s. 41–55.
- Rosendahl Huber, L., Sloof, R. & Van Praag, C.M. 2014. The effect of early entrepreneurship education: Evidence from a field experiment, *European Economic Review*, vol. 72(11), s. 76–97.
- Sarasvathy, S.D. (2001). Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, vol. 26, s. 243–263.
- Sarasvathy, S.D. (2004). Making it happen: beyond theories of the firm to theories of firm design. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 28, s. 519–531.
- Scherer, R.F., Brodzinski, J.D. & Wiebe, F.A. (1990). Entrepreneur career selection and gender: A socialization approach. *Journal of Small Business Management*, vol. 28, s. 37–44.
- Schiller, B.R. & Crewson, P.E. (1997). Entrepreneurial origins: A longitudinal inquiry. *Economic Inquiry*, vol. 35, s. 523–531.
- Scott, M. & Twomey, D. (1988). The long-term supply of entrepreneurs: Students' career aspirations in relation to entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, vol. 26, s. 5–13.
- Segal, G., Borgia, D. & Schoenfeld, J. (2002). Using social cognitive career theory to predict selfemployment goals. *New England Journal of Entrepreneurship*, vol. 5, s. 47–56.

- Simpson, R., Sturges, J., Woods, A. & Altman, Y. (2004). Career progress and career barriers: women MBA graduates in Canada and the UK. *Career Development International*, vol. 9, s. 459–477.
- Souitaris, V., Zerbinati, S. & Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, vol. 22, s. 566–591.
- Stevenson, H.H., Roberts, M.J., & Grousbeck, H.I. (1985). *New business ventures and the entrepreneur*. Burr Ridge, IL: Richard D. Irwin.
- Toft-Kehler, R., Wennberg, K. & Kim, P.H. (2014). Practice makes perfect: entrepreneurial-experience curves and venture performance. *Journal of Business Venturing*, vol. 29, s. 453–470.
- Unger, J., Rauch, A., Frese, M. & Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: a meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, vol. 26, s. 341–358.
- van der Sluis, J., van Praag, C.M. & Vijverberg, W. (2008) Education and entrepreneurship selection and performance: a review of the empirical literature. *Journal of Economic Surveys*, vol. 22, s. 795–841.
- van Praag, C.M., van Witteloostuijn, A. & van der Sluis, J. (2013). The higher returns to formal education for entrepreneurs versus employees. *Small Business Economics*, vol. 40, s. 375–396.
- von Graevenitz, G., Harhof, D. & Weber, R. (2010). The effects of entrepreneurship education. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 76, s. 90–112.
- Wagner, J. (2003). Testing Lazear's Jack-of-all-trades view of entrepreneurship with German micro data. *Applied Economic Letters*, vol. 10, s. 687–689.
- Wang, C., Wong, P. & Lu, Q. (2002). Tertiary education and entrepreneurial intentions. I Phan, P. (red.) *Technological entrepreneurship*. Greenwich, CT: Information Age Publishing, s. 55–82.
- Weitzel, U., Urbig, D., Desai, S., Sanders, M. & Acs, Z. (2010). The good, the bad, and the talented: entrepreneurial talent and selfish behavior. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 76, s. 64–81.
- Wilson, F., Kickul, J. & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 31, s. 387–406.
- Wood, R. & Bandura, A. (1989). Social cognitive theory of organizational management. *Academy of Management Review*, vol. 14(3), s. 361–384.
- Zhao, H., Seibert, C. & Hills, C. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, vol. 90, s. 1265–1272.
- Åstebro, T. B., & Hoos, F. 2016. The Effects of a Training Program to Encourage Social Entrepreneurship. *HEC Paris Research Paper No. SPE-2016-1128*.

7 Appendix A

Tabell A1 Kurser som utvärderas

Högskolan i Borås –Entreprenörskap i textil- och modedesign

Kurserna *Entreprenörskap och affärsutveckling* (15 hp.) och *Textil projekt- och affärsutveckling* (15 hp.) utgör en del av programmet *Textil produktutveckling och entreprenörskap* (180 hp.) och läses på halvfart under ett läsår. *Entreprenörskap och affärsutveckling*, introducerar entreprenörskap som företeelse och ska ge studenterna förståelse för entreprenörskapets förutsättningar och förmåga att analysera affärsmodeller, affärslogik samt juridiska och finansiella aspekter av entreprenörskap. Vid kursens slut ska studenterna i grupp och under handledning ha tagit fram en affärsplan som ska vara redo att omsättas i praktiken. Formerna för undervisningen är föreläsningar, seminarier och workshops och examinationen består av ett projektarbete, skriftlig tentamen, inlämningsuppgifter och presentationer. *Textil projekt- och affärsutveckling* bygger på erfarenhetsbaserat lärande. Studenterna vidareutvecklar den affärsplan som tagits fram under den föregående kursen med målet att vid kursens slut kunna driva projektet på kommersiell basis. Tyngdpunkten för lärandemålen gäller förståelse och tillämpning av kunskap om hur relationen mellan produktutveckling, intellektuellt kapital, finansiering och affärsutveckling fungerar med det övergripande målet att kursdeltagarna ska kunna genomföra ett affärsutvecklingsprojekt. Studenterna utbildas i ekonomi, marknadsföring och försäljning. Undervisningen utgörs av föreläsningar, seminarier/workshops och handledning. Under delkursen arbetar man systematiskt med produktutveckling i verkstad samt marknadsföring och försäljning. Examinationen på kursen består av en skriftlig tentamen, två inlämningsuppgifter och ett slutseminarium. Personal på sektionen för textiltextilteknologi står för undervisningen på kurserna medan de innovationsstödjande organisationerna Drivhuset, Textil- och modefabriken och Espira Inkubator står för merparten av handledningen.

Källa: Högskolan i Borås.

Linnéuniversitetet –Entreprenöriella Linnékvinnor

Kursen *Entreprenörskap för hälsopromotion* (15 hp.) är obligatorisk för studenter på det idrottsvetenskapliga programmet. Litteraturlistan indikerar att kursen förmedlar allmän kunskap om entreprenörskap medan lärandemålen pekar på att teorin genomgående appliceras i hälsopromotionskontext. Utifrån detta perspektiv förväntas studenten kunna redogöra för och problematisera olika entreprenörskapsmodeller och uppvisa förståelse för den entreprenöriella processen: från idégenerering till affärsplan och affärsutveckling. Kursen introducerar grundläggande begrepp och teorier i företagsekonomi och marknadsföring.

Undervisningsformerna består av föreläsningar, seminarier, casebaserade studier, litteraturstudier, grupparbeten, laborationer, verksamhetsanknutna studier samt handledning. En egen affärsplan utvecklas och försvaras i en övning kallad Draknästet där affärsplanen presenterar för en panel av bedömare. En rad gästföreläsare är inbjudna till kursen och studenterna deltar i Upgrades event Hjälpen en entreprenör.

Till grund för bedömning ligger skriftliga inlämningsuppgifter, praktiska redovisningar i olika former, skriftlig tentamen, och aktivt deltagande i seminarier.

Kursen *Entreprenörskap med inriktning mot hälsovetenskap* (7,5 hp.) är obligatorisk på Hälsovetenskapliga programmet, inriktning biovetenskap. Lärandemål och innehåll är snarlikt det på kursen "Entreprenörskap för hälsopromotion" vid samma lärosäte, om än något mindre omfattande.

Kursplanen ger inte mer för handen vad gäller undervisningsformer än att kursen innehåller lärar- och studerandeleda moment. I kursen ingår att studenterna ska ta fram en egen affärsplan. Examinationen består av skriftliga inlämningar och muntliga och skriftliga tentamina.

Kursen *Affärsutveckling och personligt entreprenörskap* (7,5 hp.) är en del av civilekonomprogrammet och utgör en introduktion till entreprenörskap, affärsutveckling och hur man skriver och använder en affärsplan. Efter avslutad kurs ska studenterna kunna redogöra för och tillämpa olika begrepp och modeller för att utveckla nya eller befintliga verksamheter. Kursen fokuserar särskilt på entreprenörskap i sociala och kulturella sammanhang. Undervisningen bedrivs i föreläsningsform men består också av seminarier och gruppövningar. Kursen examineras genom ett skriftlig tentamen och andra inlämningsuppgifter.

Kursen *Företagande och affärsutveckling* (7,5 hp.) ges vid institutionen för organisation och entreprenörskap som en del av civilekonomprogrammet. Kursen introducerar begreppet entreprenörskap och dess teoretiska och samhälleliga (ekonomiska och sociala) betydelse. Fokus läggs på entreprenörskap på olika nivåer: individ-, grupp-, organisation- och samhälle. Utifrån dessa olika perspektiv problematiseras och analyseras den entreprenöriella processen och relationen mellan management och entreprenörskap. Kursen introducerar entreprenörens olika verktyg och arbetssätt. Vid avslutad kurs förväntas studenten ha tillskansat sig teoretisk förståelse för entreprenörskap och dess betydelse samt praktiska färdigheter att skapa eller modifiera affärsmodeller. Undervisningen består av föreläsningar, handledning och seminarier. Examinationen utgörs av en skriftlig tentamen samt ett grupparbete.

Källa: Linnéuniversitetet.

Propensity score matching

Två huvudsakliga antaganden bör hålla för att matchningsmetoden ska vara tillförlitlig. Ett antagande (kallat CSA, common support assumption) kräver i sin striktaste form att det finns några behandlade individer och några individer i kontrollgruppen för varje värde en specifik bakgrundsvariabel kan ta. I fråga om PSM syftar common support på det spann av propensity scores som överlappar mellan behandlade individer och individer i jämförelsegruppen. Om observationer ligger utanför det spannet kommer de inte att inkluderas i det matchade urvalet, vilket kan leda till att problem med tolkningen av resultaten. Då vår population av individer som potentiellt kunnat användas till kontrollgruppen har bestått av över 600 000 personer uppfyller vi det villkoret i alla skattningar som redovisas.

För det andra måste vi göra ett identifikationsantagande (kallat CIA, conditional independence assumption) om att de behandlade individerna och kontrollgruppen i genomsnitt är jämförbara sedan vi villkorat för alla observerbara egenskaper. Antagandet är starkt, och håller bara om man har tillgång till en stor mängd av variabler. Lyckligtvis innehåller registerdatabasen en uppsjö av variabler med potentiell och demonstrerad relevans för entreprenörskap, såsom etnicitet och familjebakgrund. Trots det är det möjligt att våra resultat påverkas av att vi inte kan observera alla relevanta dimensioner där individer skiljer sig åt (icke-observerbar heterogenitet), till exempel olika psykologiska kännetecken.⁶² Så länge felet är slumpmässigt – och alltså inträffar med ungefär samma sannolikhet bland de behandlade och kontrollgruppen – borde det inte snedvrider resultaten.

Propensity score matching görs vanligen med hjälp av någon slags discrete choice-regression, såsom en logit eller probitmodell. Vi använder oss av en logitmodell och matchar på logaritmen av oddskvoten, eftersom en växande empirisk litteratur föreslår att den fungerar väl i praktiken. Eftersom ett nytt propensity score skattas för varje matchning presenterar vi inte resultaten från varje skattning på grund av utrymmesskäl. De olika skattningarna är tämligen lika i fråga om vilka variabler som påverkar selektionen, och skattningen som redovisas i tabell a2 kan därför betraktas som representativ. Regressionen svarar mot resultaten i tabell 5 och omfattar alla behandlade individer (oavsett programtyp och år för deltagande, utom de som gick programmet 2015) och resten av populationen. Inkluderandet av variabeln inflationsjusterat gymnasiebetyg innebär att gruppen av behandlade individer begränsas till 1479 individer.

Som synes har kön en positiv signifikant effekt på sannolikheten att delta i programmet. Ålder, huruvida föräldrarna har högre utbildning, samt utomnordisk bakgrund påverkar sannolikheten att få behandling negativt. Att ha föräldrar som varit företagare och

⁶² Dehejia & Wahba 1999; Patel & Fiet 2010.

inflationsjusterat gymnasiebetyg har däremot inga signifikanta effekter på sannolikheten att få behandlingen. Avseende fakultetstillhörighet 2010 kan vi konstatera att Humaniora och teologi, Juridik och samhällsvetenskap och Vård och omsorg har en negativ inverkan på sannolikheten att ta del av behandlingen, medan kategorierna Konstnärligt område och Övrigt område har en positiv effekt.

De andra skattningarna är snarlika, även om en del koefficienter pekar åt andra håll. Pseudo-R2 är lågt i samtliga skattningar, men det anses vara ett dåligt mått på PSMs effektivitet i att skapa balanserade grupper över kovariaten.⁶³ Det centrala är att det inte återstår någon signifikant skillnad mellan de inkluderade variablerna för deltagarna i den behandlade gruppen och jämförelsegruppen som identifieras med hjälp av propensity score, och t-tester efter matchningen demonstrerar att så är fallet, till stöd för identifikationsantagandet vi beskrev ovan. Dock kan det inte uteslutas att våra resultat påverkas av att vi inte kan observera alla relevanta dimensioner där individer skiljer sig åt (icke-observerbar heterogenitet), varför resultaten ska tolkas med viss försiktighet.

Tabell A2 Skattning av propensity score, logitmodell för sannolikheten att få behandling, alla insatser, 2011–2014

	Koefficient	z-värde	P>z
Mor företagare -86	-0,06	-0,82	0,41
Far företagare -86	0,05	0,85	0,39
Högre utbildning mor	-0,21	-3,36	0,00
Högre utbildning far	-0,16	-2,30	0,02
Ålder	-0,05	-8,10	0,00
Utomnordisk bakgrund	-0,24	-2,15	0,03
Kön	0,35	6,29	0,00
Inflationsjusterat betyg	0,00	0,85	0,40
Okänt ämnesområde	-1,23	-1,22	0,22
Humaniora och teologi	-0,66	-4,00	0,00
Juridik och samhällsvetenskap	-0,68	-4,74	0,00
Konstnärligt område	0,49	1,90	0,06
Medicin och odontologi	-0,63	-1,55	0,12
Naturvetenskap	-0,33	-1,67	0,09
Teknik	-0,41	-1,65	0,10
Vård och omsorg	-1,29	-3,16	0,00
Övrigt område	0,74	2,67	0,01
Konstant	-4,44	-24,50	0,00
Observationer	551 991		
LR chi2(17)	552,88		
Prob > chi2	0,000		
Pseudo R2	0,026		

Källa: SCB.

⁶³ Ho, Imai, King & Stuart 2007.

Själva matchningen utförs med hjälp av så kallad närmaste-granne-matchning, en teknik som väljer ut som tvilling den individ vars skattade propensity score ligger närmast den behandlade individens. I de fall då en observation har flera närmaste grannar bestämmer en slumpalgoritm vilken av dem som ska ingå i kontrollgruppen. Som robusthetstester gör vi även matchningar på basis av tre andra matchningsmetoder – kernel matching, radius matching och local linear regression matching – men de påverkar inte resultaten kring programmets effekter märkbart (undantaget är att local linear regression matching leder till helt insignifikanta skillnader mellan behandlade individer och kontrollgruppen för de poänggivande kurserna). Resultaten från dessa alternativa matchningsmetoder finns tillgängliga hos författarna.

I tabell a3 nedan presenterar vi resultatet från skattningarna av insatserna år för år. År 2011 är den behandlade gruppen mycket liten och vi finner ingen egentlig skillnad. De resterande tre åren är effekten av behandlingen alltid negativ, men bara signifikant för år 2012.

Tabell A3 Genomsnittlig behandlingseffekt från alla insatser på de behandlade (ATT), år för år.
Sannolikheten att starta nytt företag från 2010 till 2014

Population: kvinnor och män, T=deltagare år 2011, 47 obehandlade, 412 194 obehandlade					
Jämförelse	Behandlade	Kontrollgrupp	Skillnad	Standardfel	t-stat.
Omatchad (n=412 241)	0,021	0,015	0,006	0,018	0,35
Matchad (n=94)	0,021	0,021	0,000	0,030	0,00
Population: kvinnor och män, T=deltagare år 2012, 354 behandlade, 550 457 obehandlade					
Jämförelse	Behandlade	Kontrollgrupp	Skillnad	Standardfel	t-stat.
Omatchad (n=550 811)	0,008	0,017	-0,008	0,007	-1,20
Matchad (n=708)	0,008	0,031	-0,023	0,010	-2,15
Population: kvinnor och män, T=deltagare år 2013, 466 behandlade, 544 687 obehandlade					
Jämförelse	Behandlade	Kontrollgrupp	Skillnad	Standardfel	t-stat.
Omatchad (n=545 153)	0,019	0,017	0,003	0,006	0,47
Matchad (n=932)	0,019	0,021	-0,002	0,010	-0,22
Population: kvinnor och män, T=deltagare år 2014, 260 behandlade, 469 462 obehandlade					
Jämförelse	Behandlade	Kontrollgrupp	Skillnad	Standardfel	t-stat.
Omatchad (n=469 722)	0,012	0,016	-0,004	0,008	-0,53
Matchad (n=520)	0,012	0,015	-0,004	0,010	-0,37

Källa: SCB.

Enkät

Entreprenöriell egenförmåga

(Hur säker är du på din förmåga att...? (Lägsta 1 2 3 4 5 6 7 Högsta))

(1) Sökande/kreativitet

1. Hitta sätt att kombinera resurser på nya sätt för att nå fram till mål
2. Brainstorma (komma på) nya idéer
3. Tänka utanför ramarna
4. Se tillfällen till nya sätt att bedriva aktiviteter på
5. Hitta kreativa sätt att få saker gjort med begränsade resurser

(2) Planering/management

6. Förvalta tid i projekt
7. Göra analys i ett projekt som ska lösa ett problem
8. Sätta upp och nå projektmål
9. Utforma en effektiv projektplan för att nå mål

(3) Ordande

10. Leda och styra ett arbetslag
11. Sätta samman rätt grupp/arbetslag för att lösa ett visst problem
12. Bilda partnerskapssamarbeten för att nå mål
13. Se potentiella resurskällor
14. Nätverka (dvs. ta kontakt och utväxla information med andra)
15. Få andra att identifiera sig med och tro på mina visioner och planer
16. Klart och tydligt förklara mina idéer i vardagliga termer muntligt/skriftligt
17. Ha framförhållning och tillämpa din kunskap praktiskt

(4) Hantering av osäkerhet

18. Improvisera när jag inte vet vad rätt handling/beslut kan vara i en problemsituation
19. Hantera oväntade förändringar
20. Vara uthållig vid motgångar
21. Lära av mina misstag
22. Hantera osäkerhet i projekt och processer
23. Vara flexibel i komplicerade situationer där både medel och mål är svåra att fastställa

24. Arbeta produktivt under ihållande stress, press och konflikt
25. Fatta beslut i osäkra situationer där resultaten är svåra att förutsäga

(5) Finansiell kunskap

26. Läs och tolka ekonomiska rapporter
27. Göra ekonomiska analyser
28. Kontrollera projektkostnader
29. Uppskatta budget för ett nytt projekt

Entreprenöriella attityder

(Att starta ett företag är i allmänhet...)

30 VÄRDELÖST	1	2	3	4	5	6	7	VÅRT BESVÄRET
31 NEDSLÅENDE	1	2	3	4	5	6	7	GIVANDE
32 NEGATIVT	1	2	3	4	5	6	7	POSITIVT

Begynnelseentreprenörskap

Jag...	Håller inte med/Håller med						
Överväger starkt att starta eget	1	2	3	4	5	6	7
Arbetar gärna hårt för att starta eget	1	2	3	4	5	6	7
Har gjort förberedelser för att starta eget	1	2	3	4	5	6	7
Tänker göra mitt bästa för att starta eget företag	1	2	3	4	5	6	7
Är hellre anställd än driver eget företag	1	2	3	4	5	6	7

Inbjudan att delta i enkäten

Hej!

Myndigheten för Tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser har fått i uppdrag av Näringsdepartementet att studera studenters och före detta studenters inställning till att starta och driva företag.

Du har blivit slumpmässigt utvald att delta i studien eftersom du studerar eller har studerat på högskola i Sverige. Medverkar gör du genom att besvara en kort enkät (5–10 minuter) på detta tema.

När du är klar väntar ett Glassogram (en gratis glass) från Pressbyrån (levereras digitalt).

Din medverkan är frivillig men dina svar är viktiga för att Sveriges universitet och högskolor ska kunna förbättra sitt arbete med entreprenörskap. De uppgifter du lämnar hanteras konfidentiellt av myndigheten.

För att komma till enkäten skriver du in följande adress i din webbläsare:

XXXX

Din medverkan är viktig för oss och vi är tacksamma för att du tar dig tid.

Med vänlig hälsning,

Karolin Sjöo

Analytiker, Tillväxtanalys

+46 10 447 44 40

karolin.sjoo@tillvaxtanalys.se

Besöksadress:

Studentplan 3

83140 Östersund

Tillväxtanalys, myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, är en gränsöverskridande organisation med 60 anställda. Huvudkontoret ligger i Östersund och vi har verksamhet i Stockholm, Brasilia, New Delhi, Peking, Tokyo och Washington D.C.

Tillväxtanalys ansvarar för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser och därigenom medverkar vi till:

- stärkt svensk konkurrenskraft och skapande av förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag
- utvecklingskraft i alla delar av landet med stärkt lokal och regional konkurrenskraft, hållbar tillväxt och hållbar regional utveckling

Utgångspunkten är att forma en politik där tillväxt och hållbar utveckling går hand i hand. Huvuduppgiftet preciseras i instruktionen och i regleringsbrevet. Där framgår bland annat att myndigheten ska:

- arbeta med omvärldsbevakning och policyspaning och sprida kunskap om trender och tillväxtpolitik
- genomföra analyser och utvärderingar som bidrar till att riva tillväxthinder
- göra systemutvärderingar som underlättar prioritering och effektivisering av tillväxtpolitikens inriktning och utformning
- svara för produktion, utveckling och spridning av officiell statistik, fakta från databaser och tillgänglighetsanalyser

Om PM-serien: Exempel på publikationer i serien är metodresonemang, delrapporter och underlagsrapporter.

Övriga serier:

Rapportserien – Tillväxtanalys huvudsakliga kanal för publikationer.

Statistikserien – löpande statistikproduktion.

Svar Direkt – uppdrag som ska redovisas med kort varsel.