

Effekter av företagsrådgivning

–En forskningsöversikt

Tillväxtanalys fått i uppdrag att utvärdera effekterna av de statliga rådgivningsinsatserna, med särskilt fokus på de insatser som genomförts inom ramen för de nationella programmen för företagare med utländsk bakgrund och kvinnors företagande. Denna rapport syftar till att ge en översikt av vad den internationella och svenska forskningen säger om vilka effekter den offentligt finansierade rådgivningen har.

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

För ytterligare information kontakta Barbro Widerstedt
Telefon 010 – 447 44 37
E-post barbro.widerstedt@tillvaxtanalys.se

Förord

Rådgivning till existerande och blivande företagare har under en längre tid varit en viktig del av politiken för att främja företagande. Det är dock viktigt att rådgivningen är utformad på ett sådant sätt att den möter behovet hos företagen samtidigt som den skall genomföras på ett effektivt sätt och vara marknadskompletterande så att inte privata aktörers rådgivningsverksamhet försvåras.

Med detta som bakgrund har Tillväxtanalys fått i uppdrag att utvärdera effekterna av de statliga rådgivningsinsatserna, med särskilt fokus på de rådgivningsinsatser som genomförts inom ramen för de nationella programmen för företagare med utländsk bakgrund och kvinnors företagande.

Denna rapport har tagits fram som en del i arbetet med uppdraget och syftar till att ge en översikt av vad den internationella och svenska forskningen säger om vilka effekter den offentligt finansierade rådgivningen har.

Översikten visar att effekten av rådgivning varierar mellan olika studier. Studierna från Storbritannien visar att effekten av rådgivning överlag är förhållandevis liten, medan de amerikanska studierna visar på en tydlig och positiv effekt. Dessutom verkar det vara så att rådgivning som utförs direkt av offentliga institutioner har en sämre effekt än när rådgivningen utförs av privata rådgivare.

Översikten har författats av Professor Anders W. Johansson, Linnéuniversitetet. Barbro Widerstedt har varit ansvarig projektledare på Tillväxtanalys.

Östersund, augusti 2011

Peter Vikström

Ävdelningschef entreprenörskap och näringsliv

Innehåll

Sammanfattning	7
1 Bakgrund	8
2 Om metodfrågor kring utvärdering av effekter av policyprogram	9
3 Studier av effekter av ”soft support”	13
3.1 Studier av Small Business Development Centers i USA	13
3.2 Studier av business support i Storbritanien	16
3.3 Studier från övriga Europa	21
3.4 Svenska effektutvärderingar	21
4 Utvärderingar av hela stödsystem utifrån ett regionalt perspektiv.....	23
5 Slutsatser	25
6 Hur kan resultaten förklaras?.....	27
7 Rekommendationer med avseende på uppdraget att utvärdera statligt finansierad rådgivning.....	29
8 Behov av fortsatt forskning.....	31
Referenser.....	32

Sammanfattning

Syftet med denna rapport är att inventera tidigare forskning om effekter av offentligt finansierad rådgivning som en del av Tillväxtanalys regeringsuppdrag att utvärdera pågående offentliga rådgivningsprogram. Genomgången bygger huvudsakligen på internationella studier publicerade i vetenskapliga tidskrifter med sakkunniggranskning. Flertalet av de redovisade studierna har genomförts i Storbritannien och i USA, men även studier från Skandinavien och övriga Europa ingår.

Rapporten visar att det finns relativt få sofistikerade effekt- och utvärderingsstudier som genomförts med omsorgsfullt valda kontrollgrupper och där hänsyn tagits till snedvridningar i urval. Mindre sofistikerade utvärderingsstudier finns i större mängd. Studierna från Storbritannien visar att effekten av rådgivning genomgående är förhållandevis liten och att insatserna inte har varit samhällsekonomiskt motiverade. Enskilda studier pekar dock i motsatt riktning. De amerikanska studierna pekar på en tydligt positiv effekt av rådgivningen. Flera av de tidiga amerikanska studierna kan kritiseras för att de inte är effektstudier i en striktare mening. Nyare och mer rigorösa amerikanska utvärderingsstudier visar även de på en tydligt positiv effekt av rådgivning. Jämförande studier visar att ju mer sofistikerade utvärderingsstudierna har utförts, desto lägre effekt av rådgivning kan påvisas.

Det finns ett mönster i studierna som visar att rådgivning som levereras direkt av offentliga institutioner har en sämre effekt än när rådgivningen levereras genom privata aktörer, vilket kan vara en förklaring till att erfarenheterna från Storbritannien och USA skiljer sig åt. Några studier pekar direkt och andra indirekt på att den intermediära eller förmedlande funktionen kan ha en avgörande betydelse för effekten av rådgivning. Den intermediära funktionen kan innehas av såväl offentliga institutioner som intresseorganisationer och privata företag.

En slutsats som kan dras är att den grundläggande idén om statlig rådgivning för att rätta till marknadsimperfectioner kan ifrågasättas. Vidare påverkar sannolikt timingen av ett program vilken effekt programmet får och rådgivningen är starkt beroende av den enskilde rådgivaren och dennes samspel med företagen.

1 Bakgrund

Tillväxtanalys har fått i uppdrag att utvärdera effekterna av statligt finansierad företagsrådgivning på deltagande företags tillväxt, lönsamhet och överlevnad. Målet är att företag som tagit del av statligt finansierad rådgivning skall ha bättre tillväxt, högre lönsamhet och större sannolikhet att överleva än icke deltagande företag och att detta skall kunna ses som en effekt av deltagande i rådgivningsprogrammet.

Inom ramen för Tillväxtanalys uppdrag är det värdefullt att inventera tidigare forskning om effekter av rådgivning och sätta resultaten i sitt vetenskapliga sammanhang. Detta är det övergripande syftet med föreliggande rapport. Forskningsöversikten fokuserar på effekt- och effektivitetsutvärderingar snarare än genomförandevärderingar (Tillväxtanalys, 2009a). Tyngdpunkten ligger på internationella studier och artiklar publicerade i tidskrifter med sakkunniggranskning, kompletterad med monografier. Översikten tar även med svenska studier, som då omfattar även icke sakkunniggranskade studier. Flertalet studier som tas är sakkunniggranskade och när så inte är fallet anges detta.

Förutom en inventering av tidigare forskning innehåller forskningsöversikten även en ansats till att förklara de resultat som översikten ger vid handen. Vidare diskuteras metod, problem och kvalitet hos i översikten ingående utvärderingar samt identifieras områden inom företagsrådgivningen där forskning eller utvärderingar saknas.

I den internationella litteraturen ses rådgivning som ”soft support”. Många offentliga program innehåller såväl soft support som support i form av kapital, lokaler, etc. Även om syftet med översikten är utvärdering av rådgivningsinsatser har vissa studier inkluderats där rådgivning endast är en del av det utvärderade programmet.

2 Om metodfrågor kring utvärdering av effekter av policyprogram

I artikeln 'Methods of Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Businesses: The Six Steps to Heaven' presenterar **David Storey (2002)** ett ramverk för att utvärdera effekter av policyåtgärder inriktade på att stödja mindre företag. Med policyåtgärder refererar Storey till offentligt finansierade eller subsidierade rådgivningstjänster för att starta eller utveckla små företag eller ge råd och stöd i specialistområden som exempelvis export eller användande av ny teknologi. Han refererar också till offentliga subsidier för finansiering av investeringar i mindre företag.

I artikeln för Storey inledningsvis ett resonemang kring målsättningar med offentliga policyprogram. Hans slutsats utifrån kontexten i Storbritannien är att det finns en tendens att lista flera olika mål vilket då skapar problem att identifiera mot vilka mål utvärderingen ska göras. Men problemet kan även vara att ett mål i sig inte är formulerat tillräckligt klart så att det tydligt framgår vad som ska utvärderas. Ett exempel är att ett mål kan uttryckas som att öka sysselsättningen fast det egentliga målet är att reducera arbetslösheten.

Storey menar därmed att vanligtvis uttrycks inte målen på ett adekvat och entydigt sätt vilket borde göras. Han förespråkar sex olika steg av utvärdering indelat i två huvudkategorier enligt följande:

- I. Uppföljning (monitoring)
 1. Uppföljning av vad som gjorts
 2. Mottagarnas uppfattningar
 3. Mottagarnas uppfattningar om vilken skillnad som stödet inneburit

- II. Utvärdering
 4. Jämförelse av utfall hos företag som fått stöd med 'typiska' företag
 5. Jämförelse med kontrollgrupp
 6. Hänsynstagande till bias i urval

Siffrorna anger en ökad grad av sofistisk i utvärderingen, varav Storey ser de tre första stegen mer som uppföljning av ett program än som en utvärdering av dess effekter. Steg 1 innebär en enkel registrering av basfakta om företag som varit föremål för stödinsatser. Steg 2 innebär att stödmottagarna får uppge ifall de uppskattade stödinsatserna i största allmänhet och steg 3 frågor som mer ingående efterfrågar hos respondenterna om de uppfattat att stödinsatsen förändrat deras beteende. En sådan fråga kan röra ifall respondenterna uppfattar att insatsen skapat undantränings effekter (displacement), om de upplever att de förbättrat sin konkurrensförmåga gentemot andra företag, vilket skulle innebära att det sker på andra företags bekostnad, vars konkurrensförmåga försämras.

Steg 4 innebär att en kontrollgrupp skapas för att kunna komma åt ett sätt att söka mäta hur ett företag som fått stöd skulle ha presterat om det inte hade fått detta stöd. Strävan är alltså att mäta det som faktiskt hände och jämföra det med vad som skulle ha hänt utan stödinsats. Det problem som finns att hantera är att de företag som söker och tar emot stöd avviker från det typiska medelföretaget. Företag som tar emot rådgivning kan vara företag av en typ som är mer medvetna och även utan stöd skulle prestera bättre än ett genomsnittligt företag. Stödinsatser kan också vara riktade mot t ex grupper av arbetslösa

som kan förväntas prestera sämre än genomsnittliga företag. Steg 5 innebär att företag som fått stöd matchas mot en kontrollgrupp som i en rad avseenden kan förväntas prestera likvärdigt med stödföretagen. Fyra kriterier nämns: ålder, sektor, ägarskap och geografi. Men förutom olika tekniska problem att koordinera dessa fyra kriterier så att det verkligen blir en matchande grupp, finns det flera andra kriterier som är mycket svårare att mäta. Exempelvis kommer man med de fyra kriterierna inte åt ifall det förhåller sig så att de som söker stöd är mer dynamiska och tillväxtorienterade än kontrollgruppen i genomsnitt. En annan problematik handlar om att stödförmedlande aktörer gör urval bland dem som söker stöd, vilket riskerar att göra jämförelsen med kontrollgruppen irrelevant. I det fall som det stödet måste sökas i konkurrens med andra ökar sannolikheten för bias ju högre konkurrensen är.

Steg 6 slutligen innebär att utvärderingen tar hänsyn till bias i selektionen av stödmottagare. Det finns två sätt att lösa problemet enligt Storey. Den ena innebär att använd statistiska metoder för att explicit korrigera för bias i selektionen. Den andra metoden innebär att företag som söker stöd jämförs med företag som erbjuds stöd slumpmässigt utan att genomgå en urvalsprocess. Den slumpmässigt skapade kontrollgruppen kan även justeras med avseende på olika mätbara faktorer för att stämma överens med den grupp där ett urval skett. Problemet med den första är att tekniken är avancerad och svår att kommunicera till icke-statistiker. Problemet med den andra är att insatserna för de slumpmässigt utvalda kan innebära ett slöseri med resurser om man vet med någorlunda god precision vilka grupper som kan ha nytta av stöd.

Att inte ta hänsyn till bias i selektion av företag kan innebära att effekter av stödinsatser blir avsevärt övervärderade. Storey argumenterar för värdet av att göra så sofistikerade analyser som möjligt av effekter av stödinsatser men menar avslutningsvis att ett problem är att policy makers tenderar att vilja påvisa positiva effekter av genomförda policyinsatser och därför föredrar mindre sofistikerade analyser. Storey's sexstegsmodell har blivit allmänt accepterad. Den återfinns i det ramverk för utvärdering som publicerats av OECD (2008).

Greene (2009) har med utgångspunkt i Storey's sexstegsmodell gjort en intressant jämförande studie av initiativet 'The Prince Trust' i Storbritannien. Han har jämfört olika studier av programmets effekter och relaterat dessa till sexstegsmodellen. Syftet med Greenes studie är att undersöka om olika utvärderingsmetoder leder till olika slutsatser om ett programs effekter.

Syftet med 'the Prince Trust' är att hjälpa unga människor mellan 18-25 år som på något sätt är missgynnade i samhället (arbetslösa, från etnisk minoritet, handikappade etc) att utveckla sitt självförtroende och göra sig ekonomiskt självförsörjande genom att starta egna företag. I programmet kombineras rådgivning (mentorskap) med finansiell support (lån och bidrag). De som ansöker om att få del av programmet blir utvärderade i förhållande till programmets kriterier och får sedan hjälp att upprätta en affärsplan och blir sedan igen utvärderade på basis av denna för att avgöra om sökanden får gå vidare med mentorskap och finansiellt stöd.

I sin jämförande studie formulerar Greene sex propositioner som motsvarar de sex stegen i Storey's modell:

- a. Programmet är framgångsrikt om det uppnår sitt mål att ge support till individer som i annat fall antagligen inte skulle starta företag

- b. Programmet är framgångsrikt om deltagarna uttrycker tillfredsställelse med programmet
- c. Programmet är framgångsrikt om det ökar sannolikheten för att deltagarna får ett arbete
- d. Programmet är framgångsrikt ifall det sannolikt medför en ökad inkomst för deltagarna
- e. Programmet är framgångsrikt ifall deltagarnas företag utvecklas bättre (map överlevnad eller tillväxt) än vad som annars kunde förväntas för individer med motsvarande nivå av humankapital
- f. Programmet är framgångsrikt ifall det ger en genomsnittligt positiv 'behandlingseffekt'.

I studien jämför Greene fem tidigare studier av programmet publicerade mellan 1993 och 2003. Två av dessa klassificerar Greene som tillhörande steg tre, två till steg fyra och en studie till steg sex. Jämförelsen visar att ju längre upp på stegen som studien ligger desto mer negativ blir utvärderingen av programmets effekter. I den studie som ligger på nivå sex finns ingen statistiskt signifikant effekt av programmet. Detta kan jämföras med en av de andra studierna som visade att deltagarna i programmet i hög grad uppskattade ('highly praised') upplevt mentorstöd och programmet i sin helhet (nivå 2 – resultat).

Anledningarna till att studien på nivå sex leder till att effekten av programmet är obefintlig medan de andra studierna visar på mer positiva resultat är flera. Exempelvis tog man i steg sex studien hänsyn till i vilken grad deltagare i programmet vars företag inte överlevde lyckades få jobb jämfört med dem som aldrig varit med i programmet. Den senare gruppen hade högre sannolikhet att få jobb. Vidare fann man att deltagare i programmet hade lägre inkomster från sin verksamhet är kontrollgruppen. På denna punkt pekar en av de andra studierna i en annan mer positiv riktning.

Eftersom Greenes jämförande studie omfattar endast fem studier kan man inte generalisera och påstå att studien visar att det alltid är så att ju mer sofistikerad en studie är, desto mer negativ blir utvärderingen av ett programs effektivitet. Men studien ger ändå anledning att anta att det kan vara på det sättet. Detta betyder inte att studier som ligger lägre ned på stegen inte är värdefulla. Exempelvis pekar Greene på att en av dessa mindre sofistikerade studierna visar på att programmet tenderade att attrahera deltagare som hade andra alternativa möjligheter till finansiering. Programmet lockade alltså till sig deltagare som egentligen inte hörde till den primära målgruppen. Det är en generell risk med stödprogram att det lockar till sig individer som är duktiga 'avmjölkare' av subventioner. Denna effekt riskerar att motverka syftet med ett program och är ett exempel på slutsatser som kan dras av undersökningar som ligger i nedre delen av sexstegstrappan.

Sofistikerade studier är betydligt svårare att genomföra, vilket förklarar varför de är så få.

Greene hävdar vidare att det egentligen finns ett sjunde steg i utvärderingstrappan och det är den experimentella studien där det sker ett slumpässigt urval av sökande till ett program och att dessa två grupper därefter följs upp med jämförelser i utfall. Att sådana studier inte förekommer beror på en kombination av kostnader, komplexitet och etiska dilemman förknippade med genomförandet av sådana studier.

I en rapport från **Tillväxtanalys (2009b)** föreslås propensity score matching som en lämplig metod för att genomföra effektutvärdering som anses vara lämplig för att utvärdera statligt finansierad rådgivning. Metoden kan hänföras till det sjätte steget i sexstegsmodellen genom att kontrollgruppen som inte fått rådgivning skapas på ett sådant sätt att dess karakteristika i allt väsentligt stämmer överens med företag som fått rådgivning. Metoden innebär att ett företags sannolikhet för att få rådgivning estimeras. I ett andra steg paras företag som fått rådgivning ihop med företag som inte fått rådgivning trots att bägge har samma estimerade sannolikhet att få rådgivning. I det tredje steget jämförs utvecklingen dessa två grupper av företag mot varandra. Det kritiska steget är det första, hur sannolikheten för att få rådgivning ska estimeras så att man uppnår det läge där två helt jämförbara företag matchas mot varandra och där den enda väsentliga skillnaden är att det ena företaget fått rådgivning medan det andra inte fått det. **Gadd, Hansson och Månsson (2009)** har använt metoden med propensity score matching i en studie av regionalt utvecklingsstöd. Den studien visar på en positiv effekt av stödet med avseende på sysselsättning, men ingen effekt med avseende på lönsamhet. (Dessa två rapporter är inte publicerade i peer-review- tidskrifter)

3 Studier av effekter av "soft support"

3.1 Studier av Small Business Development Centers i USA

Flera studier av det amerikanska Small Business Development Centers (SBDC) publicerades under 1980-talet och 1990-talet. SBDC har sitt ursprung ur i Small Business Administration som startade 1953 som ett fristående federalt organ. SBDC erbjuder one-stop-shop tjänster till individer som önskar starta eller utveckla sina företag, varav en betydande del är rådgivningstjänster. 1977 startades ett program inom SBDC som erbjöd gratis rådgivning till småföretag och nystartare. 1990 fanns det 55 sådana center i 49 stater (Chrisman and Katrisha, 1995).

I en studie av Nahavandi och Chesteen (1988) tillfrågade 126 småföretagare som sökt rådgivningshjälp av SBDC vid universitet i Utah. De 106 som svarade (84%) uppgav att de överlag var mycket nöjda med de tjänster som de hade fått och ansåg att tjänsterna haft en positiv inverkan på deras företags affärer. Det enda problem som rapporteras är att företagarna ibland inte hittade fram till rätt expertis eller fann att den rådgivning de erhöll inte var anpassad tillräckligt till deras situation.

Chrisman et al (1987) genomförde en studie av byggt på enkäter till individer som vände sig till SBDC i Georgia och South Carolina för att få hjälp i samband med planerad företagsstart. Studien utgör ett försök att utvärdera effekterna i rådgivning i form av hur den försäljningsvolym och den sysselsättning som dessa nya företag skapade. Vidare ställdes de uppskattade skatteintäkter som de nya företagen genererade mot kostnaderna för rådgivningen. I studien i South Carolina tillfrågades respondenterna om det upplevda värdet av tjänsterna. Om kostnaden för tjänsten var 1 så uppskattade värdet av tjänsten till 1,6. Författarnas generella slutsats är att SBDC programmet kan var en värdefull del i att skapa nya företag och ny sysselsättning. Även om det kan argumenteras för att den privata sektorn skull kunna åstadkomma samma resultat så menar författarna att många av de individer som sökte råd var i en situation där de inte skulle haft råd att köpa tjänster på den privata konsultmarknaden. Den typ av råd som SBDC effektivt kunde erbjuda rörde finansiell analys, marknadsundersökningar och strategisk planering. Studien visar samtidigt på att det finns stora metodologiska problem att mäta effekter och relatera dessa till vad rådgivningen bidrar med. Dessutom var svarsprocenten relativt låg. Vidare resulterade rådgivningen i att individer avråddes från att starta företag vilket kan innebära en samhällsekonomisk förtjänst, men det vet man egentligen inte.

Chrisman och Leslie (1989) undersökte på basis av 76 användbara enkäter till individer som erhållit tjänster från SBDC vilken typ av tjänster som hade uppfattats som mest värdefulla. Respondenterna lämnade även data om företagets utveckling, dock långt ifrån fullständig information. På basis av enkäterna drar författarna slutsatsen att rådgivningen i högre utsträckning bidrar till att reducera kostnader än att öka intäkter hos företagen. Vidare att strategisk rådgivning isolerat är inte får någon större effekt på företagets resultat och utveckling till skillnad för rådgivning i administrativa och operativa områden. En slutsats de drar är att strategisk rådgivning som är för begränsad inte är effektiv. Strategisk rådgivning måste ha en tillräcklig fullständighet i såväl formulerandet som implementerandet av strategi. I en studie av Chrisman (1989) påvisas däremot ett upplevt värde av strategisk rådgivning.

Chrisman och Katrisha (1994) genomförde en nationell studie för hela USA. 47 SBDC i USA lämnade under 1990 rådgivningstjänster till 24.654 etablerade småföretag och 18.982

individer som stod i begrepp att starta nya företag. Enkäter sändes ut till sammanlagt 10.909 klienter. 1563 etablerade och 1044 nystartande svarade på enkäten vilket innebär svarsfrekvens på 23,9%. Av dessa sorterades bort de som inte ansåg att de hade haft hjälp av tjänsterna. Kvar fanns då 980 etablerade och 840 nystartare. Baserat på svaren beräknades med hjälp av uppgifter om företagets resultatutveckling fram hur mycket den tillväxt i ekonomin som företagen skapat hade genererat i form av ökade skatteintäkter. När siffrorna aggregerades fann författarna att utifrån de klienter som var nöjda med de rådgivningstjänster de fått hade genererat 3,7 miljarder \$ i försäljning och 65.000 nya jobb vilket därmed skapade ökade skatteintäkter. För varje dollar som hela SBDC programmet kostat genererades 2,61\$ i nya skatteintäkter (räknat bara på ett år och täckande kostnader för de SBDC som inte deltagit i programmet). Författarnas slutsatser är att SBDC uppenbart lämnar ett betydande bidrag till den ekonomiska utvecklingen i USA, en slutsats som kritiserar av Greene (2009).

Baserat på samma undersökning presenterar Chrisman och Katrisha (1995) en statistisk analys av materialet utifrån ett antal hypoteser. Resultatet visar att 80% eller mer av de etablerade och nystartande företagen bedömer att de tjänster de fått varit värdefulla, vilket författarna menar signifikant avviker från slumpen (50-50). Vidare jämfördes tillväxten i omsättning och antal anställda mellan de etablerade företagen som ingick i studien och de genomsnittliga siffrorna för hela USA. Det visade sig att de företag som fått hjälp av SBDC uppvisade klart högre siffror än medelföretaget i USA. Därmed menar författarna att de företag som fått hjälp presterar bättre än om de inte skulle ha fått den hjälpen. På liknande sätt konkluderas att SBDC verksamt bidragit till att skapa försäljning och sysselsättning genom rådgivning till nystartarna.

Det finns ytterligare ett rätt så stort antal studier genomförda på SBDC vid den här tiden av ett begränsat antal forskare av vilka James Chrisman är den som framträder särskilt i denna forskning. Flertalet av studierna ligger på steg 2 och 3 i Storey's steg och representerar därför inte det som Storey menar är en utvärdering av rådgivningseffekter. Chrisman och Katrisha (1995) ligger delvis på steg 4 genom att resultaten hos de företag som fått stöd jämförs med medelföretag. Det finns ändå anledning att rikta allvarlig kritik mot även denna studie eftersom det inte på något sätt förs en diskussion kring att det kanske är just företag med ambitioner att tillväxa som söker rådgivning hos SBDC och skulle ha gjort så oavsett om de fått rådgivning eller ej. Så vilken effekt som rådgivningen i sig innebär har dessa studier inte besvarat på annat sätt än att en majoritet av de som har besvarat enkäterna uppfattar att tjänsterna varit värdefulla för dem. Flera av studierna bygger på relativt få sampels och med låga svarsfrekvenser vilket försvagar den tilltro som kan tillmätas dessa studier.

Efter det att Storey's studie (som presenterades i flera versioner före den som publicerades 2002) blev känd har antalet artiklar kring SBDC i USA varit betydligt färre till antalet. Ett par av de senare artiklarna är dock av särskilt intresse eftersom de relaterar till den diskussion kring metod och orsak-verkan samband där Storey (2002) levererar ett av de skarpaste och kritiskt inriktade bidragen.

McMullan et al (2001) påpekar att utvärderingarna av SBDC programmen initialt i hög grad utgått från subjektiva utvärderingar baserat på enkäter till dem som tagit del av programmen. Några av studierna har tagit utgångspunkt i hur klienter bedömer att programmen påverkat resultaten i deras företag (attribution studies) och åter andra relaterar till objektiva resultat i form av företagets faktiska utveckling. De tidigare studierna har utgått från att det finns en samvarians mellan subjektiva, upplevelse av påverkan på

resultat och faktiskt uppnått resultat. McMullan et al bygger sin artikel på en studie av ett program för nätverkande (WEN, som innehåller hög grad av utbildningsaktiviteter) och ett SBDC program som är inriktat på direkt rådgivning. Författarna jämför i sin studie subjektiva mått på tillfredsställelse med program, med objektiva mått på resultat i företagen och deltagarnas upplevda påverkan från programmen på hur resultatet i företagen utvecklats. De subjektiva måtten byggde på frågor om hur programmen i allmänhet uppfattades medan de objektiva måtten byggde på att respondenterna ombads svara på frågor kring olika resultatmått i företagen. Attribueringsfrågorna handlade om att respondenterna fick uppskatta hur mycket programmet bidrog med att öka försäljning, sysselsättning och kapitalanskaffning. Man fann i studien inget samband mellan den subjektivt upplevda av ett program och de objektiva resultaten eller den upplevda påverkans-effekten. Däremot fanns ett samband med den upplevda påverkans-effekten och de objektiva resultaten. (Kanske inte så konstigt eftersom samma personer svarade på alla frågorna). Slutsatsen av studien är i vilket fall att användandet av subjektiva mått på hur ett program upplevts kan ge helt felaktiga slutsatser ifall man vill veta vilken effekt programmen har haft på resultaten och utvecklingen i företagen.

Chrisman och McMullan (2004) tar sin utgångspunkt i det problem med själv-selektion som Storey adresserar, dvs att företag som konsumerar rådgivning har mycket bättre förutsättningar att bli framgångsrika företagare än de som inte konsumerar rådgivning. Deras studie klättrar därför upp i de övre regionerna i Storey stege. Studien presenterar tre hypoteser:

H 1: Företag som startar med assistans av SBDC har större sannolikhet att överleva de första fyra åren jämfört med företag i allmänhet.

H 2: Det finns en positiv relation mellan den tid som en företagare tillbringat med SBDC konsulten och överlevnadsgrad.

H 3: Det föreligger en avtagande marginalnytta av den tid som en företagare tillbringat med SBDC konsulten.

I studien finner man stöd för samtliga tre hypoteser. Beträffande hypotes 1 utgör en specifik studie (Boden, 2000) den kontrollgrupp som studien jämförs med. Medan de som haft konsultation från SBDC i genomsnitt har en överlevnadsgrad på 64,6% är den generella överlevnadsgraden i kontrollstudien 47%.

Både hypotes 2 och 3 representerar ett sätt att komma bort från den problematik Storey tar upp genom att studien jämför företag som samtliga har tagit del av rådgivningen från SBDC men som i varierande grad har utnyttjat densamma. Här visar alltså studien genom regressionsanalys att rådgivning har ett positivt värde genom att överlevnadsgraden ökade ju mer rådgivning som konsumerades, och som väntat med en avtagande marginalnytta.

Studien bygger på en utvecklad bakomliggande teori kring användandet av utomstående konsulter som en kunskapsresurs. Enligt denna teori ses konsultationen som en samproduktion av kontextbaserad kunskap mellan konsult och klient. Vidare tas tidsdimensionen in och anses den tidiga konsultationen för nystartande vara särskilt avgörande. Beträffande självselektion så ses den i författarnas teori som en tillgång snarare än som ett problem – att välja bort de som har mindre goda förutsättningar för företagande blir ett kriterium på effektiv rådgivning snarare än det problem för mätning som Storey anför. Rådgivarens kompetens är vidare en viktig faktor och vilken typ av process som pågår. Framgångsrikt rådgivning bygger enligt författarna på att rådgivarna har samma principiella funktion som effektiva doktorandhandledare. Att tjänsterna levereras precis när

de behövs anses vidare vara en förutsättning för effektiv användning av konsulter eller counsellors som författarna betecknar dem. (Counselling ses här som något helt annat än konsultation - där konsulten löser ett specifikt problem).

