

Ferd Sosiale entreprenører Effekter og verdier

Ingeborg Rasmussen og Kristine von Simson

VISTA ANALYSE AS



Dokumentdetaljer

Vista Analyse AS	Rapport nummer 2014/09
Rapporttittel	Effekter og verdier
ISBN	978-82-8126-150-1
Forfatter	Ingeborg Rasmussen og Kristine von Simson
Dato for ferdigstilling	17.juni 2014
Prosjektleder	Ingeborg Rasmussen
Kvalitetssikrer	Haakon Vennemo og Steinar Strøm
Oppdragsgiver	Ferd Sosiale entreprenører
Tilgjengelighet	Offentlig
Publisert	www.vista-analyse.no
Nøkkelord	Sosialt entreprenørskap, ungdom, marginalisering, offentlige innkjøp, samfunnsøkonomi, måling, velferd

Forord

Vista Analyse har på oppdrag fra Ferd Sosiale entreprenører utredet hvilke effekter og verdier som skapes gjennom bedriftene som inngår under Ferd Sosiale entreprenører i 2013.

I utredningsarbeidet er det lagt stor vekt på å forstå mekanismene bak entreprenørenes resultater, samt hvilke effekter for brukere og samfunn som kan tilbakeføres til entreprenørenes virksomheter. Det gis også en drøfting av sosiale entreprenørers rolle i den norske velferdsstaten. Innovasjon og utfordringer i velferdsproduksjonen er sentrale temaer i denne delen.

En stor takk til alle entreprenørene som velvillige har stilt opp med informasjon og dokumentasjon fra virksomhetene. En spesiell takk til brukere og representanter fra bedriftenes målgrupper for lærerike og hyggelige samtaler underveis i utredningsprosessen.

Fra Ferd Sosiale entreprenører har Øyvind Sandvold og Katinka Greve Leiner fulgt arbeidet og kommet med konstruktive innspill underveis. Vi takker for samarbeidet og muligheten til å være med på utviklingen innenfor flere spennende områder der måling av effekter og resultater er en liten del av en større helhet.

Vista Analyse 17.juni 2014

Ingeborg Rasmussen

Prosjektleder

Vista Analyse AS

Innhold

Forord.....	3
Hovedpunkter	9
Bedriftens resultater og effekter.....	11
Arbeid kompetanse og tilretteliggning	11
Omsorg og velferd	14
1. Innledning	17
1.1 Organisering av rapporten.....	17
2. Hva er sosialt entreprenørskap?.....	19
2.1 Sosialt entreprenørskap i den norske velferdsstaten	20
2.2 Ferd's sosiale entreprenører	21
2.2.1 Ulike markeder og inntektskilder	22
2.2.2 Ashoka Fellows	24
2.3 Begrensede mekanismer for å stimulere sosiale entreprenører.....	24
3. Hvordan måle verdien av sosialt entreprenørskap?.....	25
3.1 Utfordringer med måling av sosiale resultater.....	26
3.2 Ulike måletradisjoner	27
3.2.1 IRIS og Global Impact Investing Network	27
3.2.2 Måling av Sosial avkastning SROI	28
3.2.3 Et lite utvalg evalueringsmetoder, revisjonskriterier og begreper.....	29
3.2.4 The logical framework approach (LFA) – et strategisk verktøy og en modell for måling 30	
3.3 Ferd SE stiller krav og følger opp forretningsmodellene	30
3.4 Hvordan måle effekter og spor fra Ferd Sosiale entreprenører?	32
3.5 Vår tilnærming; et samfunnsøkonomisk rammeverk	33
3.5.1 Hvordan vurdere verdi og betydning av resultater og effekter?.....	34
3.6 Sentrale rammebetingelser og forutsetninger	35
3.6.1 Effekter som ikke kan verdsettes	36
3.7 Oppsummering – vår tilnærming til måling.....	36
4. Velferdsstatens uløste utfordringer.....	39
4.1 Sterk økning i unge uføre.....	39
4.2 Utsatte grupper og utfordringer i arbeidsmarkedet.....	39
4.3 Frafall i videregående og marginalisering av ungdom.....	40
4.3.1 Mange årsaker til marginalisering blant ungdom	40

4.3.2	Betydelige og langvarige konsekvenser.....	41
4.4	Eksisterende tiltak for ungdom er ikke gode nok	41
4.4.1	Ungdom og arbeidsmarkedstiltak	42
4.5	Manglende basiskunnskaper i skrivning, lesing, regning	42
4.6	Norge skårer lavt internasjonalt på viktige kompetanseområder	43
4.7	Helse og fysisk aktivitet.....	44
4.8	Mobbing og vold en årsak til frafall og utenforskap	44
4.9	Utfordringer i barnevernet.....	45
4.10	Et fragmentert og uoversiktlig tiltaksapparat.....	46
4.11	Utfordringene er kjent – hvorfor løses de ikke?	46
5.	Entreprenørens løsninger	49
5.1	Koblinger i arbeidsmarkedet.....	50
5.1.1	Pøbelprosjektet har innovative løsninger på velkjente utfordringer i tiltakssektoren	51
5.1.2	Lyk-Z gir motivasjon og selvtillitt	52
5.1.3	Unicus gir arbeidstilpasning og tilrettelegging for en utsatt gruppe på næringslivets premisser	53
5.2	Kompetanse og langsiktige produktivetsforbedring.....	53
5.2.1	Intempo jobber med å forebygge lese- og skrivevansker blant de aller minste barna 54	
5.2.2	Gladiator kombinerer fysisk aktivitet med læring i skolen	55
5.2.3	Trivselsleder ønsker å øke trivsel og redusere mobbing i skolen gjennom fysisk aktivitet.....	56
5.2.4	Økende knapphet på realfagskompetanse: Forskerfabrikken.....	57
5.3	Verdiskaping gjennom omsorg og velferd	57
5.3.1	Utfordringer i barnevernet: Forandringsfabrikken.....	57
5.3.2	Kjør for livet gir mestring og sosial kompetanse for barnevernsbarn	58
5.3.3	Asfalt gir verdighet og mestring til personer med ruserfaring	58
6.	Verdien av å flytte en ungdom.....	61
6.1	Hvorfor beregne og hva kan beregnes?.....	61
6.1.1	Skille mellom en samfunnsøkonomisk gevinst og offentlige budsjetter	63
6.2	Verdien av å fullføre videregående opplæring – basert på Falch m.fl (2009).....	64
6.3	Sammenhengen mellom verdien av arbeid og verdien av fullført utdanning.....	64
7.	Hvilke spørsmål og verdier skapes?.....	67
7.1	Pøbelprosjektet; Bekrefter forskningens suksesskriterier	67
7.2	Unicus	71

7.3	Intempo	73
7.4	Gladiator	76
7.5	Trivselsleder.....	78
7.6	Forskerfabrikken.....	80
7.6.1	Forskerfabrikken møter en udekket etterspørsel og skaper verdier.....	81
7.7	Forandringsfabrikken – flere skritt mot systemendring	82
7.8	Kjør for livet	84
7.9	Gatemagasinet Asfalt	87
7.9.1	Positive eksterne effekter for samfunn og individer	88
7.9.2	Hvilke effekter oppnås?	90
7.9.3	Konklusjon – Gatemagasinet Asfalt gir mervedi for samfunnet.....	94
8.	Innovasjon og spredningseffekter?.....	95
8.1	Innovasjon og den nordiske modellen.....	95
8.1.1	Innovasjon og imitasjon	96
8.1.2	Skalering og spredningseffekter	96
8.2	Ferds sosiale entreprenører som innovatører.....	97
8.3	Ferds entreprenører setter ideer ut i livet.....	98
8.4	Sosiale entreprenørers plass i den norske velferdsstaten?	99
8.5	Konklusjon – innovatører med potensial for spredningseffekter.....	100
	Referanser	101
Tabeller:		
	Tabell 2.1 Målgruppe og mål for Ferds sosiale entreprenører. Kilde: Vista Analyse.....	22
	Tabell 3.1 Struktur for Rapportering og dokumentasjon. Ferd SE. Kilde: Ferd.no	32
	Tabell 5.1 Kjennetegn på et vellykket tiltak.....	51
	Tabell 6.1 Beregningsforutsetninger og inngangsdata.....	63
	Tabell 6.2 Beregnet verdi av å flytte en ungdom fra et livsløp uten arbeid til et livsløp med arbeid Kilde: Vista Analyse AS	63
	Tabell 7.1 Nøkkeltall Pøbelprosjektet.....	67
	Tabell 7.2 Resultater Pøbelprosjektet 2013.....	67
	Tabell 7.3 Effekter og beregnede gevinster av Pøbelprosjektets 2013-kurs.....	70
	Tabell 7.4 Pøbelprosjektet; potensielle effekter på levekår	71
	Tabell 7.5 Nøkkeltall Unicus	71
	Tabell 7.6 Anslått samfunnsøkonomisk verdi av Unicus virksomhet 2013	73

Tabell 7.7 Ikke-prissatte levekårseffekter Unicus	73
Tabell 7.8 Nøkkeltall Intempo	74
Tabell 7.9 Ikke-prissatte effekter Intempo	75
Tabell 7.10 Nøkkeltall Gladiator	76
Tabell 7.11 Ikke-prissatte effekter av Aball1	77
Tabell 7.12 Nøkkeltall Trivselsleder	78
Tabell 7.13 Resultater Trivselsprogrammet	78
Tabell 7.14 Ikke-prissatte gevinster Trivselsleder	79
Tabell 7.15 Ikke-prissatte effekter; Forskerfabrikken.....	82
Tabell 7.16 Nøkkeltall Kjør for livet.....	84
Tabell 7.17 Ikke-prissatte effekter Kjør for livet. Kilde Vista Analyse	86
Tabell 7.18 Inntektsfordeling selger Stavanger, 2012 og 2013.	91
Tabell 7.19 Forutsetninger for anslag av effekt på vinningskriminalitet	93

Figurer:

Figur 2.1. Sosialt entreprenørskap i offentlig, privat og frivillig sektor	19
Figur 3.1 Resultatkjede og målemodell basert på LFA-modellen	31
Figur 4.1 Årsaker til utenforskap.....	41
Figur 5.1 Inndeling av Ferds sosiale entreprenører.....	49
Figur 5.2 Avkastning av én krone investert i tiltak ved ulike aldre.....	54
Figur 6.1 Nasjonalformuen, 2012	61
Figur 7.1 Utvikling i kursplasser og unike deltagere på Forskerfabrikken	81
Figur 7.2 Salgsutvikling Asfalt 2013, antall solgte eksemplar per nr.....	88
Figur 7.3 Provisjon per selger, fordelt etter størrelse. N=118	91
Figur 7.4 Illustrasjon over betydning for redusert behov for vinningskriminalitet	93

Hovedpunkter

Gjennomgangen av Ferd Sosiale entreprenører 2013 viser at entreprenørenes virksomheter gir resultater og effekter som ikke ville blitt realisert uten entreprenørenes virksomhet. Entreprenørene framstår som innovatører innen tunge velferdspolitiske områder. Flere av entreprenørene produserer også innovasjoner av høy kvalitet. Dette kan dokumenteres både gjennom suksesskriterier beskrevet i forskningslitteraturen, og gjennom oppnådde resultater der det er sannsynliggjort betydelige effekter på målområdet. Vi finner gjennomgående at de samfunnsøkonomiske gevinstene fra entreprenørenes virksomheter er til dels betydelig større enn det som reflekteres gjennom bedriftenes økonomiske resultater. Flere av bedriftene leverer overskudd og avkastning som gjør det mulig å utvide virksomheten og dermed nå en større andel av målgruppen. Andre sliter med å holde driften i gang og er avhengig av snille givere, - men de leverer likevel store samfunnsøkonomiske gevinster.

Entreprenørene gjør en forskjell

Entreprenørene tilbyr løsninger på flere områder der det er godt dokumenterte utfordringer, og der samfunnet også bruker mye ressurser. Fra forskningslitteraturen finner vi at utfordringene er godt kjent, i mange tilfeller foreligger det også forskning og kunnskap om suksesskriterier for å lykkes bedre enn man gjør innenfor dagens praksis. Entreprenørene tar kunnskap i bruk, realiserer ideer, og gjennomfører. Ved hjelp av investeringsstøtte og sikkerhetsnett fra Ferd, nettverk og krav til bærekraftige forretningsmodeller, framstår flere av entreprenørene som eksperimenter for nye, kunnskapsbaserte løsninger innenfor flere tunge velferdspolitiske områder.

Hvorfor løses ikke kjente velferdspolitiske utfordringer innenfor etablerte systemer?

I rapporten vises det til system- og markedssvikt som fører til:

- Avvik mellom bedriftsøkonomisk og samfunnsøkonomisk lønnsomhet, blant annet som følge av positive eksterne effekter
- Mangelfulle målemetoder og kausal forvirring innenfor tunge velferdspolitiske tjenestområder. Dette fører til informasjonsbrist og barrierer mot å ta i bruk nye løsninger
- Manglende insentiver til innovasjon og lite rom for endret praksis i etablerte systemer
- Prisen eller betalingen for en tjeneste gir ikke uttrykk for etterspørselen

Har sosiale entreprenører en rolle i den norske velferdsstaten?

The Economist (2010) gir følgende beskrivelse av en sosial entreprenør: *A social entrepreneur is, in essence, someone who develops an innovative answer to a social problem. The idea behind social entrepreneurship is that fresh, businesslike ideas will bring about a productivity miracle in the "social sector" (public services plus charity) similar to the one that began in business in the 1990s.* Spørsmålet er om Sosiale entreprenører kan være en del av løsningen innenfor det norske velferdssystemet?

Markedstilgang og muligheter til å teste løsningene – en utfordring

Vi finner at Ferd Sosiale entreprenører tilbyr innovative løsninger, men at det kan være vanskelig å få muligheter til å teste løsningene. Spesielt finner vi at bedriftene som leverer tjenester under offentlige innkjøpsordninger og anbudsprosesser møter utfordringer. Offentlige inn-

kjøp er i stor grad basert på kravspesifikasjoner der dagens løsninger bestilles. Dette gir opphav til det vi har kalt **Pøbelparadokset**:

Pøbelprosjektet bidrar med stor samfunnsøkonomisk verdiskaping. De har gjennom virksomheten vist at de lykkes på prioriterte målområder (jf kapittel 7.1). Løsningene har støtte i forskingen, og Pøbelprosjektet bekrefter at forskningens identifiserte suksesskriterier stemmer. **Paradokset** oppstår ved at de viktigste suksesskriteriene bak resultatene som skapes *ikke* finansieres. Når bestiller i kravspesifikasjonen ikke bestiller det som skaper suksess, så vil heller ikke disse oppgavene finansieres. Jo større suksess og jo flere pøbler som lykkes, jo større kostnader innen ikke-finansierte oppgaver vil Pøbelprosjektet pådra seg, og jo større underskudd vil generes. Dette er ikke forretningsmessig bærekraftig over tid. Dersom samfunnet ønsker sosiale entreprenører med innovative løsninger, må de også gis markedsadgang og betales for resultatene som oppnås. Dette er i liten grad tilfelle i dag.

Noe enklere med offentlige virksomheter som kunder

Bedrifter som leverer tjenester til skoler og barnehager, og til dels barnevern, møter en mottaker med stramme budsjettrestriksjoner som gjør at betalingsvilligheten for entreprenørens løsninger ikke nødvendigvis reflekterer etterspørselen etter tjenestene. F.eks kan det være en større betalingsvillighet blant målgruppen (og deres foreldre) enn det en skole eller barnehage kan betale for et konsept innenfor eksisterende budsjetter og regelverk. Dette stiller store krav til både kostnadseffektivitet og kvalitet. Entreprenører som klarer å skape lønnsomme bedrifter innenfor disse rammebetingelsene, uten offentlig støtte, er definitivt en del av løsningene innenfor velferdsproduksjonen.

Enda enklere å lykkes dersom løsningene møter privat etterspørsel

Et fellestrekk ved flere av bedriftene som er kommet over oppstartsfasen og er økonomisk selvgående, er at de leverer til det private markedet. Dette gjelder Asfalt (gatemagasiner), Unicus (tjenester til privat og offentlige forretningsvirksomheter) og Forskerfabrikken (kurs og aktiviteter). Disse bedriftene får testet forretningsideen i et marked der betalingsvilligheten for det som leveres gjenspeiler seg i betalingen for produktene som leveres. I tillegg er det positive eksterne effekter ved bedriftenes virksomhet som gir et "merbidrag" til verdiskaping ut over det som gjenspeiles i bedriftenes økonomiske resultat. Overskuddet gir muligheter til å videreutvikle tjenestene, og således nå flere innenfor målgruppen. Denne type bedrifter er, og har alltid vært, en del av løsningen i den norske velferdsstaten.

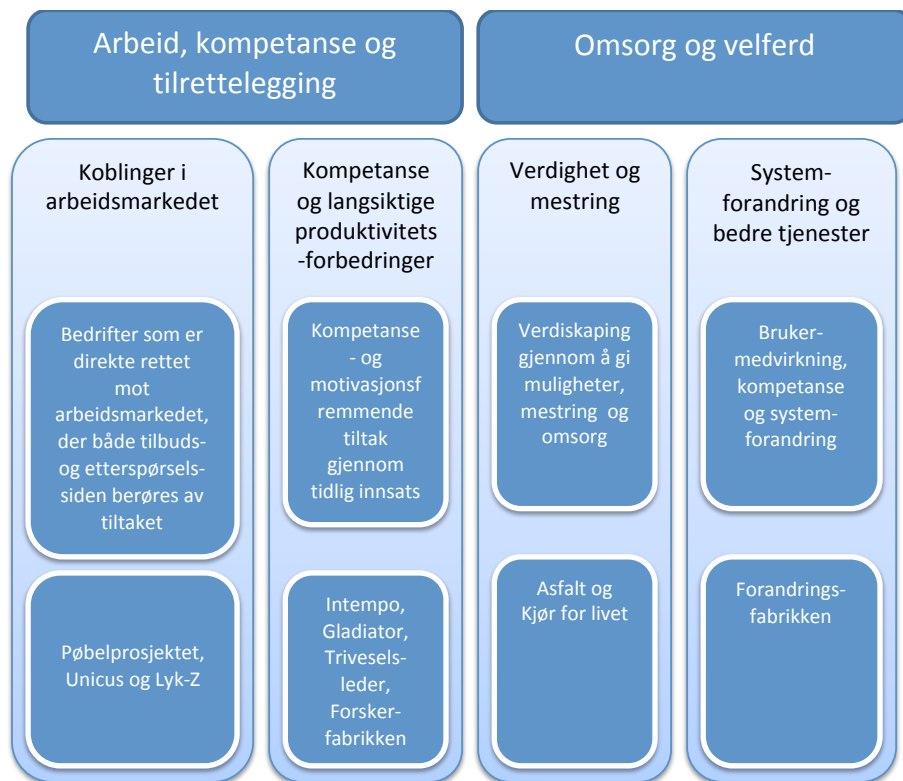
Krevende å finne gode målemetoder

I kapittel 3 presenterer vi de mest brukte målemetodene for å vurdere effekter og verdier av aktiviteter der formålet er velferdseffekter. Vår vurdering av bedriftene under Ferd SE er basert på et samfunnsøkonomisk rammeverk der vi måler effekt mot en referansebane – dvs en utvikling uten at bedriften som vurderes hadde eksistert. Vi har også lagt vekt på at det skal være en rimelig dokumenterbar kausalitet mellom bedriftens innsats og observerte resultater. Vi har verdsatt effektene så langt vi har funnet det faglig forsvarlig. Ikke-verdsatte effekter kan ofte være vel så verdifulle for samfunnet som de verdsatte.

Bedriftens resultater og effekter

Vi har delt Ferds sosiale entreprenører inn i kategorier, basert på hvilke *utfordringer* i velferdsstaten de retter seg mot og hvilke *løsninger* de foreslår. Dette er vist i Figur A.

Figur A: Inndeling av Ferds sosiale entreprenører



Arbeid kompetanse og tilrettelegging

Tre bedrifter retter seg mot koblinger i arbeidsmarkedet der både tilbuds- og etterspørsels-siden berøres. Lyk-Z ble en del av Ferd SE i 2013, og omtales derfor kun kort i rapporten.

Pøbelprosjektet dokumenterer større effekt for målgruppen enn det de mest brukte tiltakene for målgruppen oppnår. Beregnet samfunnsøkonomisk gevinst, gitt samme oppfølging videre framover, viser en årlig verdi på mellom 215 og 460 millioner kroner til sammen for alle som har vært gjennom Pøbelprosjektet. For 2013-deltagerne har vi beregnet en årlig samfunnsøkonomisk gevinst på mellom 90 og 190 millioner kroner.

Suksesskriteriene bak Pøbelprosjektets resultater er; langsiktig oppfølging av både arbeidsgiver- og arbeidstakersiden, en pool med 7500 bedrifter som ønsker å ansette pøbler og tydelige krav til både arbeidsgivere og arbeidstakere. En viktig faktor er også at bedriftene kan motta pøbler risikofritt, dvs uten plunder og heft dersom det skulle vise seg at matchen mellom arbeidstaker og arbeidsgiver ikke fungerer. Pøbelprosjektets langsiktige oppfølgingen innebærer også oppfølging og tilbakeføring til utdanning eller arbeid for personer som er på rusavvenning, soning eller andre former for behandlingsopplegg. Våre funn tyder på at Pøbelprosjektet

på dette område klarer å realisere en "restarbeidsevne" hos personer som ellers ikke ville vært i arbeid.

Forskningslitteraturen støtter Pøbelprosjektets suksesskriterier. Vi vurderer det derfor som et robust funn at Pøbelprosjektet oppnår større effekt enn gjennomsnittet av tilsvarende tiltak. Færre hadde kommet i varig arbeid uten Pøbelprosjektet.

Pøbelprosjektets største utfordring er at det er et stort sprik mellom den samfunnsøkonomiske- og bedriftsøkonomiske lønnsomheten av virksomheten. Forklaringsvariablene bak Pøbelprosjektets suksess er ikke finansiert innenfor dagens system, og virksomheten er avhengig av snille givere og andre inntektskilder enn det som oppnås gjennom å levere tjenester til NAV.

Unicus gir meningsfylt og etterspurt arbeid for 17 personer med Aspergers syndrom. Bedriften gir økonomisk overskudd med utbytte. I tillegg er det en rekke positive velferdseffekter som ikke er prissatt. Samfunnsøkonomisk gevinst er beregnet til 2,5- 3,6 millioner for 2013.

Suksesskriteriene bak Unicus er tilpassede arbeidsoppgaver der de positive særtrekkene ved Aspergers syndrom brukes til tjenester markedet har behov for. Dette krever en stor grad av individrettet tilpasninger, både mht arbeidstid, arbeidsmetoder og annen tilrettelegging.

Kompetanse og langsiktige produktivetsforbedringer

Fire bedrifter retter seg mot kompetansebygging og langsiktige produktivetsforbedringer gjennom forebyggende arbeid mot mobbing, tiltak for å fremme fysisk aktivitet og/eller læringsfremmende tiltak. Bedriftenes virksomhet gir umiddelbare resultater for målgruppen i dag, og langsiktige samfunnsøkonomiske effekter gjennom økt produktivitet blant deltagere.

Intempo har utviklet Bravo-leken som har fokus på språk- og sansestimulering blant de aller minste barna i alderen 0-3 år. Forskning viser at avkastningen av hver krone investert i forebygging er størst for tiltak som retter seg mot barn mellom 0-3 år. Størst er effekten for de som i utgangspunktet stiller svakest. Resultatene så langt viser at innsatskostnadene er lave, og at:

- Ansatte i barnehagen blir mer bevisst i forhold til språkstimulering
- Bravo-leken blir stort sett brukt over tid
- Barnehagene rapporterer at barn bruker begreper de ellers ikke ville brukt
- Aktiviteten fortrenger ikke andre aktiviteter – tar kun 15 min å gjennomføre

Potensiell langsiktig avkastning vurderes å ligge i størrelsesorden 40 til 350 prosent dersom tiltaket har tilsvarende effekt som andre ferdighetsstimulerende tiltak i førskolealder (Bremnes m fl 2006). Lave innsatskostnader, samt resultatene fra brukerundersøkelsene så langt, gir grunnlag for å forvente avkastning i den øvre delen av intervallet. Det er også et vesentlig poeng at det vil være barna med de største behovene som potensielt vil få de største effektene. Intempo kan dermed ha en utjevneende effekt.

Suksesskriteriene bak Intempo er godt forankret i forskning. Lave innsatskostnader målt i tidsbruk, kompetansekrav og pris for konseptet, samt at barnehagene kan gjennomføre aktiviteten uten å fortrenge andre viktige aktiviteter, støtter opp under en forventning om høy avkastning i forhold til innsatsen.

Trivselsledere jobber mot skolene med å øke trivsel – og dermed redusere mobbing – i friminuttene gjennom fysisk aktivitet og lek. Mobbefrie og inkluderende trivselsledere legger til rette for økt aktivitet i friminuttene. Mobbing utgjør et stort samfunnsproblem. Skoleundersøkelser utført av Olweusgruppen viser at over 60 000 elever er utsatt for mobbing med en viss regelmessighet. Mobbing kan ha store negative konsekvenser både på kort og lang sikt. Negative erfaringer fra oppvekt og grunnskole betyr mye for frafall fra videregående skole og arbeidsliv. Det er en klar link mellom mobbing og skoleprestasjoner, der barn som blir mobbet gjør det betraktelig dårligere på skolen sammenlignet med ellers like barn som ikke blir mobbet (Ponzo, 2012). Personer som ble mobbet i barndommen har også lavere arbeidsinntekt og har større sannsynlighet for arbeidsledighet senere i livet (Drydakis, 2013). Mobbing er også en sterk risikofaktor for psykiske problemer hos barn og unge (Anvik og Gustavsen, 2012).

Trivselsledere dokumenterer økt aktivitet i storefri, lavere konfliktnivå, færre som går alene i friminuttene og mindre mobbing. Bedriften går med bedriftsøkonomisk overskudd og er dermed også lønnsom for samfunnet. De største samfunnsøkonomiske verdiene er likevel knyttet til de langsiktige effektene for arbeidslivstilknytning, helse og livskvalitet som følge av færre vil oppleve mobbing, samt helseeffekter som følge av mer fysisk aktivitet. Disse effektene har vi ikke grunnlag for å tallfeste, men det gjøres anslag over mulige verdier.

Stor grad av gjenkjøp fra skoler der første kontraktperiode er gått ut, bekrefter at konseptet er i bruk. Sammen med gjennomførte spørreundersøkelser og rapporter fra skolene finner vi det godt dokumentert at Trivselsleder har en vesentlig effekt på trivsel og fysisk aktivitet i skoletiden.

Suksesskriteriene bak Trivselslederprogrammet er at det i stor grad drives og ledes av elevene selv. Det betyr at lærerne får mer tid til å fokusere på det de primært er ansatt for: å undervise. Dette gir lave innsatskostnader i forhold til forventede nytteeffekter. Dette gjør at den sosiale avkastningen er stor.

Gladiator har utviklet Aball1, et ballsett som kombinerer læring og sosial kompetanse med fysisk aktivitet. I tillegg til de rene helseeffektene av fysisk aktivitet gjennom redusert overvekt og dødelighet, kan Aball1 ha gevinster i form av økt læring og trivsel. Flere undersøkelser tyder på at barn som er fysisk aktive har bedre konsentrasjonsevne. Det er en positiv sammenheng mellom skoleprestasjoner og fysisk aktivitet. Konklusjonen fra en stor litteratur som ser på sammenhengen mellom fysisk aktivitet og akademiske ferdigheter er forholdsvis enstemmig: Fysisk aktivitet bedrer kognitive evner og bidrar til bedre skoleresultater blant barn (se for eksempel Strong mfl (2005) og Davis mfl (2011)). Det finnes også studier som viser at man lærer bedre mens man holder på med fysisk aktivitet (Hillman mfl. 2009).

Aball1 gjør det mulig å øke fysisk aktivitet i skolen uten at det går på bekostning av andre fag, ved at konseptet kombinerer fysisk aktivitet og læring.

Resultatene indikerer at Aball1 har positiv betydning for basiskunnskap og helse som igjen kan påvirke sannsynligheten for å gjennomføre et utdanningsløp. For at gevinstene skal bli utløst kreves det imidlertid oppfølging og jevnlig bruk. Det foreligger ikke bred nok dokumentasjon med tilstrekkelig etterprøvbarhet til at vi kan vurdere hvorvidt Aball1 er i systematisk bruk over tid på skoler som har kjøpt Aball1. Det er også noe tvil mht om konseptet utnyttes til læring eller om det stort sett benyttes som et "gymsalprodukt".

Effekter fra mottaksklasser og asylmottak er noe bedre dokumentert. Aball1 bidrar til aktivitet, sosialt samspill og læring for disse gruppene, med særlig positiv effekt der Gladiator har gjennomført prosjekter.

Bruk av Aball har positive eksterne effekter utover det som reflekteres i det bedriftsøkonomiske resultatet.

Suksesskriteriene ligger i prosjektene der Aball1 brukes, og selve konseptet.

Forskerfabrikken tilbyr kurs og undervisning innen real- og teknologifag for barn og unge. Gjennom lystbetonte kurs og motiverende eksperimenter ønsker Forskerfabrikken å tilby et alternativt fritidstilbud til barn som ønsker å fordype seg i realfag, på samme måte som barn og unge kan drive med idrett i et idrettslag eller musikk på en musikkskole på fritida. Sentralt i Forskerfabrikkens filosofi står en praktisk tilnærming til realfagene med inspirerende lærere. Målet er å skape en varig interesse og en indre motivasjon for å lære mer om disse fagene, og på denne måten øke rekrutteringen til realfagene på høyere nivå og stimulere til mer realfaglig forskning. Brukerundersøkelser dokumenter læring og motivasjon, men vi finner ingen signifikant effekt på rekruttering til realfag og forskning blant deltagerne etter de første 10 årene. Nyere undersøkelser viser at Forskerfabrikkdeltagere er mer tilbøyelige til å velge realfagse- nere enn gjennomsnitt. Hvorvidt dette skyldes Forskerfabrikken eller andre sammenhenger krever grundigere analyser. Derimot finner vi andre positive effekter for læring, og eksterne effekter med spredningseffekter til skoler og andre utdanningsvirksomheter.

Forskerfabrikken dokumenterer gjennom en økende etterspørsel at det er behov og betalingsvillighet for tjenestene som tilbys, og at konseptet vil kunne gi en positiv avkastning som kan reinvesteres i nye tjenester. Forskerfabrikkens virksomhet har også positive eksterne effekter og bidrar dermed med en større verdiskaping til samfunnet enn det som reflekteres i det bedriftsøkonomiske resultatet.

Suksesskriteriene bak Forskerfabrikken er utviklingen av et tilbud som møter en tidligere udekket etterspørsel.

Omsorg og velferd

Under kategorien omsorg og velferd har vi plassert tre bedrifter som er svært forskjellige, men som alle på en eller annen måte retter seg mot omsorg, mestring og verdighet, med velferdsgvinster for den enkelte og samfunnet som langsiktig effekt.

Kjør for livet er et fritidstilbud for barn og unge mellom 10 og 20 år som faller utenfor eksisterende fritidstilbud. Fritidstilbudet selges som et hjelpetiltak i barnevernet, og målet er å gi inspirasjon, motivasjon og tro på seg selv og sin fremtid. Ved hjelp av motor og motorsport opplever deltakerne samhold, samhandling, mestring og engasjement som fører til læring og utvikling. Formålet med Kjør for livet er å gi sosial kompetanse og mestringsfølelse, og gjennom et positivt fritidstilbud med oppfølging og krav, føre ungdommer tilbake til skolen.

Kjør for livet har dokumenterte effekter på områder som øker sannsynlighet for et livsløp med fullført videregående utdanning og arbeidsdeltagelse.

Deltagerne har forbedret livskvalitet i den perioden de er medlem av Kjør for livet.

Nytten av Kjør for livet, og den foreløpige effekten for deltagerne, trekker i retning av at den samfunnsøkonomiske gevinsten er større enn betalingen fra barnevernet reflekterer. Dette fordi gruppen har få reelle alternativer, de er langt ute i en marginaliseringsprosess og Kjør for livet kan dokumentere gode effekter for deltagerne. Med utgangspunkt i dokumenterte effekter har vi løslig anslått den samfunnsøkonomiske verdien av virksomheten til å ligge i størrelsesorden 7-11 millioner kroner før kostnadene trekkes fra. Det vil si at Kjør for livet gir en positiv avkastning for samfunnet. Vi understreker at de største verdiene likevel er knyttet til verdier vi ikke har verdsatt, dvs økt livskvalitet, økt robusthet og dermed redusert sannsynlighet for å havne i destruktive miljøer med rus og kriminalitet.

Suksesskriteriene bak Kjør for livet ligger i utfordringene som tilbys deltagerne, godt innpakket i en gjennomtenkt pedagogisk ramme. Samhold, teamfølelse og tydelige krav innenfor trygge rammer er også viktige suksesskriterier.

Gatemagasinet Asfalt arbeider med å fremme engasjement og selvhjelp blant mennesker med ruserfaring i Rogaland. Personer med ruserfaring får anledning til å tjene egne penger gjennom salg av gatemagasinet, og kan på denne måten oppleve verdighet og nytte. Selgerne kjøper bladet for 50 kroner, og selger det videre for 100 kroner i 2014. I 2013 var salgsprisen 50 kroner mens selgeren kjøpte bladet for 25 kroner. Mellomlegget beholder selgeren. Dette reduserer behovet for kriminelle aktiviteter.

Asfalt gir finansielt overskudd og er dermed samfunnsøkonomisk lønnsomt. Det er en betalingsvillighet for magasinet og/eller virksomhetens formål.

I tillegg til utløst betalingsvillighet finner vi at Asfalt gir muligheter og fotfeste, men at det er store variasjoner mht fordelingen av den "økonomiske" muligheten som ligger i tilbudet. Noen få selgere har brukt muligheten til å skaffe seg et alternativt levebrød som har gitt muligheter til fast bosted, og økonomisk uavhengighet. Blant disse er det rimelig å anta – og langt på vei bekreftet – at muligheten erstatter kriminell adferd, noe som igjen reduserer sannsynligheten for fengselsstraff og andre aktiviteter som vil belaste offentlige budsjetter.

I tillegg får vi bekreftet at mulighetene til selge Asfalt bidrar til:

- Økt verdighet
- Redusert sosial angst
- Økt sosial kontakt
- Motivasjon til å stå opp og "skikke" seg til å kunne selge
- Redusert nasking (butikktyveri mv)
- Redusert behov for tigging
- Redusert rusmisbruk de dagene de skal selge blader

Disse verdiene kommer i tillegg til den økonomiske verdiskapingen som aktivitetene fører med seg. Redusert kriminalitet og økt verdighet og selvfølelse, vil sammen med redusert rusmisbruk også gi besparelser i rettsvesenet, kriminalomsorgen og helsevesenet. Vi har ikke grunnlag for å kunne beregne verdien av disse effektene. Det gis likevel noen enkle anslag over mulige gevinster. Med relativt få selgere med stor økonomisk aktivitet vurderer vi verdien av effektene for hver enkelt selger og deres nærmeste omgivelser som de største.

Forandringsfabrikken har bidratt til endringer i barnevernet. Den tydeligste endringen kommer til syne i den nye barnevernsloven. Barns rett til medvirkning og til å ha med seg en tillitsperson, er tatt inn i loven. Forandringsfabrikkenes påvirkningsarbeid gjennom barnevernsproffene har i stor grad vært med på å bidra til denne lovendringen, som regnes som en av nøkkelendringene i den nye loven. Det rapporteres også om at kommuner som har hatt besøk av Forandringsfabrikkenes proffer har endret måten de arbeider på og at de har begynt å reflektere rundt hva som er god omsorg og ikke.

Effekten som er sannsynliggjort for proffene er tilstrekkelig til å forsvare ressursinnsatsen til Forandringsfabrikken. Det vil si at Forandringsfabrikken gir en positiv sosial avkastning også før effekten av systemforandringene kan måles.

Med offentlige utgifter nær 14 mrd kroner i året og 60 000 barn som omfattes av barnevernet, kan selv små systemforbedringer som bidrar til bedre tilpassede tiltak på barnas premisser utløse store samfunnsøkonomiske gevinster,- i tillegg til den individuelle velferdsgevinsten det er for barna å kunne øke sannsynligheten for et livsløp som ligger nærmere det barn som ikke har behov for barnevernstiltak kan forvente. I og med Forandringsfabrikken arbeider målrettet på spesifikke områder der det er dokumentert et effektivitets- og forbedringspotensial – kan den sosiale avkastningen over tid bli høy. Samtidig er det stor usikkerhet mht på hvilke endringer Forandringsfabrikken vil kunne bidra til, samt de langsiktige effektene av endringene.

1. Innledning

Ferd sosiale entreprenører er et eget forretningsområde under Ferd-konsernet. Gjennom investeringer i sosialt entreprenørskap ønsker Ferd å vise at dette er god verdiskaping, samtidig som investeringene skal reflektere konsernets visjon om å skape varige verdier og sette tydelige spor. Porteføljebedriftene har barn og unge som målgruppe med fokus på forebygging og utvikling. Ferd bidrar med kompetanse, nettverk og noe finansiell støtte, med det formål å utløse gevinster for samfunnet som ellers ikke ville blitt realisert.

Formålet er å gjøre en forskjell – skape varige verdier og sette tydelige spor.

Det store spørsmålet er hvorvidt målet oppnås og hvor mye forskjellen betyr? Er investeringer i sosialt entreprenørskap god verdiskaping? Og hvordan kan denne verdiskapingen eventuelt måles og dokumenteres?

Vista Analyse gav en overordnet vurdering av den samfunnsøkonomiske effekten av utvalgte tiltak i Ferd's portefølje for Sosialt entreprenørskap for 2012, *gitt forutsatte effekter* (Vista Analyse, 2012). I denne utredningen har vi sett nærmere på hvorvidt innsatsene til entreprenørene faktisk gir vesentlige effekter på deres respektive målområder. Vi har lagt stor vekt på å søke etter dokumentasjon som kan sannsynliggjøre kausalitet mellom innsats, resultat og effekt. Dette er gjort gjennom innsamling og analyser av tilgjengelig dokumentasjon fra bedriftene selv, samtaler med nøkkelpersoner i bedriftene, brukere og omgivelser. Deltagende observasjoner er også benyttet som metode. I tillegg har vi vært gjennom en omfattende litteraturstudie for å se hva forskningen sier om de områdene Ferd Sosiale entreprenører retter seg mot.

Spørsmålene vi ser på er:

- Er investeringer i sosialt entreprenørskap god verdiskaping?
- Hvilke spor settes og hva er den samfunnsøkonomiske verdien av virksomhetene?
- Hvilke øvrige effekter med betydning for målgruppenes levekår og samfunnets velferd kan spores fra Ferd Sosiale entreprenørers 2013-portefølje?

Og sist men ikke minst; Gjør entreprenørene en forskjell i et land som Norge med en godt utbygd velferdsstat?

For å kunne svare på problemstillingene har vi også studert mulige tilnærmeringer til måling av den type effekter og resultater som ønskes oppnådd gjennom sosialt entreprenørskap.

1.1 Organisering av rapporten

Rapporten starter med en kort gjennomgang av hva sosialt entreprenørskap er (kap. 2). I kapitlet gis det også en kort drøfting av eksisterende mekanismer og virkemidler for å stimulere sosialt entreprenørskap.

Deretter går vi gjennom de mest brukte målemetodene for å måle verdien av denne type virksomheter der målene er velferd, samfunnsdeltagelse, livskvalitet, verdighet etc (kap. 3). Kapitlet begrunner også vår tilnærming til måling og redegjør for sentrale analyseforutsetninger. Le-

sere som ikke er spesielt interessert i målemetoder kan gå direkte til kap. 4 der vi går gjennom noen sentrale utfordringer i velferdsstaten. Vi ser spesielt på erfaringer fra tiltakssektoren og hva forskningen sier om hva som virker og ikke virker. Kapitlet gir en drøfting av årsaker til at kjente utfordringer ikke løses innenfor allerede etablerte systemer og virksomheter.

I kapittel 5 går vi gjennom entreprenørenes løsninger, der vi ser løsningen opp mot utfordringene som er drøftet i kapitlet foran. Før vi presenterer resultatene av analysene og svarer på hvilke spor og verdier entreprenørene skaper (kapittel 7), viser vi hvordan verdien av å flytte en ungdom fra et livsløp uten arbeidslivstilknytning til et livsløp med arbeidslivstilknytning og samfunnsdeltagelse kan beregnes. Det refereres også til en studie der verdien av å fullføre videregående utdanning er beregnet. Resultatene tas med videre som grunnlag for å beregne verdien av entreprenørenes bidrag til samfunnsøkonomiske effekter.

Avslutningsvis i kapittel 8 gir vi en kort og overordnet drøfting av entreprenørenes betydning for innovasjon innenfor de velferdsområdene de retter seg mot. Kapitlet forsøker også å svare på hvorvidt sosiale entreprenører har en plass i den norske velferdsstaten.

2. Hva er sosialt entreprenørskap?

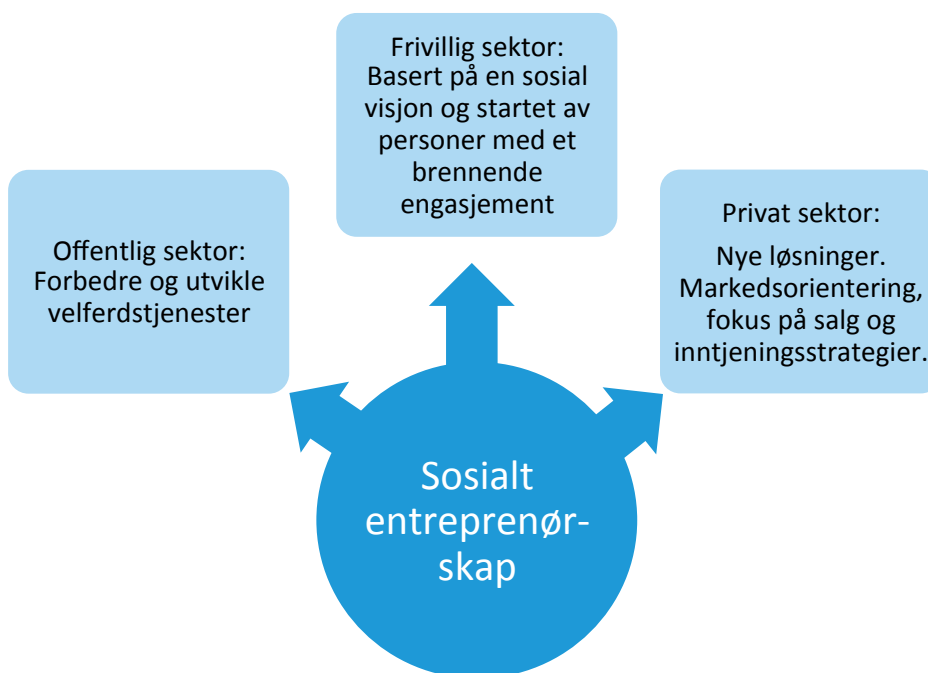
”Sosiale entreprenører arbeider for sosiale endring i de sprekke og hullene som eksisterer mellom staten, markedet og det frivillige samfunn. En sosial entreprenør anerkjenner et sosialt problem og bruker virkemidler fra forretningsverdenen for å bidra til å løse dette problemet.”

Nordisk ministerråd (2011), side 215

En sosial entreprenør kan defineres som en som har en innovativ løsning på et sosialt problem og evner å iverksette løsninger på en måte som kan skape varige forbedringer. Målet med virksomheten er ikke å maksimere profitt, men å skape sosiale verdier. Det er likevel ikke noe i veien for at bedrifter basert på sosialt entreprenørskap går med overskudd og gir utbytte til eierne.

Det finnes mange former for sosialt entreprenørskap. Sosiale entreprenører opererer både i offentlig, privat og frivillig sektor, og de beveger seg ofte i skjæringspunktet mellom de ulike sektorene.

Figur 2.1. Sosialt entreprenørskap i offentlig, privat og frivillig sektor



Kilde: Vista Analyse

Det finnes ingen enhetlig selskapsform eller finansieringsmodell for sosiale entreprenører. Organisasjonsform er ikke så viktig, og virksomhetene utfordrer gjerne den etablerte tenkningen rundt dette. Mens noen er 100 prosent avhengige av donasjoner og offentlig støtte, er andre økonomiske selvstendige eller har en blanding av donasjoner og egen inntjening. Et eventuelt

overskudd investeres ofte tilbake i virksomheten for å finansiere nye produkter eller tjenester, men dette er ikke et krav.

Fordi sosialt entreprenørskap krysser grensene mellom offentlig, privat og frivillig sektor, kan det være vanskelig å få finansiering til å drive virksomheten og å utvikle nye tjenester og produkter. Ofte er virksomhetene for kommersielle til å få offentlig støtte; samtidig er mange for ideelle til å tiltrekke seg private investorer. Det er lite rom for å ta ut utbytte eller belønne med eierandeler når verdiene som skapes er sosiale og ikke finansielle. En del land har etablert særskilte investeringsfond for å stimulere til økt sosialt entreprenørskap (eksempler er The Social Innovation Fund i USA og The Big Society Bank i Storbritannia). I Norge er Ferd en av de største sosiale investorene.

A social entrepreneur is, in essence, someone who develops an innovative answer to a social problem.

The idea behind social entrepreneurship is that fresh, businesslike ideas will bring about a productivity miracle in the "social sector" (public services plus charity) similar to the one that began in business in the 1990s

The Economist (2010)

2.1 Sosialt entreprenørskap i den norske velferdsstaten

Det norske samfunnet er kjennetegnet av et høyt velstandsnivå, et inkluderende arbeidsliv og godt utbygde velferdstjenester. Vi har den laveste arbeidsledigheten i Europa, høy arbeidslivsdeltakelse blant kvinner og svært små inntektsforskjeller i et internasjonalt perspektiv. Utdanning, helse og omsorg finansieres over offentlige budsjetter, og vi har gode inntektssikringsordninger ved tap av arbeid, sykdom og uførhet.

Likevel har den nordiske modellen enkelte ekskluderende trekk. En sammenpresset lønnsstruktur, der særlig bunnen av fordelingen er presset sammen, stiller høye krav til produktivitet. Et sterkt stillingsvern og en regel om fast ansettelse verner om dem som allerede er i jobb, men kan heve terskelen for å komme inn i arbeidslivet. I tillegg er noen velferdstjenester innrettet slik at det iblant kan lønne seg å stå utenfor.

Perspektivmeldingen 2013 (Finansdepartementet, 2012) peker på at det norske velferdssystemet ikke er bærekraftig på sikt. Mens vi de siste tjue årene har hatt flere yrkesaktive i forhold til antall eldre, er dette nå i ferd med å snu. En aldrende befolkning krever at flere står i jobb lenger. Det er derfor viktig at alle som har evne til å arbeide, får mulighet til å bidra. Flere i arbeid vil ha stor betydning for offentlige finanser, med høyere offentlige inntekter samtidig som utgiftene vil kunne reduseres. Med en økende etterspørsel etter velferdstjenester som skal tilbys innenfor stadig strammere budsjetter, og en økende knapphet på arbeidskraft, er det et stort og økende behov for nye løsninger.

Utfordringen er å ofte å få muligheten til å teste en løsning i markedet

Sosialt entreprenørskap kjennetegnes ofte av en høy grad av involvering av marginale grupper. Våre undersøkelser av Ferd Sosiale entreprenører viser også at entreprenørbedriftene ofte har ressurspersoner med erfaring som brukere av offentlige tjenester eller som ansatte i offentlige virksomheter med ansvar for å levere ulike velferdstjenester. Flere av entreprenørbedriftene har dermed gjennom erfaringer sett begrensningene for å drive innovasjon eller skape endringer innenfor store offentlige systemer. Endring og rom for å arbeide fram bedre løsninger synes å være en viktig motivasjonsfaktor både for gründerne av entreprenørbedriftene og ansatte i flere av bedriftene.

Utfordringen er å få muligheten til å teste ut sine ideer og løsninger i markedet – og å komme fra ide- til driftsfasen – og derigjennom til økonomisk selvberende bedrifter. Sosiale entreprenører må, som andre entreprenører, vise at de kan levere på områdene de retter seg mot, og at det de leverer faktisk bidrar til velferdsgevinster som forsvarer innsatsen.

2.2 Ferd's sosiale entreprenører

Ferd er en av de største sosiale investorene i Norge, og har siden 2009 støttet sosialt entreprenørskap gjennom forretningsområdet Ferd Sosiale Entreprenører. Ferd bidrar med kapital, nettverk og rådgivning i en oppstartsfasen, og målet er at bedriftene etterhvert skal kunne klare seg selv. Per 2013 har Ferd 11 bedrifter i sin portefølje, inkludert tre alumnibedrifter som nå står på egne ben. Gjennom sine investeringer ønsker Ferd å skape varige verdier og sette tydelige spor, og vise at investeringer i sosialt entreprenørskap er god verdiskaping.

Ferd's sosiale entreprenører er svært forskjellige. Mens noen av bedriftene jobber forebyggende, arbeider andre med å føre tilbake personer som er i ferd med eller allerede har falt ut. Noen bedrifter jobber bredt og universelt; andre jobber smalt og målrettet. Det overordnede målet er imidlertid likt – *å utløse og utnytte potensialet i hvert individ*. De fleste bedriftene henvender seg også mot samme målgruppe – *barn og unge*.

Tabell 2.1 gir en oversikt over målgruppe og mål for de ulike bedriftene i Ferd's portefølje.

Jeff Skoll en av iværksetterne bak eBay og en av de de første internasjonalt som markerte seg gjennom å støtte forretningsdrift med sosialt formål gjennom Skollstiftelsen, definerer sosialt entreprenørskap slik:

"Social entrepreneurship is entrepreneurship carried out for societal benefit. Social entrepreneurs are every bit as innovative, disciplined and driven as business entrepreneurs, but their ventures focus on solving entrenched social problems: poverty, environmental degradation, lack of access to healthcare, inadequate education and more. Just as entrepreneurship helps advance economic progress, so social entrepreneurship moves humanity in the direction of a more peaceful, prosperous and sustainable world."

Tabell 2.1 Målgruppe og mål for Ferds sosiale entreprenører. Kilde: Vista Analyse

Bedrift	Målgruppe	Mål kort sikt	Mål lang sikt
Asfalt	Personer med rus-erfaring	Inntekt og verdighet	Fotfeste og muligheter
Forandringsfabrikken ¹	Barn og unge i barnevernet	Økt bruker-medvirkning	Systemendring for å sikre en bedre ivaretagelse av barn med behov for hjelp
Forskerfabrikken	Barn og unge generelt	Kompetanseheving og økt interesse for realfag	Økt rekruttering til forskning og teknologifag
Gladiator	Barn og unge generelt	Økt fysisk, sosial og faglig aktivitet	Forebygge utenforskap, til bidra til bedre helse, deriblant forebygge overvekt
Intempo	Barn 0-3 år	Økt språklig bevissthet, økt ordforråd begrepsforståelse og motorisk utvikling	Forebygge lese- og skrivevansker, redusere dysleksi utvikling
Kjør for livet	Barn og unge i barnevernet	Mestring, sosial kompetanse	Forhindre utenforskap
Lyk-Z	Ungdom utenfor skole og jobb	Ordinært arbeid/tilbakeføring skole	Fotfeste, samfunnsdeltakelse
Pøbelprosjektet	Ungdom utenfor skole og jobb	Ordinært arbeid/tilbakeføring skole	Langvarig fotfeste, samfunnsdeltakelse
Trivselsleder	Barn og unge i skolen	Økt trivsel	Redusert mobbing og mindre konflikt
Unicus	Personer med Aspergers syndrom	Ordinært arbeid	Økt livskvalitet

2.2.1 Ulike markeder og inntektskilder²

Tre av bedriftene (Forskerfabrikken, Gatemagasinet Asfalt og Unicus) henvender seg mot det private markedet gjennom salg av tjenester eller produkter i markedet. Asfalt og Unicus skaper arbeidsplasser for grupper som i utgangspunktet står utenfor arbeidsmarkedet og skaper en økonomisk virksomhet ved å få utnyttede ressurser i bruk til å produsere produkter som kan selges i markedet. Den sosiale førstehåndseffekten er økt velferd for menneskene som får mulighet til å bidra i samfunnet samtidig som deres egen livssituasjon løftes. Det økonomiske forretningsmessige resultatet for bedriften kommer av inntekter fra salg av produktene som skapes av målgruppen, mens samfunnets gevinster er velferdsforbedringer for individene og deres omgivelser, redusert belastning på offentlige budsjetter og nytte for de som benytter seg av tjenestene/produktene som utvikles og selges.

¹ Forandringsfabrikken arbeider også innenfor psykisk helse, kriminalomsorgen og skole mv. I denne utredning konsentrerer vi oss om virksomhetens aktiviteter innen barnevern.

² Gjennomgangen gir ikke det fulle og hele bildet av entreprenørenes inntektskilder og markeder. Formålet med avsnittet er å gi et hovedbilde av forretningsideen og inntektskildene for de ulike entreprenørene. For nærmere beskrivelse av entreprenørene se kapittel 5 og 7 og 8.

Forskerfabrikken retter seg mot mer langsiktige samfunnseffekter knyttet til kompetansebygging og interesse for real- og naturfag. Den direkte førsteordenseffekten er begeistring, kompetansebygging og økt interesse for forskning, real- og naturfag blant de som deltar på Forskerfabrikkenes mange tilbud. Det økonomiske forretningsmessige resultatet for bedriften kommer fra salg av tjenestene som tilbys, dvs at det er de som har førstordenseffekt av virksomheten (eller deres foreldre) som også betaler/finansierer. Den langsiktige effekten for samfunnet, i tillegg til nytten for de som kjøper Forskerfabrikkenes tjenester, er økt rekruttering til real- og naturfag med tilhørende økt kompetanse innen disse fagene. Dette skal, dersom de langsiktige målene innfris, bidra til en langsiktig produktivitetsutvikling.

Tre av bedriftene (Intempo, Gladiator, Triveselsledere) leverer tjenester og produkter til virksomheter som i all hovedsak er offentlig finansiert (skoler, barnehager, asylmottak). Den direkte førstehåndseffekten for målgruppen er kompetanse, trivsel, fysisk form, læring, etc. Det økonomiske forretningsmessige resultat for bedriftene, kommer i likhet med Forskerfabrikken, fra salg av et konsept/produkt. Forskjellen er at mens Forskerfabrikken i hovedsak er rettet mot det private markedet og selv er utøvende mot målgruppen, selger Intempo, Gladiator og Triveselsleder sine produkter til virksomheter som skal bruke konseptene som en del av egen virksomhet. De langsiktige effektene for samfunnet, i tillegg til den umiddelbare nytten for målgruppen når konseptene brukes, er økt sannsynlighet for å gjennomføre et utdanningsløp, færre som faller utenfor arbeidsliv og langsiktige velferdsforbedringer (helse, samfunnsdeltagelse, etc) blant målgruppen. Dette kan gi langsiktige produktivitetsvirkninger og reduserte utgifter over offentlige budsjetter. Det er overlapp mellom kategoriene, eksempelvis har Intempo private kunder i form av foreldre som ønsker å bruke leken som tilbys, mens Forskerfabrikken også har tilbud mot offentlige aktører.

To av bedriftene leverer arbeidsmarkedstiltak til NAV (Lyk-Z og Pøbelfabrikken). Den direkte førstehåndseffekten for målgruppen er at de kommer i arbeid, og derigjennom gis muligheter til å kunne øke eget velferdsnivå innenfor flere områder. Det økonomiske forretningsmessige resultatet kommer fra salg av arbeidsmarkedstiltak til NAV. NAV er eneste kunde, men fordelt over flere lokale enheter og innkjøpere. Vanligvis er det anbuds konkurranse etter spesifikasjoner og konkurranse om leveransene. De langsiktige effektene for samfunnet, i tillegg til den umiddelbare nytten for målgruppen, er at en større del av arbeidsstyrken kommer i arbeid som følge av bedriftenes virksomhet.

En bedrift, Kjør for livet, leverer barneverntjenester med kommunale barnevern som hovedkunde. Forretningsmessig kan dette sorteres under samme kategori som levering til NAV slik det er beskrevet over. Den direkte førstehåndseffekten for målgruppen er en bedret livssituasjon og økt motivasjon for skole og samfunnsdeltagelse, mens de langsiktige effektene for samfunnet vil være sammensatte og kan sortere under kategoriene økt produktivitet og reduserte kostnader over offentlige budsjetter, i tillegg til de individuelle velferdsgevinstene (inkludert helseeffekter).

En bedrift, Forandringsfabrikken, jobber mer overordnet mot systemendringer og henter finansiering delvis gjennom offentlige bevilgninger, delvis gjennom salg av tjenester og delvis gjennom støtte fra stiftelser og fond i tillegg til støtten fra Ferd SE. Effekten for målgruppene der Forandringsfabrikken lykkes, er bedre og mer tilpasset hjelp til de som trenger det innenfor skole, barnevern, psykisk helsevern og kriminalomsorg. De direkte effektene er knyttet til

barn og unge som medvirker i Forandringsfabrikkens arbeid. I tillegg er kompetanseutvikling og systemendringer i etablerte tjenester avgjørende for de langsiktige effektene som søkes oppnådd. Kompetanse innen bruk av Forandringsfabrikkens metodikk er dermed også blant de direkte effektene.

2.2.2 Ashoka Fellows

Fire av Ferd's sosiale entreprenører er tatt opp som Ashoka Fellows. Ashoka er en verdensomspennende organisasjon som bistår sosiale entreprenører med finansiering, kompetanse og nettverk. Ashoka Fellows er ledende sosiale entreprenører som har innovative løsninger på sosiale problemer, og som har potensiale til å endre mønstre på tvers av samfunn og land. For å bli Ashoka Fellow må entreprenørene gjennom en nominasjonsprosess, der hver kandidats ide og personlighet blir grundig evaluert av et bredt sammensatt panel. Det er i dag over 3000 Ashoka Fellows spredt over 70 land, hvorav seks er norske.

2.3 Begrensede mekanismer for å stimulere sosiale entreprenører

I flere land, deriblant USA og UK, er finansieringsmekanismer og støtte til sosiale entreprenører blitt en del av velferdspolitikken. I 2011 ble det etablert en offentlig tilskuddsordning i Norge for å stimulere til utvikling av sosialt entreprenørskap og sosiale entreprenører som retter sin virksomhet mot bekjempelse av fattigdom og sosial eksklusjon. I perioden 2011–2013 har til sammen sju virksomheter som jobber mot fattigdom og sosial eksklusjon mottatt tilskudd. Kjør for Livet og Pøbelprosjektet som også er i porteføljen til Ferd SE er blant mottakerne.

I Meld. St.46 (2012-2013) *Flere i arbeid*, vises det til at Sosiale entreprenører gjennom erfaringsbasert kunnskap, praktiske erfaringer og egne nettverk kan ha fortrinn framfor tradisjonelle offentlige løsninger. I følge meldingen er Regjeringen (Stoltenberg) opptatt av å legge til rette for at sosiale entreprenører kan bidra med nye og utradisjonelle løsninger på sosiale problemer, herunder inkludering av flere med nedsatt arbeidsevne i arbeid. Tilskuddsordningen er videreført i 2014 og sittende Regjering har gitt signaler som kan tyde på en økende satsning på sosialt entreprenørskap. Tilskuddet som per i dag gis forvaltes av NAV. I følge NAV måles entreprenørenes suksess i både sosial og økonomisk verdiskaping. Bevilgningene til ordningen var i 2013 på 2,8 millioner kroner som ble fordelt på seks entreprenører. Tilskuddsordningen er noe økt i 2014. Sett i forhold til størrelsen på de offentlige utgiftene som går til områder sosiale entreprenører arbeider på kan denne støtteordningen ikke karakteriseres som et reelt finansielt instrument for å stimulere flere sosiale entreprenører til å bidra med løsninger på velferdsutfordringer.

Vår gjennomgang av Ferd's sosiale entreprenører viser at særlig de bedriftene som leverer tjenester til NAV og barnevern møter utfordringer i innkjøpsprosessene. Offentlige innkjøp er i stor grad basert på kravspesifikasjoner basert på dagens løsninger. Entreprenører som tilbyr nye løsninger eller arbeidsmåter, og som i stor grad baserer seg på brukererfaring og en annen real- eller formalkompetanse enn det som dominerer i sektoren, møter utfordringer mht å få muligheter til å levere sine tjenester, og med dette teste ut om løsningene virker. Entreprenørene som leverer til offentlige tjenesteprodusenter som skole og barnehager møter kunder med strenge budsjettrestriksjoner som gjør realisert betalingsvillighet i mange tilfeller kan være høyere enn det som observeres. Det foreligger så langt få, om noen, mekanismer som gir rom for å levere (og få betalt for) nye løsninger på utfordringer innenfor etablerte systemer.

3. Hvordan måle verdien av sosialt entreprenørskap?

For oss er det derfor viktig å be samfunnet være opptatt av løsningene, målet vi vil nå og de sosiale resultatene aktørene kan vise til, fremfor organiseringen (Katinka G. Leiner, Ferd SE, 2013).

Sosiale entreprenører kan som vist foran ha flere organisasjonsformer og formål. Det viktigste fellestrekket og skillet sammenliknet med andre entreprenører er at de sosiale entreprenørene bevisst retter seg mot et bestemt samfunnsproblem. Ferd leter også etter sosiale entreprenører med en forretningsmodell som på sikt kan gi et økonomisk overskudd. *Fordi vekst i de sosiale resultatene sikres best ved at selskapet øker sin aktivitet overfor barn og unge gjennom å bruke av sitt overskudd* (Leiner, Katinka G, 2013)

Ferds sosiale entreprenører ønsker å styre sin aktivitet uavhengig av snille givere og årlige usikre bevilgninger. I Norge, som i resten av verden, oppstår det nye forretningsmodeller der selskaper med sosiale formål skaffer seg inntekt på egen hånd fra forskjellige kunder. Styrken i slike modeller er at de kan vokse i takt med etterspørselen i markedet, langt lettere enn gavebaserte selskaper (Leiner, Katinka G, 2013).

Within the U.S. nonprofit sector, there has been increasing attention to questions of impact, partly in response to the basic challenge from donors, trustees, regulators and taxpayers:

“Can you prove that you are making a difference?”

(Ebrahalm and Rangan, 2010)

Ferd Sosiale Entreprenører bruker forretningsmessige prinsipper for å sikre at virksomheten på sikt kan drive uten økonomisk støtte. Virksomhetene i porteføljen rapporterer økonomiske resultater på samme måte som enhver annen bedrift. For å måle sosiale resultater har Ferd Sosiale Entreprenører valgt å dokumentere arbeidet til virksomhetene i sin portefølje basert på modellen "The Logical Framework" (LFA er nærmere beskrevet i kapittel 3.2.4.)

Ferd ønsker at samfunnet skal være opptatt av løsningen og resultatene entreprenørene kan vise til på de områdene de retter seg mot. Dette krever at løsningene så vel som resultatene og de sosiale effektene som oppnås, beskrives, måles og vurderes etter anerkjente og etterprøvbare metoder. Per i dag finnes det ikke noen vesentlige insentiver eller offentlige finansielle mekanismer for å stimulere sosiale entreprenører til å bidra med nye løsninger innenfor velferdspolitikken (jfr avsnitt 2.3). Årsakene til dette er trolig sammensatte, men usikkerhet om entreprenørens løsninger og effekter av denne type virksomhet, og usikkerhet om hvorvidt sosiale entreprenører er en del av løsningen i den norske velferdsmodellen, kan muligens være blant forklaringene. Kunnskap om effekter, hvordan disse kan måles, samt hvilken type bidrag sosiale entreprenører kan gi, er dermed en sentral del av en samlet vurdering av sosiale entreprenører i en velferdsstat.

I dette kapitlet presenterer vi hovedfunnene fra vår litteraturstudien om målemetoder, der vi har vurdert de mest brukte metodene innenfor måling og vurdering av effekter av sosialt entreprenørskap og lignende typer virksomheter. Med utgangspunkt i gjennomgangen presenterer vi grunnlaget for vårt metodevalg (avsnitt 3.5.), og de viktigste forutsetningene som ligger til grunn for analysene som presenteres senere i rapporten. I kapittel 4 ser vi nærmere på noen uløste utfordringer i velferdsstaten.

3.1 Utfordringer med måling av sosiale resultater

Sosiale og miljømessige virkninger, eller virkninger på velferden i et samfunn måles i flere sammenhenger. Bedrifter, offentlige myndigheter og frivillige organisasjoner kan i likhet med sosiale entreprenører ha sosiale formål for spesifikke målgrupper eller for hele samfunnet som en del av virksomheten. Det er etter hvert utviklet flere metoder for å dokumentere og vurdere virkninger på målområder som ikke lar seg måle gjennom en virksomhets økonomiske resultater.

Måling av effekter begrunnes ofte i et behov for å prioritere ressursinnsatsen til formål med størst mulig sosial avkastning, vurdere ressursinnsatsen i forhold til effektene som oppnås, vurdere egen organisasjon og effektivitet eller rapportere til givere, bedriftsstyre eller storsamfunnet. Måling og verdsetting av resultater i forhold til ressursinnsats gir også grunnlag for læring, videreutvikling og spredning av kunnskap.

Det er utviklet en rekke metoder for måling og rapportering av sosiale velferdseffekter. Noen av metodene springer ut fra evalueringsmetodikk og programevalueringer, mens andre har sin forankring i økonomisk teori. Andre igjen er et resultat av strategikutvikling med tilhørende rapporteringspraksis på virksomhetsnivå.

For å kunne verdsette effekter i kroneverdi eller i andre termer er det avgjørende at effektene som vurderes er et reelt resultat av innsatsen som skal vurderes.

Utfordringene som diskuteres i litteraturen om måling av sosiale resultater og som danner de største skillene mellom ulike måle- og verdsettingsmetoder kan oppsummeres i følgende punkter:

- Hvordan måle og dokumentere effekt/virkning? Skal effekten måles på individnivå med utgangspunkt i en før og ettersituasjon, eller skal effekten måles som forventet utvikling sammenliknet med et referansealternativ¹?
- Hvilke effekter skal måles – er det enighet om hva et program/tiltak/virksomhet ønsker å oppnå? Hvordan skal eventuelle utilsiktede effekter behandles?
- Hvordan skille mellom korrelasjon og kausalitet?
- Verdsetting av identifiserte effekter – skal det brukes indikatorer, kroneverdi, standardiserte verdier/indikatorer eller andre metoder for å fastsette verdier (eksempelvis betalingsvillighetundersøkelser, sannsynligheter for ønskede utfall, gapanalyser etc)?
- Vurdering av nåtid kontra fremtid og bruk av diskonteringsrente
- Behandling og vurdering av ringvirkninger og multiplikatoreffekter (gjerne knyttet til innovasjon og læringskurver)

Uavhengig av hvilken metodisk tilnærming sosiale entreprenører måles etter, er det sentralt å skille mellom programmets eller tiltakets innsats (ressursbruk), resultatoppnåelse og effekter for brukere/samfunn.

¹ Referansealternativet kan ha mange navn; baseline, nullalternativ, kontra-faktisk utvikling etc.

3.2 Ulike måletradisjoner

Det er etter hvert en omfattende litteratur om evalueringsmetoder og andre metoder for å måle ikke-økonomiske verdier. Mye av litteraturen om effekter av sosialt entreprenørskap eller ulike former for non-profit sosialt arbeid er utarbeidet av ulike organisasjoner, tankesmier, offentlige etater og giverorganisasjoner.

Innenfor den vitenskapelige litteraturen er det en økende interesse for denne type målinger, men det er fremdeles et stykke fram før det kan snakkes om et enhetlig begrepsapparat og en felles analytisk ramme for måling av den type effekter som skapes gjennom initiativer fra non-profit organisasjoner og andre aktører som har sosiale mål som det førende formål for virksomheten (Ebrahim og Rangan 2010). Samtidig observeres det en økende etterspørsel etter gode målemetoder og etterprøvbar dokumentasjon av velferdseffekter fra både investorer, tradisjonelle givere og samfunnet for øvrig. Med knappe offentlige budsjetter og økende behov innenfor flere velferdsområder følger også et behov for å styre ressursene og innsatsen mot virksomheter som gir størst mulig effekt i forhold til innsatsen. Sosiale entreprenører må kunne vise at de gjør en forskjell for å legitimere virksomheten. Dette gjelder enten de leverer betalte tjenester til offentlig sektor, private aktører eller henter inntekter gjennom annen virksomhet.

Med knappe offentlige budsjetter og økende behov innenfor flere velferdsområder følger også et behov for å styre ressursene og innsatsen mot virksomheter som gir størst mulig effekt i forhold til innsatsen. Sosiale entreprenører må kunne vise at de gjør en forskjell for å legitimere virksomheten

Vi går kort gjennom hovedtrekkene i de måletradisjonene vi vurderer som meste relevante, og som også ligger til grunn for våre vurderinger og beregninger av de samfunnsmessige effektene fra Ferds sosiale entreprenører.

3.2.1 IRIS og Global Impact Investing Network

IRIS er et initiativ fra Global Impact Investing Network (GIIN). GIIN er en ideell organisasjon dedikert til å stimulere omfanget og effekten av såkalte Impact investeringer. Med impact investeringer mens investeringer i selskaper, organisasjoner og fond der hensikten er å generere målbare sosiale og miljømessige konsekvenser i tillegg til finansiell avkastning.

IRIS er et rammeverk og verktøy utviklet for å måle både finansiell og sosial avkastning av investeringer. Verktøyet ble utviklet for å imøtekomme investorers behov for å måle resultatene av investeringer i virksomheter med sosiale- eller miljømessige formål som det viktigste. Verktøyet ble lansert i 2009. Bruken overvåkes av GIIN.

Rammeverket består av seks deler, hvorav en av delene er en ordliste med definisjoner for vanlige uttrykk som det refereres til i beregningene. IRIS har også et sett med sektorspesifikke beregninger som kan være særlig relevant for organisasjoner som har aktiviteter innenfor en bestemt sektor.

Fordelen med å bruke IRIS er at det blir enkelt å sammenligne både økonomisk og sosial avkastning på investeringene over tid. Etter hvert som den internasjonale databasen over resultater øker, vil det også kunne gjøres sammenlikninger på tvers av land.

Ulempene med IRIS er nettopp standardiseringen som er nødvendig for at målesystemet kan fungere universelt, på tvers av land og sektorer. Utfordringene med å måle sosiale avkastning ligger ofte i det første leddet i målingen – nemlig hvilken effekt kan tilskrives investeringen eller tiltaket som gjøres. Bedriftene under Ferd Sosiale entreprenører retter seg mot spesifikke utfordringer i det norske velferdssystemet. For å kunne måle effektene, eller den sosiale avkastningen fra hver enkelt bedrift, og den samlede porteføljen, kreves det spesifikke vurderinger på et nivå som ikke dekkes i tilstrekkelig grad innenfor systemet IRIS tilbyr. Effekter fra tiltak i Norge er heller ikke umiddelbare enkle å sammenlikne med aggregerte resultater fra investeringsprosjekter som dekker en rekke land med helt andre velferdsutfordringer.

Systematikken i oppbyggingen av IRIS gir nyttige innspill til typer effekter det kan rapporteres og måles på, men vi har ikke funnet det relevant å bruke verktøyene IRIS tilbyr i våre målinger.

3.2.2 Måling av Sosial avkastning SROI

SROI (Social Return on Investment) er kanskje den mest anerkjente og brukte metoden for å måle samfunnsmessige effekter av investering i virksomheter der sosiale resultater eller velferdseffekter er det vesentligste. SROI forvaltes av organisasjonen The SROI Network (<http://www.thesroinetwork.org>.)

Målingen bygger på følgende sju prinsipper:

1. Involvere interessenter
2. Forstå hva som endres for de berørte
3. Sette verdi på det som betyr noe
4. Bare inkludere det som er materielt
5. Ikke overdrive
6. Være åpen og transparent
7. Verifisere resultatene

SROI er en effektbasert metode, dvs at det fokuseres på endringene som oppnås framfor økonomiske resultater. Metoden bygger på en bred interessentinvolvering og en analyse der man bygger på en beviskjede som beskriver hvordan innsatsen omdannes til aktiviteter, resultat og effekter. Med effekter menes betydningen den aktuelle forandringen har hatt for de berørte. I siste ledd i kjeden settes det en verdi på effektene som skapes. SROI setter kroneverdi på effekter som ikke måles i markedet. Verdier som selvfølelse og sosial integrasjon er eksempel på effekter som kan verdsettes.

En SROI-analyse gjennomføres vanligvis i seks trinn:

- i. Avgrens analysens omfang og identifiser de viktigste interessentene
- ii. Kartlegg innsatsen, aktiviteter, resultat og effekter
- iii. Mål effektene og gi effektene en kroneverdi
- iv. Fastsett hvor stor del identifiserte effekter som kan tilskrives innsatsen (hva hadde skjedd uten innsatsen)
- v. Beregn SROI-forholdet, dvs avkastningen av investeringen
- vi. Dokumenter, bruk og forankring.

Kritikken mot metoden kan deles i to hovedkategorier; der den ene handler om at metoden kun retter seg mot effekter som kan kvantifiseres og omregnes til kroneverdier. Velferdseffekter som ikke kan kvantifiseres og gjøres om til kroneverdier, vil i følge kritikerne ikke telles med. Den andre retningen retter seg mot hvordan effekter måles. SROI måler effekter mot en situasjon uten at tiltaket som vurderes hadde eksistert. I følge kritikerne vil da ethvert resultat kunne skapes ved at man fritt kan definere den situasjonen man måler mot.

SROI har mange fellestrekk med nytte-kostnadsanalyser slik disse gjøres i samfunnsøkonomiske analyser. Også i en samfunnsøkonomisk analyse må effektene (eller nytten) vurderes i forhold til en tenkt utvikling dersom innsatsen ikke hadde funnet sted. Hvis ikke risikerer man å måle effekter som har helt andre forklaringer enn innsatsen man ønsker å måle. For at effektmålingen skal ha en rimelig utsagnskraft stilles det strenge krav til beregninger av situasjonen uten tiltaket, og også strenge krav til dokumentasjon av utviklingen man måler effekten mot. Se kap. 3.5 for en nærmere beskrivelse av effektmålinger innenfor en samfunnsøkonomisk ramme.

3.2.3 Et lite utvalg evalueringsmetoder, revisjonskriterier og begreper

OECDs modell for evaluering (OECD, DAC, 1991) er i dag mye brukt internasjonalt ved evaluering av ulike typer tiltak og investeringer. Modellen har fem sentrale evalueringskriterier som til sammen skal dekke alle viktige aspekter ved et tiltak:

- Effektivitet
- Måloppnåelse
- Virkninger
- Relevans
- Levedyktighet / Bærekraft

Evalueringskriteriene er i store trekk sammenfallende med kriteriene Riksrevisjonen anbefaler som utgangspunkt for forvaltningsrevisjon (Riksrevisjonen, 2012). Riksrevisjonens kriterier er forankret i INTOSAI (International Organisation for Supreme Audit Institutions) tre E-er; *economy* (økonomi), *efficiency* (produktivitet) og *effectiveness* (måloppnåelse og virkninger). En forvaltningsrevisjon skal utformes slik at det er sammenheng mellom mål, problemstillinger, revisjonskriterier, revisjonsbevis og vurderinger.

I følge Riksrevisjonens retningslinjer (Riksrevisjonen, 2012) skal følgende analyser gjennomføres:

- *Analyse av økonomi*: Undersøkelse av hvorvidt ressursbruken knyttet til innsatsfaktorene (input) er lavest mulig i en virksomhet, samtidig som det tas hensyn til at kvaliteten på innsatsfaktorene er tilfredsstillende.
- *Analyse av produktivitet*: Undersøkelse av forholdet mellom produksjon (output) uttrykt i form av varer, tjenester eller andre resultater av en gitt kvalitet, og de innsatsfaktorene (input) som brukes for å produsere dem.
- *Analyse av måloppnåelse og virkninger*: Undersøkelse av i hvilken grad målene nås med tilfredsstillende kvalitet og om man oppnår ønskede virkninger/effekter (outcome). I tillegg kan dette være undersøkelse av måloppnåelse sett i forhold til innsatsfaktorene (effektivitet).

Både OECD og Riksrevisjonens revisjonskriterier kombineres som regel med en logisk modell som viser en lineær sammenheng fra ressursinnsatsen (input) via aktiviteter og fram til resultat for virksomhetene (output) og effekter på målene man ønsker å oppnå for målgruppen (outcome) og samfunn (impact).

Programteori og endringsteori

Bak samtlige av entreprenørene under Ferd Sosiale entreprenører ligger det i tillegg til et engasjement, også en teori – implisitt eller eksplisitt – om at bestemte former for innsats eller aktiviteter vil føre fram til noen konsekvenser for målgruppen. Innenfor evalueringsforskningen omtales dette som programteori (se Sverdrup, 2002, for en nærmere gjennomgang av begrepet og bruk av programteori i evalueringer).

Endringsteori er et annet begrep hentet fra evalueringslitteraturen. Begrepet ble lansert av evalueringsforskeren Carol Weiss (1995). En endringsteori beskriver forutsetninger og alle de trinnene som må til for å realisere langsiktige mål for et program med sosiale formål. Formulering av en endringsteori kan være en nyttig del av planlegging av et tiltak med langsiktige effektmål fordi den viser sammenhengen mellom innsats og delmål som til sammen danner forutsetninger for å realisere det endelige målet. Ved å kombinere endringsteori og programteori vises det hva som skal til for å nå langsiktige mål om endring på et område. Foruten å fungere som et strategisk verktøy i utviklingen og gjennomføringen av et tiltak med langsiktige endringer på et velferdsområde som mål, gir en endringsteori også et godt utgangspunkt for å evaluere hvorvidt tiltaket har gitt de ønskede effekter.

Evalueringslitteraturen er ikke alltid like entydig i begrepsbruken, men gir likevel sentrale bidrag til struktur og gjennomføring av målinger av langsiktige effekter, eller ønskede endringer på sosiale områder.

3.2.4 The logical framework approach (LFA) – et strategisk verktøy og en modell for måling

Ferd Sosiale entreprenører dokumenterer resultater ved hjelp av en modell med forankring i evalueringsmetodikk, "The Logical Framework" (LFA). Metoden ble utviklet av den amerikanske bistandsorganisasjonen USAID på slutten av 60-tallet, som et verktøy for planlegging og evaluering av utviklingsprosjekter. Metoden har vært under løpende utvikling, og brukes i dag som et generelt planleggings- og styringsverktøy i en rekke internasjonale organisasjoner.

LFA systematiserer og presiserer sammenheng mellom ressursinnsats, aktivitetene som gjennomføres, produktet eller produksjonen som skapes og resultatet for målgruppen (eller brukerne). Siste ledd i kjeden handler om den langsiktige effekten for samfunnet.

I den engelskspråklige litteraturen brukes ofte begrepene; *Input-Activities-Output-Purpose-Goal*. Modellen, eller rammeverket går under flere navn (blant annet the logical framework).

3.3 Ferd SE stiller krav og følger opp forretningsmodellene

Målformuleringen er en sentral og viktig del i bruken av LFA som strategisk verktøy og dokumentasjon. Ferd SE utfordrer sine entreprenører på målformuleringene. Gjennom styreplass og rapporteringskrav følges entreprenørene opp med krav om å målrette ressursene og innrette aktivitetene for å sikre en best mulig måloppnåelse gitt de ressursene som er tilgjengelig. Ferd SE følger også opp entreprenørene mht valg av forretningsmodell og inntektspotensial for

å sikre økonomisk overskudd som kan brukes til videre vekst, samt sikre virksomhetene kontinuitet over tid.

I Figur 3.1 illustreres modellen som ligger til grunn for dokumentasjonen fra Ferd Sosiale entreprenører.

Figur 3.1 Resultatkjede og målemodell basert på LFA-modellen



DE GODE HISTORIENE

Kilde: Ferd.no

Krevende, men nyttig med bevisstgjøring om mål og resultatkjede

Modellen tar utgangspunkt i en definert målsetting. Våre undersøkelser og samtaler med entreprenørene bekrefter at det ofte oppleves som krevende å uttrykke hvilke sosiale effekter som ønskes oppnådd, og å uttrykke dette i et kortfattet mål. Flere av bedriftene har gjerne startet opp i et småskalaformat med en idé og et ønske om å løse et velferdsproblem. Deretter er veien blitt til underveis, med læring og tilpasninger til potensielle finansieringskilder for å kunne realisere den opprinnelige idéen. De aller fleste av entreprenørene gir også uttrykk for at kompetanse på forretningsdrift og bevisstgjøring i forhold til å utvikle markedsmuligheter, samt krav til målrettet innsats, har vært like viktig for entreprenørene som finansiell støtte. Bevisstgjøring om resultatkjeden fra innsats til resultater og effekter er etter våre vurderingen en sentral forklaringsfaktor bak bedriftenes resultater.

Bevisstgjøring om resultatkjeden fra innsats til resultater og effekter er etter våre vurderingen en sentral forklaringsfaktor bak bedriftenes resultater.

De gode historiene – som også er en del av rapporteringen og dokumentasjonen – gjør synlig hva som ønskes oppnådd, og kan brukes som en tidlig indikasjon på om programteorien som ligger bak virksomheten fungerer etter hensikten. Dersom det ikke kan identifiseres noen gode historier som samsvarer med virksomhetens mål eller tidligere ledd i resultatkjeden, vil det kunne være et tidlig tegn på at det heller ikke kan forventes målbare effekter på målområdet. Våre undersøkelser blant bedriftene bekrefter at samtlige har gode historier som kan knyttes til innsatsen fra den enkelte virksomhet.

I tillegg må entreprenørene rapportere på mer målbare størrelser, inkludert regnskapsrapportering. Tabell 3.1 viser hvilke poster det rapporteres på, med en kort beskrivelse av innholdet.

Tabell 3.1 Struktur for Rapportering og dokumentasjon. Ferd SE. Kilde: Ferd.no

Ledd i resultat-kjeden	Innhold og rapporteringskrav
Ressurs (Innsatsfaktor)	Dette er innsatsfaktorene til de oppgaver som skal utføres og er ressurser som penger, lokaler, veiledere, pøbler, etc.
Aktivitet	Dette er hva man faktisk skal gjøre, og kan være kurs, undervisning, trening, samtaler, etc.
Kvantitet (Leveranse)	Dette er direkte leveranser og er ting man kan telle. Dette er ting som antall kurs, deltagere og veiledere.
Kvalitet (Resultat)	Dette er resultater som man kan se på kort sikt og kan være andel som har gjennomført kurs, fornøydhet med kurset, antall i jobb eller andre resultater med relevans for bedriftens målområde.
Effekt	Dette er den langsiktige effekten som direkte gjenspeiler hva man ønsker å oppnå og er beskrevet i målet. Dette kan være levekår, andel med realfaglig utdanning, faktisk bedring for barnevernsbarn, etc.

De aller fleste bedriftene har kommet langt mht rapportering av de fire første leddene i modellen. Når det gjelder effekt er målingene kommet noe kortere, selv om de aller fleste har gode historier å vise til som gir grunnlag for å anta brukereffekter og effekter på samfunnsnivå.

3.4 Hvordan måle effekter og spor fra Ferd Sosiale entreprenører?

Flere av Ferd Sosiale entreprenører har offentlig sektor som kunde, dvs at det leveres tjenester på velferdsområder der offentlig sektor betaler for tjenesten (jf avsnitt 2.3). I de aller fleste tilfellene må entreprenørene konkurrere med andre tjenesteleverandører, private, ideelle organisasjoner eller offentlig egenproduksjon. Dette tilsier at effektene bør måles innenfor rammer og tilnærminger som samsvarer med krav som følger av Riksrevisjonens revisjonskriterier, og som også er egnet til å kommunisere med effektmålinger fra tiltakssektoren, samt kunne dokumentere at verdiene som skapes, forsvare ressursene som brukes.

Det vil si at effektene som vurderes må måles i forhold til en referansebane. Dette følger av krav fra Riksrevisjonen, Finansdepartementet og krav som stilles til evalueringer av effekter av ulike type offentlige tiltak. For at effektmålingene skal ha troverdighet og kunne etterprøves, stilles det krav til at referansebanene er troverdige med begrunnede forutsetninger og inngangsdata. Merk at Riksrevisjonen i sin Håndbok for Riksrevisjonens utviklingssamarbeid der LFA-modellen anbefales som strategisk verktøy og evalueringsmodell, understreker at det er avgjørende at det finnes noe å måle i forhold til for å kunne vurdere innsats og resultater. *”Man må derfor identifisere en baseline for de ulike indikatorene som er definert. Baseline bør identifiseres samtidig med at man bestemmer komponentene i LFA, og bør benyttes som sammenlikningsgrunnlag både ved midtveigjennomganger og ved sluttrapport/evaluering”* (Riksrevisjonen, håndbok). Ved å måle i forhold til en referansebane er vi også i tråd med prinsippene som ligger til grunn for målinger basert på SROI (se avsnitt 3.2.2).

Referansebanen/baseline en utfordring

Utfordringen med effektmålinger av virksomheter under Ferd Sosiale entreprenører blir med dette utgangspunkt å kunne redegjøre for en referansebane/baseline. Porteføljens sammensetning, og variasjoner mht hvor langt fram i tid effekter kan forventes, gjør at baseline må utarbeides på ulike nivåer. Noen av bedriftene er også svært individrettet med mulige langsiktige effekter, noe som tilsier at det ideelt sett burde utarbeides baseline for en rekke indikatorer i

de ulike komponentene i LFA-modellen. Dette vil i praksis kreve innhenting av svært mye data, samt undersøkelser for å kunne etablere baseline for hver enkelt bedrift. Vi har valgt en tilnærming der vi har basert oss på eksisterende dokumentasjon og entreprenørens rapportering innenfor LFA-modellen, kombinert med offentlig tilgjengelig statistikk og litteratur for å etablere baseline.

Formålet med denne studien er å vurdere effektledet

Ferd Sosiale entreprenører er underlagt strenge krav til forretningsmodellen med krav om kostnadseffektivitet og en målrettet styring av aktivitetene. Vekst og økonomisk uavhengighet er selvstendige mål, og kan også betraktes som forutsetninger for å nå flest mulig innenfor den enkelte entreprenørs målgrupper. Entreprenørene må som en del av Ferd SE forholde seg til økonomiske forretningsprinsipper og vekstambisjoner i de markedene de ønsker å skape resultater i. Vi har derfor ikke gått nærmere inn på forholdet mellom innsatsnivå, aktivitet og leveranse. Det vil si at våre målinger retter seg mot de to siste leddene i Figur 3.1, dvs kvalitet (resultat) og effekt. Vi har også valgt en samfunnsøkonomisk tilnærming på målingene, og så langt som mulig lagt Finansdepartementets veileder i samfunnsøkonomiske analyser (Finansdepartementet, 2005) til grunn for vurderingene. I tillegg har det vært nødvendig å supplere med annen faglitteratur som omhandler de områdene entreprenørene retter seg mot. Faglitteraturen gir et grunnlag for å kunne skille mellom korrelasjon og kausalitet i vurderingen av effekten av rapporterte resultater. Eksisterende kunnskap og statistikk på entreprenørens resultatområder er også avgjørende for å kunne gjøre et mest mulig etterprøvbart skille mellom hva som ville skjedd uansett og entreprenørens bidrag på et område.

3.5 Vår tilnærming; et samfunnsøkonomisk rammeverk

I våre effektvurderinger og målinger av hvilke varige spor som følger av Ferd Sosiale entreprenører har vi tatt utgangspunkt i Finansdepartementets veileder for gjennomføring av evalueringer (Finansdepartementet, 2005b) og veilederen i samfunnsøkonomiske analyser (Finansdepartementet, 2005). Evalueringerveilederen bygger på en resultatkjede for å illustrere sammenhengen fra ressursinnsats til resultat og effekt. Begrepsbruken og avgrensning av de to siste leddene er svakt avvikende fra Figur 3.1. Der Ferd SE omtaler og definerer *Kvalitet (Resultat)* – bruker Finansdepartementet begreper *brukereffekter*. Det siste leddet der Ferd SE bruker begrepet *Effekt* bruker Finansdepartementet begrepet *samfunnseffekter*. Innholdet kan være sammenfallende selv om begrepene ikke er identiske. Det vil også være en flytende overgang mellom hva som kan karakteriseres som resultat, brukereffekter og samfunnseffekter.

Det vesentlige i målingene er ikke i hvilken boks man måler eller at det er entydige grenser mellom resultater og effekter, men at det er tydelig hva man måler, samt at det gjøres avklaringer av hvor i resultatkjeden man befinner seg, dvs om man måler et underveisresultat i kjeden, eller om man måler på effekt i forhold til målene som ønskes oppnådd

Både brukereffekter og resultat kan defineres som påvirkningen virksomheten har på en eller flere målgrupper. Dette kan være endringer i holdninger, adferd, livssituasjon, etc som følger av den aktiviteten som evalueres. Ferd SE definerer også direkte produksjonsresultater som andel med gjennomførte kurs, fornøydhet med kursene, antall fra målgruppen i jobb etc i sitt resultatledd. I et strategisk perspektiv er dette viktige måleindikatorer for å kunne videreutvikle og forbedre innsatsen, for derigjennom å kunne forbedre resul-

tatene på målområdene. Fornøyde brukere er dermed en forutsetning for brukereffekt. Effektleddet til Ferd SE omfatter de langsiktige effektene for målgruppen, mens samfunnseffekter i Finansdepartementet kan favne noe bredere.

Det vesentlige i målingene er ikke i hvilken boks man måler eller at det er entydige grenser mellom resultater og effekter, men at det er tydelig hva man måler, samt at det gjøres avklaringer av hvor i resultatkjeden man befinner seg, dvs om man måler et underveisresultat i kjeden, eller om man måler på effekt i forhold til målene som ønskes oppnådd. I de tilfeller der det leveres til offentlig sektor kan det være relevant å måle samfunnseffekten i forhold til den offentlige støtten,- eller samfunnsnytte per budsjettkrone. Det er da vesentlig å isolere de effektene som med troverdighet kan tilbakeføres til entreprenør-bedriftens virksomhet. Dette krever at alle målinger gjøres i forhold til en baseline/referansebane enten man er på indikatornivå underveis i resultatkjeden eller på sluttnivå der effekter på målområdet og formålet skal vurderes.

3.5.1 Hvordan vurdere verdi og betydning av resultater og effekter?

Når resultat og effekt er dokumentert og begrunnet, kommer spørsmålet om hvordan effektene skal vurderes. Innenfor SROI-tradisjonen (se 3.2.2) måles sosial avkastning på investeringene som gjøres, dvs. at alle effekter verdsettes i kroner. I praksis er det en rekke utfordringer med å måle sosiale verdier i kroner. Vi mener at det bør vises en viss varsomhet med å sette kroneverdier på alt. Samtidig er det også viktig at verdier som det ikke kan settes kroneverdi på, inkluderes i vurderingen og i samfunnets avkastning på investering.

Prinsipper for verdsetting i en samfunnsøkonomisk analyse

I en samfunnsøkonomisk nytte-kostnadsanalyse verdsettes alle effekter av tiltak så langt det lar seg gjøre. Kroneverdiene brukes da til å vurdere og veie betydningen av ulike effekter mot hverandre. Effektene skal måles opp mot ressursenes verdiskaping i beste og mest sannsynlige alternative anvendelse. Dersom summen av alle effekter er positiv (kostnader og nytteeffekter), er tiltaket per definisjon samfunnsøkonomisk lønnsomt.

Hovedprinsippet for verdsetting som vanligvis brukes i nytte-kostnadsanalyser er at kroneverdien av en positiv effekt skal settes lik det befolkningen er villig til å betale for å oppnå den. At et tiltak er samfunnsøkonomisk lønnsomt, vil derfor bety at befolkningen til sammen er villig til å betale minst så mye som tiltaket koster (Finansdepartementet, 2005). Det finnes ulike metodiske tilnærminger for å avdekke befolkningens betalingsvillighet for goder som ikke omsettes i et marked til markedspris. Vi går ikke nærmere inn på verdsettingsmetoder i denne rapporten.

Ofte vil effektene som ønskes oppnådd være vanskelige å verdsette. Spørsmålet blir da hvor langt en bør strekke seg i forsøkene på å sette en kroneverdi på alle effekter som kan tilskrives tiltaket. Dette finnes det ingen universelle regler eller normer for. De generelle anbefalingene er at man må ha analysens hovedformål for øye, nemlig å klarlegge og synliggjøre effektene av det tiltaket som vurderes. En tommelfingerregel fra Finansdepartementets veileder (2005) er å sette kroneverdi så langt det er mulig når det gir beslutningstagerne et bedre og mer utfyllende bilde av tiltakets effekter enn når man ikke foretar en slik verdsetting. Dette gjelder etter

En tommelfingerregel fra Finansdepartementets veileder (2005) er å sette kroneverdi så langt det er mulig når det gir beslutningstagerne et bedre og mer utfyllende bilde av tiltakets effekter enn når man ikke foretar en slik verdsetting.

våre vurderinger uavhengig av om investoren er privat, om tiltaket er finansiert gjennom offentlige støtte eller gjennom offentlige kjøp av en tjeneste.

Betalingsvillighet, velferd og fordeling

Det er også viktig å ha i minne at befolkningenes netto betalingsvillighet i en nytte-kostnadsanalyse ikke alltid fanger opp alle velferdsvirkninger i sin helhet. Betalingsvillighet måles i penger, ikke velferd. Nyten av et tiltak vil kunne ha store variasjoner fra person til person, og de som i utgangspunktet har minst, og som kan ha størst nytte av et tiltak, vil kunne ha den laveste betalingsvilligheten. Fordelingseffekter må derfor synliggjøres for seg og legges inn som en del av de samlede effektene. I gjennomgang av Ferd SEs 2013-portefølje er Intempo et godt eksempel på et tiltak som nettopp kan virke sterkest på de som i utgangspunktet stiller svakest, og som kanskje ikke har betalingsvillighet for aktivitetene Intempo tilbyr. Det blir da viktig å vurdere den samlede velferdseffekten der også andre effekter enn betalingsvillighet legges til grunn for vurderingene.

Ofte vil en samfunnsøkonomisk analyse av virkninger på et velferdsområde ende opp med noen virkninger som kan måles og verdsettes i kroner. Andre virkninger kan i noen tilfeller måles i fysiske størrelser, mens virkninger som eksempelvis økt selvrespekt for en gruppe gatemagasinselgere ikke kan måles med tall. Virkningen skal likevel ikke nedtones i rapporteringen av samfunnseffekter, særlig ikke når formålet med tiltaket i all hovedsak er å realisere verdier som ikke er målbare.

Følger Finansdepartementets anbefalinger om konservative anslag

I beregningene der vi har verdsatt effekter har vi fulgte Finansdepartementets anbefalinger om såkalte konservative forutsetninger på områder der det er stor usikkerhet. I praksis vil det si at vi i vurderingene av effektene av eksempelvis Pøbelprosjektet måler i forhold til en forventet utvikling for målgruppen uten at pøbelprosjektet hadde eksistert. Dvs at en del av pøblene som kommer i arbeid, må forventes å uansett ha kommet i arbeid, uavhengig av pøbelprosjektet sitt arbeid.

3.6 Sentrale rammebetingelser og forutsetninger

Med referanse til Vista Analyse (2012) kapittel 3, har vi også i analysen av 2013-porteføljen basert analysen på følgende premisser og avgrensninger:

- i. Vi skiller mellom samfunnsøkonomiske effekter og kostnader/besparelser over offentlige budsjetter. Trygdeutgifter og andre offentlige stønader er ikke samfunnsøkonomiske kostnader, men overføringer av penger fra skattebetalere til trygdemottakerne. For å kunne utbetale trygder må det kreves inn skatter. Skatter kan påvirke individer og bedrifter slik at mindre blir produsert i samfunnet. Det er dette *produksjonstapet* som er den samfunnsøkonomiske kostnaden knyttet til trygdeutbetalinger og offentlige stønader. Vi har i tråd med Finansdepartementet beregnet en skattekostnad på 20 prosent for alle kostnader og besparelser over offentlige budsjetter.
- ii. Ressursbruk, typisk arbeidskraft og kapital, er en samfunnsøkonomisk kostnad enten den foregår i privat eller offentlig sektor. Dersom et tiltak er finansiert gjennom offentlige budsjetter, belastes kostnadene ved ressursbruken en skattekostnad i tillegg til kostnaden ved selve ressursbruken. Verdiskapingen som utløses, er en samfunnsøkonomisk gevinst.

- iii. Gevinster som kommer langt frem i tid vil telle mindre i det samfunnsøkonomiske regnestykket i 2013 enn kostnader som kommer i dag eller i nær framtid. Vi må derfor neddiskontere de fremtidige kostnadene og gevinstene. I beregningene har vi brukt diskonteringsrenten Hagen-utvalget (NOU 2012:16) anbefaler for normalprosjekt (4 prosent) i en samfunnsøkonomisk analyse og beregnet nåverdier av økningen i humankapitalen (arbeidskraft og kunnskapskapital) som følge av tiltakene.
- iv. Det er forutsatt en årlig reallønnsvekst på 2 prosent i året.
- v. Alle verdsatte effekter er beregnet i forhold til en referansebane. Referansebanen bygger på data om arbeidsstyrkens størrelse, antall trygdede/uføre, sysselsatte og stillingsandeler, sykefravær, lønn, mv. Data er i all hovedsak hentet fra SSB og NAV. Tall og verdier er justert for oppdaterte tall per mars 2014. Kroneverdien er 2014 kroner. Alt annet likt, vil da beregningene for 2013-porteføljen gi høyere kroneverdier enn det som ble beregnet for 2012-porteføljen.

3.6.1 Effekter som ikke kan verdsettes

I en samfunnsøkonomisk analyse skal det redegjøres for ikke-verdsatte effekter og fordelings-effekter. I noen tilfeller er det relevant å bruke indikatorsett for å vurdere effekter på områder som ikke kan verdsettes i kroner. Fra levekårsundersøkelser vet vi at følgende indikatorer er viktige for velferden for et individ:

- Arbeidslivstilknytning
- Egen bolig
- Personlig økonomi
- Egenvurdert helse
- Nære relasjoner, venner

For de tiltakene som har deltagelse i arbeidslivet på kort eller lang sikt som mål, eller å styrke målgruppens muligheter på arbeidsmarkedet i et langsiktig perspektiv, vil arbeidslivstilknytning være blant effektene som verdsettes. Bedre personlig økonomi vil også være en effekt av arbeidsmarkedstilknytning som kan inngå i det som er verdsatt. Det er derfor viktig å være oppmerksom på faren for dobbelttelling.

I vurderingene som gjøres av de samfunnsøkonomiske effektene har vi forsøkt å oppsummere effekter på målområdene for seg, og redegjort for andre vesentlige ikke-verdsatte effekter som ikke inngår i verdsettingen. Der målgruppen i utgangspunktet kommer dårligere ut på viktige levekårsindikatorer enn gjennomsnittet, og vi finner det dokumentert at bedriftens aktiviteter har hatt betydning på gruppens levekår, vil dette inkluderes i analysen.

3.7 Oppsummering – vår tilnærming til måling

Vi er opptatt av å vurdere hvorvidt bedriftene under Ferd SE setter varige spor, samt å finne den samfunnsøkonomiske verdien av sporene som settes. Dette krever at vi må vurdere hva som hadde skjedd med målgruppen for bedriftene dersom bedriftene ikke hadde vært der. Dette omtales som referansebanen eller baseline. Effekten – eller det som oppnås – blir da differansen mellom referansebanen og den situasjonen for brukerne eller målgruppen den enkelte bedrift skaper. Effekten verdsettes deretter så langt som mulig i kroner etter samfunnsøkonomiske prinsipper der forutsetningene presentert i avsnitt 3.6 legges til grunn for beregningene. I kapittel 6 illustrer vi hva verdien av å flytte en ungdom fra et livsløp utenfor arbeids-

livet til et livsløp med arbeidslivstilknytning der metodikken beskrevet over er brukt. I samme kapittel viser vi resultatene fra en annen studie som har beregnet den samfunnsøkonomiske verdien av å få en ungdom til fullføre videregående utdanning sammenliknet med en som dropper ut av skolen. Begge disse beregningene brukes videre i kapittel 7 der den samfunnsøkonomiske verdiene av entreprenørenes virksomhet vurderes.

For at en effekt skal kunne godskrives må det er være sannsynliggjort at det er en kausalitet mellom resultatene som rapporteres og bedriftens innsats. Vår tilnærming for å vurdere dette er å ta utgangspunkt i noen av de utfordringene entreprenørene retter seg mot, avdekke potensialet for forbedringer, samt å forstå årsakene til at utfordringene ikke løses innenfor velferdsstatens eksisterende systemer (kapittel 4). Deretter går vi gjennom de ulike entreprenørenes løsninger i lys av forskningsbaserte resultater og kunnskap om hva som kan forventes å gi effekt – og hvorfor. Denne gjennomgangen legges sammen med bedriftenes resultater til grunn for beregningene og vurderingene av hvilke spor entreprenørene setter, samt anslagene over de samfunnsøkonomiske verdien som skapes (7).

4. Velferdsstatens uløste utfordringer

”Vi kan ikke over tid videreføre et velferdssystem der stadig flere mottar mer enn de bidrar med. Når levealderen øker, må også avgangsalderen fra arbeidslivet øke. Vår samlede arbeidsinnsats kan også økes ved at flere deltar i arbeidslivet eller ved at de som er i arbeid, jobber lengre dager..... ...Regjeringens mål er et arbeidsliv der alle kan delta”.

Meld. St. 12 (2012–2013)

I dette kapitlet går vi gjennom noen av velferdsstatens utfordringer før vi tilslutt drøfter mulige årsaker til at kjente utfordringer og problemer ikke løses. I kapittel 5 går vi gjennom entreprenørens løsninger og drøfter samtidig grunnlaget for å kunne vurdere hvorvidt de bidrar med løsninger på noen av utfordringene som tas opp i dette kapitlet.

4.1 Sterk økning i unge uføre

Til tross for en velfungerende og inkluderende velferdsstat, er det noen som faller utenfor. Det har vært en sterk økning i antall uføre de siste 20 årene; særlig kraftig har økningen vært blant unge under 30 år. Uførhet er ofte siste stopp på veien til permanent utenforskap, og svært få uføre blir yrkesaktive igjen. Den kraftige økningen blant unge uføre er bekymringsfull og ikke bærekraftig på sikt. En 25-åring har opptil fire ganger så mange produktive år foran seg som en 55-åring, og varig uførhet koster samfunnet dyrt i form av produksjonstap, tapte skatteinntekter og økte trygdeutbetalinger.

Parallelt med at stadig flere unge faller helt utenfor arbeidslivet, rapporteres det om at norsk ungdom aldri før har vært mer fornøyd med tilværelsen sin (NOVA, 2013). Ungdommene blir stadig mer veltilpasset og skikkelige; de har tette bånd til foreldrene sine og ser verdien av en god utdanning. Samtidig rapporteres det om en vedvarende høy andel unge som sliter med psykiske plager. I et samfunn der vellykkethet er det normale, blir fallhøyden ekstra stor hvis man mislykkes. Det pekes også på at ungdomsproblemer har gått fra å være kollektive til å bli individuelle. Tidligere ble typiske ungdomsproblemer først og fremst oppfattet som et trekk ved ungdom som gruppe; ungdom var i opposisjon mot foreldre og etablerte systemer, og hadde problemer med å innordne seg. I dag tilhører ungdomsproblemer i større grad den enkelte. Dette krever en nytenkning rundt velferdsstatens tradisjonelle virkemidler, med et fokus på individuelle og skreddersydde løsninger.

I dag tilhører ungdoms problemer i større grad den enkelte.

Dette krever en nytenkning rundt velferdsstatens tradisjonelle virkemidler, med et fokus på individuelle og skreddersydde løsninger.

4.2 Utsatte grupper og utfordringer i arbeidsmarkedet

Noen grupper strever mer enn andre med å delta og få fotfeste i det norske arbeidsmarkedet. Ungdom, innvandrere og personer med nedsatt arbeidsevne er alle grupper som prioriteres høyt i den norske arbeidsmarkedspolitikken. Felles for disse gruppene er at de enten sliter med å oppfylle de høye kravene til produktivitet i det norske arbeidsmarkedet, eller at de av ulike årsaker ikke klarer å signalisere den produktiviteten og kompetansen de innehar.

En spesielt sårbar gruppe er ungdom i overgangen mellom skole og jobb. Som nykommere på arbeidsmarkedet mangler ungdom ofte viktig arbeidserfaring og nettverk. Et sterkt stillingsvern gjør det kostbart å ansette feil person, og ungdom uten erfaring fra arbeidslivet stiller ofte sist i rekken når arbeidsgivere søker ny arbeidskraft. Når arbeidserfaringen mangler, blir utdanning desto viktigere for å signalisere egenskaper og kompetanse. Ungdom som har falt fra videregående utdanning blir dermed spesielt utsatt. Ikke bare mangler de arbeidserfaring; de har heller ingen utdanning utover det som er obligatorisk.

Arbeidsmarkedet krever stadig mer kompetanse. Et økende antall jobber som skapes i samfunnet krever fagbrev eller høyere utdanning, samtidig som mange av jobbene for ufaglærte blir borte. Denne utviklingen forventes å bli forsterket i årene fremover (Bjørnstad mfl, 2008). Samtidig med denne utviklingen har konkurransen om de ufaglærte jobbene økt gjennom arbeidsinnvandringen. Blant annet er det vist at svensk ungdom fortrenger norsk ungdom i arbeidsmarkedet (Sundt, 2012). Det er liten tvil om at det er behov for kompetansehevende og inkluderende tiltak som kan gjøre det enklere for en del ungdom å bli en del av arbeidslivet.

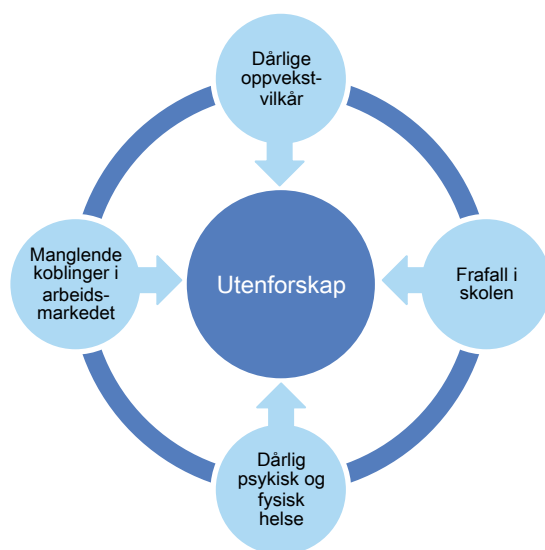
4.3 Frafall i videregående og marginalisering av ungdom

Vista Analyse (2010) anslår at omkring to til fire prosent av all ungdom under 20 år står i fare for å marginaliseres, og i aldersgruppen 20-25 år har denne andelen økt til åtte prosent. Det er mye som tyder på at det ikke er tilfeldig hvem som havner i en marginaliseringsprosess. Særlig tydelig er forbindelsen mellom utdanning, arbeidsliv og marginalisering. I et arbeidsmarked der etterspørselen etter formell kompetanse blir stadig større, er utdanning ofte nøkkelen for å lykkes. Ungdom som mangler videregående utdanning er dermed i en spesielt utsatt posisjon.

Omkring 30 prosent av all ungdom som starter videregående opplæring hvert år, fullfører ikke i løpet av fem år. Frafallet er høyest blant yrkesfagelever, der nær halvparten slutter skolen uten noen form for formell kompetanse. Det å avbryte videregående utdanning kan både være en del av en marginaliseringsprosess i tillegg til å være selve årsaken til at ungdom faller utenfor. Ikke fullført videregående skole er blant annet forbundet med høyere risiko for arbeidsledighet og større sannsynlighet å motta offentlig stønad eller sitte i fengsel (Falch mfl., 2010). Nærmere halvparten av elevene som faller fra videregående skole blir avhengige av offentlige ytelser gjennom NAV (de Ridder mfl., 2012). Også arbeidsinntekten ser ut til å bli påvirket; ungdom uten videregående kompetanse har betydelig lavere pensjonsgivende inntekt enn ungdom med fullført videregående utdanning, selv etter at det er kontrollert for individuelle kjennetegn og familiebakgrunn (Bratsberg mfl., 2010).

4.3.1 Mange årsaker til marginalisering blant ungdom

Vista Analyse (2010) viser at årsakene til frafall og marginalisering er flere og sammensatte. Man har strukturelle faktorer som mangel på alternativer utover utdanning for ungdom eller egenskaper ved utdanningssystemet. Mens ungdom før i tiden i større grad kunne gå rett fra ungdomsskolen ut i jobb, er videregående skole nå blitt regelen. Det er også blitt pekt på at skolen er blitt mer teoritung etter innføringen av Reform 94. Andre igjen framhever individuelle faktorer som familiebakgrunn og –forhold, manglende basiskunnskaper fra grunnskolen og dårlig fysisk og psykisk helse.

Figur 4.1 Årsaker til utenforskap

4.3.2 Betydelige og langvarige konsekvenser

Konsekvensene av å stå utenfor skole og arbeidsliv er betydelige og langvarige. Det å starte arbeidsmarkedskarrieren med ledighet påvirker lønn og arbeidsmarkedstilknytning i mange år framover (Nilsen og Reiso, 2011). Raaum mfl. (2009) viser at ungdom som tilbringer mye tid utenfor både arbeidsliv og utdanning har en dramatisk høyere risiko for varig marginalisering. Jo lenger tid det er siden man sluttet skolen, desto vanskeligere er det å få seg jobb; særlig gjelder dette lavt utdannet ungdom (Bratberg og Nilsen, 2000). Det er behov for tiltak som kan gjøre overgangen fra skole til jobb raskere og enklere for ungdom. Når dette sees i sammenheng med funn fra litteraturen som viser at ungdom tenderer til å være kortsiktige i sine beslutninger, og også i stor grad har en inkonsistent tidsavveining, tilsier dette at det kan være grunn til en kraftigere, tidligere og mer effektiv intervensjon for å "hjelp" ungdom til å ta "riktigere" langsiktige valg.

4.4 Eksisterende tiltak for ungdom er ikke gode nok

Når årsakene til at ungdom faller utenfor er mange og sammensatte, kreves det også et bredt spekter av tiltak for å få ungdom som faller ut, over i et annet spor der samfunnsdeltakelse og arbeidslivstilknytning er målet. Arbeidsmarkedstiltak er et av de viktigste virkemidlene myndighetene har for å sikre et velfungerende arbeidsmarked. Målet med arbeidsmarkedstiltak er å forebygge at personer faller ut av arbeidslivet, og sikre at de som ønsker å komme inn får muligheten til det. Tiltakene benyttes for å avklare arbeidsevne, å øke mulighetene for overgang til inntektsgivende arbeid, eller å gi meningsfullt arbeid til personer som har vanskeligheter med å få arbeid på ordinære lønns- og arbeidsbetingelser.

Det er tydelig behov for nytenkning omkring organisering og effektivitet av arbeidsmarkedstiltak.

Det brukes store ressurser på ordinære tiltak hvert år; i 2012 ble det overført nærmere syv mrd. kr over offentlige budsjetter (SSB).

En internasjonal metaanalyse av arbeidsmarkedstiltak konkluderer med at den samlede effekten av tiltak er relativt begrenset; spesielt lite effektive er tiltak rettet mot ungdom (Card mfl, 2010). Det er imidlertid store forskjeller i hva de ulike tiltakene tilbyr, og tiltak som involverer

reell erfaring fra arbeidslivet, ser ut til å være mer effektive enn rent klasseromsbaserte tiltak. De fleste norske studier av arbeidsmarkedstiltak finner en positiv effekt av tiltaksdeltakelse på sysselsetting og lønn, men at størrelsen på denne effekten er forholdsvis liten. Blant annet konkluderer Røed og Raaum (2006) med at nettoeffekten av arbeidsmarkedstiltak er rundt null, men at det er noe positive effekter for de deltagere som i utgangspunktet har dårligst sysselsettingsmuligheter. Det brukes store ressurser på ordinære tiltak hvert år; i 2012 ble det overført nærmere syv mrd. kr over offentlige budsjetter (SSB). Tatt i betraktning den relativt lave suksessraten, er dette et betydelig beløp. Mislykket tiltaksdeltakelse kan også ha konsekvenser for deltagerne selv. Hvis man selv etter å ha deltatt på tiltak ikke lykkes med å komme inn i arbeidsmarkedet, kan prosessen med å falle utenfor forsterkes gjennom manglende mestringsfølelse og selvtillit.

4.4.1 Ungdom og arbeidsmarkedstiltak

Ungdom mellom 16 og 19 år som verken er i skole eller jobb og langtidsledig ungdom mellom 20 og 24 år, er så å si sikret plass på arbeidsmarkedstiltak gjennom Ungdomsgarantien. Ungdomsgarantien er ingen lovfestet rettighet, men uttrykker heller en politisk ambisjon. I 2012 deltok omtrent 5000 ungdom i alderen 16-24 år på ordinære arbeidsmarkedstiltak i regi av NAV. Dette utgjør nærmere 40 prosent av alle tiltaksdeltagere, men i underkant av én prosent av all ungdom i samme alder. Ungdom deltar i hovedsak på tre typer tiltak: Arbeidspraksis, Kvalifiseringstiltak og Lønnskudd. Arbeidspraksis er det tiltaket som oftest tilbys ungdom. Gjennom tilrettelagt arbeidstrening og oppfølging skal deltagerne få prøve ut hvilke muligheter som finnes i arbeidsmarkedet, og dermed øke sjansen for å komme ut i jobb. Kvalifiseringstiltak sikter på å heve kompetansen til deltagerne, enten gjennom yrkesrettet klasseromsundervisning eller mer jobbsøkerrettede kurs. I tiltaket Lønnskudd jobber deltagerne i ordinære bedrifter, men arbeidsgiver mottar tilskudd for deler av lønnen i inntil ett år. Målet er et varig arbeidsforhold også etter at tilskuddsperioden er over.

von Simson (2012) undersøker effekten av tiltaksdeltakelse for ungdom som ikke har fullført videregående skole. Studien tar utgangspunkt i registerdata over all ungdom som falt fra videregående utdanning i perioden 1994-2003. Ungdommene følges fra det tidspunktet de forlater videregående skole til de finner seg en jobb. Det undersøkes så om ungdom som deltar på tiltak, kommer raskere i jobb enn ungdom som *ikke* deltar på tiltak, og om tiltakserfaringen påvirker hvor lenge ungdommene blir i arbeidsmarkedet etterpå. Mens Lønnskudd har store positive effekter på jobbsannsynligheten og på det etterfølgende sysselsettingsforløpet, har Arbeidspraksis en negativ effekt både på sannsynligheten for å komme inn i det ordinære arbeidsmarkedet og på å bli der. Med andre ord – det tiltaket som oftest tilbys ungdom, er det tiltaket som i gjennomsnitt fungerer dårligst.

".....det tiltaket som oftest tilbys ungdom, er det tiltaket som i gjennomsnitt fungerer dårligst"

4.5 Manglende basiskunnskaper i skriving, lesing, regning

Det er anslått at omtrent 30 prosent av den norske befolkningen har lese- og skrivevansker av et slikt omfang at det er vanskelig å tilfredsstille de kravene som gjelder i dagens arbeids- og samfunnsnivå (Gabrielsen mfl, 2005). Andelen med dårlige leseferdigheter er høyere blant arbeidssøkere enn blant de som er i arbeid. Mens 17 prosent av alle arbeidssøkere har leseferdigheter på laveste nivå, er denne andelen seks prosent blant de yrkesaktive (Aetat, 2001).

Med et arbeidsliv som stiller stadig større krav til skriftlighet og gode leseferdigheter, blir det vanskelig for denne gruppen å få innpass i arbeidslivet. Flere undersøkelser viser at dårlige lese- og skriveferdigheter er sterkt korrelert med en rekke andre uheldige utfall, slik som kriminalitet, frafall i videregående skole, uføretrygd og dårlig helse (Asbjørnsen mfl. 2008; Bratsberg mfl. 2006; Lundetræ mfl. 2012).

Omtrent ti prosent av barn i skolealder sliter med lese- og skrivevansker. Dette tilsvarer en til tre elever i hver skoleklasse. Pape mfl (2011) finner at skoleelever med lese- og skrivevansker har større risiko for å motta ulike former for velferdsytelser som unge voksne. Studien, som følger 8500 ungdom fra skolealder til ung voksen, viser at ungdom med lese- og skrivevansker har vanskelig for å klare overgangen til arbeidslivet. Blant jenter med lese- og skrivevansker som skoleelever hadde 35 prosent mottatt langvarige trygdeytelser, sykepenger eller sosialstøtte ti år senere. For jenter uten lese- og skrivevansker var andelen 20 prosent. Blant gutter var forskjellen mindre: 23 prosent blant dem med lese- og skrivevansker mot 16 prosent uten tilsvarende problemer. Disse forskjellene står seg også etter at det er kontrollert for mental og fysisk helse, familiebakgrunn og bosituasjon.

Det er likevel viktig å være klar over at årsakssammenhengen mellom lese- og skriveferdigheter og arbeidsmarkedsutfall ikke er fastslått i litteraturen. En korrelasjon betyr ikke nødvendigvis det samme som en årsakssammenheng. Det er et gjensidig påvirkningsforhold mellom ferdigheter og arbeidsmarkedserfaring. Gode lese- og skriveferdigheter øker arbeidstakers produktivitet og sjansen for å få en jobb. Samtidig medfører deltakelse i arbeidslivet at ferdigheter vedlikeholdes og videreutvikles.

4.6 Norge skårer lavt internasjonalt på viktige kompetanseområder

Det har vært en nedadgående trend i rekruttering til realfaglige utdanninger de senere årene. Mens det har vært en sterk økning i tilbudet av høyt utdannet arbeidskraft generelt i Norge, har andelen som tar realfagsutdanning stagnert. Det er i utgangspunktet et udekket behov for ingeniører, sivilingeniører og andre realister i det norske arbeidsmarkedet. Samtidig er det tendens til en "aldrende ingeniørstand", slik at utfordringene knyttet til rekruttering til realfag vil øke over tid. Etterspørselen etter personer med realfaglig utdannelse antas også å øke i årene framover, blant annet grunnet en økende teknologisering og digitalisering av arbeidslivet. Dette fører til at knappheten på realfaglig kompetanse vil vedvare og forsterkes i framtida (Gjefsen mfl., 2012).

Realfaglig kompetanse er en viktig faktor for å sikre produktivitetsvekst og utvikling av ny teknologi, noe som igjen er avgjørende for velstandsvekst på lang sikt. Realfagene spiller også en viktig rolle når det gjelder å løse noen av de globale utfordringene verden står overfor, som klimaendringer, energitilgang, ernæring, medisin og helse.

Norske skoleelever skårer relativt lavt i internasjonale undersøkelser av kompetansenivået i matematikk og naturfag. I både PISA og TIMMS presterer Norge under middels i realfagene. Mange elever er på laveste kompetansenivå, mens nesten ingen er på det høyeste. På grunnlag av dette er det satt inn store ressurser fra regjeringens side for å øke interessen for og styrke rekrutteringen til real- og teknologifag, i tillegg til å øke kvaliteten i norsk skole (se for eksempel strategien "Realfag for framtida").

4.7 Helse og fysisk aktivitet

Andelen overvektige barn og unge har økt i Norge siden 1970, selv om veksten har flatet ut de siste fem årene. Folkehelseinstituttet anslår at knapt 16 prosent av norske åtteåringer har overvekt eller fedme. Overvekt og fedme er noe hyppigere blant jenter enn gutter. Blant 15-åringer har 16-17 prosent av befolkningen overvekt eller fedme, men nå er kjønnsfordelingen snudd.

Vektrelaterte helseproblemer utgjør en stor utgift for samfunnet. I tillegg til de direkte utgifterne til behandling av sykdom, kommer kostnader i forbindelse med sykefravær, trygdeutgifter og velferdstap. Det er anslått at de samfunnsmessige kostnadene av fysisk inaktivitet, dårlig kosthold og overvekt utgjør minimum 1-2 prosent av BNP i de nordiske landene (Nordisk ministerråd, 2006). Beregninger på danske data (Juel mfl., 2006) viser et årlig produksjonstap knyttet til overvekt på ca. 6,3 milliarder DKK. Dette tallet inkluderer mer enn 1,8 millioner ekstra fraværsdager fra arbeid årlig, og nærmere 1100 tilfeller av førtidspensjonering grunnet overvekt. Det er liten tvil om at forebygging av overvekt er en god samfunnsøkonomisk investering.

I et internasjonalt perspektiv ligger Norge godt under gjennomsnittet når det gjelder fysisk aktivitet blant barn og unge (OECD, 2012b).

Jevnlig fysisk aktivitet er et av de viktigste tiltakene for å forebygge og bekjempe overvekt og fedme. I tillegg er fysisk aktivitet gunstig for en rekke vektrelaterte tilleggs-sykdommer som type 2-diabetes, hjerte-/karsykdom, muskel- og skjelettsykdommer, flere kreftformer og depresjon. Fysisk inaktivitet er den viktigste årsak til økt dødelighet og sykelighet. I et internasjonalt perspektiv ligger Norge godt under gjennomsnittet når det gjelder fysisk aktivitet blant barn og unge (OECD, 2012b).

I en kartlegging av fysisk aktivitetsnivå blant barn og unge i Norge (Anderssen mfl. 2008) kommer det frem at 75 prosent av 9-årige jenter og 91 prosent av 9-årige gutter oppfyller de gjeldende anbefalinger. Blant 15-åringer har bare halvparten av jentene og 54 prosent av guttene tilsvarende aktivitetsnivå.

4.8 Mobbing og vold en årsak til frafall og utenforskap

En metastudie om mobbing og helseplager hos barn og unge (Vatn ,fl, 2007) viser at om lag 10 prosent av barn og unge i norske skoler blir utsatt for mobbing 2 – 3 ganger i måneden eller oftere. Mobbing kan settes i sammenheng med en rekke helseplager. Studien viser gjennomgående en signifikant sammenheng mellom det å bli mobbet og symptomer på dårlig psykisk og fysisk helse. Andre studier viser at mobbing i barndommen kan føre til svekket helse, som igjen bidrar til redusert arbeidsdeltakelse.

Skoleundersøkelser utført av Olweusgruppen viser at over 60 000 elever er utsatt for mobbing med en viss regelmessighet. Dette utgjør omtrent 10 prosent av elevene i norsk grunnskole. Det finnes en rekke andre studier som bekrefter denne type funn.

Strøm m.fl (2013) presenterer en studie av sammenhengen mellom mishandling/mobbing og senere arbeidslivstilknytning. Studien er basert på en spørreundersøkelse blant 15 åringer hvor resultatene ble sammenholdt med registerdata som viser yrkesaktivitet, utdanning og trygdeytelser for 11 874 personer åtte år etter. Undersøkelsen viser at personer som hadde vært ut-

satt for vold og/ eller mobbing ved 15 års alder, hadde dobbelt så høy sannsynlighet for ikke å være i jobb senere i livet, enn dem som ikke var utsatt for den type mishandling. Sjansen for å ikke fullføre videregående skole økte også med mengden mishandling og mobbing de unge hadde vært utsatt for. Av de unge som fullførte videregående skole, på tross av at de var blitt mobbet eller utsatt for vold, viser studien fremdeles lavere arbeidsdeltakelse enn dem som ikke var utsatt for mishandling eller vold.

Studien viser videre at flesteparten av ungdommene ikke hadde vært utsatt for mishandling eller mobbing. Av de nesten 12 000 som deltok i studien, svarte rundt 70 prosent at de ikke hadde opplevd noen form for mobbing, vold eller seksuelle overgrep. Av disse svarer 80 prosent at de ikke hadde mottatt noen form for trygd. Disse var også i jobb eller i et studieløp ved 23 års alder. De unge som hadde vært utsatt for vold og/eller mobbing i oppveksten, viser dobbelt så stor sannsynlighet for ikke å være i jobb eller utdanning som dem som ikke hadde vært utsatt for vold eller mobbing i barndommen.

Studien bekrefter at det er mange forklaringer og årsaker bak manglende arbeidsdeltakelse. Tiltak for å inkludere flere i arbeidslivet bør derfor settes inn tidlig – både for å forebygge og for å styrke barn og unges robusthet og ferdigheter. Tiltak for å fange opp mishandling og mobbing tidlig, samt gode forebyggings- og ”reparasjonstiltak” vil gi store gevinster både for den det gjelder og for samfunnet.

4.9 Utfordringer i barnevernet

Barnevernet skal sikre at barn og unge som lever under forhold som kan skade deres helse og utvikling, får nødvendig hjelp og omsorg til rett tid.

Ungdom som faller utenfor utdanning og arbeidslivet er også hyppigere representert i kriminalstatistikken, og havner også oftere i rusmiljøer. Ved å holde i disse ungdommene i en kritisk periode og gi de et alternativ der de kan møte samhold og utfordringer, kan dette bidra til at ungdommene unngår å havne i destruktive miljøer med rus og kriminalitet.

Barnevernet skal sikre at barn og unge som lever under forhold som kan skade deres helse og utvikling, får nødvendig hjelp og omsorg til rett tid. Det har vært en kraftig vekst i antall barn og unge som mottok tiltak fra barnevernet siden midten av 1990-tallet. Mens 28.185 barn og unge i alderen 0-22 år mottok hjelp fra barnevernet i 1995, har antallet økt til 53.198 i 2012 – en økning på nærmere 90 prosent. Dette utgjør 3,7 prosent av alle barn og unge mellom 0-22 år bosatt i Norge.

Studier viser at barn og unge som har vært i kontakt med barnevernet, generelt har dårligere levekår enn resten av befolkningen. Ungdom med barnevernserfaring har høyere frafall i videregående skole. De har gjennomgående lavere utdanningsnivå og høyere risiko for arbeidsledighet, og havner oftere i lavinntektsjobber. Andelen som mottar sosialhjelp er langt høyere blant tidligere barnevernsbarn; 70 prosent mot et befolkningsgjennomsnitt på 12 prosent (Clausen og Kristofersen, 2008).

Antakeligvis er det ikke slik at det er erfaringen med barnevernet i seg selv som er årsak til de dårlige utfallene. Eksisterende forskning forsøker ikke å kontrollere for seleksjon inn i barnevernet. Tidligere barnevernsbarn er en selektert gruppe, som i utgangspunktet har dårligere forutsetninger på grunn av de hendelser og omstendigheter som har ført dem inn i barnever-

net. Det er likevel indikasjoner på at det er kvalitetsforskjeller i barnevernet mellom ulike barnevernsregioner (Henningsen og Kornstad, 2010), noe som igjen vil påvirke yrkes- og utdanningsutfall senere i livet.

Det er flere studier som viser at det er betydelige forbedringspotensialer innenfor barnevernet, både i forhold til tiltak og med tanke på å fange opp barn som trenger hjelp. Blant annet viser Øverlien (2012) at barn opplever at hjelpeinstansene er til for de voksne, og at ingen er der for dem. Vista Analyse (2012) viser til litteratur og undersøkelser som tyder på at voldsutsette barn ikke fanges tilstrekkelig godt nok opp, eller høres i saker der vold i nære relasjoner er temaet.

4.10 Et fragmentert og uoversiktlig tiltaksapparat

Vista Analyse (2010) viser at tiltakssiden for aldersgruppen 16 – 25 år som er i ferd med falle ut av skole, utdanningsløp eller arbeid er svært fragmentert. Det er et vell av ansvar- og budsjettområder, der ansvaret for en ungdom ofte kan være fordelt mellom ulike forvaltningsnivåer i tillegg til at flere etater og enheter på samme nivå også kan ha ansvar for deler av et tiltak eller en person. Dette gir høye koordineringskostnader mellom flere aktører og samordning er også nødvendig for å skape kontinuitet og forutsigbarhet for ungdom som er i en prosess som kan føre til marginalisering. Det vises til at samordnet innsats er et ideal, men så lenge aktørene som skal "samordne" seg ikke har handlingsrom i form av myndighet og budsjetter til å samle seg om et felles, langsiktig og forutsigbart tiltak for en konkret ungdom, blir kostnadseffektiviteten og treffsikkerheten lav i forhold til ressursbruken. I tillegg kan det ta tid å få samlet alle som skal samordnes slik at et tiltak etableres. I arbeid med ungdom er tid en vesentlig faktor for å lykkes. Når dette kombineres med lite systematisering og erfaringsoverføringer om hva som virker og hvorfor noe virker, er det også krevende å vurdere hvor i kjeden det ligger forbedringspotensial. Måling av effekter og resultater har lite oppmerksomhet i systemet, mens aktivitetsmålinger (antall møter, tidsbruk mv) synes å ha større oppmerksomhet.

Vista Analyse (2010) stiller spørsmål ved effektiviteten i organiseringen og utformingen av dagens tiltak rettet mot barn og unge som er i en marginaliseringsprosess eller som allerede har havnet utenfor skole og arbeidsliv. Det vises blant annet til at det er de i systemet som evner å gå på tvers av etablerte systemer som oppnår resultater og som klarer å utforme tilpassede tiltak som passer til den ungdommen de skal hjelpe. Når ansvar og budsjetter er fragmentert og fordelt mellom mange aktører på samme forvaltningsnivå, i tillegg til å gå over flere forvaltningsnivåer, er det en risiko for at noen vil falle mellom flere stoler. Undersøkelsen viser videre at de som arbeider innenfor tiltakssystemene ofte opplever at handlingsrommet er for snevert til at det kan gis et tilstrekkelig tilpasset tilbud til alle.

4.11 Utfordringene er kjent – hvorfor løses de ikke?

Utfordringene som er drøftet i dette kapitlet er godt kjent. Det store spørsmålet er derfor hvorfor de ikke er løst? Goldsmith (2010) gir noen mulige svar. Han viser til at det er strukturelle årsaker til at verken markedet eller offentlige velferdsprodusenter vil kunne løse alle utfordringene.

Goldsmith peker på fem strukturelle problemer, hvorav fire også vurderes som relevante for Norge:

- i. *Irrasjonelle kapitalmarkeder.* Under dette punktet argumenterer Goldsmith for at det er en markedssvikt eller systemsvikt som gjør at den samfunnsøkonomiske avkastningen av å investere i tiltak er større enn den bedriftsøkonomiske. Dette gjør at kommersielle velferdstjenester ikke lykkes. Virksomhetene må forholde seg til offentlige reguleringer og vil også ofte være avhengig av offentlig finansiering. Dette gir en uforutsigbar og usikker inntekt, med dertil høy risiko knyttet til investeringer i virksomheter som skal levere tjenester under offentlige velferdsområder.
- ii. *Dårlige målemetoder og kausal forvirring.* Goldsmith viser til at det ofte er mange ulike og til dels overlappende offentlige aktører. Dette gjør det vanskelig å måle resultatene og også vanskelig å få øye på årsak-virkningssammenhenger. Dette sammenfaller med funnene i Vista Analyse (2010). I likhet med Vista Analyse (2010) peker også Goldsmith på risikoen for at noe (eller noen) faller mellom stolene når det blir utydelig hvor ansvaret for resultatoppnåelsen ligger. Når ansvaret blir utydelig og det heller ikke gjøres effektmålinger, blir utviklingsarbeid vanskelig.
- iii. *Vertikale løsninger på horisontale problemer.* Det vises til at offentlig sektor består av kompetente, spesialiserte fagfolk med sektorinndelinger, avdelinger og fagområder. Dette er egnet til å løse mange problemer og utfordringer, men er ikke nødvendigvis egnet for å løse sammensatte problemer som ikke passer inn i den horisontale og vertikale inndelingen. Det blir da vanskelig å utforme løsninger og tiltak som henger sammen og ivaretar individene i systemet. Også dette punktet stemmer med funn i Vista Analyse (2010) der det vises til at fragmenterte ansvars- og budsjettområder kan skape hindringer for å utarbeide gode løsninger.
- iv. *Profesjonaliseringens forbannelse.* Flere spesialister med sterke profesjonstilørigheter skaper kulturer og enhetlige måter å løse problemene på. Dette kan være hemmende for innovasjon, og det kan også være vanskelig å nå fram med erfaringsbasert kunnskap om man ikke tilhører de "rette" profesjonene. Funn fra våre undersøkelser av Pøbelprosjektet bekrefter langt på vei dette. I kravspesifikasjonene for å levere arbeidsmarkedstiltak legges det ofte vekt på sosionomkompetanse, mens erfaring fra arbeidsgiversiden og annet arbeid med å få unge i arbeid, ikke tillegges samme vekt.

Goldsmith konkluderer med at det på noen områder er behov for innovasjon og mer brukerorientering. Han argumenterer for at Sosiale entreprenører kan gi et bidrag, ikke fordi offentlige sektor er ineffektiv eller mangler ressurser, men fordi Sosiale Entreprenører på noen områder kan bidra med nye løsninger, brukerorientering og innovasjon som det ikke er rom for å skape innenfor store offentlige systemer.

System- og markedssvikt

Oppsummert kan Goldsmiths forklaringer samles under overskriften system- og markedssvikt. Dersom vi går til litteraturen om forskning, innovasjon og entreprenørskap, finner vi det godt dokumentert at entreprenører er et viktig ledd i verdiskapingen. Van Praag og Versloot (2008) har eksempelvis gått gjennom 57 empiriske studier av entreprenørskapets bidrag til økonomien. De konkluderer med at entreprenører har en viktig funksjon i økonomien. Entreprenørerne står bak en stor andel av produktivitetsveksten, og de produserer og kommersialiserer innovasjoner av høy kvalitet.

Fra forskings- og innovasjonslitteraturen vet vi også at det på grunn av markeds- og systemsvikt forskes mindre enn det som er samfunnsøkonomisk lønnsomt, og at det kan være hindringer for å realisere en samfunnsøkonomisk lønnsomme innovasjon. Dette gjelder trolig også velferdsområder og tjenesteproduksjon som ligger under offentlig sektors ansvar.

Innenfor økonomisk teori er det et grunnleggende resultat at et vel-fungerende marked er mest egnet til å allokere ressursene slik at va-
rer og tjenester produseres mest mulig effektivt. Et vel-fungerende
markedet krever at det er konkurranse, perfekt informasjon, ingen
eksternaliteter og at prisen reflekterer etterspørselen.

Når det gjelder sosiale entreprenører og markedene (i den grad det
er markeder på det aktuelle området) vil ofte samtlige tre forutset-
ninger være brutt. Ved positive eksterne effekter er samfunnets nyt-
te større enn bedriftenes nytte av virksomheten. Markeds- og sys-
temsvikt knyttet til entreprenørskap fører til at verdien av entrepre-
nørskap er større for samfunnet enn for den enkelte bedrift. Bud-
sjettrestriksjoner og innkjøpsreglement gjør at betalingen som ytes
ved leveranser til en offentlig aktør ikke nødvendigvis reflekterer betalingsvilligheten for tje-
nesten som gis.

Markeds- og systems-
vikter som blokkerer
for å realisere sam-
funnsøkonomiske ge-
vinster bør på et prin-
sipielt grunnlag søkes
løst så lenge gevinstene
som kan utløses er
større enn kostnadene
ved å fjerne eventuel-
le barrierer

Dette betyr at det fra et samfunnsøkonomisk perspektiv kan bli en underetablering av entre-
prenører (inkludert sosiale entreprenører) og at innovasjon og utvikling bremses. I tilfeller der
den samfunnsøkonomiske verdien er større enn den bedriftsøkonomiske verdien av å etablere
en virksomhet, kan det argumenteres for at myndighetene bør tilrettelegge for eller stimulere
til økt entreprenørskap der også sosiale entreprenører inkluderes. Hvorvidt samfunnet *bør*
stimulere denne type virksomhet, samt hvordan virkemidlene best bør utformes, er et annet
spørsmål som ikke behandles i denne utredningen. Vi vil likevel peke på at det ikke nødvendig-
vis er, eller bør være, en automatikk i at et gap mellom bedriftsøkonomisk og samfunnsøko-
nomisk lønnsomhet skal utløse offentlige tiltak. Derimot er det rimelig å forvente at eventuelle
tiltak som er kostnadseffektive eller treffer målene bedre enn etablert praksis slipper til. Mar-
keds- og systemsvikter som blokkerer for å realisere samfunnsøkonomiske gevinster bør på et
prinsipielt grunnlag søkes løst så lenge gevinstene som kan utløses er større enn kostnadene
ved å fjerne eventuelle barrierer.

For å kunne svare på om sosiale entreprenører er den del av løsningen innenfor en velferds-
stat som den norske, kreves det kunnskap om entreprenørenes løsninger, samt hvilke meka-
nismer og løsninger som gjør entreprenørenes løsninger bedre innenfor de områdene de ar-
beider på. I neste kapittel går vi gjennom Ferd sosiale entreprenørers løsninger, mens resulta-
tene og effektene som kan spores presenteres i kapittel 7. I kapittel 8 forsøker vi å svare på
hvorvidt det er behov for sosiale entreprenører i lys av funnene fra undersøkelsene som er
gjort.

5. Entreprenørenes løsninger

Det er ikke nok å vite, man må også bruke kunnskapen.

Det er ikke nok å ville, man må også gjennomføre.

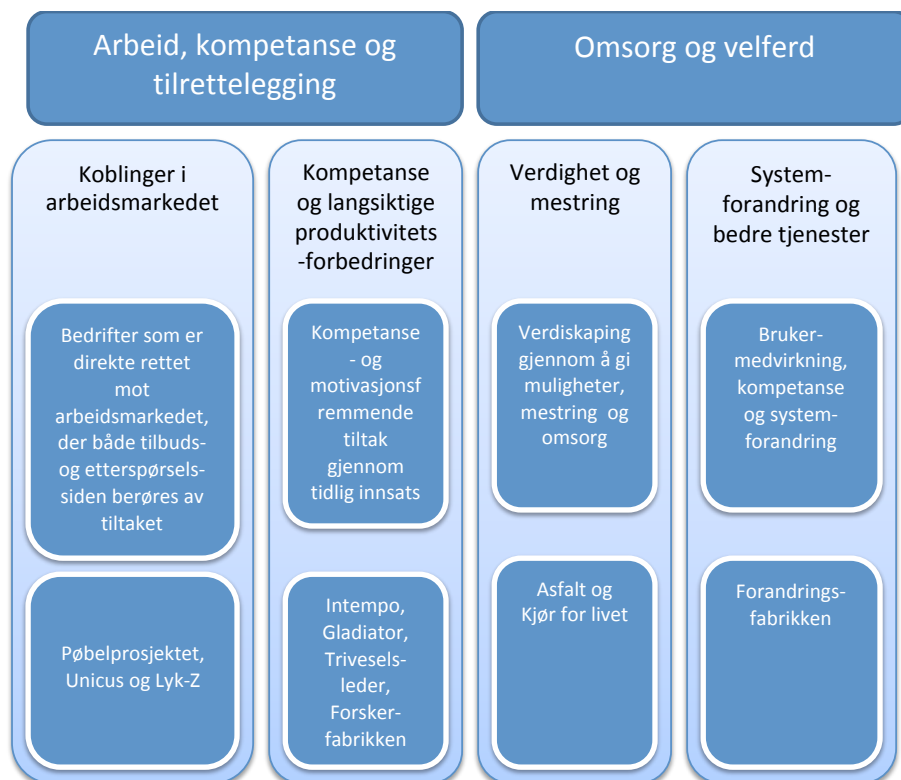
- *Goethe*

I dette kapitlet går vi kort gjennom løsningene Ferd sosiale entreprenører tilbyr. På noen av områdene har vi også trukket inn forskningsresultater for å vurdere grunnlaget for verdikjeden – fra innsats til effekt – for derigjennom kunne vurdere rapporterte resultater og verdsette effekter som med rimelig hold kan tilskrives entreprenørene (kapittel 7) .

Våre undersøkelser av entreprenørenes bedrifter, og samtaler med nøkkelpersoner, viser at løsningene som er utarbeidet gjennomgående er basert på kunnskap og erfaringer. I noen tilfeller er det egenerfaringer som ligger bak, mens løsningene i andre tilfeller er basert på forskningsbasert kunnskap. Det er også bedrifter som selv mener å være basert på erfaringer og ”sunn fornuft”, men som likevel viser seg å ha utviklet løsninger med tung støtte i forskningslitteraturen. Felles for entreprenørene vi har møtt i denne undersøkelsen, er en sterk vilje og evne til å gjennomføre, og å følge ideene bak egen virksomhet.

Vi har delt Ferd's sosiale entreprenører inn i kategorier, basert på hvilke *utfordringer* i velferdsstaten de retter seg mot og hvilke *løsninger* de foreslår. Dette er vist i Figur 5.1. Videre i kapitlet går vi kort gjennom entreprenørenes løsninger i tråd med kategoriene i figuren.

Figur 5.1 Inndeling av Ferd's sosiale entreprenører



Den første av kategoriene – **Arbeid, kompetanse og tilrettelegging** – retter seg mot tiltak som kan gi direkte produksjonsgevinster på kort og/eller lang sikt dersom de lykkes. Vi har delt denne kategorien inn i to underkategorier:

- (i) **Koblinger i arbeidsmarkedet** består av entreprenørbedrifter som er direkte rettet mot arbeidsmarkedet, og som har tiltak både mot bedrifter som har bruk for arbeidskraft og personer som har falt ut av arbeidsmarkedet eller utdanningsløpet. I denne kategorien finner vi *Pøbelprosjektet*, *Lyk-Z* og *Unicus*. *Asfalt* tilbyr også arbeid gjennom salg av gatemagasiner og kunne således vært plassert i denne kategorien. Vi har likevel valgt å plassere *Asfalt* i kategorien **Omsorg og velferd** (se under).
- (ii) **Bedrifter rettet mot kompetansebygging og forebygging** der de enten gjennom tidlig innsats eller spesifikke tiltak i skolen bidrar til utjevning og bedre muligheter i arbeidslivet senere. *Intempo*, *Gladiator* og *Trivselsleder* retter seg mot barnehage og skole, og jobber forebyggende på områder som øker sannsynligheten for å fullføre et utdanningsløp. *Forskerfabrikken* og *Ungt Entreprenørskap* retter seg mot barn og unge som har kommet noe lengre i skoleløpet. Bedriftene tilbyr kompetansehevende tiltak som kan påvirke utdannings- og yrkesvalg og sannsynligheten for senere produktivitet i arbeidslivet.

Den andre kategorien – **Omsorg og velferd** – består av bedrifter som søker å skape endring og som skape verdier gjennom **medvirkning og selvhjelp**. Vi har delt denne kategorien inn i to underkategorier:

- (iii) **Bedrifter der formålet er å gi verdighet og mestring** til utsatte grupper. *Asfalt* gir verdighet og mestring for personer med ruserfaring. *Asfalt* gir muligheter til arbeid personer med ruserfaring/avhengige kan mestre. For noen vil mulighetene kunne være et første skritt mot en tilknytning til det mer ordinære arbeidslivet. Disse vil da kunne komme inn det første kategorien og også tenkes som deltagere under *Pøbelprosjektet*. Vi har også plassert *Kjør for livet* i denne kategorien. *Kjør for livet* har elementer som kunne plassert bedriften i de andre to kategoriene også. *Kjør for livet* gir verdighet og mestring til barn og unge som har kommet langt i et marginaliseringsforløp. Dette styrker deltagerens forutsetninger for å mestre skole, arbeid og sosiale relasjoner på kort og lang sikt.
- (iv) Kun en bedrift har **systemforandring for å utvikle bedre tjenester** som formål. Forandringsfabrikken ønsker å endre store hjelpesystemer innenfra gjennom brukermedvirkning. Forandringsfabrikken arbeider på flere plan og dekker alt fra kompetansebygging, brukermedvirkning, verdighet og mestring for proffene til langsiktige systemforandringer som har til formål å forbedre tunge tjenestoområder til glede for brukerne.

5.1 Koblinger i arbeidsmarkedet

En stor andel av de som står utenfor arbeidsmarkedet ønsker å delta, men kan av ulike årsaker ha en nedsatt produksjonsevne som gjør at de ikke når opp til arbeidslivets krav. Selv etter å ha deltatt på ulike typer kompetansehevende og kvalifiserende tiltak, er det mange som opp-

lever at de ikke mestrer kravene som stilles. Med dette som utgangspunkt argumenterer Holden mfl (2012) for en endret strategi i arbeidsmarkedet der virkemiddelbruken dreies fra de som ønsker arbeid til de som trenger arbeidskraft. Flere av bedriftene som støttes av Ferd er nettopp rettet mot tiltak for personer som av ulike årsaker ikke tilbys arbeid de kan mestre innenfor ordinære tiltak. Enkelte av tiltakene er også rettet mot opplæring og utdanning der oppleggene er tilpasset spesifikke målgrupper for å øke deres muligheter i arbeidsmarkedet. Ved å arbeide individrettet med utgangspunkt i ungdommenes ønsker, drømmer og interesser, samtidig som det legges vekt på arbeidslivets krav og behov, bidrar entreprenørene under denne kategorien med en bedre kobling i arbeidsmarkedet enn det som vanligvis oppnås innenfor tiltakssektoren. Gjennomgang i kapittel 4.2 og 4.4 er særlig relevante for å kunne vurdere entreprenørenes løsninger på dette området.

5.1.1 Pøbelprosjektet har innovative løsninger på velkjente utfordringer i tiltakssektoren

Pøbelprosjektet henvender seg mot ungdom 15-30 år som enten er på vei mot utenforskap eller som allerede har havnet utenfor. Pøbelprosjektet selger tjenestene sine til NAV, og en stor andel av målgruppen har vært på ulike tiltak tidligere uten å lykkes.

Pøbelprosjektet er innovative på områder forskningen har identifisert som avgjørende for å kunne lykkes med arbeidsmarkedstiltak. Tabell 5.1 oppsummerer kjennetegn forskningen har identifisert ved et vellykket tiltak.

Tabell 5.1 Kjennetegn på et vellykket tiltak

Et vellykket tiltak er kjennetegnet ved et fokus på...		
Indre motivasjon	Den indre motivasjonen til deltagerne er en avgjørende faktor for å kunne lykkes med arbeidsmarkedstiltak	Binyam (2011)
Kobling mot arbeidsmarkedet	En nær kobling mot arbeidslivet, både i form og innhold, kan gi kunnskap om hvordan arbeidslivet fungerer og relevant erfaring. Bedriftene som tar i mot ungdommene må ha bruk for dem, og anse dem for reell arbeidskraft.	von Simson (2012); Djuve (2007)
Individuell tilpasning	Det er ikke nok å bare plassere ungdom i tiltak eller jobb. For at deltagerne skal kunne få noe ut av tiltakene og stå i en jobb, er det også viktig å finne den rette matchen mellom deltager/tiltak og deltager/jobb	Frøyland (2012)
Oppfølging	En tett og langvarig oppfølging av både deltagere og arbeidsgivere er et nøkkelord når det gjelder måloppnåelse for arbeidsmarkedstiltak	Frøyland (2012); Ramboell (2009)

Motivasjon

Pøbelprosjektet arrangerer kurs for ungdom som har falt ut av skole eller jobb. Kursene selges til NAV, som tilbyr kursene som et avklaringstiltak. Etter endt kurs introduseres ungdommene for potensielle arbeidsgivere. Sentralt i Pøbelprosjektets metodikk står ungdommenes egne

drømmer og motivasjon. For å få plass på kurs, må deltagerne tydelig vise at de er motiverte for å delta og komme med forslag til jobber de kunne tenke seg¹.

Rekrutterer bedrifter og bærer bedriftenes risiko

Pøbelprosjektet bruker mye tid på å identifisere og kartlegge deltagerens ressurser og muligheter, og har en pool med over 7500 bedrifter som ønsker å ta i mot deltagerne på hospitering. Sett i lys av at det er knapphet på praksisplasser innenfor fagutdanningen i videregående skole, og at det offentlige virkemiddelapparatet sliter med å finne relevante arbeidsplasser til Pøbelprosjektets målgruppe, er resultatene på dette området unike. Mange potensielle arbeidsgivere gir et tettere arbeidsmarked og øker sannsynligheten for å finne en god match mellom deltager og bedrift. Bedriftene som tar i mot pøblene får prøve ut deltagerne risikofritt, og kan når som helst sende tilbake ungdommene hvis det ikke er en god match. Samtidig ligger det i de fleste tilfeller muligheter til fast jobb hvis samarbeidet fungerer bra.

Langsiktig oppfølging av pøbel og bedrift

Pøbelprosjektet følger både deltagerne og bedrifter tett opp – ikke bare på kort sikt, men opptil flere år etter deltakelsen på kurset. Denne tette oppfølgingen sikrer at deltagerne blir i arbeidsmarkedet – og at de eventuelt plukkes opp igjen hvis de av en eller annen grunn har falt ut. Noen av deltagerne på Pøbelprosjektet er under rusbehandling, soner en fengselsdom eller ved hjelp av Pøbelprosjektet tilbake i et utdanningsløp. Pøbelprosjektet følger opp disse deltagerne over tid. Utfordringen med denne type langsiktig oppfølging, samt å følge både bedrift og pøbel over tid er å finne finansiering til denne oppfølgingen.

5.1.2 Lyk-Z gir motivasjon og selvtillitt

Lyk-Z har utviklet en metode for å skape positiv endring hos ungdom uten skoleplass eller jobb. Metoden hjelper ungdom å bli kjent med seg selv og sine egne ressurser slik at de kan ta gode valg for seg selv. Indre motivasjon står sentralt, og ungdommene slippes ikke før de er på vei til skole eller jobb.

Bedriften ble en del av Ferds portefølje i 2013. Det foreligger så langt ikke tilstrekkelig dokumentasjon til å kunne vurdere effektene av tiltakene. Resultatene som er rapportert tyder på at Lyk-Z har utarbeidet en metodikk som fører deltakerne tilbake til skole eller jobb. Gjennom å bevisstgjøre ungdommene, bidrar Lyk-Z til at ungdommene tar realistiske og mer varige valg, enn de ellers ville gjort. Lyk-Z arbeider med andre ord etter flere sentrale suksesskriterier for vellykkede tiltaket som er identifisert i forskningslitteraturen (jf. Tabell 5.1).

Vista Analyse (2010) viser til forskningsresultater som peker på at ungdom ofte har en inkonsistent diskontering og at mange tenderer til å ta kortsiktige valg som de senere angre. Dette gjør at de opplever å komme i utakt med seg selv, der de ikke ser muligheter til å komme inn på et spor de ønsker. Det er med andre ord godt forskningsmessig belegg for å anta at ungdommer som har falt ut av utdanningsløpet eller arbeidslivet, vil kunne ha stor nytte av å få hjelp til å ta bedre og mer langsiktige valg for seg selv.

¹ Kilde: Intervju med deltager og observasjon fra opptaksmøte i Oslo, høst 2013.

5.1.3 Unicus gir arbeidstilpasning og tilrettelegging for en utsatt gruppe på næringslivets premisser

Økte krav til sosiale ferdigheter og selvstendig organisering av arbeidsdagen fører til at stadig flere faller ut av arbeidslivet. En slik gruppe er personer med Asperger syndrom, en medfødt diagnose innen autismspekteret preget av vansker med sosialt samspill, men med relativt god språklig og kognitiv utvikling. I følge statistikken står mellom 85 og 90 prosent av alle med Asperger syndrom og andre diagnoser innenfor den lette delen av autismspekteret utenfor arbeidslivet. Mye av dette skyldes tilleggsvansker som angst og depresjon som følger med diagnosen. God tilrettelegging vil i mange tilfeller kunne snu eller forebygge en slik utvikling (NAV, 2010).

Faktaramme: Typiske sosiale og organisatoriske vansker for personer med Asperger syndrom

- Sårbarhet for stress, for eksempel ved mange muntlige beskjeder og kaotiske situasjoner
- Vansker med sosiale vurderinger og avveininger. Sosial opptreden kan bli klossete.
- Vansker med å oppfatte og tolke sosiale normer og regler, sosiale hendelser, situasjoner og sammenhenger
- Vansker med å oppfatte og tolke nonverbal kommunikasjon, som andres/egne emosjoner, andres interesse/tanker/ideer/intensjoner
- Filtreringsproblemer som innebærer feil eller skjevt fokus og vansker med å skille viktig fra uviktig. Rigiditet og svart-hvitt-tenkning.
- Planleggingsvansker og vansker med å tenke seg handlingsalternativ når ting ikke går som forventet.

Kilde: *Arbeidssøkere med Asperger syndrom. Veiledningshefte for arbeidssøkernes støttespillere* i NAV. NAV (2010)

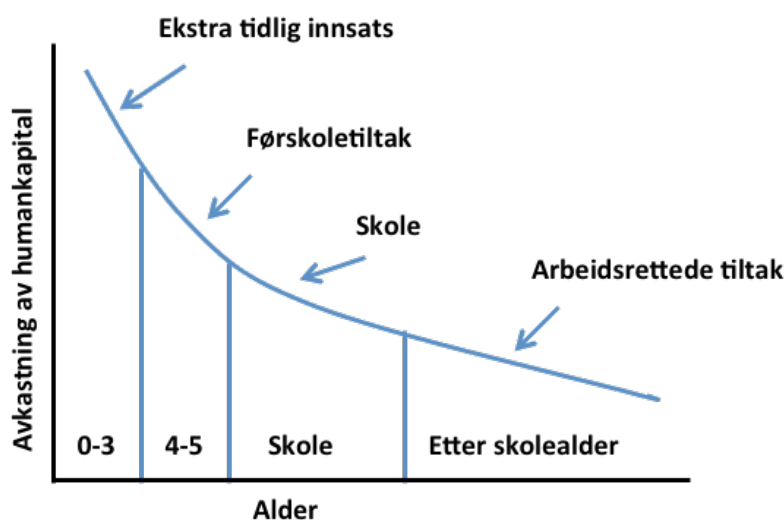
Unicus tilbyr arbeid for personer med Aspergers syndrom. Bedriften fokuserer på diagnosens positive særtrekk, som evnen til å kunne samle inn store mengder detaljert informasjon, et intenst fokus og preferanse for aktiviteter preget av gjentakelser. Unicus kobler sammen disse egenskapene med næringslivets etterspørsel etter kvalitative tjenester. Tjenestene som tilbys er blant annet programvaretesting, feilsøking, systemtesting, datavask etc. Dette er tjenester som krever logikk, analyse og detaljorientering. Koblingen gjør det mulig å bruke de ansattes sterke sider, interesser og kompetanse til å fylle udekkede behov innen samfunn og næringsliv på markedsmessige vilkår. De ansatte får nødvendig tilrettelegging og veiledning som gjør at deres positive egenskaper blir brukt. Samtidig får næringslivet og samfunnet nytte av de unike egenskapene denne gruppen ansatte har.

5.2 Kompetanse og langsiktige produktivetsforbedring

Forskning viser at senere tiltak, som tiltak i videregående skole og arbeidsmarkedstiltak, har en svært begrenset effekt sammenlignet med tiltak for de mindre barna. Forebygging og tidlig innsats reduserer sannsynligheten for uheldige utfall senere i livet. For eksempel regnes dårlige karakterer fra grunnskolen som en av de viktigste forklaringsfaktorene når det gjelder frafall i videregående skole (Falch og Strøm, 2013), og mye tyder på at innsats mot frafall bør settes inn i grunnskolen eller allerede i barnehagen.

Forebygging og tidlig intervensjon er god samfunnsøkonomi. Heckman (2008) viser at avkastningen av hver krone investert er størst for tiltak som retter seg mot barn mellom 0-3 år, og så synker avkastningen med alderen. Det meste av den empiriske forskningen rundt dette er gjort på tiltak som retter seg mot barn i tidlig skolealder, men det finnes også dokumentasjon på at førskoletiltak kan ha gode effekter for de mindre barna (se Mogstad og Rege (2009) for en diskusjon rundt dette, og Bremnes mfl (2006) for en nytte-kostnadsanalyse).

Figur 5.2 Avkastning av én krone investert i tiltak ved ulike aldre



Kilde: Heckman (2008)

Tiltak blant de yngre barna kan også være effektive for å viske ut sosiale forskjeller. Familiebakgrunn regnes ofte som den viktigste faktoren for å forklare barns utvikling, både når det gjelder skoleprestasjoner, utdanningsnivå, arbeidsmarkedstilknypning og lønn. Forskning viser at det er barna som i utgangspunktet er dårligst stilt som responderer best på tiltak tidlig i barndommen (se Mogstad og Rege (2009) for en oppsummering av denne litteraturen). Selv om alle barn kan ha effekt av tiltakene, vil utbyttet være størst for de barna som trenger det mest. Tidlige tiltak kan på denne måten være med på utjevne forskjeller i inntekt og levekår i samfunnet, i tillegg til å øke produktiviteten generelt i befolkningen.

5.2.1 Intempo jobber med å forebygge lese- og skrivevansker blant de aller minste barna

En studie som har fulgt norske fire-åringer over flere år viser at de som behersket språket dårligst som fire-åringer også har størst problemer i skolen tre år senere.¹ Konklusjonen er at de forskjeller som etableres i førskolealder, viser en sterk tendens til å vedvare og til og med øke utover i skolealder.

¹ <http://www.aftenposten.no/nyheter/iriks/De-flinkeste-4-aringene-forstar-tre-ganger-sa-mange-ord-som-de-svakeste-7129304.html#.UkFZx2QmmjQ>

Intempo har utviklet Bravo-leken som har fokus på språk- og sansestimulering blant de aller minste barna i alderen 0-3 år. Forebyggende innsats mot denne aldersgruppen kalles *ekstra tidlig innsats*. Ord- og bildekort kombineres med fysisk aktivitet til en variert lek. Det er godt dokumentert gjennom forskning at tidlig stimulering av språk og andre grunnleggende kognitive ferdigheter har stor betydning for tilegnelse av ferdigheter senere i livet. Læring er en selvforsterkende prosess der tidlig læring fostrer mer læring. Denne multiplikatoreffekten (Heckman, 2006) bidrar til at forskjeller mellom barn i småbarnsalder vil forsterke seg i skolealder.

Bravo-leken kombinerer intensiv språklæring med fysisk aktivitet og annen sansestimulering. Leken skal kun lekes 10-15 minutter hver dag, og går med andre ord ikke på bekostning av den skandinaviske barnehagemodellen, der den frie leken og utfoldelsen står i sentrum. Tidlig og intensiv stimulering av kognitive evner, særlig blant de aller yngste barna, har potensial til å kunne forløse store positive effekter. Resultater fra hjerneforskning viser at de fleste koblinger og nettverk i hjernen etableres i løpet av de første tre leveårene. Intensiv stimulering i disse første leveårene kan føre til at flere slike koblinger dannes, og dette vil igjen lette læring senere (van der Meer, 2010). Tiltakene bør settes inn før symptomer på lærevansker kommer til syne.

Selve leken med ord- og bildekortene er bare en liten del av selve konseptet som Intempo ønsker å spre, nemlig økt kunnskap om helhetlig, forebyggende innsats der språk, fysisk aktivitet, trygghet og kosthold spiller viktige roller. Bravo-leken skal brukes som et supplement til andre arbeidsmåter, som sikrer voksne oppdatert kunnskap om tidlig innsats, og barna en daglig, systematisk tilgang på ord og begreper, sansemotoriske aktiviteter og mestringsopplevelser under trygge forhold. Gjennom salget av Bravo-leken ønsker Intempo å utfordre synet på og bidra til kunnskap om små barns utviklingspotensial og viktigheten av ekstra tidlig, helhetlig innsats.

5.2.2 Gladiator kombinerer fysisk aktivitet med læring i skolen

Gladiator har utviklet Aball1, et ballsett som kombinerer læring og sosial kompetanse med fysisk aktivitet. I tillegg til de rene helseeffektene av fysisk aktivitet gjennom redusert overvekt og dødlighet, kan Aball1 ha gevinster i form av økt læring og trivsel. Flere undersøkelser tyder på at barn som er fysisk aktive har bedre konsentrasjonsevne. Det er en positiv sammenheng mellom skoleprestasjoner og fysisk aktivitet. Konklusjonen fra en stor litteratur som ser på sammenhengen mellom fysisk aktivitet og akademiske ferdigheter er forholdsvis enstemmig: Fysisk aktivitet bedrer kognitive evner og bidrar til bedre skoleresultater blant barn (se for eksempel Strong mfl (2005) og Davis mfl (2011)). Det finnes også studier som viser at man lærer bedre mens man holder på med fysisk aktivitet (Hillman mfl. 2009).

Aball1 består av 25 blå og 25 røde baller, i tillegg til paddehatter i forskjellige farger. På hver unike ball er det trykket en bokstav og et tall. Ballene kan brukes til en lang rekke øvelser som er utviklet av Gladiator. Øvelsene er tilpasset ulike alderstrinn, og består av alt fra fysiske aktivitetsøvelser til rene samarbeidsøvelser og fag- og temalæring. Gjennom ballsettet og øvelsene er meningen å inspirere og stimulere til fysisk, sosial og faglig aktivitet. Målet er å "gjøre alle inaktive aktive". Målgruppen er hovedsakelig barn og unge i skolen, men ballsettene brukes også til språkopplæring og integreringstiltak i mottaksklasser og asylmottak.

Aball1 gjør det mulig å øke fysisk aktivitetsnivå i skolen uten at det går på bekostning av andre fag eller at man må øke timeantallet. Helsedirektoratet anbefaler 60 minutters daglig moderat fysisk aktivitet for å forebygge vektøkning. Dette er også det som regnes som minimum for å sikre normal vekst og utvikling hos barn og unge. Den største helseeffekten ligger i å stimulere dem som er helt inaktive til å begynne med litt aktivitet.

5.2.3 Trivselsleder ønsker å øke trivsel og redusere mobbing i skolen gjennom fysisk aktivitet

Mobbing utgjør et stort samfunnsproblem. Skoleundersøkelser utført av Olweusgruppen viser at over 60 000 elever er utsatt for mobbing med en viss regelmessighet. Dette utgjør omtrent 10 prosent av elevene i norsk grunnskole. Om lag halvparten av mobbingen skjer i følge undersøkelsen i friminuttene. Mobbing kan ha store negative konsekvenser både på kort og lang sikt. Negative erfaringer fra oppvekt og grunnskole betyr mye for frafall fra videregående skole og arbeidsliv. Det er en klar link mellom mobbing og skoleprestasjoner, der barn som blir mobbet gjør det betraktelig dårligere på skolen sammenlignet med ellers like barn som ikke blir mobbet (Ponzo, 2012). Personer som ble mobbet i barndommen har også lavere arbeidsinntekt og har større sannsynlighet for arbeidsledighet senere i livet (Drydakis, 2013). Mobbing er også en sterk risikofaktor for psykiske problemer hos barn og unge (Anvik og Gustavsén, 2012).

Trivselsleder jobber mot skolene med å øke trivsel – og dermed redusere mobbing – i friminuttene gjennom fysisk aktivitet og lek. Mobbefrie og inkluderende trivselsledere legger til rette for økt aktivitet i friminuttene. Et unikt trekk ved Trivselslederprogrammet er at det i stor grad drives og ledes av elevene selv. Det betyr at lærerne får mer tid til å fokusere på det de primært er ansatt for: å undervise. Sentralt i programmet står rekrutteringen av Trivselsledere. Elevene selv kommer med forslag til medelever som kan passe som Trivselsledere. Læreren må godkjenne nominasjonene før valg for å sikre mobbefrie Trivselsledere med respekt og medfølelse for andre. Det er attraktivt å være Trivselsleder: De får delta på lekekurs og mottar et aktivitets- og kulturkort som gir rabatter inngang fotballkamper, svømmehaller, museer etc. Dette gjør det populært å være mobbefri og inkluderende.

Konseptet til Trivselsleder er basert på aktivitet i storefri. I kapittel 4.7 viser vi til kostnadsanslag som antyder hva inaktivitet og overvekt koster samfunnet, samt hvor stor andel barn og unge som har et lavere aktivitetsnivå enn det helsemyndighetene anbefaler. Aktivitet i 10-15 minutter i storefri vil neppe alene kunne ha en vesentlig effekt for den langsiktige helsen alene. Derimot kan positiv aktivitet i storefri bidra til å gi barn og unge gode aktivitetsvaner, og kanskje særlig ha en effekt for de barna som er minst aktive ved at de kan få mer et positivt forhold til fysisk aktivitet.

Trivselslederprogrammet er ikke et anti-mobbeprogram, men ønsker å øke trivsel gjennom fysisk aktivitet og inkludering. Målet er å fremme økt og mer variert aktivitet; legge til rette for at elever skal kunne bygge gode vennsksrelasjoner; redusere konflikter blant elever og fremme verdier som inkludering, vennlighet og respekt. Dette kan igjen medvirke til en reduksjon i mobbing.

5.2.4 Økende knapphet på realfagskompetanse: Forskerfabrikken

Det har vært en nedadgående trend i rekruttering til realfaglige utdanninger de senere årene. Norske skoleelever skårer relativt lavt i internasjonale undersøkelser av kompetansenivået i matematikk og naturfag. I både PISA og TIMMS presterer Norge under middels i realfagene.

Forskerfabrikken tilbyr kurs og undervisning innen real- og teknologifag for barn og unge. Gjennom lystbetonte kurs og motiverende eksperimenter ønsker Forskerfabrikken å tilby et alternativt fritidstilbud til barn som ønsker å fordype seg i realfag, på samme måte som barn og unge kan drive med idrett i et idrettslag eller musikk på en musikkskole på fritida. Sentralt i Forskerfabrikkens filosofi står en praktisk tilnærming til realfagene med inspirerende lærere. Målet er å skape en varig interesse og en indre motivasjon for å lære mer om disse fagene, og på denne måten øke rekrutteringen til realfagene på høyere nivå og stimulere til mer realfaglig forskning.

5.3 Verdiskaping gjennom omsorg og velferd

Den siste kategorien med Ferds porteføljebedrifter har vi kalt Omsorg og velferd. I denne kategorien har vi plassert tre bedrifter, som på hver sin måte skaper verdier gjennom å gi verdighet og mestring innen omsorg- og velferdssektoren. En av bedriftene, Forandringsfabrikken, arbeider for langsiktige systemforandringer, men har aktiviteter som involverer brukere av dagens systemer.

5.3.1 Utfordringer i barnevernet: Forandringsfabrikken

Forandringsfabrikken jobber med systemendringer i store hjelpeinstitusjoner. Gjennom å løfte erfaringene fra barn og unge som er en del av disse systemene opp til beslutningstakerne, ønsker Forandringsfabrikken å endre systemet innenfra slik at barn og unge opplever at de er med på å bestemme hjelpen de skal få. Til nå har Forandringsfabrikken hovedsakelig arbeidet mot barnevernet, og det er dette arbeidet som hovedsakelig kommer til å bli vurdert i denne rapporten.

Forandringsfabrikken har utviklet en metodikk for å løfte frem barn og unges egne erfaringer i møte med store systemer der det er dokumentert rom for forbedringer. Barn og unge som er en del av disse systemene inviteres til å dele sine erfaringer, gi råd og konkrete svar tilbake til de samme systemene. Arbeidet har til nå i hovedsak rettet seg mot barnevernet, men Forandringsfabrikken er også involvert i skole, psykisk helsevern, rusomsorg og kriminalomsorg. I tillegg er det også snakk om å starte arbeid innen eldreomsorgen.

Barns rett til medvirkning i egne saker er fastslått i Barnekonvensjonens artikkel 12, og Barnevernlovens §6-3 konstaterer at barn helt ned til 7 år har rett til å uttale seg og medvirke i egen sak. Til tross for dette finner Skauge (2010) at i 70 prosent av barnevernssakene er det ikke spor av at saksbehandler har snakket med barnet selv. Økt brukermedvirkning er viktig på flere nivåer.

For det første kan brukermedvirkning ha betydning for brukerne selv. Gjennom at de føler seg sett og hørt får de økt selvfølelse og verdighet, noe som igjen vil ha positive ringvirkninger. For det andre kan brukermedvirkning være med på å gjøre systemet mer kostnadseffektivt i den

Øverlien (2012)

...”barn opplever at hjelpeinstansene er til for de voksne, og at ingen er der for dem”

Skauge (2010)

”...i 70 prosent av barnevernssakene er det ikke spor av at saksbehandler har snakket med barnet selv”

forstand at det tilfører tjenesteapparatet kompetanse og læring. Dette kan igjen være med på å endre hele systemet til det bedre, slik at rett hjelp kommer i rett tid til rett person. En slik systemendring kan åpenbart utløse store potensielle gevinster for samfunnet.

Som en bieffekt av Forandringsfabrikkens arbeid for systemendringer er effekter på "proffene" – de barn og unge som deler sine erfaringer fra systemet. Gjennom jobben som "proff" blir ungdommene sett og hørt, de får reise rundt og holde foredrag og presentasjoner. Dette kan forventes å ha positive effekter for de involverte ungdommene.

5.3.2 Kjør for livet gir mestring og sosial kompetanse for barnevernsbarn

Kjør for livet er et fritidstilbud for barn og unge mellom 10 og 20 år som faller utenfor eksisterende fritidstilbud. Fritidstilbudet selges som et hjelpetiltak i barnevernet, og målet er å gi inspirasjon, motivasjon og tro på seg selv og sin fremtid. Ved hjelp av motor og motorsport opplever deltagerne samhold, samhandling, mestring og engasjement som fører til læring og utvikling. Kjør for livet skal gjennom et tilpasset og opplevelsesbaserte aktiviteter gi spenningsøkende og risikoutsatte ungdommer ulik type mestringsfølelse, teamtilhørighet og økt kompetanse. Formålet er å motarbeide utenforskap blant barn og unge mellom 10 og 20 år.

Kjør for livet ble stiftet i 2011, og har i dag ti klubber fordelt over fire fylker. En Kjør for livet klubb har plass til fem ungdommer og to voksne teamveiledere.

Alle klubbene i Kjør for livet er organisert på samme måte, med felles pedagogisk plattform og identisk struktur. Deltakerne møtes én gang i uka, og hver klubbkveld varer tre timer. Teambygging og fellesskapsfølelse er viktig, noe som understrekes gjennom samarbeidsaktiviteter og egne klubbklær som må bæres under klubbkveldene. Hver klubbkveld starter med en teori-del (teamprat), der temaer som trafikksikkerhet, teambygging, sosial kompetanse og livsstil tas opp.

Kjør for livet kan påvirke sannsynligheten for å holde ungdom i risikozonen i et utdanningsløp, og for senere arbeidslivstilknypning, gjennom å holde vanskeligstilte ungdommer innenfor rammer de mestrer. I tillegg gis det en kjøreopplæring for fartsglade gutter og jenter (med en klar overvekt gutter). Kjør for livet er spesielt rettet mot barnevernsungdom. Ungdommene som deltar må ha interesse for motor og motorsport, og de må passe inn med resten av teamet. Dette gjør det lettere å skreddersy tilbudet til ungdommenes behov og utfordringer, samtidig som ungdommene får oppleve mestringsfølelse og anerkjennelse for hvem de er og hva de gjør.

5.3.3 Asfalt gir verdighet og mestring til personer med ruserfaring

Gatemagasinet Asfalt arbeider med å fremme engasjement og selvhjelp blant mennesker med ruserfaring i Rogaland. Personer med ruserfaring får anledning til å tjene egne penger gjennom salg av gatemagasinet, og kan på denne måten oppleve verdighet og nytte. Selgerne kjøper bladet for 50 kroner, og selger det videre for 100 kroner i 2014. I 2013 var salgsprisen 50 kroner mens selgeren kjøpte bladet for 25 kroner. Mellomlegget beholder selgeren. Dette reduserer behovet for kriminelle aktiviteter.

Asfalt representerer en form for sosial innovasjon gjennom å bruke mulighetene for markedsinntekter direkte til å bedre vilkårene for en gruppe som i utgangspunktet står svakt. Selv om andre, liknende gatemagasiner er kjent fra mange byer, krever etablering av lokale varianter

entreprenørskap og evne til nytenkning for å kunne lykkes innenfor de rammene og mulighetene som ligger i et lokalmiljø. Asphalt skiller seg også fra gatemagasiner i andre byer ved at det er satt et tak på hvor mange magasiner som kan selges om dagen. Hver selger har lov til å selge i snitt 40 magasiner om dagen, noe som utgjør omtrent én døgndose med heroin. En annen nyskaping er outsourcing av salgskontorene. Daglig drift av salgskontorene er satt ut til forskjellige aktører som kjenner selgermålgruppen gjennom annet arbeid de driver.

Det første kjente Gatemagasinet ble etablert av musikeren Hutchinson Parsons i New York i USA. Han grunnla *Street News* i 1989. Magasinet hadde sin første utgivelse samme år. Utgivelsen fikk mye oppmerksomhet og ideen spredte seg rask. I 1991 etablerte Gordon Roddick *The Big Issue* i England etter et besøk i New York der han hadde kjøpt *Street News*. *The Big Issue* ble på kort tid det største og mest anerkjente gatemagasinet i verden.

I 1994 ble den internasjonale utgiverorganisasjonen INSP (International Network of Street Papers) etablert. Per i dag har organisasjonen 122 gatemagasiner i 41 land.

Det første gate magasinet i Norge var =*Oslo*, og ble etablert i 2005. Senere er det etablert gatemagasiner flere steder i Norge.

Første nummer av gatemagasinet ASFALT kom på gata 1.april 2009.

Kilde: Gatemagasinet Asphalt, Strategiplan

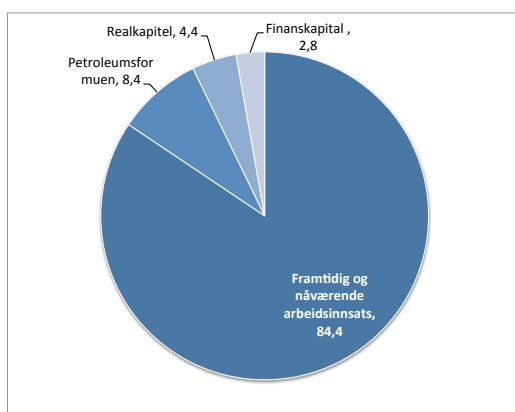
Gatemagasinet Asphalt skal være økonomisk selvstendig, og et eventuelt overskudd skal fullt ut brukes til å finansiere arbeid for vanskeligstilte.

6. Verdien av å flytte en ungdom

*Nå roper en verden: Vi trenger ditt hjerte, din evne, ditt brennende sinn!
Og fikk du din ungdom til odel og eie, så bruk den, sett kreftene inn!*
Arne Paasche Aasen

Verdien av framtidig og nåværende arbeidskraft er den desidert største posten i vår nasjonalformue og utgjør over 84 prosent av vår samlede nasjonalformue. Dette er 10 ganger så mye som verdien av petroleumsformuen (jf Figur 6.1).

Figur 6.1 Nasjonalformuen, 2012



Ungdom er med dette utgangspunkt en svært viktig del av vår nasjonalformue. I tillegg har hver ungdom en egenverdi som ikke inngår i nasjonalverdiregnskapet.

I dette kapitlet har vi med utgangspunkt i forutsetningene og metoden vist i kapittel 3.5 og 3.6 anslått verdien av å flytte en ungdom fra et liv utenfor arbeidslivet til et liv med tre alternative arbeidslivstilknytninger.

Kilde: Meld. St. 1 (2011 – 2012)

Vi gir noen anslag over verdien av ulike arbeidslivstilknytninger sammenliknet med et livsløp uten arbeid. I tillegg presenterer vi resultatene fra en beregning der de samfunnsøkonomiske gevinstene av å fullføre videregående opplæring er anslått.

Beregningene er usikre og basert på en rekke forutsetninger. På tross av usikkerhet i beregningene er det viktig å få et bilde av denne type verdier for å kunne vurdere hvor stor ressursinnsats samfunnet ut fra rene økonomiske betraktninger kan forsvare å bruke på tiltak, opplæring, utdanning mv for å gi barn og unge muligheter til å bidra med produktivt arbeid og samfunnsdeltagelse. Det er også avgjørende for å kunne prioritere ressursinnsatsen der hvor den gir størst avkastning for individene og samfunnet som helhet.

Beregningene som vises i dette kapitlet, danner utgangspunktet for beregningene av hver enkelt bedrift som gjøres i kapittel 7.

6.1 Hvorfor beregne og hva kan beregnes?

Flere av porteføljebedriftene har tiltak rettet mot personer som av ulike grunner står utenfor arbeidslivet eller har falt ut av utdanningsløpet. Målet for disse bedriftene er da rettet mot arbeidslivstilknytning for personer som ellers ville stått utenfor arbeidslivet – noe som igjen gir et direkte produksjonsbidrag i samfunnsøkonomisk forstand, pluss velferdsgevinster for den enkelte deltager og samfunnet som helhet. Arbeidslivstilknytning gir også lønn, og dermed

mindre behov for ytelser over offentlige budsjetter. I tillegg kommer en rekke velferdseffekter, der økt livskvalitet for individene selv trolig er den største gevinsten.

Hva er så samfunnets gevinster ved å flytte en ungdom fra varig utenforskap og over i et annet livsløp med deltagelse i arbeidslivet? For å kunne svare eksakt på denne type spørsmål måtte vi kjent livsløpet til de aktuelle individene dersom de sto utenfor arbeidslivet, inkludert kunnskap om hvilke offentlige ytelser (stønader, sosial støtte, og andre offentlige ytelser) de ville mottatt, boligsituasjon, helsetilstand mv. I tillegg måtte vi visst hvilken type arbeid, stillingsandel, sykefravær, antall år i arbeid, lønn, arbeidskraftkostnader og stønadsbehov individene vil få i sitt alternative livsløp med arbeidslivstilknytning. Denne kunnskapen har vi ikke. Vi har i stedet konstruert noen alternative livsløp med arbeidslivstilknytning som bygger på stiliserte forutsetninger om den enkeltes produksjonsbidrag, samt bruk av offentlige ytelser dersom de ikke hadde kommet i arbeid. Forutsetningene er forankret i offentlig statistikk.

Basert på grunnforutsetningene har vi beregnet den samfunnsøkonomiske gevinsten av å flytte en ungdom fra et livsløp utenfor arbeidslivet til følgende alternativer livsløp:

- *En arbeidskarriere på 35 år¹ med en produktivitet tilsvarende gjennomsnittslønn og gjennomsnittlig sykefravær i 2013, hensyntatt en forventet produktivitetsvekst på 2 prosent per år*
- *En arbeidskarriere på 20 år i 50 prosent stilling (ellers samme forutsetninger som over)*
- *En arbeidskarriere på 10 år i 80prosent stilling (ellers samme forutsetning som over)*

Vi har også gjort noen anslag over besparelser over offentlige budsjetter knyttet til trygd og andre sosiale stønader i de samme alternativene. Anslagene bygger på standard satser, der vi har valgt å bruke forsiktige anslag for hvilke offentlige ytelser vår stiliserte ungdom ville mottatt i et livsløp uten arbeid.

Vi har også gjort følsomhetsanalyser med andre kalkulasjonsrenter (2 og 6 prosent), og uten å regne med en produktivitetsvekst. Resultatene er naturlig nok følsomme for denne type endringer. Dersom vi regner med 6 prosent kalkulasjonsrente og ingen produktivitetsvekst, faller verdien av en ungdoms arbeidsinnsats i 35 år, til en nåverdi på 6,9 millioner kroner. Følsomhetsanalyser er særlig viktige for å vurdere avkastningen på investeringene, eller netto nytte av en bedrifts virksomhet. Dersom lønnsomheten er svært følsom for endringer i sentrale beregningsforutsetninger krever dette grundigere undersøkelser for å kunne anslå om et tiltak er samfunnsøkonomisk lønnsomt. For de aller fleste bedriftene som vi vurderer i kapittel 7 er den største usikkerheten knyttet til *effekten* av virksomheten.

¹ I følge Haga og Lien (NAV: Arbeid og velferd 2/2012) kunne en 15-åring i 2011 forvente en yrkeskarriere tilsvarende 30,8 årsverk. Indikatoren har gått ned hvert år siden 2008 som følge av finanskrisen. Kategorien kan inkludere en lengre yrkeskarriere som summerer seg til 35 årsverk, men der det i perioder arbeides deltid, eller inkluderer perioder uten arbeid. Midlertidig arbeidsledighet, skifte mellom arbeid, permisjoner i forbindelse med omsorgsoppgaver (barn), eller andre avbrudd er da inkludert. Vi har valgt å legge oss på et forsiktig estimat for forventet yrkeskarriere for de som kommer i arbeid. Begrunnelsen er at begge kjønn er inkludert, et mer omskiftelig arbeidsliv øker sannsynligheten for hyppigere jobbskifte med kortere eller lengre opphold mellom to jobber, behov for etterutdanning, omskolering, etc.

Tabell 6.1 Beregningsforutsetninger og inngangsdata

Beregningsforutsetninger	
rente	4,0 prosent
reallønnsvekst	2,0 prosent
skattekostnad	20 prosent
Gj.snitt mnd lønn 2013 (avtalt)	38 500
andel heltid menn	86 prosent
andel heltid kvinner	61 prosent
Uføretrygd per år	210 564
Sosial stønad, gjennomsnitt	64 476
<p>Gjennomsnittlig månedslønn for alle mannlige ansatte utgjorde 43 700 kroner per 3. kvartal 2013, mens tilsvarende månedslønn for kvinner var 37 500 kroner. Det tilsvarer en vekst fra samme tidspunkt året før på 1 600 kroner, eller 3,8 prosent, for menn, og 1 100 kroner, eller 3 prosent, for kvinner. Kilde: SSB</p> <p>Årslønna opp 3,9 prosent</p> <p>Beregnet årslønn for alle ansatte, som er en sammenstilling av årslønn i offentlig og privat sektor, utgjorde 489 200 kroner i 2013. Dette er 18 300 kroner, eller 3,9 prosent mer enn i 2012. Kilde SSB</p>	

6.1.1 Skille mellom en samfunnsøkonomisk gevinst og offentlige budsjetter

Merk at det i tabellen skilles mellom samfunnsøkonomisk gevinst og besparelser over offentlige budsjetter. En trygdeytelse er en overføring, og ikke en samfunnsøkonomisk kostnad. Derimot er det beregnet skattefinansieringskostnader på stønader (trygd og andre overføringer) i det samfunnsøkonomiske regnskapet (se Vista Analyse, 2013, Vista Analyse 2010 og avsnitt 3.6. for nærmere forklaring)

I beregningene av nåverdi har vi benyttet en kalkulasjonsrente på 4 prosent i hovedberegningene.

Tabell 6.2 Beregnet verdi av å flytte en ungdom fra et livsløp uten arbeid til et livsløp med arbeid Kilde: Vista Analyse AS

Beregnet gevinst i MNOK av å flytte en ungdom	Fra utenfor til		
	Fra utenfor til 35 år i arbeid	20 års 50% stilling	Fra utenfor til 10 års arbeid 80% stilling
Produksjonsøkning per ungdom i 2013, MNOK	0,43	0,22	0,35
Samfunnsøkonomisk gevinst 2013, MNOK	0,49	0,24	0,39
Nåverdi Samfunnsøkonomisk gevinst 35 år, MNOK	11,6	3,9	3,4
Årlig samfunnsøkonomisk gevinst (annuitet)	0,6	0,2	0,2
Offentlige utgifter			
Besparelse offentlige utgifter 2013 MNOK	0,3	0,14	0,22
Nåverdi besparelse offentlige budsjetter over 35 år, MNOK	6,8	2,2	1,9
Gjennomsnittlige årlig besparelse offentlige budsjetter (med forventet reallønnsvekst) MNOK Annuitet	0,4	0,1	0,1

Referansebanen for hver enkelt bedrift vil kunne variere. Hva som er forutsatt om referansebanen for hver enkelt bedrift vises under resultatvurderingen fra bedriftene.

6.2 Verdien av å fullføre videregående opplæring – basert på Falch m.fl (2009)

Flere av entreprenørene retter seg mot målgrupper og tiltak med kompetanse og langsiktige produktivetsforbedringer. Selv om langsiktige arbeidslivstilknytning og/eller forbedret produktivitet som følge av eksempelvis fullført videregående skole, og/eller økt kompetanse er det endelige målet, kan det i mange tilfeller være mer relevant å vurdere verdien av et delmål – som f.eks verdien av fullført videregående utdanning. Falch m.fl (2009) viser at frafall i videregående opplæring virker på utdanningsnivå og ferdigheter. Utdanningsnivå og hvilke ferdigheter en ungdom har, har betydning for inntekt (livsløpsinntekt), bruk av trygder og stønader og en rekke andre kostnader knyttet til blant annet helse, tilbøyelighet til rusmisbruk, kriminalitet eller sykdomsfremkallende livsstil. Falch m.fl understreker at kostnadene ved frafall ikke er like for alle individer. Det er flere eksempler på at individer som ikke fullfører videregående opplæring gjør meget gode yrkeskarrierer. Beregningene som gjøres er basert på gjennomsnittlige kostnader på individnivå av å ikke fullføre videregående utdanning.

Fullført videregående opplæring har følgende effekter (på gjennomsnittsnivå):

- Redusert sannsynlighet for å være arbeidssøkende (dvs økt sannsynlighet for å være i arbeid)
- Redusert sannsynlighet for å motta uføretrygd, sosialhjelp, attføringspenger, rehabiliteringspenger, dagpenger og individstøtte.
- Forventet inntekt

Med utgangspunkt blant annet registerdata og kostnadsdata fra utdanningssektoren beregner Falch m.fl (2009) den samlede netto samfunnsøkonomiske kostnadene av frafall og forsinkelser i videregående opplæring. Verdien neddiskonteres i tråd med Finansdepartementets anbefalinger (4 prosent diskonteringsrente). Beregningene viser at kostnadene ved frafall er 900 000 kroner (2008-kroner) per individ i gjennomsnitt. Dette tilsvarer om lag 980 000 kroner målt i 2013 kroner. Hvert årskull består av om lag 55 000 elever. Frafallet fra videregående opplæring ligger på rundt 30 prosent. Det vil si at kostnadene ved frafall beregnet som det gjøres i Falch m-fl (2009) er på 980 000 kroner * 18 000 elever = 17, 6 mrd kroner per årskull (2013-kroner).

Med dette utgangspunkt beregnes verdien av å redusere frafallet med en tredjedel – dvs verdien av at 6000 flere per årskull gjennomfører videregående opplæring. I 2013-kroner blir verdien av å redusere frafallet med en tredjedel på 5,8 mrd kroner per årskull. Resultatene er, som også våre beregninger over, usikre. Det gis derfor et øvre og nedre anslag som ligger på hver side av verdien vi har tatt utgangspunkt i.

6.3 Sammenhengen mellom verdien av arbeid og verdien av fullført utdanning

I våre beregninger har vi anslått at verdien av å flytte en ungdom fra et livsløp uten arbeidslivstilknytning til et livsløp med en fulltids yrkeskarriere til 11,6 millioner kroner. For flere av målgruppene til Ferds sosiale entreprenører vil en forventet effekt være noe mindre – f.eks 20 års

arbeid i halv stilling. Det siste har en verdi på 3,9 millioner kroner. Verdien av å hindre en ungdom å falle ut av videregående opplæring på 980 000 kroner kan i denne sammenheng synes lav. For å forstå forskjellen på tallene er det viktig å være oppmerksom på hva tallene forteller. Fullført videregående opplæring har betydning for sannsynligheten for å komme i arbeid, varigheten av arbeidslivstilknytning, samt sannsynligheten for å motta ulike offentlige ytelser. Både for de som faller ut av videregående skole og de som fullfører videregående skole, er sannsynligheten for arbeidslivstilknytning større enn for ikke arbeidslivstilknytning. Falch m.fl (2009) regner med andre ord på verdien av øke en sannsynlighet for arbeidslivstilknytning og forventet livslønn, med tilhørende reduksjon av sannsynligheten for å motta stønader. I våre beregninger viser vi forskjellen mellom et livsløp uten arbeid og alternative livsløp med arbeidslivstilknytning.

For tiltak som retter seg mot tidlig innsats og som i første rekke kan ha effekt på trivsel, basiskompetanse, selvbilde og andre faktorer med betydning for å fullføre et utdanningsløp, vil verdien av å fullføre videregående opplæring kunne være mer relevant å ta utgangspunkt i enn den beregnede verdien av å flytte en ungdom fra et liv utenfor arbeidslivet og inn i ett eller annet livsløp med arbeidslivstilknytning.

Både våre beregninger og beregningene Falch m.fl (2009) har gjort er usikre. Fullføring av videregående skole øker sannsynligheten for senere arbeidslivstilknytning. Når denne sannsynligheten ganges med verdien Falch m.fl (2009) har beregnet av å fullføre videregående skole, ender anslagene på noenlunde samme nivå. Vi vurderer derfor beregningene vist i dette kapitlet som innbyrdes konsistente (med tilhørende usikkerhet), og vil derfor benytte begge beregningsresultatene videre.

7. Hvilke spor og verdier skapes?

I dette kapitlet går vi gjennom resultatene bedriftene har rapportert, samt resultatene av våre undersøkelser og analyser. I vurderingen av effekt har vi lagt vekt på at det skal være sannsynliggjort en kausal effekt – ikke bare en korrelasjon. Vi har også vurdert effekt i forhold til en situasjon uten virksomheten som vurderes. Vurderingene bygger på gjennomgangen fra kapitlene foran.

7.1 Pøbelprosjektet; Bekrefter forskningens suksesskriterier

Pøbelprosjektet retter seg mot ungdom 16-24 år som står utenfor både utdanning og arbeidsliv, og som strever med å få innpass i arbeidslivet på egenhånd. Dette er ungdom som allerede har havnet eller er i ferd med å havne i en marginaliseringsprosess. Målet er å få disse ungdommene ut i varig jobb eller videre utdanning. Per desember 2013 hadde totalt 1346 ungdommer vært innom Pøbelprosjektet siden 2010. 550 av disse var på kurs i 2013. Pøbelprosjektet er representert i syv av landets fylker, og har en omsetning på 20 millioner kr.

Tabell 7.1 Nøkkeltall Pøbelprosjektet

Indikator	2013
Antall pøbler	550
Antall pøbler totalt siden 2010	1346
Antall pøbelbedrifter	7650
Antall pøbelkurs	29
Antall fylker tilstede i	7
Omsetning i 2013	20 millioner kr

Pøbelprosjektet kan vise til svært gode resultater. Av de 550 kursdeltagerne i 2013, er det kun 6 prosent som har sluttet underveis i kurset. Sammenlignet med andre studier av unge tiltaksdeltagere (se for eksempel Vannevjen (2010)), tilsvarer dette en svært høy gjennomføringsrate. 52 prosent av deltagerne er i fast jobb tre måneder etter endt kurs, mens 16 prosent er i skole eller lære. 26 prosent av deltagerne er under oppfølging i praksis, kurs, behandling/fengsel eller hospitering.

Tabell 7.2 Resultater Pøbelprosjektet 2013

Status for pøbler tre mnd etter endt kurs	
Antall deltagere totalt	550
Andel i:	
- fast jobb	52 prosent
- skole eller lære	16 prosent
- praksis, kurs, behandling eller hospitering	26 prosent
- sluttet	6 prosent

Pøbelprosjektet representerer en innovasjon i tiltakssektoren og kan vise til gode resultater sammenlignet med andre lignende tiltak. For eksempel viser en studie av ungdom som har falt ut av videregående skole, som jo er målgruppen til Pøbelprosjektet, at kun 34 prosent av ung-

dommene som deltar på ordinære arbeidsmarkedstiltak omsider kommer i jobb (von Simson, 2012). I Pøbelprosjektet kommer over halvparten av deltagerne ut i fast jobb, og nærmere 1/5 går tilbake til skolebenken. Tallene holder seg på dette nivået også når også deltagerne fra tidligere år inkluderes.

Pøbelprosjektet stiller krav til deltagerne og tar ungdommene på alvor. Ungdommene må vise at de vil og er motivert, og må blant annet gjennom en intervjurunde for å få plass på kurset. Ungdommenes egne drømmer og behov danner utgangspunkt for opplegg og oppfølging. Samtidig gjenspeiler kursene arbeidslivets krav, og ungdommene mister plassen sin om de ikke møter til rett tid og følger reglene.

Suksesskriteriet

Det kanskje mest unike trekket med Pøbelprosjektet er den tette koblingen mot arbeidsmarkedet. Over 7500 bedrifter har sagt seg villig til å ta i mot pøbler på hospitering, og i de fleste tilfeller ligger det mulighet til fast jobb i andre enden. Det er med andre ord en større etterspørsel etter "pøbler" enn det er tilbud. Dette øker sannsynligheten for at ungdommene finner jobber de mestrer og som er tilpasset deres ønsker og behov, noe som igjen er avgjørende for at ungdommene skal kunne stå i jobb og få ordentlig fotfeste i arbeidsmarkedet.

Pøbelprosjektet tar det hele og fulle ansvar for ungdommene som utplasseres, og bedriftene kan når som helst trekke seg fra samarbeidet hvis det ikke fungerer. Dette bekreftes å fungere veldig bra ifølge våre informantbedrifter. Hver ungdom har sin egen oppfølger som besøker bedriften minimum 12 timer i måneden. Denne tette kontakten mellom Pøbelprosjektet, ungdom og bedrift reduserer risikoen for arbeidsgiver, som på denne måten får mulighet til å prøve ut ungdommene før en eventuell fast jobb. Samtidig stilles det krav til arbeidsgiver om reelle jobbmulighet etter endt praksistid, for å forhindre at ungdommene utnyttes.

Det mest unike med pøbelprosjektet er at de har over 7500 bedrifter som vil ta i mot pøbler.

Pøbelprosjektet reduserer bedriftenes risiko og kostnader ved å gi pøbler muligheter.

Kombinert med langsiktig og tett oppfølging av pøbler og bedrifter bidrar pøbelprosjektet med koblinger i arbeidsmarkedet som ellers ikke ville funnet sted.

Referansalternativ og effekt av Pøbelprosjektets innsats

For å kunne vurdere den samfunnsøkonomiske verdien av Pøbelprosjektet må vi anta noe om hva som hadde skjedd med Pøbelprosjektdeltagerne dersom Pøbelprosjektet ikke hadde eksistert. Erfaringer fra tiltakssektoren generelt tyder på at Pøbelprosjektet skaper en merverdi som ellers ikke ville blitt skapt. Sammenlignet med lignende tiltak som tilbys målgruppen, har Pøbelprosjektet en svært lav frafallsrate. De har også en suksessrate, målt som andel personer som kommer i jobb, som er godt over gjennomsnittet.

Noen av deltagerne på Pøbelprosjektet ville antakeligvis kommet seg i jobb også i fravær av Pøbelprosjektet, enten ved å delta på andre tiltak eller på egenhånd. Målgruppen til Pøbelprosjektet består av ungdom som er utenfor både jobb og skole, og mange har ikke fullført videregående skole. Vi vet fra statistikk og forskning at dette er en gruppe som står i faresonen for å marginaliseres. De fleste kommer imidlertid omsider i jobb, blant annet viser SSBs studie av ungdoms levekår (Sandnes, 2013) at åtte av ti dropouts blir langvarig sysselsatte. Den tilsvarende andelen blant ungdom som fullfører videregående skole er ni av ti.

Det er rimelig å anta at Pøbelprosjektet bidrar til at ungdom kommer raskere i jobb og får en tettere tilknytning til arbeidslivet enn de ellers ville ha hatt. Selv om de fleste ungdom omsider kommer i jobb, også de som i utgangspunktet har dårlige sjanser, er det stor forskjell på hva slags type jobber disse ungdommene får. Marginaliserte unge har større sannsynlighet for å være i midlertidige stillinger uten arbeidskontrakt (Sandnes, 2013). Dette er de som i dårlige tider vil være de første som mister jobben og havner utenfor igjen. Marginalisert ungdom har også dårligere lønnsvilkår sammenlignet med annen ungdom (Bratsberg mfl, 2010).

Basert på Pøbelprosjektets rapportering og våre observasjoner kommer ungdommene i Pøbelprosjektet i jobber de ønsker og mestrer – og ikke minst har bedriftene som tar i mot dem bruk for arbeidskraften deres. Dette er avgjørende faktorer for et stabilt arbeidsforhold. Den tette og langvarige oppfølgingen sikrer at ungdommene blir i arbeidslivet, eventuelt fanges opp dersom de havner utenfor igjen. Mens det for andre, lignende kurs er relativt vanlig at deltagerne går tilbake til arbeidsløshet eller deltar på nye kurs (Vannevjen, 2010), går de fleste deltagerne i Pøbelprosjektet rett i jobb etter endt kurs, eller de går tilbake til utdanning.

Vi har anslått øvre og nedre grense for effekten av Pøbelprosjektets kurs og deltagerne i 2013. Det er da forutsatt at Pøbelprosjektet viderefører dagens praksis med langsiktig oppfølging av både bedrifter og pøbler.

Effektene er anslått mot en forventet utvikling for målgruppen dersom Pøbelprosjektet ikke hadde eksistert. I det lave anslaget har vi antatt at 40 prosent av deltagerne hadde fått samme livsløp uavhengig av Pøbelprosjektet, dvs at de enten hadde kommet i arbeid via andre tiltak eller av seg selv. Som vist over kommer i gjennomsnitt 34 prosent i jobb gjennom andre tiltak for målgruppen. Av de som pøbelprosjektet har effekt for har vi i det nedre tilfellet anslått at kun 10 prosent får en livslang arbeidslivstilknytning (definert som 35 år). I referansebanen ville en del av disse vært i kortsiktige arbeidsforhold, deltidsstillinger eller på andre måter vært litt til og fra. Vi har derfor forutsatt at effekten kun tilsvarer en gjennomsnittlig økning i stillingsandel på 90 prosent der det er store variasjoner innenfor gruppen (jf Tabell 7.3).

Tabell 7.3 Effekter og beregnede gevinster av Pøbelprosjektets 2013-kurs

Beregnet gevinst i MNOK av Pøbelprosjektet, 2013 deltagere	Høy effekt	Lav effekt
Pøbelprosjektdeltager 2013	550	550
Andel uten effekt av pøbelprosjektet	15 %	40 %
Andel 35 års arbeid gj. 90 prosent stilling	45 %	10 %
Andel 20 år i arbeid gj.60 prosent stilling	20 %	20 %
Andel 10 år i arbeid gj. 50 prosent stilling	20 %	30 %
Produksjonsverdi Pøbelprosjektet, NV 35 år. Millioner NOK	3 172	1 504
Tiltakskostnader hele gruppen 20 mill kr per år i 3 år, millioner NOK	56	56
Reduserte skattekostnader	449	211
Samfunnsøkonomisk verdi - nåverdi 35 år. Millioner NOK	3 565	1 659
Årlig samfunnsøkonomisk besparelse	191	89
Besparelser offentlige budsjetter nåverdi 35 år	2 243	1 053
Gjennomsnittlig årlig besparelse off.budsjett	120	56

Tett oppfølging over tid av både arbeidsgiver og arbeidstaker forklarer effekten

For den øvrige gruppen Pøbelprosjektet har en antatt effekt for, har vi i nedre anslag lagt til grunn deltidsstillinger, og/eller økninger i stillingsandeler i forhold til referansebanen som gir en relativt svak effekt. Med den tette oppfølgingen av både arbeidstakere og bedrifter Pøbelprosjektet har, og den store tilgangen til bedrifter som ønsker å teste ut pøbler med tanke på varige arbeidsforhold, vurderer vi den nedre effekten som en absolutt nedre grense, gitt at pøbelprosjektet fortsetter med dagens praksis. Den øvre grensen (høy effekt) anser vi også å være innenfor et sannsynlig mulighetsrom, og da særlig dersom gjennomsnittet av øvrige tiltak for pøbelgruppens målgruppe ikke oppnår bedre effekter enn det som er tilfelle i dag.

Den samfunnsøkonomiske verdien av Pøbelprosjektets innsats i 2013, med 550 deltagere er beregnet til mellom 1,7 og 3,6 mrd kroner (samfunnsøkonomisk nåverdi over 35 år). Tiltakskostnadene er da regnet med. Forventede besparelser over offentlige budsjetter målt som nåverdi over 35 år er noe lavere, og er beregnet til mellom 1 og 2,2 mrd kroner. Det er da tatt hensyn til, og justert for 2013-pøblenes forventede arbeidslivstilknytning uten pøbelprosjektet.

Dersom vi ser på samtlige pøbler, dvs 1346 som har vært gjennom pøbelprosjektet, ligger den beregnede *årlige samfunnsøkonomiske nettogevinsten etter alle tiltakskostnader er trukket fra, på mellom 215 og 455 millioner 2013-kroner*. Beregningene bygger på de samme effektforutsetningene som over. Med utgangspunkt i resultatene Pøbelprosjektet har vist fram til nå, har vi satt en svært forsiktig nedre verdi.

I tillegg til de beregnede samfunnsøkonomiske verdiene har Pøbelprosjektet betydning for deltagerens levekår. Hvilke individuelle effekter som utløses avhenger av utgangssituasjonen til hver enkelt deltagere, og hva de ellers ville gjort. I Tabell 7.4 oppsummerer vi effekter som vi gjennom våre undersøkelser blant bedrifter, observasjoner/samtale med deltagere og representanter fra Pøbelprosjektet kan fastslå som relevante effekter (en eller flere) for en stor andel av deltagerne.

Tabell 7.4 Pøbelprosjektet; potensielle effekter på levekår

Ikke prissatt effekt	Vurdering av effekt på levekårsindikatorer
Egen bolig	Økt arbeidslivstilknytning gir inntekt som øker mulighetene for egen bolig
Økt sosial kontaktflate	Arbeidslivstilknytning og inntekt gir større kontaktflate, også på fritiden
Selvrespekt	Deltagelse i arbeidslivet og på flere sosiale arenaer øker selvrespekten. Praksisplasser og oppfølging hos arbeidsgivere som leter etter arbeidskraft og som er interessert i finne ut hva den enkelte pøbel kan bidra med, virker positivt på selvrespekten og arbeidsevnen.
Helse	Trivsel og samfunnsdeltagelse reduserer risikoen for psykiske og fysiske helseproblemer
Rus og tilbøyelighet til kriminalitet	Pøbelprosjektet følger opp deltagere under rusbehandling. Det er også eksempler der kursøkere har fått beskjed om avrusning før de tas opp, der søkere har møtt til kurs ett år seinere. Tett oppfølging og tydelig krav og rammer fra Pøbelprosjektet gir begrenset rom for å falle langt ut før deltagerne hentes inn.

7.2 Unicus

Unicus retter seg spesifikt mot en gruppe med begrensede muligheter på arbeidsmarkedet som følge av medfødte egenskaper (Asperger syndrom). Dette er en gruppe som sliter med å få innpass på arbeidsmarkedet. Det finnes så vidt vi vet ingen offisiell statistikk på andel personer med Asperger som er i jobb, men undersøkelser fra andre land viser alt fra under én prosent til noen titalls prosent. Dagens arbeidsliv vektlegger sosiale ferdigheter og selvstendig organisering av arbeidsdagen, områder der personer med Asperger syndrom sliter med å tilpasse seg.

Personer med Asperger er ofte kjennetegnet ved at de har stor kompetanse innenfor et smalt interesseområde. De har et godt øye for detaljer og har stor utholdenhet når det gjelder rutineoppgaver. Unicus kobler disse positive egenskapene ved Asperger-diagnosen sammen med udekkede behov i næringslivet for tjenester som krever stor nøyaktighet, analyse og detaljorientering. De ansatte i Unicus får nødvendig tilrettelegging og veiledning både på og utenfor jobb, som gjør at de mestrer kravene som følger med arbeidsplassen. Dermed får hver enkelt arbeidstaker og samfunnet for øvrig nytte av de egenskaper denne gruppen ansatte har.

Unicus drives på forretningsmessige premisser, og har en omsetning på 12,4 mill kr, jf Tabell 7.5

Tabell 7.5 Nøkkeltall Unicus

Nøkkeltall Unicus	2013
Antall konsulenter	17
Antall årsverk	16
Omsetning i 2013	12,4 millioner kr

Ressursbruken knyttet til hver enkelt konsulent i Unicus vil normalt være større enn for tilsvarende ansatte uten Asperger. Dette gir isolert sett litt lavere produktivitet sammenlignet med en arbeidstaker som kunne gjort tilsvarende oppgaver uten samme type tilrettelegging. Spisskompetansen denne gruppen har innenfor områder som krever høy presisjon og består av repetitive oppgaver kan likevel i mange tilfeller forsvare en større ressursbruk på støtteapparatet rundt. Unicus selv hevder at konsulentene deres gjør en bedre jobb enn personer uten Asperger. Dette bekreftes av kundene, som generelt er svært fornøyde med tjenestene som blir levert.

I et bedriftsøkonomisk perspektiv vil kostnadene med en større ressursinnsats knyttet til tilrettelegging og veiledning kunne forsvares så lenge tjenestene som leveres totalt sett går med overskudd. I et samfunnsøkonomisk perspektiv har det en verdi i seg selv å få flere i produktivt arbeid. Dette gjelder særlig i en situasjon der det er knapphet på arbeidskraft. Ved at personer med Asperger syndrom deltar i arbeidslivet og utfører oppgaver samfunnet har bruk for, bidrar de med verdiskaping.

Arbeid gir lønnsinntekt i stedet for trygd eller andre former for inntektssikring som krevet for å kunne holde en minimum levestandard. Erfaringene fra Unicus viser også at arbeidstrening og trening i strukturere hverdagen, møte til avtalte tidspunkt, økonomiplanlegging osv har en positiv effekt på livskvaliteten i form av færre depresjoner og flere venner. Noen av Unicus-konsulentene har skaffet seg egen bolig etter at de kom i arbeid; seks personer har flyttet for seg selv i løpet av ansettelsen, mens fire personer har kjøpt seg egen bolig. Trivselen på jobb er høy, og ingen har sagt opp jobben sin så langt.

Hospiteringsordning viktig for å treffe riktig

Unicus stiller krav til de ansatte, og ansetter kun personer som ser ut til å kunne mestre arbeidet og som er motiverte. Alle ansatte har vært arbeidsledige tidligere og har vært i kontakt i NAV. Flere har vært i jobb før, men har ikke klart å beholde jobben. Unicus samarbeider med NAV, og alle ansatte må gjennom et hospiteringsforløp på mellom ti dager til fire måneder før en eventuell fast ansettelse. I denne perioden mottar de ansatte trygd fra NAV, og Unicus har ingen utgifter med konsulentene bortsett fra investert tid. Av de som har vært inne til hospitering, er det 3 som ikke er blitt ansatt enten fordi de ikke ville selv eller de ikke passet inn i bedriften. Denne ordningen øker sannsynligheten for en god match mellom arbeidstaker og arbeidsgiver, og reduserer risikoen for feilansettelser fra Unicus' side.

Referansebane og effekt

For å kunne anslå den samfunnsøkonomiske verdien a Unicus' arbeid, må vi vite hva som ville skjedd med konsulentene i fravær av Unicus. Alle de ansatte i Unicus sto i utgangspunktet utenfor arbeidslivet. NAV har begrenset kapasitet til å tilrettelegge arbeidsplasser for personer med Asperger syndrom. Statistikk fra Storbritannia viser at 85-90 prosent i målgruppen står utenfor arbeidslivet. Det er derfor rimelig å anta at Unicus kommer i tillegg til andre tiltak, og at de de aller fleste ville stått utenfor det ordinære arbeidslivet uten Unicus.

Vi har anslått at andelen som kommer i produktivt arbeid ligger mellom 70 og 100 prosent. Basert på konsulentens markedsverdi og kostnadene (ressursbruken) som bindes opp i ekstra tilrettelegging, har vi anslått den samfunnsøkonomiske gevinsten av produksjonen i 2013. Det er også gjort anslag over besparelsene over offentlige budsjetter. Resultatene vises i Tabell 7.6.

Tabell 7.6 Anslått samfunnsøkonomisk verdi av Unicus virksomhet 2013

UNICUS, beregnet gevinst i MNOK	Alle i arbeid som følge av UNICUS	70% i arbeid som følge av UNICUS
Antall ansatte fra målgruppen; 17 personer	17	12
Samfunnsøkonomisk gevinst 2013	3,6	2,5
Offentlige utgifter		
Besparelse offentlige budsjetter 2013	3,0	2,1

I beregningene av den samfunnsøkonomiske verdien er det tatt hensyn til at Unicus-konsulentene trenger litt mer støttepersonell enn konsulenter i samme bransje. Dette binder ressurser som kunne hatt en alternativ anvendelse og derfor regnet som en kostnad. Vi har ikke beregnet nåverdien av verdiskapingen framover i tid, men kun sett på det samfunnsøkonomiske bidraget for 2013. I og med alle konsulentene er i arbeid, og det ikke gjøres noen spesifikke investeringer eller tiltak med forventet gevinst framover i tid, gir ikke en nåverdiberegningen noen tilleggsverdi utover informasjonen som gis gjennom å vise årlige bidrag. Unicus er også i en bransje preget av hyppige endringer og stort konkurransepress. Dette gir en usikkerhet mht fremtidig markedspotensial som vi ikke har funnet det hensiktsmessig å inkludere. De aktuelle konsulentene får imidlertid arbeidstrening, og vil kunne stå bedre rustet på arbeidsmarkedet enn de ville gjort uten Unicus.

I tillegg til den verdsatte effekten finner vi at Unicus gjør en stor forskjell for målgruppen. Konsulentene opplever gjennomgående positive effekter på sentrale levekårsindikatorer.

Tabell 7.7 Ikke-prissatte levekårs effekter Unicus

Ikke-prissatte effekter	Kommentar
Egen bolig	En stor andel av konsulentene har etablert seg i egen bolig etter ansettelsen i Unicus
Økt sosial kompetanse, venner	Gjennom å delta i arbeidslivet lærer konsulentene sosiale koder og retningslinjer som kan ha effekt for sosial deltakelse på andre arenaer
Bedre helse	Økt trivsel og struktur i hverdagen kan gi positive helsegevinster på sikt
Mer stabil døgnrytme, mestring av hverdagen	Arbeidslivets krav bidrar til struktur i hverdagen, noe som igjen virker positivt på andre områder med betydning for livskvalitet
Positive effekter for andre bedrifter	Arbeidstrening og opplæring bidrar til at arbeidskraften også kan bli relevant for andre virksomheter. Spredningseffekter ved å vise at "restarbeidsevne" ved hjelp av litt tilrettelegging kan gi lønnsomhet

7.3 Intempo

Intempo jobber forebyggende med sanse- og språkstimulering blant de aller minste barna i alderen 0-3 år. Det er en overrepresentasjon av lese- og skrivevansker blant grupper som sliter med å få fotfeste i arbeidslivet, og mye tyder på at forskjeller i språkbeherskelse blant de minste barna vedvarer og øker senere i livet. Vi vet fra hjerneforskning at tidlig kognitiv stimulering kan være med på å påvirke arkitektur i hjernen og øke læreevnen (jf kapittel 5.2.1.) Tidlig læring legger i tillegg til rette for mer læring (multiplikatoreffekten). Det kan med andre ord være mye å tjene på økt stimulering og fokus på språktilegnelse tidlig i livet.

Intempo jobber bredt mot barnehagene. Målet er å skape et paradigmeskifte i norsk barneha-
gepedagogikk, der synet på hva små barn kan få til og lære endres. Universelle tiltak blant barn
har effekter langs flere dimensjoner. Forskning tyder på at det er de barna som har størst be-
hov som profiterer mest av tidlige tiltak. Universell bruk av Intempo kan dermed være med på
å løfte språkbeherskelsen generelt i befolkningen, i tillegg til å løfte de barna som trenger det
mest og dermed være med på å utjevne sosial ulikhet og fremme inkludering.

Tabell 7.8 Nøkkeltall Intempo

Indikator	2013
Antall barnehager	168
Antall private/familier	673
Antall andre kunder	32
Antall hele kommuner som bruker leken	7
Antall fylker tilstede i	19
Antall kommuner tilstede i	84
Omsetning i 2013	1 000 000 kr

Intempo sysselsetter i dag to personer på fulltid, og har en omsetning på omtrent 1 000 000 kr.
Bravo-leken selges først og fremst til barnehager, men også til familier. Leken er solgt til 168
barnehager, og er representert i alle landets fylker. Syv kommuner har kjøpt leken, der den
brukes i alle kommunens barnehager. Andøy kommune har også satt i gang et prosjekt der alle
kommunens barn mellom 0-3 år får Bravoleken, i tillegg til at leken brukes i alle barnehager og
i mottaksklasser. Dette prosjektet har nå foregått i nærmere 1,5 år. 673 privatkunder bruker
Bravo-leken, mens 32 kunder faller under gruppen annet: skoler, PPT, barne- og familietjenes-
ter og spes.ped.tiltak.

Intempo driver forebyggende arbeid som potensielt kan ha store samfunnsøkonomiske gevins-
ter. Lese- og skrivevansker påfører det norske samfunnet store utgifter både i form av direkte
reparerende tiltak som tilrettelagt undervisning og støttetimer, og
i form av redusert arbeidslivstilknytning og livskvalitet. Manglende
basiskunnskaper i lesing og skriving regnes som en viktig årsak til
frafall i videregående skole.

Observerte og rapporterte effekter og resultater

Mye tyder på at Bravo-leken er et produkt som er godt likt og har
positive effekter. Barnehager rapporterer om at Bravo-leken er
populær blant barn og voksne, og at den ser ut til å ha hatt en ef-
fekt på barnas språkutvikling på kort sikt. Mange av barnehagene
har også fått økt bevissthet rundt de aller minste barnas læringspotensiale, og rundt helhetlig,
forebyggende innsats der språk, fysisk aktivitet, trygghet og kosthold spiller viktige roller. Le-
ken blir stort sett brukt etter innkjøp, selv om flere av barnehagene rapporterer om at de er
avhengig av jevnlig oppfølging for å opprettholde bruken. En slik oppfølging ligger inne i prisen
når produktet kjøpes.

*I en barnehage på Vest-
landet med barn på 2,5
år hadde de lekt med
bokstavenes navn og
bokstavenes lyd gjen-
nom Bravo-leken. 2,5-
åringene fikk utdelt en
bokstav hver og klarte
å samarbeide om å skri-
ve ordet sebra.*

Bravo-leken er lite ressurskrevende. Fordi leken er så intensiv, tar den ikke mye tid fra andre aktiviteter i barnehagen. Barnehager som bruker leken rapporterer at det går lite tid med til forberedelse og rydding etterpå.

For tidlig å måle langsiktige effekter

Det er ennå for tidlig å kunne dokumentere effekten av Bravo-leken på lese- og skriveferdigheter. Intempo startet opp i 2009, og de første barna som brukte Bravo-leken er nå i alderen 4-7 år. Intempo har inngått et forskningsprosjekt med Høgskulen i Sogn og Fjordane og Statped Vest. 40 barn født i 2012 som leker Bravo-leken skal følges opp over to år og så sammenlignes med en kontrollgruppe. Resultatene fra dette prosjektet forventes å foreligge i 2015.

Bremnes mfl (2006) har beregnet at for hver krone investert i ferdighetsstimulerende førskoletiltak vil det være brutto gevinster på 1,4-4,5 kroner, altså en avkastning på 40 til 350 prosent. Vi har vurdert usikkerheten omkring effektene til å være for stor til å kunne beregne den samfunnsøkonomiske verdien av Intempos arbeid. Våre undersøkelser tyder likevel på at Bravo-leken har effekt på indikatorer som påvirker sannsynligheten for å fullføre videregående skole, og dermed også øke tilknytningen til arbeidslivet. Sett i forhold til ressursinnsatsen som kreves, er det rimelig å tro at den samfunnsøkonomiske avkastningen er positiv. Med en lav innsatsverdi målt i både kroner, tidsbruk, fortrenkning av andre aktiviteter og krav til kompetanse for å kunne gjennomføre, er det grunnlag for å anta en sannsynlig avkastning som ligger nærmer det øvre intervallet Bremnes mfl (2006) anslår, enn det nedre intervallet.

Tabell 7.9 Ikke-prissatte effekter Intempo

Ikke prissatte effekter	Kommentar
Redusert forekomst av dysleksi	Mye tyder på at målrettet stimulering blant de minste barna kan være med på å avdekke og begrense konsekvensene av dysleksi
Redusert forekomst av lese- og skrivevansker	Barnehager rapporterer om at barna bruker ord og begreper de tidligere ikke har brukt. Det er likevel for tidlig å se effekter i skolene.
Redusert frafall i videregående skole	Bedre lese- og skriveferdigheter kan være med på redusere frafall i vgs.
Økt arbeidslivstilknytning	Lese- og skrivevansker er korrelert med dårlig arbeidslivstilknytning.
Helseeffekter	Fokus på kosthold og fysisk aktivitet kan føre til bedre helse.
Økt kvalitet i barnehager	En evaluering av barnehager som har brukt Bravo-pedagogikk viser at de ansatte har forbedret sin innsats med 11 prosent og tenker mer helhetlig rundt de aller minste barna.
Fordelingseffekter, størst nytte til de som trenger det mest	Alle barn kan ha effekt av tiltakene, men utbyttet vil være størst for de barna som trenger det mest. På denne måten kan Intempo være med på utjevne forskjeller i inntekt og levekår i samfunnet.

Styrken til Intempo sitt konsept ligger i den lave innsatskostnaden i forhold til forventet effekt. Sammenliknet med andre programmer og tiltak som kan oppnå samme effekt dersom barn stimuleres, vil ofte være krevende å gjennomføre, både målt i tidsbruk, utstyr og kompetanse hos de som skal gjennomføre tiltaket. Med lave innsatskostnader og forventet stor effekt, er det også stor grunn til å anta en høy avkastning av Intempo.

7.4 Gladiator

Gladiator retter seg mot skrive- og regneferdigheter i kombinasjon med fysisk aktivitet. Gjennom Aball1 ønsker Gladiator å fremme samarbeid, fysisk aktivitet og læring og på denne måten forebygge og forhindre utenforskap. Målgruppen er hovedsakelig barn og unge i alderen 6-15 år. Aball1 har vært i bruk siden 2009, og Gladiator ble en av Ferds sosiale entreprenører i 2010.

Aball1 selges til skoler, idrettslag, asylmottak og andre organisasjoner som et produkt til bruk i undervisning og lek. Tabellen under viser nøkkeltall for Gladiator (antall solgte ballsett og omsetning) målt både for aktivitet i 2013 og som totalt antall siden 2010.

Tabell 7.10 Nøkkeltall Gladiator

Indikator	2013	Totalt (2010-2013)
Antall skoler (antall elever)	21 (8400)	256 (102400)
Antall flyktningmottak (antall flyktninger)	20 (400)	36 (775)
Antall idrettslag og foreninger (antall barn og unge)	5 (600)	22 (1700)
Antall prosjekter (antall personer)	4 (5000)	20 (18500)
Antall solgte sett	58	350
Salg internasjonalt i 2013	80 000	
Omsetning i 2013	2 700 000 kr	

Per 2013 er Aball1 solgt til totalt 256 skoler, og når dermed potensielt ut til omtrent 102 400 elever. Aball1 brukes også av idrettslag og andre foreninger, og i ulike prosjekter. Det anslås at omtrent 20 200 personer barn og unge er nådd gjennom disse kanalene. En annen viktig brukergruppe er asylmottak, der ballen brukes til språkopplæring og integrering. Ballsettet er i alt solgt til 36 asylmottak siden 2010, der over halvparten av salget ble gjort i løpet av 2013. Gladiator anslår at omtrent 775 personer er nådd gjennom asylmottakene. Enkelte privatpersoner og bedrifter har kjøpt Aball1 og donert videre, slik at totalt antall ballsett solgt per 2013 er 350. Gladiator er også i gang med å ekspandere driften sin til utlandet. De har etablert seg i England, og har donert ballsettet til skoler og idrettslag i Kongo og Pakistan. Det internasjonale salget utgjorde i 2013 rundt tre prosent av den totale omsetningen.

Effekt dersom konseptet brukes jevnlig

I følge forskning er økt fysisk aktivitet i skolen et av de mest virkningsfulle tiltakene samfunnet kan gjøre for å bedre elevenes fysiske form og helse. Fysisk aktivitet i skoletiden vil også bedre elevenes konsentrasjonsevne og gi økt faglig utbytte. Det er blitt fremmet forslag om å innføre én times fysisk aktivitet daglig i grunnskolen fra høsten 2014. Forslaget innebærer også en økning av rammetimetallet. Aball1 gjør det mulig å nå målet om én times daglig fysisk aktivitet uten å gå på bekostning av andre fag eller øke rammetimetallet, ved å integrere fysisk aktivitet

i skolens faglige opplæring. Overvekt er sosialt skjevfordelt. Tiltak for å øke fysisk aktivitet i skolen vil kunne være med på å utjevne forskjeller i aktivitetsnivå og overvekt mellom sosiale klasser.

Jevnlig bruk av Aball1 kan være med å redusere sannsynligheten for overvekt og fedme, i tillegg til å øke læringsevnen og bidra til inkludering. Dette bekreftes av evalueringer utført ved ulike skoler og mottaksklasser. Det er særlig gleden ved fysisk aktivitet som trekkes frem i evalueringene, men det rapporteres også om høy grad av faglig læring. Særlig jenter ser ut til å ha positiv effekt av Aball1; det rapporteres om at jentene jevnt over er mer aktive ved bruk av Aball1 enn det de vanligvis pleier å være, både faglig og fysisk. Fokuset på samarbeid og kommunikasjon gjør at alle må bruke sine egenskaper og ferdigheter til hjelp for laget, og det handler ikke bare om å være raskest eller sterkest.

For at gevinstene av Aball1 skal utløses, er det imidlertid nødvendig at ballsettet blir brukt. Stikkprøver vi har gjort ved ulike skoler tyder på at det vanskelig å opprettholde bruken av Aball1. Ballsettet blir mye brukt i starten, og så glemmes det. Gladiator er nå i gang med en vedlikeholdsavtale, der skolene følges opp de neste tre årene når de kjøper ballsettet. Dette kan være med på å øke bruken og dermed forløse de positive gevinstene.

Tabell 7.11 Ikke-prissatte effekter av Aball1

Potensielle gevinster	Kommentar
Økte basiskunnskaper	Forskning viser at man lærer bedre under fysisk aktivitet. Flere skoler rapporterer om høy grad av faglig glede og fremgang ved jevnlig bruk av Aball1. Potensialet for læring og fysisk aktivitet ved bruk av Aball1 bekreftes gjennom brukerevalueringer der konseptet er testet og tatt i bruk.
Bedre helse gjennom redusert overvekt og fedme	Jevnlig fysisk aktivitet reduserer risikoen for overvekt og fedme. Aball1 aktiviserer bredere enn tradisjonelle gymtimer, og det rapporteres om svært høy grad av glede ved fysisk aktivitet. Aball1 gjør det mulig å øke fysisk aktivitet i skolen uten at det går på bekostning av andre fag, ved at konseptet kombinerer fysisk aktivitet og læring. Brukererfaringene og tilbakemeldingene dokumenter et stort potensial ved systematisk bruk over tid.
Økt sosial kompetanse, venner	Aball1s øvelser har et sterkt fokus på samarbeid og kommunikasjon. Brukererfaringer fra asylmottak og mottaksklasser viser at dette er effekter som oppnås.
Redusert frafall i videregående skole	Bedre basiskunnskaper øker sannsynligheten for å fullføre videregående skole.

Nedre samfunnsøkonomiske verdi reflekteres i realisert betalingsvillighet

Nedre samfunnsøkonomiske verdi reflekteres i betalingsvilligheten eller den prisen brukerne er villige til å betale for konseptet. En utfordring med å måle betalingsvilligheten i sektorene Gladiator henvender seg til, er at de aller fleste har stramme budsjettrestriksjoner der en stor del av budsjettet er bundet. Den største merverdien for samfunnet utover de bedriftsøkonomiske resultatene, ligger i selve innovasjonen og deretter den langsiktige spredning og *bruken* av konseptet slik at forventede effekter kan utløses. Vi har ikke tilstrekkelig dokumentasjon om bruken over tid til å kunne anslå samfunnsøkonomiske effekter utover det som reflekteres gjennom salgsinntektene. Konseptet har dokumentasjon som viser at det er positive eksterne

effekter ved bruk av konseptet. Hvor stort tillegget er utover det bedriftsøkonomiske resultatet har vi ikke grunnlag for å kunne vurdere.

7.5 Trivselsleder

Trivselslederprogrammet selges til skoler rundt om i landet, og er representert i alle landets fylker og over halvparten av landets kommuner. Programmet er i sterk vekst, og har opplevd en kraftig økning: fra syv skoler i 2009 til 1000 skoler i 2013. Dette betyr at programmet potensielt når rundt 300 000 barn og unge. Trivselsleder er uavhengig av ekstern støtte, og hadde i 2013 en omsetning på 14 940 000 kr. Programmet har spredt seg til Sverige, Danmark og Island.

Tabell 7.12 Nøkkeltall Trivselsleder

Indikator	2013	Totalt (2009-2013)
Antall skoler i Norge	221	900
Antall skoler inkludert Skandinavia + Island	6593	9550
Antall elever potensielt nådd	50 000	300 000
Antall Trivselsledere	14 000	54 000
Omsetning i 2013	14,9 mill kr	

Effekt; mer fysisk aktivitet og økt trivsel er dokumentert

Trivselslederprogrammet fremmer fysisk aktivitet i skoletiden. Undersøkelser viser at barn og ungdom ikke oppfyller anbefalingen om 60 minutters daglig fysisk aktivitet. I følge forskning vil en økning i fysisk aktivitetsnivå ha en positiv helse- og læringseffekt. Tiltak i skolen har også en viktig utjevneende effekt: Fysisk aktivitetsnivå og overvekt er korrelert med sosial status, og universelle tiltak som når bredt er viktige i et folkehelseperspektiv. I tillegg tyder undersøkelser på at det kan være en sammenheng mellom mobbing og kjedsomhet i skolen. Gode utearealer med positive aktiviteter nevnes som viktige virkemidler for å forebygge og redusere mobbing.

Spørreundersøkelser utført på Trivselslederskoler viser at skolene jevnt over er fornøyde med programmet, og de rapporterer selv at programmet har ført flere i aktivitet, redusert konflikt-nivået blant elevene og ført til mindre mobbing.

Tabell 7.13 Resultater Trivselsprogrammet

Trivselsprogrammet bidrar til...	Andel enig eller svært enig
...at mange er i aktivitet i storefriminuttene	76 prosent
...et lavere konfliktnivå mellom elevene	60 prosent
...at færre elever går alene i friminuttene	66 prosent
...å redusere mobbingen i skolen	50 prosent

Kilde: Brukerundersøkelse Trivselsleder 2012. Enig eller svært enig er definert som å svare 5 eller 6 på en skala fra 1-6 der 1 er svært uenig og 6 er svært enig. Totalt antall skoler: 465.

De positive resultatene bekreftes av at svært få skoler som har startet med Trivselslederprogrammet slutter: Kun 18 skoler totalt har sagt opp programmet siden de startet i 2009, og av disse er seks skoler blitt lagt ned. Programmet er lagt opp som en treårig avtale, med jevnlig

oppfølging og veiledning. De aller fleste skolene fornyer kontrakten ved avtalens slutt. Trivselslederprogrammet er nettverksbasert, der skoler i geografisk nærhet til hverandre er i samme nettverk. Skoler som kjøper Trivselslederprogrammet følges jevnlig opp i løpet av avtaleperioden. Blant annet arrangeres det kurs, nettverksmøter og seminarer for trivselslederne, trivselsleder-ansvarlige og andre ansatte ved skolen.

Tabell 7.14 Ikke-prissatte gevinster Trivselsleder

Ikke-prissatte effekter	Kommentar
Bedre helse	Trivselsleder fører til økt fysisk aktivitetsnivå i skolen. Fysisk aktivitet har positive effekter på fysisk og psykisk helse. Mobbing er også en kjent risikofaktor for dårlig psykisk helse.
Økt sosial kompetanse, venner	Undersøkelser viser at Trivselsleder fører til mer felles aktivitet og samspill, og at færre er alene i friminuttene.
Redusert frafall i vgs	Mobbing og lav trivsel er kjente årsaker til frafall i videregående skole.
Økt sannsynlighet for arbeidslivstilknytning	I 4.8 refereres det til forskning som viser at barn som mobbes har dobbelt så stor sannsynlighet som barn som ikke mobbes (eller utsettes for annen vold) til å være utenfor skole/utdanning som unge voksne. Økt trivsel og redusert sannsynlighet for mobbing har dermed langsiktig verdi for produktiviteten.

Trivselslederprogrammet kan også antas å ha effekt for Trivselslederne selv, det vil si de elevene som velges ut til å organisere og lede aktivitetene. Gjennom oppgavene som Trivselsleder gis de ansvar, og opplever mestring og økt selvfølelse. Nominasjonsprosessen til å bli Trivselsleder sikrer at ikke bare de mest populære i utgangspunktet blir Trivselsledere, slik at også de med lavere selvtillit i utgangspunktet kan få mulighet.

Verdien av å hindre et mobbeoffer er en dobbelt sannsynliget for arbeidslivstilknytning

I kapittel 4.8 presenterte vi forskningsresultater som viser langtidseffektene på arbeidslivstilknytning og inntekt som følge mobbing. Det vises der til forskning som finner at personer som har vært utsatt for mobbing ved 15 årsalderen har dobbelt så stor sannsynlighet for å ikke være i jobb senere i livet sammenlignet med andre som ikke har vært utsatt for mobbing eller annen type vold. Den samfunnsøkonomiske verdien av å hindre at mobbing oppstår er dermed stor, og den personlige verdien enda større. Vi har ikke tilstrekkelig dokumentasjon til å kunne anslå i tall hvor mange unngåtte mobbeoffer Trivselsledere har ført til.

Hvis vi for illustrasjonens skyld tenker oss at én på hver skole blir flyttet fra utenfor arbeidslivet til et liv med arbeidslivstilknytning, gir dette en samfunnsøkonomisk nåverdi per elev som flyttes på 11 millioner kr x 900 skoler. Tar vi utgangspunkt i beregninger av verdien av å redusere frafall i videregående skole (Falch mfl. 2009) er verdien av hindre drop-out fra videregående skole beregnet til nær 1 million per elev som fullfører videregående. Mobbing og mistrivsel er en kjent årsak til frafall fra skolen og redusert læringseffekt. Dokumentert økt trivsel og redusert mobbing gir derfor åpenbart høy verdiskaping.

For å kunne vurdere den samfunnsøkonomiske avkastningen av Trivselsledere, må også skolenes ressursbruk for å følge programmet inkluderes. Samtaler med lærere ved Trivselslederskoler tyder på Trivselslederprogrammet legger lite beslag på lærernes tid sammenliknet med

andre tiltak. Det er elevene som gjør mesteparten av jobben og som organiserer og leder aktivitetene. Redusert konfliktnivå i skolegården kan også spare tid ved at det blir mindre behov for at lærerne bruker tid på konflikthåndtering. Vi har ikke data som gir grunnlag for å beregne programmets nettoeffekter for lærernes og skolens tidsbruk for å gjennomføre programmet. Derimot har vi tilstrekkelig dokumentasjon til å kunne fastslå at ressursinnsatsen fra skolens side er relativt beskjeden gjennom et driftsår.

Resultatene fra brukerundersøkelsene viser effekt på indikatorer som har betydning for sannsynligheten for å gjennomføre et utdanningsløp, og dermed også komme i arbeid som voksen. Den store graden av gjenkjøp fra skoler der de første kontraktene er utløpt, bekrefter at programmet er i bruk etter innkjøp. Dessuten er trivsel, og redusert mobbing, i skolen en verdi i seg selv, både for de involverte og for samfunnet.

7.6 Forskerfabrikken

Forskerfabrikken startet sitt første kurs i 2002, og har opplevd en kraftig vekst siden da. Fra å ha 75 unike kursdeltagere i 2002, var totalt 4644 barn og unge på kurs i regi av Forskerfabrikken i 2013. Forskerfabrikken har utført spørreundersøkelser blant de første kursdeltagerne ti år etter. Resultatene viser at Forskerfabrikken har gjort varig inntrykk på kursdeltagerne, og at kursene har hatt større innflytelse enn andre kanaler som familie, skole, bøker og museer. Nærmere halvparten av de spurte har valgt realfag som fordypningsfag på videregående skole. 25 prosent av disse oppgir at kursene var viktige for at de valgte fordypning i realfag på videregående skole. Også barn uten realfaglig bakgrunn påvirkes positivt av kursene; en overvekt av disse nevner Forskerfabrikken som en avgjørende faktor for at de valgte en realfaglig studieretning.

Andelen som valgte realfag blant kursdeltagerne i 2002, 43 prosent, er imidlertid ikke signifikant forskjellig fra andelen som valgte realfag blant elevmassen som helhet – 42 prosent (Utdanningsdirektoratet). Demografien på kursene har imidlertid endret seg siden første kurs i 2002. Mens de første kursene ble holdt i områder med en høy andel akademikere, rekrutterer kursene stadig flere barn fra lavt utdannede foreldre og foreldre uten realistbakgrunn. Dette er barn som kan ha lavere sannsynlighet i utgangspunktet for å velge en realfaglig utdanning, og hvor Forskerfabrikkens kurs kan ha ekstra sterk effekt. Deltagerne med foreldre med høyere utdanning er imidlertid overrepresentert også i 2013-10 år etterundersøkelsen. Forskerfabrikken har som mål å nå mellom 15000-20000 barn og ungdom per år innen 2015.

Vanskelig å konkludere med at Forskerfabrikken har effekt på senere fagvalg

Basert på eksisterende informasjon og resultater fra tidligere brukerundersøkelser, har vi ikke grunnlag for å kunne si at Forskerfabrikken bidrar til økt rekruttering til realfag. I utgangspunktet er det rimelig å forvente at de barn (og foreldre) som melder seg (eller egne barn) på Forskerfabrikkens aktiviteter og er villig til å betale for denne type tiltak, i utgangspunkt har et høyere bevissthetsnivå om viktigheten av realfag, eller en egeninteresse for innholdet som tilbys. Dette tilsier en forventning om en viss selvseleksjon som kunne gitt en større andel som senere valgte realfag enn gjennomsnittet. Når resultatene viser at deltagerne har samme andel som velger realfag som gjennomsnittet, har ikke Forskerfabrikken hatt noen signifikant effekt på dette målet. Svarene fra deltagerne trekker riktig nok i en annen retning i og med at en stor andel oppgir at de Forskerfabrikken var viktig – og for en stor del avgjørende - for senere valg av realfag.

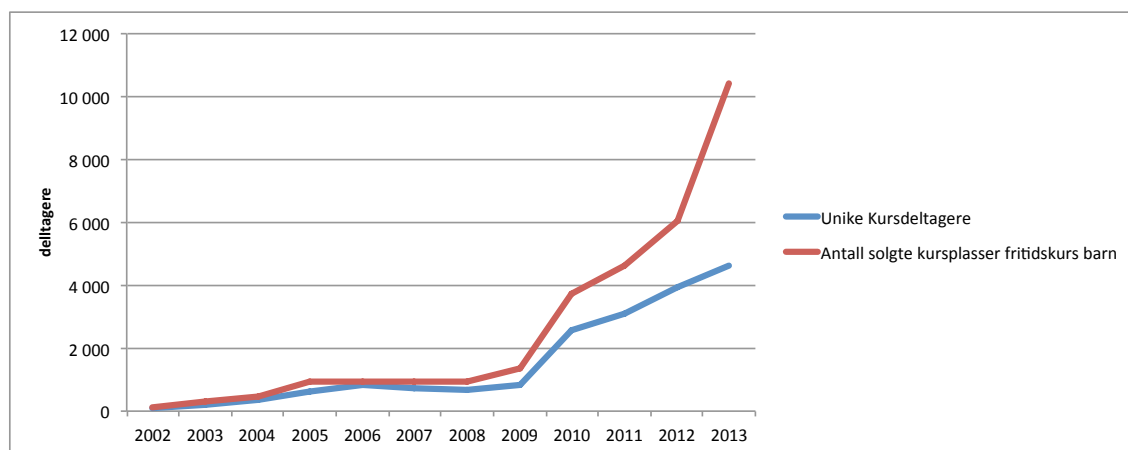
Det er gjennomført en 10-år etterundersøkelse i 2013. Resultatene fra denne undersøkelsen kom for sent til at det har vært mulig å analysere Forskerfabrikkens effekt på senere fagvalg. Vi ser imidlertid av resultatene at det er en større tilbøyelighet til å velge realfag senere blant de som har deltatt på Forskerfabrikken enn for gjennomsnittet av befolkningen. Samtidig finner vi at deltagerne på Forskerfabrikken med foreldre, og da særlig mor med høyere utdanning, er overrepresentert. Vi har ikke rukket å gjøre analyser der det kontrolleres for foreldres og mors utdanning innenfor tidsrammene av dette prosjektet. Vi vil likevel understreke at den samfunnsøkonomiske verdien av Forskerfabrikken ikke er knyttet til hvorvidt tiltaket bidrar til å påvirke retningen på senere utdanningsvalg. Vi finner positive eksterne effekter som kommer i tillegg til betalingsvilligheten som vises gjennom prisen deltagerne betaler.

7.6.1 Forskerfabrikken møter en udekket etterspørsel og skaper verdier

Forskerfabrikken har utviklet et tilbud og konsept som det er etterspørsel etter og betalingsvillighet for. Investeringsstøtten, hjelp til forretningsutvikling og nettverk har bidratt til å løfte Forskerfabrikken over starten og over i en fase der de nå klarer å gi et tilbud som svarer til en etterspørsel som reflekterer et tidligere utdekket behov. For deltagerne og deres familier har dette en selvstendig verdi som minst reflekteres i den prisen de betaler for å delta. Forskerfabrikken gir dermed et positivt bidrag til verdiskapingen, uavhengig av om de langsiktige målene om større rekruttering til realfagene nås.

Med utvikling av tilbudet til også å dekke matematikkundervisning og kurs i matematikk vil Forskerfabrikken kunne få en ytterligere vekst som følge av at de lykkes med en tjeneste det er etterspørsel og betalingsvillighet for.

Figur 7.1 Utvikling i kursplasser og unike deltagere på Forskerfabrikken



Forskerfabrikken følger utviklingen til en typisk innovatør eller entreprenør der noe investeringsstøtte og kompetanse på forretningsdrift kombinert med nettverk, er avgjørende i utviklingsfasen. Forskerfabrikken er nå over i neste fase og vil framover gi avkastning på investeringene, både i økonomisk forstand og målt i antall barn og unge som nås til en pris som er akseptabel.

Positive eksterne effekter utover det økonomiske bidraget

I tillegg til det økonomiske resultatet har vi observert følgende positive eksterne effekter som vi ikke har verdsatt. I en samfunnsøkonomisk forstand kan de imidlertid være vel så viktige som den økonomiske avkastningene.

Tabell 7.15 Ikke-prissatte effekter; Forskerfabrikken

Ikke-prissatte effekter	Kommentar
Pedagogisk rammeverk	Forskerfabrikken har utviklet et pedagogisk rammeverk som kan ha læringseffekter og betydning for hvordan naturfag- og etter hvert matematikkundervisningen legges opp i skolen. Hvorvidt dette er tilfelle og om dette i tilfelle vil gi bedre læringseffekter er ikke undersøkt.
Økt motivasjon for læring blant deltagerne	Motivasjon fra deltagelse på Forskerfabrikken kan ha effekt for utforskertrang og interesse for skolearbeid generelt – ikke bare realfag.
Spredning av erfaring til skoleleverket via kurslærere	Kursledere på Forskerfabrikken kan også høste erfaring og læring som kan tilbakeføres til annet arbeid, og kan være særlig relevant for de som skal arbeide innenfor skolen.

Vi konkluderer med av Forskerfabrikken gir en positiv avkastning på de investeringene som er gjort og at virksomheter har et stort potensial for å kunne gå med et finansielt overskudd som gir muligheter for reinvesteringer i nye tilbud innen natur- og realfag. Med knapphet på realfagkompetanse og svake internasjonale resultater i disse fagene, møter Forskerfabrikken et behov som det er både etterspørsel etter og betalingsvillighet for. Vi finner også at det er sannsynlig at virksomheten har betydelige positive eksterne effekter utover det som reflekteres gjennom betalingsvilligheten. Dette betyr at Forskerfabrikken skaper verdier som er *større* enn det som reflekteres i gjennom overskuddet. Hvor stort dette bidraget er – har vi ikke grunnlag for å kunne beregne.

7.7 Forandringsfabrikken – flere skritt mot systemendring

Forandringsfabrikken har vært med på å bidra til endringer i barnevernet. Den tydeligste endringen kommer til syne i den nye barnevernsloven. Barns rett til medvirkning og til å ha med seg en tillitsperson, er tatt inn i loven. Forandringsfabrikkenes påvirkningsarbeid gjennom barnevernsproffene har i stor grad vært med på å bidra til denne lovendringen, som regnes som en av nøkkelendringene i den nye loven. Det rapporteres også om at kommuner som har hatt besøk av Forandringsfabrikkenes proffer har endret måten å arbeide på og begynt å reflektere rundt hva som er god omsorg og ikke.

Tid før effekten av endringene kan måles

Forandringsfabrikken har systemendring som hovedmål. Systemendringer tar ofte lang tid, og man trenger som regel mange år med målinger før effekten av endringen kommer til syne. Det er også vanskelig å skille effekten av Forandringsfabrikkenes arbeid fra andre tiltak og hendelser som også kan ha påvirket systemet. Endringen i barnevernsloven er ett eksempel på et konkret resultat av Forandringsfabrikkenes arbeid. Det kan imidlertid ta flere år før vi kan måle effekten av denne lovendringen på organiseringen av barnevernet og de som berøres av barnevernets arbeid. Vi har derfor ikke grunnlag nok til å kunne vurdere effekten av Forandringsfabrikkenes arbeid for å skape systemendringer. Derimot finner vi det veldokumentert at det er et stort forbedringspotensial som kan gi betydelige samfunnsøkonomiske gevinster dersom eksempel-

vis barnevernet klarer å fange opp flere barn, og lykkes med tiltak som løfter en større andel av barnevernsbarna til samme sannsynlighet for senere arbeidslivstilknytning som andre barn.

En effekt som er enklere å måle, er den direkte påvirkningen på de barn og unge som er involvert i Forandringsfabrikkens arbeid som såkalte "proffer". Barnevernsproffene er ungdom som er svært erfarne i norsk barnevern, og som fortsatt mottar hjelpe- eller omsorgstiltak. Til sammen er omtrent 100 proffer aktive i Forandringsfabrikken hvert år. 30-40 av disse er svært aktive, det vil si at de er med i møter og/eller holder foredrag og driver med opplæring. Forandringsfabrikken har kartlagt erfaringene til 20 av barnevernsproffene. Gjennom sitt arbeid som barnevernsproff får ungdommene bruke sine erfaringer, både de gode og dårlige, til å komme med råd om hvordan barnevernet bør være og hva som bør forandres.

Positive effekter for proffene – et stort gevinstpotensial selv ved små forbedringer

Kartleggingen viser at jobben som barnevernsproff har hatt utelukkende positive effekter på ungdommene. Proffene rapporterer om økt selvtilit, mestring og en følelse av at de kan bidra med noe viktig. Dyrekjøpte, gjerne negative, erfaringer er ikke forgjeves, men blir vendt til noe positivt. Proffene opplever at politikere og barnevernsledere tar rådene og erfaringene deres seriøst, og de føler selv at de er med å forandre og blir hørt. Flere rapporterer også om økt livskvalitet – de har fått tilbake troen på at de er noe verdte og at de kan være viktige for samfunnet.

Som vist foran har barnevernsbarn langt lavere gjennomføringsgrad i videregående skole – nærmere 70 prosent fullfører ikke videregående skole (SSB, 2013). 20 prosent av barnevernsbarna har vellykkede voksenkarrierer, definert som å tilfredsstillende minst tre av de fire følgende kriterier: fullført videregående skole, ha en arbeidsinntekt på minst 200 000 kr, ikke ha mottatt sosialhjelp og ikke ha vært arbeidsledig. Den tilsvarende andelen blant befolkningen for øvrig er 58 prosent (NOVA). Dersom Forandringsfabrikken bidrar til at 20 av de 100 proffene fullfører videregående skole, har dette en selvstendig verdi på nær 20 millioner kroner. Hvis utgangspunktet for gruppen var en forventning om 70 prosent frafall, vil 20 ekstra som fullfører fremdeles være en lavere forventning enn for gjennomsnittet blant barn utenfor barnevernet. Det er også grunn til å anta at barnevernsproffene øker sin sannsynlighet for å ha en arbeidsinntekt over 200 000 kroner, ikke motta sosialhjelp og å unngå arbeidsledighet. Med to av de 100 proffene som ved hjelp av arbeidet som barnevernsproffer får et livsløp med full arbeidsinnsats som de ellers ikke ville hatt – så gir dette i seg selv en samfunnsøkonomisk nåverdi på rundt 20 millioner kroner når tiltakskostnadene trekkes fra.

Effekt for proffene tilstrekkelig til å gi avkastning – langsiktige effekter kan gi store tillegg

Effekten som er sannsynliggjort for proffene er tilstrekkelig til å forsvare ressursinnsatsen til Forandringsfabrikken. Med offentlige utgifter på 13,8 mrd i året og 60 000 barn som omfattes av barnevernet, kan selv små systemforbedringer som bidrar til bedre tilpassede tiltak på barnas premisser utløse store samfunnsøkonomiske gevinster,- i tillegg til den individuelle velferdsgevinsten det er for barna å kunne øke sannsynligheten for et livsløp som ligger nærmere det barn som ikke har behov for barnevernstiltak kan forvente. I og med Forandringsfabrikken arbeider målrettet på spesifikke områder der det er dokumentert et effektivitets- og forbedringspotensial – kan den sosiale avkastningen over tid bli høy. Samtidig er det stor usikkerhet mht på hvilke endringer Forandringsfabrikken vil kunne bidra til, samt de langsiktige effektene av endringene.

Faktaramme: Barnevern (KS, StatRes SSB)

I 2012 var over 60 000 barn omfattet av barneverntiltak (stat og kommune). Dette tilsvarer 4,8 prosent av alle barn i aldersgruppen 0-17 år. Til sammen disponerer statlige og kommunale barnevern 8700 årsverk. I tillegg kommer tjenester som kjøpes i markedet (blant annet fosterhjem, tiltak mv).

Det statlige og kommunale barnevernet kostet til sammen **13,8 mrd kroner i 2012**.

Studier viser at barn som har vært i kontakt med barnevernet generelt har dårligere levekår sammenliknet med resten av befolkningen. De har høyere frafall fra videregående skole, lavere utdanningsnivå og høyere risiko for arbeidsledighet. Andelen som mottar sosialhjelp er høyere blant tidligere barnevernsbarn; 70 prosent mot et befolkningsgjennomsnitt på 12 prosent (Clausen og Kristofersen, 2008)

7.8 Kjør for livet

Kjør for livet har holdt på siden 2011, og har i dag ti klubber fordelt over Midt-Norge og Sør-Trøndelag. Det er plass til omtrent fem ungdommer i hver klubb.

Tabell 7.16 Nøkkeltall Kjør for livet

Indikator	2013
Antall klubber	10
Antall klubbmedlemmer	62
Antall kommuner	13
Omsetning i 2013	6,3 mill kr

De fleste deltagerne i Kjør for livet har bakgrunn for barnevernet. Dette er en utsatt gruppe med særlig stor sannsynlighet for å falle utenfor. Personer med barnevernserfaring er overrepresentert blant sosialhjelpsmottakere og unge uføre. Barnevernsbarn har også langt lavere gjennomføringsgrad i videregående skole – nærmere 70 prosent fullfører ikke videregående skole (SSB, 2013). 20 prosent av barnevernsbarna har vellykkede voksenkarrierer, definert som å tilfredsstille minst tre av de fire følgende kriterier: fullført videregående skole, ha en arbeidsinntekt på minst 200 000 kr, ikke ha mottatt sosialhjelp og ikke ha vært arbeidsledig. Den tilsvarende andelen blant befolkningen for øvrig er 58 prosent (NOVA). Det kan med andre ord være mye å hente ved å sette inn forebyggende tiltak blant denne gruppen, som gjør at barnevernsbarna får livsløp som nærmer seg livsløpene til den øvrige befolkningen.

Effekt i forhold til referansebanen godt dokumentert

Kjør for livet selges som et hjelpetiltak i barnevernet til kommunene. Målet med hjelpetiltak er å bidra til positiv endring i barnet. Våre samtaler med deltagerne og dokumentasjon fra Kjør for Livet kan tyde på at Kjør for livet når dette målet hos mange barn. Mange av deltagerne strever med å finne seg til rette på skolen og mangler alternative fritidstilbud. Noen har forsøkt seg på ulike fritidstilbud før, men har ikke funnet seg til rette og sluttet etter kort tid. Ungdommene selv er godt fornøyde med Kjør for livet; dette bekreftes både av en spørreundersøkelse utført av SINTEF, våre observasjoner og evalueringer Kjør for livet selv har gjort. Klubbkveldene har 90 prosent oppmøte. Ungdommene i klubben vi besøkte gav uttrykk for at de sy-

nes det er trist om tilbudet ikke opprettholdes fordi det ikke finnes alternative fritidstilbud som passer for dem.

Gjennom Kjør for livet får ungdommene erfaringer som gjør dem bedre rustet til å fullføre skolen og delta i arbeidslivet. De møter krav og forpliktelser, samtidig som faste og trygge voksne gir nødvendig kontinuitet og oppfølging. Gjennom å gjøre aktiviteter sammen som de interesserer seg for, opplever de mestring og fellesskapsfølelse. Samtlige av deltagerne vi har snakket med sier at deltakelse på Kjør for livet har en positiv effekt på skolen, og at fritidstilbudet hjelper på konsentrasjonen, gir økt motivasjon og selvtillit. Dette bekreftes både av SINTEFs spørreundersøkelse og tilbakemeldinger fra skolene selv. Også hjemmesituasjonen påvirkes av Kjør for livet; de foresatte rapporterer at barna har blitt mer åpne og fått bedre selvtillit, og at det er blitt mindre konflikter hjemme.

Interesse for bil og motorsport står sterkt hos Kjør for livet-deltagerne. Mange av deltagerne er risikosøkende, og målgruppen er overrepresentert i alvorlige trafikkulykker. I spørreundersøkelsen til SINTEF kommer det frem at risikofylt trafikkatferd er relativt vanlig blant Kjør for livet deltagere. Blant annet har nærmere 80 prosent av de spurte vært passasjer i bil sammen med venner eller jevnaldrende der farten har vært over 120 km/t. Halvparten av deltagerne har tre ganger eller mer latt være å bruke bilbelte, og 30 prosent har vært involvert i trafikkulykke med skade på bil. Forebyggende holdningsarbeid blant denne gruppen har derfor potensial til å kunne forhindre fremtidige trafikkulykker og skape en sikrere ferdsel på veiene.

Mange av ungdommene fortsetter med andre aktiviteter etter å ha vært med på Kjør for livet, noe som tyder på at Kjør for livet kan fungere som et springbrett til ordinære fritidstilbud. Kjør for livet er også med på å øke sannsynligheten for å gjennomføre et utdanningsløp, ved at ungdommene får ny tro på seg selv og motivasjon til å gjennomføre målene de har satt seg.

Kjør for livet selges til kommunene som hjelpetiltak i barnevernet, med en timesats på 425 kroner. Med 48 samlinger i året koster Kjør for livet 81 600 kr for én ungdom. Dette kan defineres som samfunnets betalingsvillighet for tjenesten som tilbys. I tillegg har Kjør for Livet mottatt støtte fra blant annet Ferd SE. I 2013 ble det tatt ut 250 000 kroner av Ferdlånet, mens det i 2014 ikke er budsjettet med støtte fra Ferd. De er i full gang med å øke antall klubber rundt i landet, men opplever også at eksisterende klubber står i fare for å legges ned.

Effekter og verdier

Det er vanskelig å måle den langsiktige samfunnsøkonomiske gevinsten av Kjør for livet. Effekter som økt motivasjon og robusthet, sosialt nettverk i form av venner og tilhørighet, økt mestringfølelse, redusert fravær fra skolen og økt konsentrasjonsevne øker sannsynligheten for et livsløp med utdanning og senere arbeidskarriere sammenliknet med dagens gjennomsnitt for personer som har vært i kontakt med barnevernet. Dette er effekter som kommer i tillegg til den positive velferdseffekten hver av deltagerne med familier opplever gjennom deltakelse i den perioden de er i tiltaket. Våre egne undersøkelser og gjennomgang av tilgjengelig dokumentasjon bekrefter at Kjør for livet har effekt for deltagerne,- og at det også er grunnlag for å anta at en stor andel av deltagerne tar med seg dette videre.

Dersom den langsiktige forventningen blant deltagerne uten Kjør for livet er på nivå med det vi observerer blant tidligere barnevernsbarn (70 prosent på sosialhjelp mot gjennomsnittet i be-

folkningen på 12 prosent), er det et stort potensial for betydelige samfunnsøkonomiske gevinster på lang sikt.

Tabell 7.17 Ikke-prissatte effekter Kjør for livet. Kilde Vista Analyse

Ikke-prissatte effekter	Kommentar
Økt livskvalitet gjennom mestring og selvtillit	Det rapporteres om at deltagerne har fått økt selvtillit og mestringfølelse gjennom KFL.
Økt sosial kompetanse, venner	Gjennom KFL lærer deltagerne å samarbeide og ta hensyn til hverandre. Rapporter fra omgivelser (skole, foreldre, mv) bekrefter denne effekten for en stor andel av deltagerne
Økt motivasjon og robusthet	Flere av deltagerne går over i ordinære fritidstilbud som de tidligere ikke mestret etter deltagelse i KFL. Økt motivasjon og robusthet i forhold til å takle motgang er observert blant flere av deltagerne
Økt konsentrasjonsevne	Skole og lærere rapporterer om økt konsentrasjonsevne og tilstedeværelse i undervisning (fysisk og mental tilstedeværelse)
Redusert frafall i fra skolen	Flere informanter og undersøkelser viser at KFL har en positiv effekt på skolen. Gjennomført vgs har positiv effekt på arbeidslivstilknytningen.
Færre trafikkulykker	KFL deltagerne er i risikogruppen for alvorlige trafikkulykker. Forebyggende holdningsarbeid har potensiale til å skape sikrere ferdsel på veiene. Denne effekten er ikke dokumentert. Små tall på deltagerensiden og lave sannsynligheter for trafikkulykker gjør det vanskelig å påvise signifikante effekter.
Bedre helse	Økt trivsel og opplevelse av mestring virker positivt på helsen. Ett år med positiv aktivitet og gruppetilhørighet i et miljø med spenning kan også holde deltagerne borte fra andre miljøer med potensiell helseskadelige adferd (rus, kriminalitet eller andre måter å utfordre spenningstrangen på)

Informasjon og dokumentasjon fra Kjør for livet, samt samtaler med deltagere, bekrefter at en andel av deltagerne i Kjør for livet i praksis var falt ut av skolen – enten i form av høyt fravær, eller i form av manglende tilstedeværelse og deltagelse i skoletimene. Økt oppmøte, og konsentrasjon om skolearbeid har med stor sannsynlighet bidratt til å holde deltagere i en utdannings situasjon og/eller tilbakeføre de til skolebenken. Hvorvidt dette er tilstrekkelig til å sikre fullføring av videregående skole uten ytterligere oppfølging på senere tidspunkt er usikkert. For en del av deltagerne vil ett år med økt motivasjon for skolearbeid og økt robusthet være et tilstrekkelig med startgass i en kritisk periode. Kjør for livet har dermed økt deltagerens sannsynlighet for både å fullføre et utdanningsløp og for senere arbeidslivstilknytning. Dersom 11 prosent (7 av deltager i 2013) får den nødvendige robustheten og motivasjonen som gjør de i stand til å gjennomføre videregående utdanning, og de også fullfører som følge av Kjør for livet, tilsvarer dette en samfunnsøkonomisk verdi basert på Falch (2009) på 6,8 millioner kroner. Dette er en høyere verdi enn tiltakskostnadene i 2013. Dersom virksomheten bidrar til at en av deltagerne velger, eller motiveres for et livsløp som gir senere arbeidsdeltagelse som følge av Kjør for livet, har dette en beregnet samfunnsøkonomisk verdi på 11,6 millioner kroner. Vår vurdering er at den langsiktige samfunnsøkonomiske prissatte verdien for 2013-porteføljen ligger innenfor intervallet 7 millioner kroner til 11 millioner kroner.

Den kortsiktige effekten på deltageres livskvalitet og økt robusthet for å kunne mestre sine liv, er kanskje likevel den største og viktigste effekten. Deltageres og deres familier livskvalitet kommer i tillegg til de anslåtte verdiene.

Det er også grunn til å anta at effektene som observeres hos deltagerne i Kjør for livet kan ha en forebyggende effekt for helseskadelige livstil, blant annet rus og kriminalitet ved at aktiviteten som tilbys bidrar til å holde ungdommen borte fra andre spenningsmiljøer der både rus og kriminalitet står sentralt. Bedre helse og redusert sannsynlighet for å havne i denne type miljøer kan gi store samfunnsøkonomiske besparelser.

Kjør for Livet gjør en forskjell

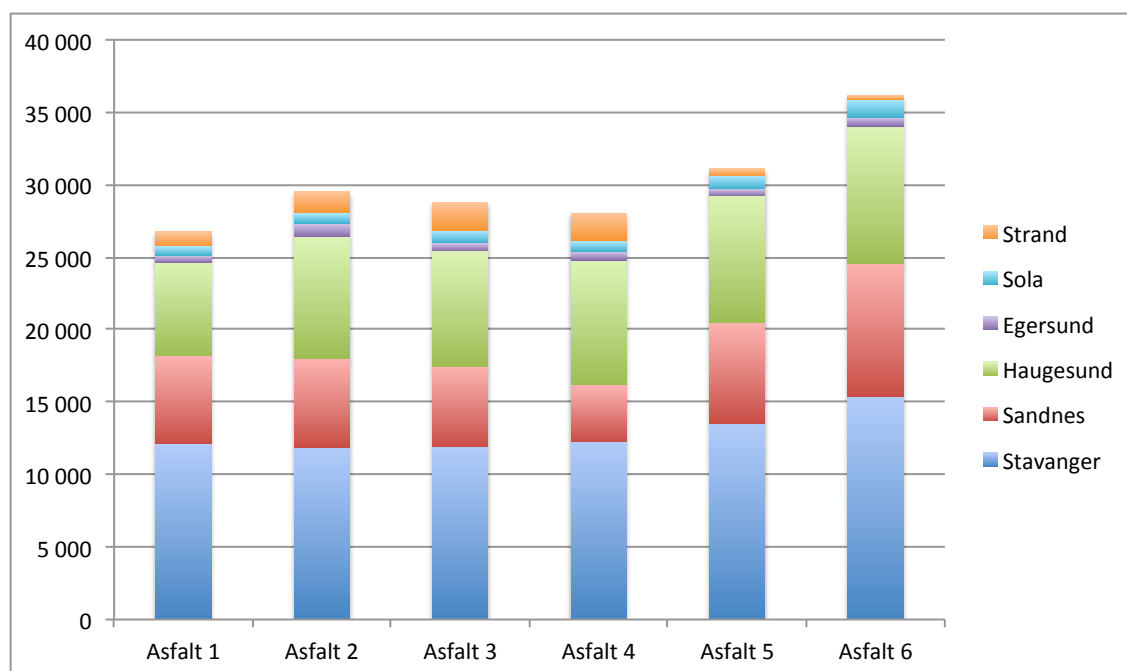
Basert på tilgjengelig dokumentasjon og andre undersøkelser av KLF, konkluderer vi med at KLF gjør en forskjell for deltagerne den perioden de er med i KLF, og at en periode som medlem av KLF har betydning for sannsynligheten for å fullføre et utdanningsløp. For noen kan det ene året med tett oppfølging og hjelp til å mestre være det nødvendige bidraget for komme inn i et ønsket livsløp, mens det for andre handler om forbedret velferd for seg selv og omgivelsene i den perioden de er deltager i KLF, og en liten forbedring av sannsynligheten for et ønsket livsløp, men der de fortsatt vil være sårbare med et forventet livsløp på linje med det vi finner for gjennomsnittet for tidligere barnevernsbarn. Et sentralt funn er mangelen av alternative tilbud for Kjør for livets målgruppe. Dette tilsier stor sannsynlighet for eskalerende problemer for en stor andel av målgruppen i et tilfelle uten Kjør for livet. Vi har løslig anslått en samfunnsøkonomisk verdi i størrelsesorden 7-11 millioner kroner for 2013-innsatsen. Vi understreker at de største verdiene likevel er knyttet til verdier vi ikke har verdsatt, dvs økt livskvalitet, økt robusthet, redusert sannsynlighet for å havne i destruktive miljøer med rus og kriminalitet og økt mestringsevne.

7.9 Gatemagasinet Asfalt

Stiftelsen «Gatemagasinet i Rogaland» ble formelt registrert i februar 2009. 1. april 2009 kom det første nummeret av Gatemagasinet ASFALT på gata. Siden har det kommet nytt nummer annenhver måned. Det første nummerte solgte drøye 13 000 eksemplarer. Opplaget har deretter steget, og nådde i 2011 et opplag på i overkant av 33 000 solgte magasiner. Salgstallene har deretter stabilisert seg rundt et nivå på 29 – 33 000 magasiner per nummer.

Gatemagasinet Asfalt har fått konkurransen av et annet gatemagasin "Folk er Folk" som retter seg mot en annen målgruppe og som også er noe annerledes organisert. I samtale med selgere av Asfalt får vi opplyst at konkurransen til tider har blitt opplevd som tøff, og at det er vanskeligere å selge nå enn det var for et par år siden. Markedssituasjonen opplevdes dog noe bedre høsten 2013 enn tidligere på året. Figur 7.2 viser salgsutviklingen for 2013-årgangen. Vi ser av figuren at det siste magasinet solgte i overkant av 36 000 eksemplarer. Deler av disse ble solgt i 2014. Salgsperiodene per nummer følger ikke året. Magasin nr. 6 selges i perioden desember januar.

Figur 7.2 Salgsutvikling Asfalt 2013, antall solgte eksemplarer per nr.



I likhet med andre gatemagasiner drives Asfalt etter hovedfilosofen; *Dette skal være et tilbud til vanskeligstilte, som kjøper bladet for et bestemt beløp – og som så selger det videre for det doble.*

Går med overskudd og gir utbytte – og er dermed samfunnsøkonomisk lønnsomt

Selv om gatemagasiner verden over drives etter samme filosofi, er hvert enkelt magasin organisert med utgangspunkt etter lokale forutsetninger. Stiftelsen Gatemagasinet utmerker seg ved at de per i dag ikke mottar offentlig støtte. Magasinet har også som målsetting å ha en fortsatt forsvarlig økonomisk drift – uten støtte. Resultatene viser at dette er en realistisk målsetting, og at Gatemagasinet også leverer utbytte som går til sosiale tiltak for vanskeligstilte.

Salgskontorene er outsourcet til aktører som kjenner selgermålgruppene fra annet arbeid. Salgskontorene er også i stor grad drevet av frivillige. Gatemagasinet har sitt hovedmarked i Stavanger og Sandnes, men det er også salgskontorer i Egersund, Haugesund, Sola og Strand kommune.

Vurdert fra et samfunnsøkonomisk perspektiv er Asfalt samfunnsøkonomisk lønnsomt så lenge det går med bedriftsøkonomisk overskudd. Hvorvidt kjøperne av Asfalt kjøper magasinet for å støtte selgerne, virksomheten eller fordi de er interessert i det redaksjonelle innholdet, er i denne sammenheng ikke vesentlig. Flere av selgerne oppgir at de har faste kjøpere som gjerne kjøper mer enn ett magasin, det er også en del kjøpere som betaler mer enn prisen på magasinet, dvs gir noe ekstra til selgeren. Dette kan tolkes som en betalingsvillighet for å støtte opp om tiltaket og de motivene som ligger bak tiltaket. Det er rimelig å anta at annonsemarkedet og en andel av kjøperne også er opptatt av det redaksjonelle innholdet.

7.9.1 Positive eksterne effekter for samfunn og individer

Personer med ruslidelser utgjør en stor andel av dem som står utenfor arbeidslivet. Det er en klar sammenheng mellom rusproblemer og psykisk helse (Helsedirektoratet, 2012), og dette

påvirker evnen til å komme inn, bli værende og fungere i arbeidslivet. En undersøkelse utført ved SIRUS (Bretteville-Jensen, 2005) av et stort utvalg tunge rusmiddelbrukere viser at 85 prosent av utvalget hadde mottatt trygd eller sosialhjelp i løpet av de fire siste ukene, 45 prosent hadde tjent penger på stoffsalg og hver fjerde hadde begått vinningskriminelle handlinger for å finansiere stoffmisbruket sitt. Det foreligger ikke eksakte data om de registrerte Asfaltseilgerne, men foreliggende informasjon viser at undersøkelsen fra SIRIUS også er egnet til å beskrive selgergruppen til Asfalt.

Kort om Asfaltseilgerne

Våre undersøkelser viser at følgende egenskaper er hyppig forekommende blant gruppen som selger Asfalt:

- Rusavhengige, hvorav flere på heroin
- Lang ruserfaring, hvorav noen i dag går på metadon eller annen LAR-behandling
- En stor andel med sosial angst
- En stor andel har vært på rehabilitering en eller flere ganger
- De fleste mottar en eller annen form for sosialhjelp og/eller trygd
- Noen har barn med varierende grad av samværs- og besøksrett
- En stor andel har vært i kriminalomsorgens forvaring en eller flere ganger
- Langing, tyveri, ran og tigging er inntektsmuligheter som de aller fleste har benyttet en eller flere ganger
- Noen har vært i vanlig arbeid i perioder. Det vises til at det er vanskelig å få innpass på arbeidsmarkedet med en rushistorie
- Flere av informantene oppgir at de har få steder å gjøre av seg, og få steder der de kan møte andre mennesker
- Dårlig helse, hyppige legebesøk

Forventede effekter blant selgerne som følge av mulighetene til å selge Asfalt

Selgerne av Asfalt kjøper magasinet for 25 kroner og selger det videre for 50 kroner¹. Mellomlegget går i sin helhet til selgeren. Asfalt har som mål "å gi fotfeste og muligheter" gjennom å gi mennesker i en vanskelig situasjon muligheter til å skaffe seg inntekter på en verdig måte.

Forventede effekter blant selgerne er:

- Lavere rusmisbruk enn de ellers ville hatt som følge av krav til å kunne selge
- Økt forventet levetid og bedre helse som følge av lavere rusmisbruk og noe mindre helseskadelig livsstil
- Lavere kriminalitet og/eller mindre prostitusjon som følge av annen inntektsmulighet
- Mindre tigging som følge av annen inntektsmulighet
- Økt livskvalitet som følge av bedre selvbilde
- Økt samfunnsdeltagelse og økt motivasjon for endret livssituasjon

Forventede positive eksterne effekter for samfunnet

Dersom noen av disse over oppnås vil dette også kunne gi:

- Lavere kostnader knyttet til kriminalitet for samfunnet

¹ Prisen er doblet i 2014, dvs 100 kroner i utsalgspris og 50 kroner i provisjon til selgeren.

- Tryggere gatemiljø
- Reduserte utbetalinger over offentlige budsjetter (helse og stønader)
- Økt arbeidsdeltagelse og produktivitet
- Verdiskaping i form av virksomhetens direkte nettobidrag.

7.9.2 Hvilke effekter oppnås?

Til sammen er det registrert om lag 400 selgere fra Asfalt startet opp. I 2012 og 2013 er omlag halvparten registrert med salgsaktivitet. Det kan være mange årsaker til manglende salg. Noen av de registrerte selgerne fra tidligere år kan sitte i fengsel, være på rehab eller være i så dårlig forfatning at de ikke er i stand til selge Asfalt. Det er også rimelig å anta at det har vært dødsfall i perioden, uten at disse er tatt bort fra listen. Som vi ser av Figur 7.2 er det Stavanger, Sandes og Haugesund som står for de største salgshallene.

Inntekt og inntektsfordeling blant selgerne

For å kunne anslå effekten for kriminalitet og besparelser over andre offentlige budsjetter er det relevant å se på hvordan inntekten mellom selgerne fordeler seg. Vi har derfor sett nærmere på salgsrapportene for å få et bilde av inntektsfordeling. Vi har kun fått tilgang til hele 2013 for Stavanger. Basert på salgshall per utgangen av september for de øvrige stedene, finner vi at bildet fra de øvrige salgsstedene er omtrent som i Stavanger, selv om de største selgerne er i Stavanger.

Inntektsfordeling blant selgerne i Stavanger 2012 og 2013

Salgsrapportene for Stavanger for 2012 og 2013 viser at antall selgere i aksjon var i underkant av 120 av 235 registrerte selgere totalt. Det er en stor grad av overlapp mellom disse to årene, men det er også en del selgere som kun har vært i aksjon ett av årene.

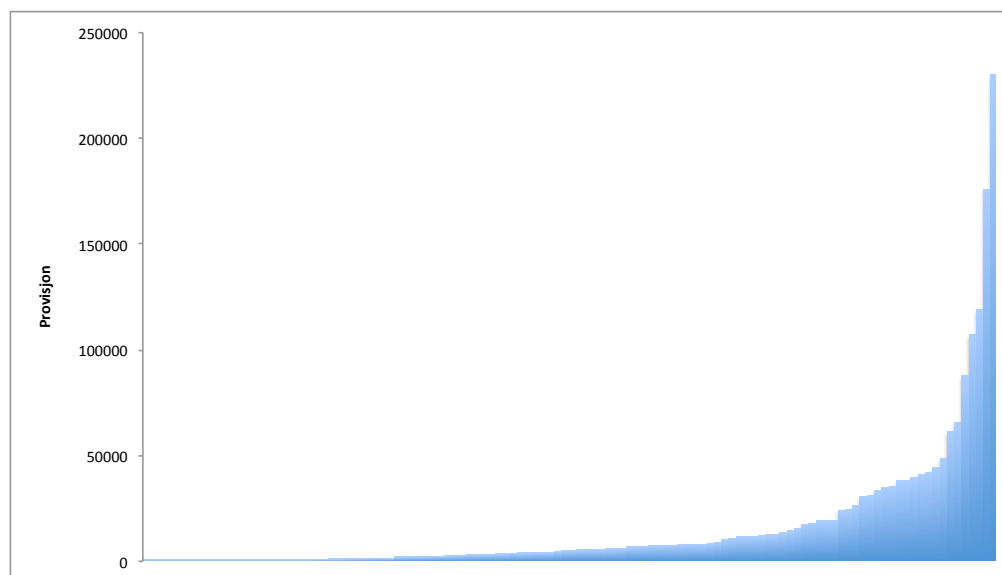
Dersom vi ser på inntektsfordelingen ser vi at denne er svært skjev og spenner fra 230 000 kroner i provisjon til den som har solgt mest i 2013 til 150 kroner til den selgeren som har solgt minst. I 2012 var spriket enda større – da fikk mestselgende selger i underkant av 250 000 kroner i salgsprovisjon, mens den som solgte færrest magasiner fikk 100 kroner. Den ene selgeren som selger flest magasiner får 10-12 prosent av den samlede provisjonen. Mens de 10 mestselgene magasinselgeren får drøyt halvparten av den samlede provisjonen. Resultatene er vist i Tabell 7.18.

Tabell 7.18 Inntektsfordeling selger Stavanger, 2012 og 2013.

Stavanger 2013	Antall eksemplar	Provisjon	Andel
Sum antall solgte magasiner	74 314	1 857 850	
Median	210	5 250	
Gjennomsnitt per selger	630	15 744	
Antall selgere i aksjon	118	2 950	
Flest solgte eksemplar	9 216	230 400	12 prosent
Færrest solgte	6	150	
10 største selgere, samlet salg	39 288	982 200	53 prosent
Stavanger2012			
Sum antall solgte magasiner	99 486	2 487 150	
Median	277	6 925	
Gjennomsnitt per selger	873	21 817	
Antall selgere i aksjon	114	2 850	
Flest solgte eksemplar	9 973	249 325	10 prosent
Færrest solgte	4	100	

Kilde: Salgsstatistikk fra Asphalt, bearbeidet av Vista Analyse

Tabellen viser også median og gjennomsnitt. Med median menes det tallet som deler utvalget på midten, dvs at det er like mange selgere som har solgt mer enn medianen som mindre. Det betyr at halvparten av selgerne som har vært i aksjon i Stavanger i 2013 har fått mindre enn 5200 kroner i provisjon for salget sitt i 2013. Dette er også illustrert i Figur 7.3 der alle selgerne med tilhørende provisjon er sortert etter hvor mye provisjon de har fått i 2013.

Figur 7.3 Provisjon per selger, fordelt etter størrelse. N=118

Når vi ser på salgstillene fra de øvrige salgskontorene er bildet omtrent det samme. En liten andel av selgerne står for en stor andel av salget og provisjonen.

Kun en liten andel av Asfaltsegerne får et vesentlig økonomisk bidrag

Av dette kan vi tolke at det er en relativt liten andel av selgerne som har et vesentlig økonomisk bidrag fra salgsarbeidet. For selgere med lav inntjening vil effekten på andre aktiviteter med formål om å skaffe penger, være begrenset. Vi ser at 80 av de 118 selgerne som har vært i aksjon i Stavanger har en årsprovisjon i 2013 på under 10 000 kroner. For de aller fleste av disse er salget spredd over flere måneder. En brukerdose heroin kan anslås til en kostnad på 1000 kroner per dag. Selv om alternativet til inntekter fra Asfalt for mange av disse ville vært en eller annen form for vinningskriminalitet, finner vi det lite sannsynlig at provisjonsinntekter på dette nivået har en vesentlig effekt på vinningskriminaliteten disse selgerne eventuelt ville utøvd uten muligheten til å selge Asfalt. Noe utslag vil det trolig ha, og da først og fremst på butikktyverier av mindre varer og matvarer. Tigging og prostitusjon er andre inntektsaktiviteter som våre informanter oppgav som alternativ (selv om ingen av de vi selv snakket med prostituerte seg, var det flere som viste til at dette var en alternativ inntektskilde for andre de kjente). Undersøkelsen fra SIRIUS referert foran viser at hver fjerde heroinist har begått vinningskriminalitet for å finansiere stoffmisbruket sitt. Dersom dette er representativt for denne gruppen også er det 20 av de 80 selgerne med salg under 10 000 kroner som finansierer deler av stoffmisbruket ved vinningskriminalitet. Det er lite sannsynlig at hele inntekten er et rent substitutt for inntekt fra vinningskriminalitet. Det er mer trolig at noe av inntektene erstatter andre inntekter, mens noe kommer i tillegg og brukes til velferdsforbedringer av ulike slag.

For selgerne med høye salgstall bekrefter våre samtaler med representanter fra denne gruppen at muligheten til ærlig arbeid har bidratt til økonomisk uavhengighet der det ikke lenger er behov for aktiviteter som nasking, langing og tigging. Flere av selgerne understreker også at det å stjele ikke er en ønsket aktivitet – det er forbundet med stress, angst og uverdighet – men er for mange den eneste muligheten for å skaffe en brukerdose og/eller mat. Blant gruppen "storselgere" forteller informantene om at en jobb å gå til med muligheter til å tjene så "det monner", har gjort det mulig til å skaffe seg egen bolig, en har selv finansiert opphold på rehab ved hjelp av penger tjent gjennom salg av Asfalt, videre vises det til at inntektene har gått til samvær med egne barn, gaver til barna, nedbetaling av gjeld (mange viser til at de sliter med stor gjeld) og et generelt bedre liv. En av informantene mener han ved hjelp av Asfalt og hard jobbing med salg av magasiner har kommet langt nok til å forsøke å få seg ordinært arbeid. Alternativet som oppgis er et dårligere liv med lavere levestandard, trolig mer rus, mindre sosial kontakt, og for noen også vinningskriminalitet for å finansiere et større forbruk av ulike stoffer enn de i dag har.

Er det mulig å anslå verdien av redusert vinningskriminalitet?

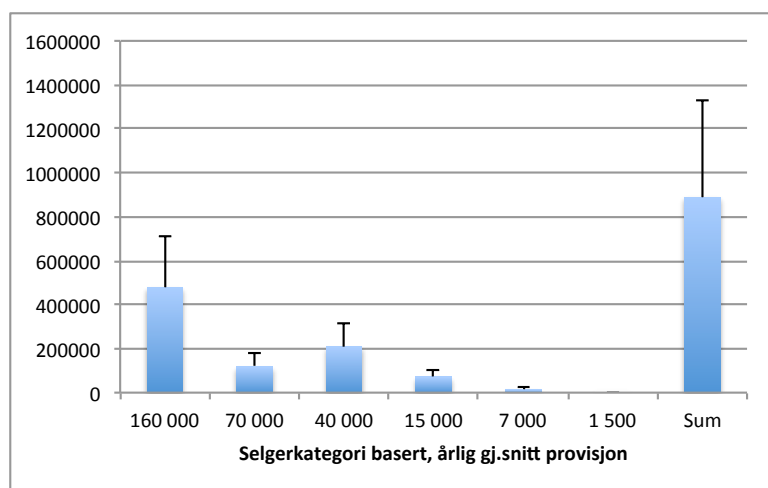
Vi har ikke grunnlag for å kunne fastsette hvor mye vinningskriminalitet salg av Asfalt erstatter. Våre informanter forteller at vinningskriminalitet av ulike kategorier er en alternativ inntektskilde. Flere forteller at de "drev med sånt før", men at de har sluttet etter at de begynte som Asfaltsegerne. Hvor mye de stjal, hva de stjal og hvor ofte de stjal, er uklart. Delvis er ikke dette noe de ønsker å fortelle, delvis har de ikke oversikt over inntektskildene sine bakover i tid.

Basert på undersøkelsen gjennomført av SIRIUS og den informasjonen vi har, har vi gjort noen grove minsteanslag over hvor mye vinningskriminalitet det er sannsynlig at Asfalts virksomhet erstatter. Forutsetningene for anslagene er vist i følgende tabell:

Tabell 7.19 Forutsetninger for anslag av effekt på vinningskriminalitet

Selgerkategori	Prosent av salg	Redusert vinningskriminalitet
160 000	3 %	40 %
70 000	3 %	30 %
40 000	12 %	20 %
15 000	14 %	15 %
7 000	19 %	5 %
1 500	49 %	0 %

Forutsetningene er basert på 6 ulike salgskategorier basert på gjennomsnittspris per selger. Prosent av salg viser hvor stor andel av selgerne som er i kategorien, mens den siste kolonnen anslår hvor mye av provisjonen som går til redusert vinningskriminalitet. Dersom det forutsettes at det er 220 selgere og det selges 180 000 magasiner i året, gir dette om lag 900 000 kroner redusert vinningskriminalitet. Anslagene regnes som et nedre anslag. I figuren under har vi markert et usikkerhetspåslag på 50 prosent. Verdiene kan være enda høyere. For å tjene disse verdien gjennom kriminalitet må det i tillegg gjøres et påslag på 30 – 70 prosent for å få verdien på det som stjeles. Påslaget går til heler, eller som lavere salgspris enn varens egentlige verdi. Ødeleggelse og andre kostnader kommer ofte i tillegg.

Figur 7.4 Illustrasjon over betydning for redusert behov for vinningskriminalitet

Besparelser over offentlige budsjetter

Vi har ikke grunnlag for å kunne beregne besparelser over offentlige budsjetter som følge av Asphalt. Det er imidlertid rimelig å anta at tiltaket bidrar til at flere fra målgruppene holder seg unna kriminelle aktiviteter som følge av muligheten til å skaffe seg inntekt på ærlig vis. Hvor mange dette gjelder – og hvor mange fengselsdøgn og andre kostnader for samfunnet dette sparer - har vi ikke grunnlag for å kunne beregne.

Ett fengselsdøgn koster i underkant av 2500 kroner. Dersom vi antar at 20 selgere unngår 10 dager i fengsel per år som følge av mindre kriminalitet kan dette ganges opp til en halv million kroner i året. Det er rimelig å anta at det i første rekke er "storselgerne" som sparer kriminalomsorgen. For selgerne med mindre omsetning vil inntektene fra Asphalt for de aller fleste ha en marginal betydning for lengden på en eventuell soning dersom de tas for andre forhold.

Flere av selgeren opplyser om at de har fått redusert sosialt angst, og at de oftere står opp og holder seg rusfrie for å kunne selge Asphalt. Det oppgis også at enkelte selgere har gjort opp

narkogjeld og dermed spart noen kneskåler. Bedre helse og mindre skader sparer samfunnet for kostnader. Vi har ikke noe dokumentasjon som gjør det mulig å vurdere Asfalts betydning for helse og personskader.

Andre verdier viktigst?

Våre undersøkelser og samtaler med selgere og frivillige på et salgskontor bekrefter derimot at selgerne – selv de med små salgstall, opplever økt verdighet ved salget. En stor del av selgerne oppgir at de har sosial angst, de har problemer med å stå opp og gjøre seg skikket, og de har i utgangspunktet ikke kontakt med "vanlige" mennesker (begrepet er referert fra en selger).

Muligheten til å møte på et salgskontor, få en kopp kaffe – og av og til vafler – der det stilles krav til et visst "skikkelighetsnivå" for å få lov til å selge – har en positiv effekt for selgerne. De opplever at de blir sett og at noen bryr seg. Kontakten med andre mennesker i salgssituasjonen og det å oppleve at andre mennesker viser respekt for innsatsen – gir verdighet og selvspekt. Dette trekkes fram av samtlige selgere vi snakket med – flere peker på at det er vel så viktig for mange som inntektene salget gir. Flere hevder også at de har trappet ned rusmisbruket, og fått økt motivasjon for avrusning. En av informantene betraktet salgskontoret og samholdet med de andre selgerne som en arbeidsplass. Fellesskapet, kaffekoppen, miljøet og følelsen av å gjøre noe nyttig og å være på jobb, var en viktig motivasjon. