

SWEDISH ECONOMIC FORUM REPORT 2019

ENTREPRENÖRSKAPS- UTBILDNING

GÅR DET ATT LÄRA UT
ENTREPRENÖRSKAP?



SWEDISH ECONOMIC FORUM REPORT 2019

ENTREPRENÖRSKAPS- UTBILDNING

GÅR DET ATT LÄRA UT
ENTREPRENÖRSKAP?

Johan E. Eklund (red.)

Niels Bosma

Niklas Elert

Gustav Hägg

Rasmus Rahm

Saras D. Sarasvathy



INNEHÅLL

- 6 KAPITEL 1 – ENTREPRENÖRSKAPSUTBILDNING – GÅR DET ATT LÄRA
UT ENTREPRENÖRSKAP?
JOHAN E. EKLUND
- 7 INTRODUKTION
- 8 GÅR DET ATT LÄRA UT ENTREPRENÖRSKAP?
- 15 KAPITEL 2 – EDUCATION AND ENTREPRENEURSHIP
SARAS D. SARASVATHY
- 15 INTRODUCTION
- 16 EFFECTUAL ENTREPRENEURSHIP: A BRIEF HISTORY OF RESEARCH AND TEACHING
- 18 EFFECTUATION AS CORE CONTENT OF ENTREPRENEURSHIP EDUCATION
- 22 ANTECEDENTS OF EFFECTUATION: SUFFICIENCY, NOT NECESSITY
- 23 OUTCOMES OF EFFECTUATION RELEVANT TO POLICY
- 28 GREATEST NEED OF THE HOUR: WHAT SHOULD WE BE TEACHING
ENTREPRENEURSHIP EDUCATORS?
- 29 CONCLUSION: HARKING BACK TO CHYDENIUS
- 31 KAPITEL 3 – BETALAR SIG ENTREPRENÖRSKAPSUTBILDNINGAR?
NIKLAS ELERT & RASMUS RAHM
- 31 INTRODUKTION
- 32 ENTREPRENÖRSKAPSUTBILDNINGENS EFFEKTER – FORSKNINGEN HITTILLS
- 34 BETALAR SIG ENTREPRENÖRSKAPSUTBILDNINGAR?
- 42 DISKUSSION
- 45 KAPITEL 4 – FUNGERAR ENTREPRENÖRSKAPSUTBILDNING PÅ UNIVERSITETSIVNIVÅ?
GUSTAV HÄGG
- 45 INTRODUKTION – VARFÖR SKA VI UTBILDA I ENTREPRENÖRSKAP?
- 49 HUR HAR ENTREPRENÖRSKAPSUTBILDNING UTVECKLATS I HÖGRE UTBILDNING?
- 53 VILKA EFFEKTER HAR ENTREPRENÖRSKAPSUTBILDNING?
- 54 ENTREPRENÖRSKAPSUTBILDNING I SVERIGE
- 61 SLUTSATSER – VAR ÅR VI IDAG?
- 64 POLICYREKOMMENDATIONER – VAD FUNGERAR OCH HUR GÅR VI FRAMÅT?
- 67 KAPITEL 5 – ENTREPRENEURIAL EDUCATION FOR SOCIETAL CHALLENGES
NIELS BOSMA
- 67 THE RELEVANCE OF ENTREPRENEURIAL ATTITUDES, SKILLS AND BEHAVIOR
– BACK TO THE FUTURE
- 69 THE NATURE OF ENTREPRENEURSHIP, ENTREPRENEURIAL OPPORTUNITIES
AND IMPLICATIONS FOR ENTREPRENEURSHIP EDUCATION
- 71 DEVELOPING ENTREPRENEURSHIP EDUCATION PROGRAMS
- 74 ENTREPRENEURSHIP EDUCATION AT DIFFERENT PHASES
- 76 RESEARCH-INTENSIVE UNIVERSITIES AND THEIR ROLE IN
ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEMS
- 82 CONCLUSION: THE NEED FOR ENTREPRENEURIAL LEADERS AND FEEDERS
AND THE RESPONSIBILITY OF TODAY'S UNIVERSITIES
- 85 REFERENSER
- 99 OM FÖRFATTARNA

BETALAR SIG ENTREPRENÖRSKAPS- UTBILDNINGAR?

NIKLAS ELERT & RASMUS RAHM

1. INTRODUKTION

Sedan den första kursen inom entreprenörskap gavs för omkring 70 år sedan i USA har entreprenörskapsutbildningar vuxit kraftigt i antal och omfång.¹ Orsaken till tillväxten är att den här sortens utbildning kommit att betraktas som ett centralt verktyg för att systematiskt främja entreprenörskap.² Som forskarna McMullan och Wayne (1987, s. 263) uttryckte det för över trettio år sedan, som förklaring till populariteten:

In a word – economics. It pays!

Med tanke på citatet är det förvånande att den vetenskapliga litteraturen kring entreprenörskapsutbildningar dras med flera kunskapsgap, och ovissheten är särskilt stor just när det kommer till frågan om utbildningarna faktiskt betalar sig. Hundratals studier studerar effekter av entreprenörskapsutbildning,³ men få undersöker ifall kostnaderna för att ge en entreprenörskapsutbildning vägs upp av vinsterna de genererar, exempelvis i form av mer och bättre företagande. En av få artiklar som faktiskt rapporterar kostnader (och som vi återkommer till längre fram) konstaterar till och med att det verkar svårt och dyrt att träna folk till att bli entreprenörer.⁴

1. Kuratko (2005); OECD (2007); O'Connor (2013).

2. Bosma m.fl. (2008).

3. För tre tongivande översiktsstudier, se Martin m.fl. (2014); Bae m.fl. (2014); och Nabi m.fl. (2016).

4. Åstebro och Hoos (2016).

Syftet med det här kapitlet är att försöka svara på om entreprenörskapsutbildningar kan betala sig. Med tanke på att nyföretagande och entreprenörskap ofta framhålls som en motor för tillväxt och ett dynamiskt näringsliv så är detta en angelägen fråga.⁵ Entreprenörskapsutbildningar kan givetvis ha andra viktiga effekter: de kan exempelvis påverka det slags verksamhet nya företag bedriver, vilket i sin tur påverkar entreprenören och dennes omgivning. Vi återkommer till detta i vår avslutande diskussion.

För att svara på frågan om den här sortens utbildning kan betala sig använder vi oss av tidigare utvärderingar av fyra entreprenörskapsutbildningar som hållits i Frankrike, Sverige och USA – med andra ord begränsar vi oss till innovationsdrivna ekonomier med förhållandevis lika förutsättningar. Vi valde ut studier som undersöker effekter från entreprenörskapsutbildningar och samtidigt håller en hög metodologisk nivå (vilket tyvärr inte alltid är fallet): i samtliga fall jämförs en behandlingsgrupp med en jämförbar kontrollgrupp vilket gör att det går att tala om de samband som upptäcks som orsakssamband. De fyra utbildningarna har olika innehåll och har erbjudits olika målgrupper – från individer på den amerikanska arbetsmarknaden till svenska gymnasister och högskolestudenter till handplockade individer i en fransk elitsatsning. Studierna har även fokuserat på delvis olika utfallsvariabler när de utvärderat utbildningarna. Vi tror ändå att resultaten är jämförbara på många vis, och att de kontraster som finns är belysande och gör det lättare att förstå hur svårt det faktiskt kan vara att ge ett entydigt svar på om entreprenörskapsutbildning betalar sig.

Våra slutsatser är försiktigt optimistiska: det tycks som att entreprenörskapsutbildningar *kan* vara ett effektivt verktyg för att främja entreprenörskap i så hög grad att det täcker kostnaderna. Utbildningens utformning verkar vara avgörande för om en kurs når den sortens framgång, men det behövs fler studier som fokuserar på när, hur och varför så är fallet. Förhoppningsvis kan vår analys fungera som ett första steg på vägen mot en bättre förståelse för entreprenörskapsutbildningar, deras effekter och kostnadseffektivitet.

2. ENTREPRENÖRSKAPSUTBILDNINGENS EFFEKTER – FORSKNINGEN HITTILLS

Det finns ingen allmänt vedertagen definition av vad en entreprenörskapsutbildning är, eller någon konsensus kring hur begreppet bör avgränsas. Några framstående forskare på området definierar entreprenörskapsutbildning så brett som samtliga pedagogiska program eller utbildningsprocesser som syftar till att främja

5. För vidare läsning om entreprenörskapets fundamentala betydelse för ekonomisk utveckling och dynamik, se Baumol (2010); och Henrekson och Stenkula (2016).

entreprenöriella attityder och färdigheter.⁶ Det finns alltså många utbildningar som bedrivs under etiketten entreprenörskapsutbildning, och de syftar till olika utfall. Trots denna avgränsningsproblematik har den empiriska forskningen på området växt över tid. Med anledning av vår studies syfte kommer vi framför allt att fokusera på utfall som har att göra med ny ekonomisk aktivitet.

I en tidigare artikel (Elert och Rahm, 2019) gick vi igenom de mest tongivande översiktsstudierna av entreprenörskapsutbildningarna.⁷ Vi fann att de gav en överlag optimistisk bild gällande möjligheterna för sådana utbildningar att bidra till eftersträvarvärda effekter – det tycks finnas ett positivt men svagt samband mellan entreprenörskapsutbildningar och flera vanliga mått på entreprenörskap vid betraktande av studier av hög metodisk kvalitet. Däremot tycks studier med sämre metodisk kvalitet ofta överskatta effekterna. Det är inte heller uppenbart att de positiva samband som identifierats är orsakssamband: resultaten kan också bero på att individer som söker sig till entreprenörskapsutbildningar är mer motiverade att bli entreprenörer än andra. Befintlig forskning studerar dessutom ofta effekter i nära anslutning till att en kurs tagit slut, vilket är problematiskt eftersom vi vet att de flesta individer som startar företag gör så först i 30–40-årsåldern och alltså kan behöva följas i flera år.⁸ Med det sagt visar flera studier av hög kvalitet att entreprenörskapsutbildningar mycket väl kan ha positiva effekter, särskilt över tid.

Litteraturen har dock en kraftig slagsida mot subjektiva utfallsmått, och framförallt entreprenöriella intentioner, det vill säga en persons vilja att starta eller äga ett eget företag.⁹ I jämförelse är det sällsynt att studera realiserade utfall, såsom nyföretagande eller den affärsmässiga utvecklingen hos de företag som startas.¹⁰ Att entreprenöriella intentioner är populärt som mått beror sannolikt på att det är enkelt att samla in och analysera: i en enkät får studenter själva skatta sin vilja att starta eller äga företag, före och efter entreprenörskapsutbildningen. I alla händelser är kunskapen än så länge skral vad gäller relationen mellan intentioner och realiserade utfall som nyföretagande och företagets affärsmässiga utveckling.¹¹

6. Fayolle m.fl. (2006). Även begreppet entreprenörskap kan betyda många olika saker – inom forskningen trängs en rad definitioner av konceptet (Wennekers och Thurik 1999; Hébert och Link 2006).

7. De tre översiktsstudierna är Martin m.fl. (2014); Bae m.fl. (2014); och Nabi m.fl. (2016).

8. Delmar och Davidsson (2000).

9. Crant (1996); Krueger m.fl. (2000).

10. Martin m.fl. (2014).

11. Nabi m.fl. (2016). Medan många forskare menar att intentioner är ett bra sätt att förutsäga framtida beteende har andra kastat tvivel över om så är fallet, särskilt när det kommer till entreprenörskap, se till exempel Krueger m.fl. (2000); Douglas och Shepherd (2002); Lee m.fl. (2011); och Rahm (2019). I många fall har entreprenöriella intentioner sjunkit i samband med entreprenörskapsutbildning (Oosterbeek m.fl. 2010).

Ett annat problem som översiktsstudierna belyser är att många studier är vaga vad gäller det pedagogiska innehållet i kurserna som utvärderas, trots att flera olika pedagogiker används i samband med entreprenörskapsutbildningar.¹² Alltför många forskare har dock börjat fokusera just på relationen mellan pedagogiska ansatser och utfall, vilket torde underlätta framtida utformning av entreprenörskapsutbildningar.¹³

Sammantaget har litteraturen kring entreprenörskapsutbildningarnas effekter brottats med ett antal problem som den här studien behöver förhålla sig till. För att förstå ifall en given entreprenörskapsutbildning betalar sig är det av särskild vikt att studera effekter över tid, och att utfallen studeras inom ramen för en sund metodologisk design.

3. BETALAR SIG ENTREPRENÖRSKAPSUTBILDNINGAR?

3.1 Hur avgörs om en utbildning betalar sig?

Det är inte bara forskare som brottas med frågan om vad en entreprenörskapsutbildning är eller vad den ska syfta till: detsamma gäller även i praktiken. Etiketten entreprenörskapsutbildning sätts på kurser och utbildningar med så vitt skilda innehåll som grundläggande redovisning, försäljningsteknik och självförverkligande. Det är därför inte säkert att en viss entreprenörskapsutbildning syftar till de mål som utfallsstudier brukar undersöka, eller de mål den här studien vill undersöka. Vi kommer att koncentrera oss på utfallsvariabler som nyföretagande och affärsmässig utveckling, eftersom de gör det möjligt att angripa frågan om entreprenörskapsutbildningar kan betala sig. Det betyder naturligtvis inte att andra utfallsmått är ovidkommande, vilket vi återkommer till i den avslutande diskussionen.

Som nämnt är studier av nyföretagande fortfarande relativt sällsynta i litteraturen kring entreprenörskapsutbildningar och studier med fokus på affärsmässiga mått av entreprenörskap är ännu ovanligare. I vår genomgång lyfter vi fram studier som tittar på affärsmässiga mått och som dessutom har en tillräckligt hög metodologisk nivå för att det ska gå att få en uppfattning om entreprenörskapsutbildningarnas potential att betala sig.

För att beräkna huruvida entreprenörskapsutbildningar betalar sig kommer vi så långt det är möjligt använda kostnads-effekt-analys, en vanligt förekommande teknik för att bedöma om effekterna av ett projekt väger upp kostnaderna. Det finns dock flera anledningar till att de uträkningar vi utför som bäst kommer att ge en övergripande bild.

12. Se till exempel Nabi m.fl. (2016), och ett översiktligt resonemang i Elert och Rahm (2019). Se Fretschner och Weber (2013) för exempel på olika pedagogiker.

13. Se till exempel Lange m.fl. (2014); Walter och Dohse (2012); och Campos m.fl. (2017).

För det första är det ytterst få studier som rapporterar de faktiska kostnaderna av entreprenörskapsutbildning, vilket är synnerligen problematiskt eftersom kostnaderna utgör ena halvan av kostnads-effekt-analysen. De studier av hög kvalitet som studerar faktiska effekter gör det oftast utan att nämna utbildningens finansiering eller andra kostnadsmått. Så långt det är möjligt har vi därför på egen hand kompletterat studierna med egna kostnadsuppskattningar.

För det andra är det osannolikt att studierna faktiskt utvärderar samtliga positiva och negativa effekter av en utbildning – detta är relevant i vårt fall eftersom några inflytelserika studier visat att entreprenörskapsutbildning kan påverka individers entreprenöriella intentioner negativt.¹⁴ Slutligen finns det såväl positiva som negativa effekter som är relaterade till stora samhälleliga kostnader över tid, till exempel individers psykiska välmående, vilka är svåra att fånga upp i en kostnads-effekt-analys.

Dessutom är det rimligt att begrunda ”vems” kostnader och effekter som ska beaktas. Om till exempel det offentliga finansierar en entreprenörskapsutbildning kanske det är förhållandevis enkelt: Kostnaden skulle då kunna vägas mot framtida skatteintäkter som kursen ger upphov till, eller något annat mått på välfärdsökning. Trots att ett sådant angreppssätt kan betraktas som rimligt tar det ändå inte hänsyn till alternativkostnaden, det vill säga de effekter som samma summa hade kunnat generera i ett annat sammanhang. De svenska exemplen vi studerar finansieras dessutom av en blandning av offentliga och privata medel, och det är knappast de privata välgörarna som får ta del av det överskott som utbildningarna eventuellt genererar.

De här svårigheterna belyser problematiken med kapitlets frågeställning, och bidrar till att analysen vi gör här inte kommer att bli så fullständig som vi skulle önska. Givet att frågan om entreprenörskapsutbildning betalar sig knappt ställts i litteraturen tidigare hade något annat varit överraskande. Vi tror ändå att kostnads-effekt-analys är ett meningsfullt ramverk att använda – inte minst för att belysa vad framtida studier bör göra för att fylla det kunskapsgap som litteraturen brottas med i dag.

3.2 Fyra entreprenörskapsutbildningar: betalar de sig?

De fyra utbildningarna vi kommer att titta närmare på berör entreprenörskap som ämne, men har olika pedagogik, innehåll och målgrupper. Dessutom har forskarna i varierande omfattning haft tillgång till utbildningarnas kursplaner och annan dokumentation, vilket är betydelsefullt eftersom skillnader i utfall från entreprenörskapsutbildning tros samvariera med just innehåll och målgrupp.¹⁵ Något studierna

14. Oosterbeck m.fl. (2010); von Graevenitz m.fl. (2010); Rosendahl Huber m.fl. (2014).

15. Nabi m.fl. (2016).

har gemensamt är att de håller en hög metodologisk nivå och genom randomisering eller matchning jämför en behandlingsgrupp med en obehandlad men jämförbar kontrollgrupp. Det gör att det går att tala om de samband som studierna finner som orsakssamband.

Till att börja med inriktar vi oss på två studier som skulle möjliggöra kostnads-effekt-analys om de kompletterades med ytterligare material. Sedan vänder vi oss till studier som själva betraktar monetära effekter: i det ena fallet gör forskarna själva en kostnads-effekt-analys, medan vi i det andra fallet gjort en kostnadsinhämtning som gör en sådan analys möjlig i efterhand.

3.2.1 Högre utbildning i Sverige

Den första svenska studien är publicerad som del av en doktorsavhandling av Rahm (2019), alltså en av medförfattarna till den här rapporten. Studien hör till de få som betraktar entreprenörskap inom högre utbildning, och utmärker sig dels genom sin långa tidsperiod – utbildningseffekterna studeras i ett decennium – dels genom sin randomiserade design. Mer specifikt handlar det om två entreprenörskapskurser vid Stockholm School of Entrepreneurship (SSES), en med fokus på idégenerering, en med fokus på affärsplanering.¹⁶ Kurserna utvärderas särskilt med avseende på deltagarnas nyföretagande och på företagens affärsmässiga prestationer över tid. Undersökningen tar formen av ett naturligt experiment vilket alltså innebär att det finns kontrollgrupper. Rahm samlar in registerdata gällande deltagarnas entreprenörskap 2006–2016, samt bakgrundsdata som till exempel tidigare erfarenhet kring egenföretagande och annan yrkeslivserfarenhet. Utöver att ha en randomiserad design finner Rahm heller inga skillnader på gruppernas kända bakgrundsvariabler: kön, ålder, arbetslivserfarenhet, tidigare entreprenöriell erfarenhet och studiebakgrund.

Rahm finner att deltagarna i idégenereringskursen framgångsrikt producerar fler och bättre företag än kontrollgruppens medlemmar – så till vida att fler kursdeltagare startar nya företag och dessutom gör det snabbare, samt att dessa företag överlever längre. Däremot ger affärsplaneringskursen inte några skönjbara effekter, och ingen av kurserna bidrar till att individer startar fler än ett bolag, eller att bolagen erfar ”extrem framgång” (mätt som en börsintroduktion). Då Rahm gör en jämförelse med samtliga studenter (totalt 556 individer) som deltagit i kurserna upp till sju år innan det naturliga experimentet ägde rum finner han ytterligare stöd för sina fynd.¹⁷

16. SSES är ett konsortium mellan Handelshögskolan i Stockholm, Kungliga Tekniska Högskolan, Karolinska Institutet och Konstfack. Rahm är vid författandet av detta kapitel anställd vid SSES i ledande befattning.

17. Populationstesterna indikerar alltså att experimentet har så kallad extern validitet.

Frånvaron av effekter på de studerade utfallen tyder på att affärsplaneringskursen inte bär sina kostnader. För att få en bättre uppfattning om betydelsen av idégenereringskursens effekter kompletterar vi Rahm (2019) genom att beräkna kursens totala kostnad. 101 studenter gick denna kurs medan 99 ingick i kontrollgruppen. I studien följs enbart svenska studenter (alltså inte utbytesstudenter), totalt 57 av de 101 respektive 44 av de 99. Totalt uppskattar vi kursen till att ha kostat 438 197 kronor att genomföra, vilket innebär att det kostade 4 339 kronor per deltagare. Efter kursen startades 24 företag av de 57 svenska deltagarna (42%) i behandlingsgruppen medan åtta företag startades av de 44 svenska deltagarna (18%) i kontrollgruppen. Om vi antar att differensen (16 stycken) kan kostnadsberäknas innebär det att varje ytterligare bolag som skapats till följd av kursen har kostat $((4\ 339 * 57) / 16) = 15\ 458$ kronor.¹⁸ I denna uträkning har vi dock inte tagit hänsyn till att kontrollgruppens deltagare också gått i en lika omfattande utbildningsinsats (som inte haft med entreprenörskap att göra), som också kostat pengar. Hur denna kostnad ska värderas är inte uppenbart, men om vi tog hänsyn till den skulle kalkylen sannolikt se ännu gynnsammare ut.

Vid studiens slut efter tio år noteras dessutom att de företag som skapats av kursens deltagare i genomsnitt har överlevt 614 dagar längre än företag som skapats av deltagare i kontrollgruppen, vilket tyder på att en entreprenörskapsutbildning kan bidra till att företag utvecklas affärsmässigt positivt (även om vi inte haft möjlighet att räkna på denna vinst). En viktig poäng med resultaten är att effekterna av entreprenörskapsutbildning varierar beroende på utbildningens innehåll – idégenerering tycks trumfa affärsplanering – vilket således också påverkar kostnadseffektiviteten.

3.2.2 Handplockade deltagare i Frankrike

Den andra studien undersöker en mycket påkostad utbildning i Frankrike som syftade till att främja socialt entreprenörskap bland en grupp högmotiverade ungdomar (Åstebro och Hoos, 2016). Studien följer två varianter av samma kurs, som båda var designade som experiment med kontrollgrupp. Totalt sett deltog 50 individer som rekryterats från hela Frankrike i varje kursomgång, och lika många individer ingick i kontrollgrupperna.

18. Driftkostnaden för den aktuella kursen uppskattas vara 266 667 kronor. Dessutom tillkommer en administrativ koordineringskostnad till följd av utbildningens design som ett konsortium, uppskattad till 112 260 kronor. Det ger en total kostnad om 378 928 kronor, prisindexjusterat för 2018 innebär detta 438 198 kronor. Kalkylen i sin helhet finns tillgänglig på begäran, och bygger som alla kalkyler på antaganden som kan ifrågasättas. Om vi till exempel antar att andelen nya företag hade varit densamma ifall kontrollgruppen också uppgått till 57 personer skulle dessa ha startat $(0,18 * 57) = 10$ företag, vilket ger en differens om 14 företag. Det skulle innebära att varje ytterligare bolag som skapats till följd av kursen kostat $((4\ 339 * 57) / 14) = 17\ 666$ kronor.

Huvuddelen av kurserna tog formen av en tiodagars bussresa genom Frankrike, med ett intensivt schema som fokuserade på personlig utveckling och utveckling av affärsidéer, och innehöll flera moment där den franske utbildningsministern deltog. Medan båda kurserna fokuserade på socialt entreprenörskap lade den första extra tonvikt på ledarskap medan den andra lade extra fokus på praktiska färdigheter. Studien följde individerna i sex månader för att undersöka kursernas effekt på bland annat sociala entreprenörskapsförmågor, intentioner, aspirationer, så kallade traditionella och sociala entreprenörskapshandlingar samt nyföretagande.

Sammantaget tycks vinsterna med ledarskapskursen ha varit små, för att inte säga icke existerande. Av den anledningen ändrades fokus av nästa upplaga av kursen till att handla mindre om ledarskap och mer om praktiska kunskaper om entreprenörskap. Forskarna visar att denna andra upplaga av programmet fick mätbara effekter på entreprenöriella aktiviteter, inte minst nyföretagande. Bland de deltagare som svarade på uppföljningsenkäten svarade 73 procent att de startat företag, medan bara 40 procent av medlemmarna i kontrollgruppen gjort detsamma. Författarna noterar dock att effekten av båda kurserna blir mindre ju mer positivt inställd en deltagare varit till entreprenörskap på förhand.

Kostnaden för deltagande i kursen uppgick till 12 000 euro per person (cirka 125 000 kronor), vilket enligt Åstebro och Hoos är jämförbart med ett års studier vid Europas främsta handelshögskolor. Det offentliga stod för omkring en femtedel av den kostnaden, medan resten samlades in från stiftelser, företag och individer. Deltagare som hade råd betalade vad som beskrivs som en symbolisk avgift om 400 euro, men författarna noterar (fotnot 6) att vissa deltagare faktiskt betalade 10 000 euro för att få delta i den andra upplagan av kursen, vilket får sägas vara anmärkningsvärt.

Om vi antar att enkätsvaren är representativa för hela gruppen innebär det att 73 procent av de 50 deltagarna startade företag och att 40 procent av de 50 icke-deltagarna startade företag. Slutsatsen blir att $(50 \cdot 0,73 - 50 \cdot 0,40 = 36,5 - 20 =)$ drygt 16 nya företag skapades till följd av affärsplaneringskursen. Det skulle innebära att varje ytterligare bolag som skapats till följd av kursen kostat $((125\ 000 \cdot 50) / 16 =)$ 390 000 kronor. Det för oss till Åstebro och Hoos (2016, s.1) slutsats som vi nämnde redan i inledningen, nämligen att:

Training people to become entrepreneurs seems to be difficult and costly.

När den franska praktiska kursen ställs i relation till svenska idégenereringskursen, som Rahm (2019) studerade, tycks den inte ha varit särskilt kostnadseffektiv. Förvisso är det möjligt att större positiva effekter på exempelvis socialt entreprenörskap eller nyföretagande kommer att gå att skönja om man fortsätter följa de franska deltagarna över tid, och att dessa företag kan visa sig hålla hög kvalitet. Det

är ändå svårt att tro att sådana vinster skulle vägas upp av den höga kurskostnaden ens på mycket lång sikt.

3.2.3 Arbetsmarknadsåtgärd i USA

Låt oss nu titta på det så kallade Growing America Through Entrepreneurship-projektet (GATE), som ägde rum i USA 2003–2005 och erbjöd fri egenföretagarträning till individer som var intresserade av att bli egenanställda i sju amerikanska städer. GATE har utvärderats i två omgångar, i båda fallen som ett kontrollerat experiment, alltså genom att jämföra individer som genom lottning fått delta i utbildningen med individer som inte fått delta. Båda utvärderingarna ställer sig också den uttryckliga frågan om den entreprenörskapsutbildning de undersöker betalar sig.

Den tidiga utvärderingen av Benus och samförfattare (2009) finner evidens för en positiv effekt på företagsvinster från GATE. Utifrån den observationen drar forskarna slutsatsen att projektets vinster överstiger dess kostnader, och uppmanar USA:s Arbetsdepartement att inleda liknande träningsprogram i andra delar av landet. I rapportens efterföljd finansierade också Arbetsdepartementet en ny omgång GATE-program, och hänvisade uttryckligen till det ursprungliga GATE-programmets framgångar (US Department of Labor, 2010).

En senare utvärdering av Fairlie och samförfattare (2015) är mindre optimistisk. De finner en stark kortsiktig effekt från GATE-programmet på nyföretagande för individer som var arbetslösa när de gick med i programmet, men att effekten mattats av över tid. Dessutom finner de inga långsiktiga effekter för deltagare som var anställda, egenanställda eller stod utanför arbetsmarknaden när de ansökte om att få delta. De menar att skillnaderna i resultat mellan de två utvärderingarna beror på flera metodologiska vägval, och listar inte mindre än nio olika sådana. Fairlie och samförfattare drar följaktligen slutsatsen att GATE inte betalar sig (s. 24–25):

In all, the absence of positive treatment effects across numerous measures of business ownership, business performance and broader outcomes, and the estimated \$1,321 per-recipient cost of providing GATE training, suggests that entrepreneurship training may not be a cost-effective method of addressing credit, human capital, discrimination, or social insurance constraints.

Studierna av GATE-programmet är informativa eftersom de visar vilken diskrepans som kan finnas också när det kommer till studier som undersöker samma utbildningsprogram. De understryker också i hur pass stor utsträckning antaganden styr de resultat man kommer fram till, och hur betydelsefulla slutsatserna kan vara – de ursprungliga positiva fynden uppmuntrade som sagt Arbetsdepartementet till ytterligare satsningar.

3.2.4 Gymnasieutbildning i Sverige

En av de mest omfattande studierna i fråga om både urval och tidsperiod som hittills publicerats äger rum i svensk kontext och är skriven av Elert m.fl. (2015; Elert är en av medförfattarna till det här kapitlet). I studien följs 9 731 individer som deltog i Ung Företagsamhets (UF) entreprenörskapsutbildning i gymnasiet 1994–1996. De jämförs med en matchad kontrollgrupp som dragits från den population på 202 023 individer som gick i gymnasiet samtidigt som deltagarna. Studien är alltså inte utformad som ett experiment, utan matchar i efterhand individer som läste programmet med individer som inte läste det. Individerna uppskattas ha samma sannolikhet att delta utifrån en rad relevanta bakgrundsvariabler, såsom kön, betyg och föräldrarnas utbildning och företagarefarenhet.¹⁹ Grundantagandet i analysen är alltså att individer i de två grupperna därför är jämförbara.

Forskarna finner att deltagare i programmet i högre grad startar företag, och att de också tjänar mer på sitt företagande än kontrollgruppen. Däremot tycks kursen inte ha haft några effekter på de startade företagens överlevnad. Medan artikeln inte uttryckligen tar sig an frågan om huruvida entreprenörskapsutbildningen i fråga betalade sig, går det att ge ett svar på den frågan med hjälp av kompletterande data.

Specifikt finner forskarna att de 911 UF-deltagare som är entreprenörer antingen 2006 eller 2007 (omkring tio procent av deltagarna) tjänar i snitt 159 212 kronor på sitt företagande (alltså drygt tio år efter avslutad kurs), medan de individer som startar företag i kontrollgruppen tjänar i snitt 144 349 kronor på sitt företagande. Slutsatsen är att kursen ledde till en ökning i inkomst från företagande på 10,2 procent, eller 14 863 kronor mer per individ och år. Det gör att vi kan räkna på att kursdeltagarna totalt genererade $(911 \cdot 14,683 =)$ 13 376 213 kronor mer i företagarinkomst ett enskilt år än de skulle ha gjort om de inte gick kursen.

Hur denna siffra ska värderas beror på vad vi jämför med, något som kompliceras av att UF-utbildningen samfinansieras av privata medel via UF och offentliga medel via skolan. Vi uppskattar UF:s egna kostnader under perioden till att ha varit 1 546 kronor per UF-deltagare, medan gymnasieskolans kostnad för att driva UF-verksamhet enligt våra uppskattningar uppgår till 6 096 kronor per elev.²⁰ Sammantaget ger

19. Tekniken kallas för propensity score matching.

20. Kalkylen i sin helhet finns tillgänglig på begäran, och bygger på antaganden som kan ifrågasättas. För perioden 1994–1999 har vi bara siffror för UF Sveriges omkostnader, men mellan 2000 och 2017 uppgår dessa kostnader till i genomsnitt 34,8 procent av de totala kostnaderna för UF:s alla medlemsorganisationer, varför vi antar att så är fallet även 1994–1996 när vi uppskattar organisationens totala kostnader. Vidare uppskattar vi att UF-företagande tar knappt en fjärdedel av undervisningstiden i anspråk under det aktuella läsåret. Enligt Skolverket uppgick undervisningskostnaden per elev år 1994 till 24 900, vilket ger en kostnad för UF-undervisningen på $(0,2448 \cdot 24\ 900) = 6\ 096$ kronor per elev. Vidare ökade prisindex med 17 procent mellan 1994 och 2007.

det en kostnad per UF-deltagare om 7 642 kronor. Totalkostnaden för de studerade UF-deltagarna 1994–1996 blir enligt denna beräkning ($7\,642 \cdot 9\,731 =$) 74 364 302 kronor. Om vi också tar hänsyn till ökningen i prisindex under perioden blir kostnaden drygt sex gånger mer än den årliga summa som de kursdeltagare som drev företag drygt tio år senare tros ha genererat tack vare kursen.

I uträkningen har vi dock inte tagit hänsyn till att kontrollgruppens deltagare tagit del av lika omfattande undervisning i något annat ämne än entreprenörskap. Om vi tog hänsyn till kostnaden för denna undervisning skulle kalkylen sannolikt se gynnsammare ut: i extremfallet skulle man då kunna säga att det bara är UF:s egna kursutlägg om 1 546 kronor per deltagare som ska räknas med, vilket skulle svara mot en mer måttfull total kurskostnad om knappt 18 miljoner kronor när hänsyn tagits till stigande priser. Hur man än räknar tycks det ganska troligt att UF-kursen betalar sig åtminstone på några års sikt, även om vinsten såklart tillfaller den enskilde och i monetära termer bara kommer samhället till del via skattsedeln.²¹

3.2.5 Sammanfattande analys

Vår genomgång av de fyra studierna illustrerar svårigheten att landa i ett entydigt svar på frågan om entreprenörskapsutbildningar betalar sig eller inte. Även om vi i varje fall fått något mått på en utbildnings effektivitet eller kostnadstäckning blir bilden aldrig fullständig, vilket inte är konstigt då ingen av kurserna haft som huvudsakligt mål att besvara samma fråga som vi. Inte i något fall kan vi heller utesluta att utbildningarna också haft negativa effekter. Existensen av sådana bör givetvis studeras mer ingående för att säkert kunna dra slutsatsen att en given utbildning betalat sig. Vi har heller inte kunnat förhålla oss till andra positiva effekter än de som studierna redan tittat på.

Den första studien (Rahm, 2019) visar svårigheten att beräkna huruvida en entreprenörskapsutbildning kan motivera sin kostnad, trots att vi kunde komplettera studien med siffror på kurskostnaden. Med det sagt visar studien att entreprenörskapsutbildning kan producera eftersträvarvärda effekter, varav vissa av dem berör företagets affärsmässiga utveckling. Rahms studie sätter samtidigt fingret på hur betydelsefullt innehållet i en entreprenörskapsutbildning är: inte ens två kurser som ingår i samma program och har samma lärare behöver få samma resultat eller bära sin kostnad i samma utsträckning.

Åstebro och Hoos (2016) illustrerar något liknande, men deras studie skiljer sig från Rahms så till vida att de undersöker effekterna av en *förändring* av innehållet

21. Analysen tar heller inte hänsyn till att individer som har deltagit i UF även startat företag i större utsträckning än andra jämförbara individer, att deltagarna i snitt hade drygt tolv procent mer i årsinkomst 2010 (vare sig de var egenföretagare eller ej). Dessa fakta presenteras i Elert och Wennberg (2013), en rapport som föregick studien.

i en kurs i socialt entreprenörskap. Då kursen ändrade fokus från ledarskap till praktiska entreprenörskapskunskaper fick den effekt på eftersträvarvärda utfall. Det är uppmuntrande som ett exempel på hur man kan lära av motgångar, men det måste understrykas att kursen sannolikt var för dyr för att någonsin kunna betala sig. Detta gällde en utbildning med huvudsakligt fokus på socialt entreprenörskap, som alltså kan bidra till andra samhällsligt positiva effekter än de som studerades av Åstebro och Hoos. Om man jämför resultaten från Rahms studie med Åstebro och Hoos tyder de på att samma utfall kan ”kosta olika mycket” i olika sammanhang – eller omvänt, att mer medel inte automatiskt översätts till större effekter. Framtida forskning har sannolikt mycket att vinna på att undersöka utbildningens innehåll mer i detalj, till exempel vad gäller didaktik, pedagogik och kunskapsyn.

De två studierna av den amerikanska entreprenörskapsutbildningen GATES satte fingret på problemen med kostnads-effekt-analys av entreprenörskapsutbildningar. Medan den första forskargruppen (Benes m.fl., 2009) kom fram till att programmet bar sina kostnader landade den andra forskargruppen (Fairlie m.fl., 2014) i motsatt slutsats. Den senare gruppen fann att kursen betalade sig för vissa målgrupper (arbetslösa), men inte för andra (anställda, egenanställda), och studien visar även hur viktig en studies tidsram är. På kort sikt tycktes nämligen programmet i viss mån betala sig, men inte på lång sikt.

Detta resultat är något förvånande eftersom andra studier, till exempel Elert m.fl. (2015), rapporterar positiva effekter på längre sikt. I det sista fallet kunde vi med hjälp av kompletterande data undersöka hur UF-utbildningen betalade sig, och fann indikationer på att kostnaden över tid täcktes av utbildningens effekt på en enskild variabel, nämligen inkomsterna från deltagarnas företagande. Studien understryker dock att själva effekterna med en given utbildning inte nödvändigtvis hämtas hem ekonomiskt av den eller de som bidragit med medlen, eller på samhällsnivå. Det går såklart inte att utesluta förekomsten av negativa utfall här heller.

4. DISKUSSION

Entreprenörskapsutbildning som fenomen är nu mer än 70 år gammalt, men kunskapen om denna mycket utbredda typ av utbildning är ändå förvånansvärt skral. I denna studie försöker vi att vidga kunskapen genom att besvara frågan om entreprenörskapsutbildningar betalar sig eller inte. Studiens utgångspunkt har tagits i tidigare forskning och vi valde att analysera fyra entreprenörskapsutbildningar som alla undersökts i studier med hög metodologisk kvalitet.

Sammantaget indikerar resultaten att en entreprenörskapsutbildning kan vara ett ekonomiskt effektivt sätt att stimulera entreprenörskap, när den genererar effekter i

form av mer nyföretagande och bättre affärsmässig utveckling i så stor utsträckning att kostnaderna bär sig. Huruvida så är fallet tycks i hög grad bero på kursinnehållet och målgrupperna, men okunskapen på området är fortfarande stor. Vår förhoppning är att den här studien ska fungera som ett första steg på vägen mot en bättre förståelse för entreprenörskapsutbildningar och vilka förutsättningar som gör att de får god kostnadseffektivitet. Med det sagt finns det en rad problem med vår studie som framtida forskning bör förhålla sig till.

En viktig insikt från vår studie är att frågan huruvida en entreprenörskapsutbildning betalar sig ofta är svår att besvara. I vårt fall berodde det dels på att studierna inte rapporterat alla siffror som behövs. Det är bara i fråga om de svenska studierna som vi har kunnat komplettera med ytterligare siffror. I intet fall har vi heller haft möjlighet att ta hänsyn till eventuell alternativkostnad, vare sig på kurs- eller deltagarnivå. Dels är hela florans av effekter som flödar från en entreprenörskapsutbildning inte självklar: en kurs kan helt enkelt ha positiva eller negativa effekter som ingen någonsin får reda på, eftersom ingen tänker på att undersöka om de finns. Studierna som analyserats belyser dessutom att såväl kostnader som effekter kan uppstå över flera nivåer. Såväl Rahm (2019) som Åstebro och Hoos (2016) visade att det inom samma program kan förekomma såväl effektiva som icke-effektiva kurser. Detta komplicerar kostnads-effekt-analysen eftersom nettoeffekten av ett program därmed kan vara negativ, även om den enskilda kursen betalar sig.

Överhuvudtaget är det anmärkningsvärt att så pass liten del av de befintliga utvärderingarna ens rapporterar utbildningens faktiska kostnad (det ska sägas att vi också gjort oss skyldiga till detta i tidigare studier). De enda exemplen vi känner till är just utvärderingarna av det ambitiösa GATE-experimentet och kurserna i Åstebro och Hoos (2016). Förhoppningsvis kan det här kapitlet fungera som en källa till inspiration, som får framtida studier att ta med sig kostnads-effekt-analys som ett perspektiv från start. För att med full tillförsikt kunna uttala sig om en entreprenörskapsutbildning betalar sig bör dessa studier ta en bred flora av såväl positiva som negativa effekter i beaktande, fråga sig vems kostnader och effekter som ska beräknas och på vilken nivå det ska ske, samt ta hänsyn till alternativ resursanvändning.

För att besvara vår frågeställning betraktade vi utfall som, även om de inte studeras så ofta, är brett accepterade inom litteraturen som manifestationer av entreprenörskap, nämligen ökat nyföretagande och bättre affärsprestationer. Ett ensidigt fokus på den sortens mått har dock stora begränsningar. I extremfallet kan man fråga sig om det alls går att mäta effektiviteten hos entreprenörskapsutbildningar. Ett bärande argument i vår text är dock att om samhället – i synnerhet det offentliga – ska satsa stora summor på entreprenörskapsutbildningar bör frågan om sådana satsningar betalar sig ligga högt på dagordningen.

Med det sagt får vi vara beredda på att svaren på om entreprenörskapsutbildning betalar sig kommer att förändras över tid – förhoppningsvis delvis som en effekt av denna studie. Att fler forskare fokuserar på frågan bidrar förhoppningsvis också till att besvara några av de frågeställningar som vi berört ovan. Inte minst entreprenörskapsutbildningars effekter på individers välmående och etiska förhållningssätt samt samhällets långsiktiga hållbarhet.

Intresset för entreprenörskap och frågan om hur entreprenörskap bäst främjas har vuxit under flera årtionden. Detta bygger på insikten att entreprenören är en förändringsagent som både driver samhällsutvecklingen och skapar stora samhällsvärden. Entreprenören skapar ekonomisk dynamik, förnyelse och högre välbefinnande genom sin unika förmåga att hantera risk, utmana existerande strukturer och bygga värden. Givet detta, kan entreprenörskap läras ut? Är det genetiskt och socialt betingat eller går det att lära sig som en metod?

I *Swedish Economic Forum Report 2019: Entreprenörskapsutbildning – Går det att lära ut entreprenörskap?* kartläggs forskningen om entreprenörskapsutbildningar: Går det att utbilda i entreprenörskap? Hur bör entreprenörskapsutbildningar utformas för att fungera?

Författarna till *Swedish Economic Forum Report 2019* är Johan E. Eklund, vd Entreprenörskapsforum och professor Blekinge tekniska högskola och JIBS (redaktör); Niels Bosma, associate professor, Utrecht University School of Economics; Niklas Elert, fil. dr. Institutet för Näringslivsforskning; Gustav Hägg, fil. dr. Sten K. Johnson Center for Entrepreneurship, Lunds universitet; Rasmus Rahm, ekon. dr. Handelshögskolan i Stockholm och vd Stockholm School of Entrepreneurship (SSES) och Saras D. Sarasvathy, professor University of Virginia, Darden School of Business.



FORSKNING NÄTVERK DEBATT
ENTREPRENÖRSKAPS
FORUM

WWW.ENTREPRENORSKAPSFORUM.SE