Den utvecklade teorin kring stöd till nyföretagande och etablerade företag har kopplingar till hur studien av Chrisman och McMullan (2004) har designats. Denna studie har riggats kring en satsning som gjorts av deltagande SBDC att anställa "counsellors" som är välutbildade och erfarna i att starta och utveckla företag. Majoriteten av dessa är professionella personer med utbildning på hög nivå som hyrs in av SBDC för insatser som rådgivare.

3.2 Studier av business support i Storbritanien

2008 publicerade **Robert Bennett** en tung artikel som bygger på storskaliga surveystudier (telefonintervjuer) som utförts vid Centre for Business Research (CBR) vid Cambridge University vid fyra tillfällen, 1991 (2028), 1997 (2547), 2002 (2127) och 2004 (2200), inom parentes antal besvarade enkäter. I enkäterna frågas efter i vilken utsträckning som företagare använder privata och offentligt finansierade rådgivare och det relativa värdet de uppskattar från resp rådgivningskälla. Det innebär att detta inte är en utvärdering med kontrollgrupp i Storey's (2002) mening. Men studien ger ändå sådan information att den måste ses som en av de viktigare studierna på området. Studien bygger på stratifierat slumpmässigt urval av företag med mellan 1-500 anställda. Det är alltså viktigt att notera att enmansföretag inte ingår i studien. Ett antal viktiga slutsatser dras i studien:

1. SME använder sig av en högst varierad skara av rådgivare och gör det i relativt stor utsträckning. Över 90% av alla SME uppger att de använt rådgivare under senaste treårsperioden.
2. I första hand vänder sig företagarna till privata rådgivare. Vänner och bekanta är en mycket viktig källa. Allra viktigast och frekvent är revisorn/redovisningskonsulten. Tas hänsyn till rådgivningens relativa betydelse så svarar den privata sektorn för 92,5 % av de viktigaste råden. Räknan man in alla råd, står den privata sektorn för 75%. Dvs den offentliga rådgivningen ger en hel del råd, som snarare får räknas som av kompletterande än som av avgörande betydelse för företagen.
3. Den offentliga rådgivningen är omfattande och komplex. Business Link programmet i England med motsvarigheter i andra delar av Storbritannien står för en stor del av denna. Försöken att skapa väl fungerande 'one stop shops' verkar ha lett till ännu större komplexitet och förvirring.
4. Rådgivningen är mycket beroende av rådgivaren. Slutsatsen av detta är att marknaden är komplex och sofistikerad, varför det är svårt för en offentligt finansierad rådgivning att t ex rikta in sig på vissa typer av företag eller typer av rådgivning.

Sammantaget leder detta till slutsatsen att det som varit själva huvudmotivet för staten att engagera sig i rådgivningen, förekomsten av marknadsimperfectioner, egentligen inte synes föreligga. Om imperfectioner finns så är de mycket små. Förbehåll måste här lämnas för att enmansföretag inte förekom i studien, så i den gruppen skulle de mycket väl kunna förekomma.

Undersökningarna ger också underlag för att jämföra skillnader mellan en enhetlig rådgivning som styrs på nationell nivå med olika decentraliserade upplägg, eftersom en sådan decentraliseringsvåg har gått genom systemet i Storbritannien under undersökningsperioden. Studien visar att rådgivningen via decentraliseringen har nått ut i något högre omfattning, men det har skett till väsentligt högre kostnader, varför det inte på något sätt är samhällsekonomiskt motiverat. Subventionen beräknas ha uppgått till £2100 per år per etablerat företag med minst en anställd. Författaren menar att om företagen hade fått välja mellan att få pengarna i handen eller råden, är det knappast någon tvekan om vilket valet skulle bli.

Studien ger även underlag för att jämföra olika leverantörer av rådgivning. Här finns vissa skillnader, t ex att vissa handelskammare nådde ut på bättre sätt än andra leverantörer med rådgivning och stöd. Ändå är slutsatsen att variationen mellan de enskilda rådgivarna spelar större roll än variationen mellan leverantörsorganisation.

Slutligen ingår också en jämförelse av rådgivningen till kvinnor respektive män. Men hänsyn till det speciella politiska intresset att öka andelen kvinnor som driver företag, så är resultatet mycket nedslående. Den offentliga rådgivningen visar sig nämligen diskriminera kvinnor som rådgivare. 55 kvinnor fick offentlig rådgivning 2004 att jämföra med 946 män, vilket är betydligt lägre än andelen kvinnor som driver företag jämfört med män.

Resultatet av den här artikeln pekar mycket tydligt i riktning mot att omfattande statliga insatser för att stödja etablerade företag genom rådgivning inte alls är samhällsekonomiskt motiverat, att den nytta som tillförs företagen är marginell och att den privata marknaden fungerar i den meningen att företagen där kan få tillgång till extern kompetens för vad de bedömer som viktiga angelägenheter. Viktigt att notera är dock att studien inte fångar upp företag i etableringsfas eller pre-etableringsfas.

Bennetts artikel från 2008 bygger bland annat på 10-talet tidigare artiklar som han själv och i samarbete med andra forskare har publicerat på området sedan 1999. Den relativt sätt oväsentliga betydelse som företagen anser att den offentliga rådgivningen har ges en förklaring i artikeln av **Mole** från 2002. Mole analyserar i artikeln den roll som de personliga affärsrådgivarna (personal business adviser, PBA) har i Business Link programmet. Denna roll skapades när Business Link programmet sjösattes. Syftet var att skapa en one-stop-shop för rådgivning till småföretagare. Tanken var att dessa PBA:s skulle assistera i första hand snabbväxande småföretagare, och på så sett vara ett led i en "pick-the-winner"-strategi. Dessa konsulter förväntades bygga långsiktiga relationer med ett begränsat antal småföretagare som klienter. Det skulle vara generalister och kapabla att ge råd på generell nivå, även om de kunde ha specialistkompetens inom t ex marknadsföring eller finansiering.

Mole menar dock att det är just den här rollen som generalist som gör det väldigt svårt för PBA att bli rankade som särskilt värdefulla av sina klienter. De saknar den tyngd som kunder, redovisningskonsulter, advokater m fl har genom att dessa kan utöva större tryck eller auktoritet tack vare sina annorlunda roller gentemot småföretagarna. Den lösning som Mole ser för PBA är att de utvecklar en högre grad av expertiskunskap. Om de gör det innebär det å andra sidan att de kommer att konkurrera med de privata konsulter som tillhandahåller just sådan expertis.

I kontrast till Bennetts studie står studien av **Wren och Storey (2002)** som är en mycket specifik utvärderingsstudie av företag i mellersta Storbritannien som tagit del av "The Marketing Initiative" under slutet av 1980-talet och början av 90-talet. Under perioden

1988-94 ingick detta program i UK Enterprise Initiative. Programmet subventionerade kostnaden för användandet av externa konsulter med 50%. Konsulterna som anlätades var privata konsulter som de ansökande företagen antingen själva kontaktade eller blev förmedlade till. Urvalet av företag gick till så att företagen fick ansöka om att ingå i programmet och den ansökan kunde antingen avslås eller beviljas. Företag som fick sin ansökan beviljad kunde dock avstå, t ex på grund av att man inte fann villkoren för deltagande tillräckligt attraktiva. Av dem som gick vidare fanns en grupp som inte fullföljde projektet. För dem som fullföljde rådgivningen ingick också en uppföljande implementeringsfas.

Som kontrollgrupp valde Wren och Storey de som fick sin ansökan beviljad men som inte genomförde programmet. I samplet ingår alltså alla som fick sin ansökan beviljad. De företag som gick igenom hela programmet jämförs med de som inte gick vidare med att engagera konsulter eller avbröt engagemanget efter inledande kontakter med konsulten. Författarna argumenterar för att de här två grupperna av företag är jämförbara med varandra eftersom bägge klarat av den inledande granskningen och befunnits likvärdigt angelägna att få del av stödet. I samplet ingick 4326 företag och av dessa fullföljde 2840 programmet, 942 gick inte alls in i programmet och 542 avbröt under processens gång.

Wren och Storey finner att för gruppen medelstora småföretag (omsättning mellan £300,000 - £2m respektive 6-80 anställda) finns en signifikant positiv effekt på dessa företags överlevnad, som är oberoende av när i konjunkturcykeln stödet ges. För företag som gick in i programmet 1988 medförde programmet att sannolikheten för överlevnad fram till 1996 ökade från 56 till 60%. För små småföretag och för stora företag (omsättning/antal anställda lägre eller högre än för de medelstora) var effekten icke signifikant eller negativ. För de små småföretagen antas den negativa effekten vara relaterad till svårigheten för denna grupp att implementera konsultens rekommendationer och för de stora småföretagen antas att denna grupp består av företag som relativt sett är sämre presterande och befinner sig i utsatta lägen (en selektionseffekt man inte kunnat isolera för i studien). Effekterna av programmet med avseende på omsättning och antal anställda är genomgående positiva (alltså oberoende av företagsstorlek). Man fann att omsättningen 1996 genomsnittligt hade ökat med £138700 och med 4,8 anställda till en kostnad för stödet på £4,600. Omräknat skulle detta innebära att hela Marketing Initiative medförde en ökad omsättning på £2,100m och skapade 72,500 nya jobb. Ett annat sätt att sammanfatta effekten är att programmets effekt medförde att tillväxten ökade med 10% per år för de företag som tog del av programmet. Vidare slås fast att £1,000 i stöd genererade £30,000 i ökad omsättning och skapade ett (1) nytt jobb.

Denna starkt positiva effekt fick forskarna att ifrågasätta sin forskningsdesign. Till att börja med fann de att resultaten från studien hade en hyfsad överensstämmelse med departementets (DTI) utvärderingar. Däremot antar författarna är de måste finnas omfattande undanträngningseffekter (displacement) av programmet, något som studien inte tar hänsyn till. Effekten kan alltså vara att de företag som tjänat på att gå med i programmet på motsvarande sätt har missgynnats de som inte gått med i programmet. Värt att notera är också DTI:s egen utvärdering att "most firms already had a clear idea of the project they wished to carry out prior to the assisted consultancy". Även om författarna menar att kontrollgruppen neutraliserar för en selektionseffekt, är detta argument inte helt övertygande.

Avslutningsvis kan framhållas att författarna menar att den påtagligt positiva effekt programmet hade förmodligen var en engångseffekt. Den kom alltså att höja medvetenheten om värdet av konsulthjälp utifrån och samma positiva effekt kan inte förväntas vara möjlig att upprepa.

Det kan synas finnas en skillnad mellan Bennetts mer pessimistiska studie av vad den offentliga rådgivningen kan åstadkomma och resultaten från Wren och Storey's studie ger vid handen. Skillnaden skulle kunna förklaras med att de konsulter som anlätades i Marketing Initiative var specialistkonsulter som anlätades för ett speciellt uppdrag till skillnad från PBA som är generalister med uppgift att arbeta långsiktigt med sina klienter.

En studie som ifråga om effekter kan sägas ligga någonstans mitt emellan Bennet (2008) och Wren och Storey (2002) är studien av **Mole et al, (2008)**. Två frågor behandlas i studien: 1. Vilken typ av företag är det som får råd genom Business Link (BL)? 2. Vilken typ av företag är det som drar störst nytta av rådgivningen? Studien bygger på telefonintervjuer av 1130 företag som tagit emot råd genom BL. Som jämförelse intervjuades ett sample av 1152 företag som inte hade tagit emot råd av BL. Studien genomfördes 2003, då BL befann sig i en fas där tjänsterna levererades av personliga rådgivare genom en regionaliserad organisation. Genom att jämföra dessa grupper konstaterades att rådgivningen i större utsträckning förmedlades till yngre företag med aktiebolag som företagsform. Vidare hade den riktade marknadsföring som BL genomförde ett tydligt genomslag på vilka som anlätade BL. Däremot hade företagsstorlek och företagsledningens etniska ursprung ingen betydelse. Vidare visar studien att den intensiva rådgivning som BL levererade hade en positiv effekt på såväl tillväxt som sysselsättning under 2003 (den senare effekten dock inte signifikant). Författarna menar att sysselsättningseffekten verkar ha störst betydelse för företag som är organiserade så att de synes ha bättre förutsättningar att te emot rådgivningen. Till dem här företag som opererar på den internationella marknaden och lite större företag som drivs i aktiebolagsform.

En slutsats från studien som författarna drar är att rådgivningen kan riktas till den typ av företag som omedelbart har störst nytta av den. Det finns dock en kortsiktighet och mindre företag med mindre välutvecklad mottagarkapacitet missgynnas. En kommentar till studiens resultat är att eftersom "kontrollgruppen" i flera avseenden skiljer sig från den grupp som inte fick assistans blir det omöjligt att mäta den effekt som rådgivningen får. Den synes riktad i högre grad än företag i allmänhet mot företag som oavsett om de fått rådgivning eller ej befinner sig i en tillväxtfas.

Artikeln ger en mycket god beskrivning av hur rådgivningsprogrammet i Storbritannien har utvecklats sedan 1980-talet och för en intressant diskussion omkring betydelsen av hur rådgivningen organiseras. Den matchas dock inte helt av de empiriska resultaten som inte når särskilt långt i att ge tydliga indikationer hur offentlig rådgivning bör inriktas för att vara till mesta möjliga nytta för samhällets utveckling på kort och lång sikt.

Greene och Storey (2004) utvärderar programmet Shell *LiveWIRE* som startades av Shell i Skottland 1982 i syfte att stödja unga människor att starta egna företag. Under perioden 1982-1999 har 160.000 ungdomar genom programmet fått hjälp att överväga om de ska starta egna företag. Programmet har sedan exporterats till ett antal andra länder. Programmet består av två delar. Den första delen innehåller fyra småskrifter med vars hjälp ungdomarna till att bedöma sin lämplighet och vilja att starta företag samt praktiska verktyg för planeringsfasen som affärsidé, marknadsundersökning och affärsplan. Den andra delen av programmet innebär att ungdomarna träffar en Shell *LiveWIRE*-rådgivare personligen för rådgivning.

Artikelns främsta bidrag är att författarna diskuterar komplexiteten i att genomföra en utvärdering av programmet. En svårighet är att bestämma hur man utifrån den allmänna målsättningen att stimulera ungdomar att starta företag kan komma till utvärderingsbara preciseringar av målsättningen. För att göra det menar författarna att hänsyn måste tas till processen att starta företag. De föreslår en modell i fyra steg som delar in ungdomarna i fyra kategorier; de som inte önskar starta företag sedan de övervägt frågan (NO WISH), de som är potentiella företagare i framtiden (POTENTIALS), de som håller på att förbereda sig för att starta företag (NASCENT) och de som redan är företagare (ACTUALS). Exempelvis kan programmet vara en hjälp för ungdomar att komma fram till att de inte är lämpliga eller inte vill starta. Detta ska då inte blandas ihop med hur på vilket sätt programmet kan bidra till att någon som redan har startat kan lyckas bättre med sin etablering.

Den empiriska delen av studien baseras på en telefonintervju som genomförs i slutet av 1999 riktat till dem som tagit del av programmet under perioden 1996-1998. Intervjuerna genomfördes av representanter från Shell *LiveWIRE*. Svarsfrekvensen var låg, 10%. Av de insamlade intervjuerna togs vissa svar bort för att få ett sampel som representerade hela populationen för de här tre åren. Resultaten från enkäten visar att den form av support som programmet ger, inte på något tydligt sätt underlättar för ungdomarna att röra sig i riktning mot att bli företagare. Ju mer inriktade ungdomarna var på att starta företag desto mindre nöjda var de med den hjälp som programmet erbjöd. Författarna menar att detta resultat kan tolkas som att de som tar del i programmet har orealistiska förväntningar på programmet.

Denna undersökning är närmast att hänföra till som Storey kallar för uppföljning (monitoring), dvs. här mäts inte vilken effekt programmet har på att de facto få ungdomar att starta företag i ökad utsträckning utan hur användarna uppfattat programmet. Med tanke på den låga svarsfrekvensen måste man vara försiktig att dra för långtgående slutsatser även avseende denna, mera internt riktade utvärderingen. Artikelns bidrag är att den relativt ingående diskuterar de problem som finns med att utvärdera program som designas för att stimulera till ökat företagande. Komplexiteten som påvisas, där författarna påpekar att även deras fyra-stegs modell innebär att själva processen blir svårfångad, visar på problematiken att göra kvantitativa effektutvärderingar av den här typen av program.

Som ett led i den statliga stödpolitiken har man även satsat resurser på skapandet av nätverk för företagare. I litteraturen har uppmärksamats att framgångsrika företag utmärks av att använda sina nätverk med andra företag. Det är därför naturligt att tanken kommer upp att genom offentliga initiativ stimulera företag att utveckla sitt nätverkande. **Huggins (2001)** studie bygger på en postenkät till 531 företag som deltagit i minst ett nätverkverksinitiativ (och ända upp till 12 nätverk) 267 svarade på enkäten. Studien visar klart att de statliga initiativen att skapa nätverk mellan företag i UK har stött på en rad svårigheter. Detta har resulterat i att graden av interaktion i de nätverk som skapats blivit låg och extensiv. Detta har i sin tur allvarligt begränsat antalet företag som kunnat dra nytta av att delta i nätverken. I studien fann man samtidigt att det fanns ett litet antal företag som dragit stor nytta av att uthålliga nätverk kunnat skapas. Rekommendationen från studien är att man överger tanken på att skapa formella nätverk genom offentliga initiativ. I stället föreslås att man satsar på att utveckla policymodeller som bygger på insatser för att stärka informellt skapade nätverk.

3.3 Studier från övriga Europa

En tidig studie utifrån norska förhållanden är **Ulset och Reve (1983)**. Det är ingen effektutvärdering av rådgivningsinsatser, men en empirisk studie med flera intressanta resultat med avseende på problematiken att designa en statlig rådgivningstjänst för mindre och resurssvaga företag. I studien skiljer författarna på behovet av rådgivning och rådtagares tillit till dem som förmedlar rådgivning. Ett ökat behov kan förväntas leda till ökad användning av rådgivning, samtidigt som användningen av rådgivning är beroende av den upplevda nyttan som i sin tur påverkar tilltron till rådgivningsorganet. I studien uppfattas rådgivningssystemet som bestående av 1) privata nätverk (vänner, familj, etc.), 2) administrerade marknader (statlig service) och 3) kommersiella marknader. Den genomförda studien bygger på enkäter till 600 småföretagare varav hälften utnyttjat den statliga INKO-tjänsten (gratis rådgivning) och den andra hälften inte använt denna tjänst. Av de som inte använt INKO finns användare av konsulttjänster på den kommersiella marknaden och företag som använd STI-tjänsten som är en statligt subventionerad rådgivningstjänst. Ett resultat som studien visar är att de små företagen först och främst är den grupp av företag som utnyttjat INKO-tjänsten (vilket är rätt så självklart genom att INKO vänder sig till småföretagen i första hand). En andra ganska självklar slutsats som följer av detta är att det fungerat att selektivt rikta rådgivningstjänster till mindre företag som i vissa avseenden kan hävdas ha gemensamt att de är mer resurssvaga och behöver denna typ av gratis rådgivning mer än stora företag.

Det mest intressanta resultatet från studien är att även den rådgivningsservice som är gratis och positivt diskriminerar resurssvaga företag är beroende av det sociala nätverk som dessa företag omges av. Studien visar att det i första hand är företag med ett väl utbyggt privat nätverk som tenderar av använda rådgivningstjänsterna. Vidare tyder data på att det är existensen av det privata nätverket som stimulerar till användning av de statliga rådgivningstjänsterna mer än nyttan av rådgivningstjänsterna. Författarna finner två möjliga förklaringar. Den ena förklaringen går ut att de som har väl utbyggt privat nätverk är utåtriktade människor och därför också tenderar att anlita den statliga rådgivningstjänsten. Den andra förklaringen går ut på att det är aktiviteten i det privata nätverket som stimulerar användningen av INKO-tjänsten. I praktiken är det sannolikt en blandning av dessa orsaker. Detta leder fram till en mycket viktig slutsats nämligen att en statlig rådgivningstjänst som INKO tenderar att användas i första hand av de som redan har ett väl utbyggt privat nätverk och därför åtminstone i detta avseende är resursstarkare än de som har mindre väl utbyggda privata nätverk. De mest resurssvaga företagen blir därför paradoxalt nog missgynnade av en statlig rådgivningsservice om det är så att den rådgivningen leder till att företagen presterar bättre. Nyttan eller effekten av INKO-rådgivningen har dock inte utvärderats i denna studie.

3.4 Svenska effektutvärderingar

Artikeln av Norrman och Sjögren (2010) bygger på en utvärdering av innovationsprogrammet "Swedish Innovation Center" (SIC) under perioden 1994-2003. Programmet är i första hand ett program för finansiell support av nystartade huvudsakligen teknikbaserade företag. Programmet innebär dock ett integrerat stöd i form av finansiellt kapital, rådgivning och nätverkssupport. Även om programmet inte i första hand är ett program för rådgivning är det intressant att ta med i denna rapport eftersom utvärderingen har utförts på ett ambitiöst sätt enligt Storey's rekommendationer, steg 4-6. Författarna sätter upp två huvudhypoteser; 1) att företag som fått stöd lyckas bättre än de som inte fått stöd och 2) att företag som fått stöd två eller flera gånger lyckas bättre än företag som

nekats stöd eller fått stöd endast en gång. Studien baserades på "matched pair analysis". Det innebär att företag som fått stöd jämfördes med företag som nekats stöd. Efter bortsortering av företag med bristfälliga data återstod 603 ansökningar. Av dessa fick 378 stöd en gång, 132 stöd två eller flera gånger och 93 ansökningar avvisades. Författarna menar att även om dessa 93 är betydligt färre till antalet än de som fått stöd, så är de utsorterade på grunder som gör att de är lämpliga som kontrollgrupp, dvs. de avser den typ av företag som stödet riktade sig till. Författarna argumenterar för hur valet av kontrollgrupper samt tillgängliga data för såväl beviljade ansökningar som avslagna har gjort det möjligt att hantera bias i urvalet.

Resultatet av studien visar att baserat på data för omsättningen i de olika grupperna redovisar de företag som fått stöd en gång betydligt bättre siffror än de som inte fick stöd och även bättre än de som fick stöd två gånger. Författarna fann emellertid att det fanns en administrativ bias i urvalet som medförde att företag med ett större eget kapital och därmed större totalt kapital hade valts ut för stöd. Från administrativ synpunkt är detta helt begripligt genom att företag som satsat mer eget kapital kan bedömas vara mer pålitliga att satsa riskkapital på jämfört med de som satsat en mindre mängd eget kapital. Det intressanta resultatet är emellertid att när resultatutvecklingen rensas med avseende på denna administrativa bias så får ingen av de två hypoteserna stöd. Det finns ingen mätbar skillnad mellan de företag som fått stöd och de företag som nekats stöd, de företag som fått stöd en gång utvecklas resultatmässigt på liknande sätt som nekats stöd. För de företag som fått stöd två gånger eller fler pekar resultatet i riktning mot att de presterar sämre än de som nekats stöd eller fått stöd en gång.

Författarna påpekar att resultatet i denna studie ligger i linje med en amerikansk studie som visar att administratörer av stödprogram tenderar att välja ut företag för vilka sannolikheten för tidiga positiva resultat är sannolika, eftersom det gör att administratörerna framstår som produktiva. Sammanfattningsvis är resultatet av studien klart nedslående med avseende på effekten av ett stödprogram som fördelade ca en miljard kronor över tio år. Det ska dock betonas att studien inte utgör någon utvärdering av den rådgivning som var en del a programmet. Effekten av rådgivningen ingår som en samlad "icke-effekt" i hela programmet.

Delander och Månsson (2006) redovisar en studie (ej peer-review) av ett Tillväxtledarprojekt i Kronobergs län 2005-2006. Studien är gjord på uppdrag av Växjö kommun och är en målrelaterad utvärdering baserad på att deltagarna i projektet fått svara på ett antal frågor dels vid projektets början och dels vid projektets slut. Projektet undersöks med avseende på effekter på deltagarnas kunskaper om faktorer som skapar tillväxt och på deras attityder till tillväxt. Det är alltså ingen effektutvärdering där företagens resultat jämförs mot kontrollgrupp. Resultaten av studien pekar på en tydlig effekt av programmet när det gäller påverkan på deltagarnas attityder och kunskaper som är relaterade till företagstillväxt. Projektet liknar i vissa avseenden det framgångsrika "Marketing Initiative" i Storbritannien (se ovan) genom att det riktas till en specifik målgrupp och bygger på ett väl etablerat konsultupplägg av Thomas Ahrens, fristående konsult.

4 Utvärderingar av hela stödsystem utifrån ett regionalt perspektiv

Den genomgång att forskningen kring effekter av rådgivning som så här långt har redovisats i denna rapport utgår från utvärderingar av enskilda program eller specifika insatser. En helt annan infallsvinkel till frågan om det är värt att satsa offentliga medel på rådgivning till företag är att söka analysera lokala stödstrukturer i sin helhet och koppla dessa till dessa lokala samhällens utveckling. En sådan studie redovisas av **Hull och Hjern (1987)**. Studien är omfattande, med en kombination av kvantitativ och kvalitativ metod och har publicerats som monografi, dvs. ej peer-review. I deras studie jämför de fyra lokalsamhällen i Tyskland som valts ut för att få stor variation som möjligt i fråga om kontextuella förutsättningar. Borken valdes ut att representera landsbygd i periferin, Paderborn, en mindre residensstad, Oberhausen, en gammal industristad präglad av storföretag och Hamburg, en storstad. I studien valdes tillverkande företag med mellan 10-200 anställda ut som målgrupp. En postenkät skickades ut till de identifierade företagen där dessa tillfrågades om vilka de upplevde som sina största problem för att utveckla sina företag. Svartsprocenten varierade mellan 54 och 83%. I ett nästa steg valdes 20% av den identifierade totalpopulationen ut för personliga intervjuer. I dessa intervjuer fördjupades frågeställningen kring vilka problem företagen upplevde att de behövde hjälp med. I ett nästa steg tillfrågades företagen om vilka externa aktörer som företag anlätade för att ta itu med sina identifierade problem. Därefter intervjuades de utpekade externa aktörerna.

I studien gjordes sedan en analys av sysselsättningsutvecklingen i dessa fyra lokala kontexter mellan 1974 och 1980. Analysen visade på en nettoökning av sysselsättningen i samtliga fyra kontexter, men med stora inbördes variationer. Medan ökningen var någon procent i Hamburg och Oberhausen uppgick den till 18% i Paderborn och nära 35% i Borken. Vidare visar analysen att det är sysselsättningen i de mindre företagen som mycket starkt bidragit till den positiva utvecklingen. Det visade sig alltså att utvecklingen i det perifera rurala samhället var långt överlägsen utvecklingen i storstaden Hamburg, vilket i sig kan förefalla som ett oväntat resultat.

En multivariat analys av aktörernas effekt på sysselsättningen följer. Måttet ASCORE skapas för att mäta aktörsdensiteten i de lokala stödstrukturerna. Antagandet bakom är ju fler företagare som väljer att kontakta en viss aktör tyder på att en sådan flitigt anlita aktör är aktiv och effektiv. Analysen leder fram till att man finner ett annorlunda mönster i Borken än i de tre andra lokala kontexterna. I Borken finns tre aktörer som är mycket frekvent anlitate, Arbetsförmedlingen, den lokala sparbanken samt det lokala utvecklingsbolaget. I den följande analysen ges förklaringar till varför dessa tre aktörer spelar en stor roll för utvecklingen i Borken. Det gemensamma för dessa tre aktörer är att de i stor utsträckning fungerar som intermediärer, de deltar aktivt i problemlösning, problemlösning och resursmobilisering, men de gör det genom att stor utsträckning guida fram till andra aktörer och program.

I studien görs även en grundlig genomgång av de historiska och kulturella förhållanden och förutsättningar för de fyra kontexterna som i sig är viktiga förklaringar till varför Borken utvecklas så positivt som det gör. Borken har haft en lång period av sysselsättningsminskning och utarmning av näringslivet, men har sedan kommit in i en fas med stor aktivitet, regionen har efter hand kommit att präglas av att man tar situationen i sina egna händer. Vad som är orsak och verkan i denna utveckling, om det är företagen

som är aktiva och därmed gör aktörerna till sina agenter för utveckling eller om det är aktörerna som inspirerar och sätter igång företagen förblir därför en öppen fråga i analysen.

5 Slutsatser

Genomgången ovan bygger i första hand på internationella studier som huvudsakligen publicerats i vetenskapliga tidskrifter med peer-review förfarande. Bara två svenska studier har kommenterats.

Den första slutsats som kan dras är att utvärderingarna pekar i en rad olika riktningar. Det finns studier som pekar på en kraftigt positiv effekt av statliga rådgivningsinitiativ och det finns studier som pekar på att det inte finns några effekter alls. Med andra ord pekar studierna på att ibland så har offentligt finansierad rådgivning effekt och ibland inte.

Den andra slutsatsen är att den metodik som använts för att mäta effekterna verkar spela en relativt stor roll. Det finns en tydlig tendens att ju mer sofistikerade utvärderingsmetoder som använts desto mindre positiva resultat av rådgivningen står att finna. Till denna slutsats finns dock undantag. Studien av Wren och Storey (2002) är en sofistikerad studie som visar på en kraftigt positiv effekt av rådgivningen. Studien av Bennet (2008) är en översiktsstudie där de ingående delstudierna inte kan sägas ligga högt på Storey's stege, men där resultatet på ett övergripande plan pekar på en svag effekt av rådgivningsinsatserna.

En tredje slutsats är att den grundläggande idén om statlig rådgivning som ett medel för att rätta till marknadsimperfectioner kan ifrågasättas. Studierna pekar snarare i riktningen att när offentligt finansierad rådgivning får en positiv effekt sker sannolikt en påverkan på konkurrenssituationen så att en viss grupp gynnas (medelstora företag i Wren och Storeys studie) på andra gruppers bekostnad (displacement effects). Den mest resurssvaga gruppen, de riktigt små företagen utan väl etablerade personliga nätverk torde vara den grupp som missgynnas. Det finns i de studier som redovisats ovan inget exempel som visar på att denna resurssvaga grupp, där behovet att rätta till marknadsimperfectioner torde vara störst, på ett effektivt sätt kan få tillgång till adekvat rådgivning (jfr The Prince Trust ovan). Program riktade mot resurssvaga grupper av företagare, om de ger en positiv effekt, kan förväntas göra det i första hand för de mer resursstarka företagen i den resurssvaga gruppen.

En fjärde slutsats är att timingen för ett rådgivningsprogram spelar roll. The Marketing Initiative i Storbritannien är ett exempel där den positiva effekten av insatserna var påtagligt hög. Detta kan förklaras med att det var ett distinkt program som lanserades i rätt tid för att ge hög effekt, dvs behovet av just det programmet var stort just då. Detta program byggde på att mottagarna slussades till olika privata konsulter, dvs det fanns en förmedlingsfunktion i programmet, som innebar att den statliga apparaten främst hade en förmedlande funktion.

Detta leder fram till den femte slutsatsen, att organiserandet av program spelar roll. De studier som pekar på en kraftigt positiv effekt av rådgivning har gemensamt att de kännetecknas av en förmedlingsfunktion. I den tyska studien av Hull och Hjern fanns det i orten Borgen tre organisationer som utmärkte sig genom sin förmedlande funktion. Särskilt intressant är att notera närvaron av den lilla organisation som enbart sysslade med att förmedla rådgivning. Genom att den hade så små resurser kom fokus att bli på att så effektivt som möjligt förmedla företagen vidare till andra konsulter, rådgivare och nätverk. På liknande sätt byggde the Marketing Initiative på att privata konsulter anlätades och den offentliga organisationen hade huvudsakligen en förmedlande funktion.

Detta hänger samman med en sjätte slutsats, som kommer fram från ovanstående studier, direkt eller indirekt, nämligen att den enskilde rådgivaren spelar stor roll. Detta förklarar också varför förmedlingsfunktionen kan spela så stor roll. Om förmedlaren har kapaciteten att förmedla till lämpliga rådgivare kan effekten bli stor.

6 Hur kan resultaten förklaras?

Att genomförda effektutvärderingar pekar i vitt skilda riktningar, allt ifrån ingen effekt alls (eller tom negativ effekt) till starkt positiva effekter reser frågan om det finns någon god förklaring, något mönster som kan utläsas när de olika studierna jämförs, eller om det är fråga om en naturlig och ofrånkomlig variation.

Jag menar att det finns ett mönster i de studier som denna översikt tagit upp. Genomgående är att stödprogram som skapats med en hög grad av direkt involvering av offentliga aktörer har varit ineffektiva. Business Link programmet i Storbritannien, så som det analyseras av Bennet (2008) är en god illustration. SIC-programmet är en svensk illustration. Det gemensamma är att en offentlig institution skapats, men offentliga aktörer som nyckelaktörer. På motsvarande sätt pekar studierna med starkt positiva effekter av offentligt finansierad rådgivning på att rådgivarna i genomförandet inte varit anställda i de offentliga institutionerna. I The Marketing Initiative (Wren och Storey, 2002) var det privata konsulter som anlätades. Upplägget av SBDC (se särskilt Chrisman och MacMullan (2004) ovan) bygger på att konsulter anlitas som är verksamma utanför den offentliga institutionen. Slutsatsen blir utifrån detta mönster att omfattande offentliga insatser där genomförandet av rådgivningen utförs av personer anställda inom de offentliga institutionerna varit ineffektiv medan program som bygger på att rådgivningen utförs av aktörer som även verkar på den kommersiella marknaden ibland varit mycket verkningsfulla.

Med tanke på Bennets (2008) slutsats att utfallet i hög grad beror av den enskilde rådgivaren behöver slutsatsen ovan nyanseras. Även om rådgivning som utförs direkt av offentliga institutioner generellt är ineffektiv, finns det sannolikt enskilda rådgivare inom de offentliga organisationerna som är effektiva ur ett samhällsperspektiv. På samma sätt kan det inte slås fast att rådgivare som verkar på den kommersiella marknaden regelmässigt leder till effektivitet ur ett samhällsperspektiv. Snarare tyder studierna av Hull och Hjern (1987) liksom Johansson (2008) på att det är intermediärerna som är nyckelfaktorn. Den intermediära eller mäklande rollen verkar kunna innehas av såväl offentliga institutioner (The Marketing Initiative) som intresseorganisationer (non-profit) och privata aktörer (banker t ex, jfr Hull och Hjern). Intermediärerna förefaller ibland kunna vara verksamma i organisationer med små resurser och ibland innehas av enskilda aktörer i större organisationer. En intermediär roll kan givetvis även vara rent administrativ, t ex ett program som innebär utdelning av konsultcheckar. Den aktivt intermediära funktionen som resulterar i samhällsekonomiskt motiverade insatser torde ha som kännetecken att företagare aktivt matchas med för det aktuella sammanhanget lämpade rådgivare.

Det finns studier av rådgivning och stödprogram som ger ytterligare förklaringar till problematiken som är förknippad med genomförandet av offentlig rådgivning och som kompletterar framför allt den bild som Bennet (2008) ger och som redovisats ovan. Monica Johansson (2008) har i sin avhandling gjort en jämförande kvalitativ studie av stödprogram till SMEs i Toscana och Jönköpings län. Studien ger genomgående en tämligen mörk bild av företagarnas inställning till stödprogram även jämfört med den bild Bennet ger. Hon förklarar företagarnas inställning med att det finns en fundamental skillnad i livsvärld mellan företagare, politiker och beslutsfattare som administrerar stödprogram. Detta yttrar sig i en avsaknad av förtroende för stödprogrammen och dem som administrerar dessa.

Företagarna vänder sig i första hand till personer man känner och har förtroende för och dit hör sällan de som administrerar offentliga stödprogram. I min egen avhandling (Johansson, 1997) finner jag att småföretagare på ett djupgående sätt har olika förhållningssätt till rådgivning. Småföretagare har olika klientidentiteter, för vissa skulle anlita rådgivare innebära att de kände sig diskvalificerade som företagare rent generellt (antiklienter). I andra ändan finns idealklienter, företagare som efterfrågar rådgivning men där denna efterfrågan kan ses som ett tecken på bristande självförtroende. Däremellan finns konsultmoderatorer, företagare som använder konsulter om de känner att de kan påverka och styra konsultens arbete i tillräcklig grad.

Hjalmarsson och Johansson (2003) föreslår som lösning för att skapa en mer adekvat offentlig insats att denna byggs på en programlogik som hämtar inspiration från en nyösterrikisk syn på entreprenörskap snarare än den neoklassiska logiken (som levererat argument för statlig intervention, men inte bidragit med perspektiv på entreprenören som individ på samma sätt som den nyösterrikiska traditionen). I stället för att offentliga stödprogram administreras av en neoklassisk planlogik, skulle en nyösterrikisk logik kunna leda till att administratörerna själva blev mer entreprenöriella (om stödprogrammen tillät en mer experimentell implementering). Om därtill en anpassning till företagarnas skiftande klientidentiteter byggs in i programmen skulle resultatet kunna bli att skillnaderna i livsvärldar mellan företagare och den offentliga stödapparaten minskade. Detta ligger i linje med Johansson (2008) som pekar på bristen på 'entreprenörer' i det offentliga systemet, men också på att det finns aktörer som genom att agera entreprenöriellt som administratörer av stödprogram kan 'låsa upp den Weberianska järnburen' och hitta vägar att anpassa administrationen av programmen så att de vinner bättre gehör bland företagarna.

Anpassningen till företagarnas klientidentiteter harmonierar med den teori kring användandet av utomstående konsulter som Chrisman och McMullan (2004) refererar till, där konsultationen ses som en samproduktion av kontextbaserad kunskap mellan konsult och klient. I sin studie visar Chrisman och MacMullan på positiva resultat av de erfarna 'councillors' som hyrs in av SBDC för insatser som rådgivare. Som kontrast står studien av Mole (2002) där BL-programmet byggde på att anställa generalister. Här försöker alltså den offentliga organisationen själv tillhandahålla rådgivare som ska passa 'alla' företagare, men Mole's studie visar att de i denna roll och utifrån denna organisatoriska hemvist har mycket svårt att bli rankade som särskilt värdefulla av sin klienter.

7 Rekommendationer med avseende på uppdraget att utvärdera statligt finansierad rådgivning

Flera av de program som är aktuella för utvärdering i den svenska kontexten riktar sig till grupper som antingen är resurssvaga och/eller är kopplade till strukturförändringar. Det finns alltså i den svenska kontexten flera program som är specifikt inriktade på marknadsimperfectioner. Det är särskilt viktigt med effektutvärderingar av just denna typ av program eftersom program som riktar sig till ”vanliga” företag är svårare att motivera utifrån motivet att kompensera för marknadsimperfectioner.

Flera av de svenska programmen ter sig av olika skäl svåra att göra regelrätta effektutvärderingar av med tanke på tillgängligt datamaterial samt programmens struktur och målsättningar. Programmet som riktar sig till företagare med utländsk bakgrund verkar i det sammanhanget väl lämpat för effektutvärderingar. En viktig anledning är att data synes vara relativt lättillgängliga. En ytterligare anledning är att programmet är tydligt indelat i olika delprogram som riktar sig direkt till företagarna med rådgivning. Detta programs struktur påminner därmed en del om The Marketing Initiative i Storbritannien. Det kan därmed vara intressant att mäta skillnader i effekt mellan olika delprogram. En tredje anledning är att programmet är relativt renodlat inriktat på rådgivningsinsatser till företag som redan är igång eller befinner sig i uppstartskedet.

Beträffande analysen av Tillväxtverkets och Almis insatser är det särskilt intressant att uppmärksamma insatser som kan kopplas till förmedlingsfunktioner. Användningen av konsultcheckar innebär ju en förmedlingsfunktion som därmed blir intressant att analysera mot bakgrund av att genomgången ovan pekar på att förmedlingsinsatser kan leda till att rådgivningsinsatserna ger god effekt. Att dela ut konsultcheckar där företagare själva får kontakta relevanta konsulter innebär dock en mycket begränsad förmedlingsfunktion, men är ändå intressant att utvärdera och om möjligt ställa mot insatser som genomförs i egen regi av framför allt Almi.

Den internationella forskningen kring effektutvärderingar av statligt finansierad rådgivning domineras av forskning avseende kontexterna i USA och Storbritannien. Medan resultaten från USA, som i hög grad är kopplade till rådgivning via SBDC, indikerar att dessa insatser är samhällsekonomiskt motiverade, pekar resultaten från Storbritannien på att insatserna inte är samhällsekonomiskt motiverade. Därmed blir det intressant att jämföra hur insatserna har organiserats i dessa bägge kontexter och att testa den förklaring till skillnader i effekter som denna rapport redogör för. Någon publicerad jämförande studie av detta slag har jag inte kunnat finna.

I denna rapport förklaras skillnaderna med att SBDC i USA i högre grad arbetar som förmedlingsorgan, medan upplägget i Storbritannien med Business Link karaktäriserats av en högre grad av komplexitet och med andra typer av spänningar beträffande den rådgivning som sker i egen regi och den som är av förmedlande karaktär. Mot denna bakgrund föreslås ett mindre utredningsprojekt baserat på intervjuer och besök i USA respektive Storbritannien med syfte att göra en övergripande kartläggning av skillnaderna mellan arbetssätten i SBDC och Business Link. Medan SBDC karaktäriseras av kontinuitet har upplägget i Storbritannien genomgått ett flertal förändringar och en förestående sådan är att Business Links regionala rådgivningsprogram läggs ned under 2011. Frågan är alltså

om USA har ett fungerande upplägg med verkningsfulla rådgivningsinsatser, medan man i Storbritannien haft svårt att iscensätta och finna formerna för en verkningsfull statligt finansierad rådgivning. De slutsatser som kan dras från denna jämförelse kan därefter användas för utvärderingen av den statligt finansierade rådgivningen i Sverige.

8 Behov av fortsatt forskning

Ett inte oväsentligt problem med effektutvärderingar av enskilda program, även om de genomförs på steg 6 i Storey's steg, är att de inte fångar in hur olika statliga program kan komplettera varandra och därtill komplettera utbudet på den privata marknaden. Den ideala utvärderingen går ut på att isolera för de effekter som är kopplade till ett enskilt program och kan därmed inte säga något om vilken effekten blir tillsammans med andra program.

Den forskning som Hull och Hjern presenterar pekar på att lokala stödstrukturer kan skilja sig väsentligt åt och tänkas i hög grad påverka tillväxt och sysselsättningsutveckling i den lokala kontexten. Den lokala stödstrukturen är beroende av den nationella strukturen och EU:s stödstruktur. Vad Hull och Hjerns studie indikerar är att givet en nationell stödstruktur kan verkningsgraden av denna i hög grad variera på den lokala nivån. Studien av Hull och Hjern har nu ganska många år på nacken och liknande studier i saknas grundat på svensk kontext. De studier som gjorts i denna studies efterföljd har främst varit kvalitativa studier och de förmår inte riktigt följa upp en fortsatt analys av stödstrukturernas koppling till regionens eller det lokala samhällets utveckling. Fortsatt forskning i form av effektutvärderingar av lokala stödstrukturer, med användning av kombinerad kvantitativa och kvalitativa metoder (jfr Tillväxtanalys, 2009a) skulle kunna tänkas ge god vägledning för framtida offentliga insatser för att stödja tillväxt och ökad sysselsättning genom rådgivning och andra medel. Samtidigt finns behov av enskilda program blir utvärderade i högre utsträckning i linje med Storey's rekommendationer.

Referenser

Bennett, R. (2008). SME Policy Support in Britain since the 1990s: What Have We Learnt? *Environment and Planning C: Government and Policy*, 26, 2, 375-97.

Boden, R.J. Jr. (2000). *Analysis of Business Dissolution by Demographic Category of Business Ownership*. Washington, DC: Office of Advocacy, U.S. Small Business Administration.

Chrisman, J.J. (1989). Strategic, Administrative and operating assistance: The values of outside consulting to pre-venture entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 4, 401-418.

Chrisman, J.J., Hoy, F. and Robinson R.B. (1987). New Venture Development: The Costs and Benefits of Public Sector Assistance. *Journal of Business Venturing*, 2, 315-328.

Chrisman, J.J, and Katrisha, F. (1994). The Economic Impact of Small Business Development Center Counseling Activities in the United States 1990-1991. *Journal of Business Venturing*, 9, 271-280.

Chrisman, J.J. and Katrisha, F. (1995). The Small Business Development Center programme in the USA: a statistical analysis of its impact on economic development. *Entrepreneurship and Regional Development*, 7, 143-155.

Chrisman, J.J. and Leslie, J. (1989). Strategic, Administrative and Operating Problems: The Impact of Outsiders on Small Firm Performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14, 37-51.

Chrisman, J.J. and McMullan, W.E. (2004). Outsider Assistance as a Knowledge Resource for New Venture Survival. *Journal of Small Business Management*, 42, 3, 229-244.

Delander, L. och Månsson, J. (2006). Utvärdering av Tillväxledarprojektet. Ett tillväxtprogram 2005-2006 för mindre företag i Kronobergs län. Växjö: Växjö kommun.

Gadd, H., Hansson, G. and Månsson, J. (2009). Evaluating the impact of firm subsidy using a multilevel propensity score approach. Working Paper Series, Centre for Labour Market Policy Research, Växjö university, Nr 3, 2009.

Greene, F.J. (2009). Assessing the impact of policy interventions: the influence of evaluation methodology. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 27, 2, 216-229.

- Greene, F.J. and Storey, D.J. (2004). An assessment of a venture creation programme: the case of Shell *LiveWIRE*. *Entrepreneurship and Regional Development*, 16, 2, 145-59.
- Hjalmarsson, D. and Johansson, A.W. (2003). Public Advisory Services – Theory and Practice. *Entrepreneurship and Regional Development*, 15, 83-98.
- Hull, C.J. and Hjern, B. (1987). *Helping Small Firms Grow*. New York, Crom Helm.
- Huggins, R. (2001). Inter-firm network policies and firm performance: evaluating the impact of initiatives in the United Kingdom. *Research Policy*, 30, 3, 443-58.
- Johansson, A.W. (1997). *Att förstå rådgivning till småföretagare*. Lund: Academia Adacta. Doktorsavhandling.
- Johansson, M. (2008). Organizing Policy. A Policy Analysis starting from SMEs in Tuscany and the County of Jönköping. Doctoral dissertation, no 054. Jönköping, JIBS.
- McMullan, E., Chrisman, J.J. and Vesper, K. (2001). Some Problems in Using Subjective Measures of Effectiveness to Evaluate Entrepreneurial Assistance Programs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26, 1, 37-53.
- Mole, K. (2002). Business Adviser's Impact on SMEs. An Agency Theory Approach. *International Small Business Journal*, 20, 2, 139-162.
- Mole, K., Hart, M., Roper, R och Saal, D. (2008). Different gains from Business Link support and advice: a treatment effects approach. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 26, 2, 315-34.
- Nahavandi, A. and Chesteen, S. (1988). The Impact of Consulting on Small Business: A Further Examination. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13, 29-40.
- Norrman, C. and Bager-Sjögren, L. (2010). Entrepreneurship policy to support new innovative ventures: Is it effective? *International Small Business Journal*, 28, 6, 602-619.
- OECD (2008). *Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes*. Paris, OECD.
- Storey, D.J. (2002). Methods of Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Businesses: The Six Steps to Heaven. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1, 2, 181-202.

Tillväxtanalys (2009a). Metoder för att utvärdera den regional tillväxtpolitiken. Lärdomar och råd för utvärderare och uppdragsgivare. Tillväxtanalys A2009:002.

Tillväxtanalys (2009b). Att utvärdera företagsrådgivning. En rapport om hur systemet för företagsrådgivning skulle kunna utvärderas i sin helhet. Tillväxtanalys Dnr 2009/110.

Ulset, S. and Reve, T. (1983). Veiledning og resurssvakhet I foretagssektoren. *Tidskrift for samfunnsforskning*, 24, 537-564.

Wren, C. and Storey, D.J. (2002). Evaluating the effect of soft business support upon small firm performance. *Oxford Economic Papers*, 54, 2, 334-65.

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, Bryssel, New Delhi, Peking, Tokyo och Washington.

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. Huvuduppdraget 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 Working paper/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.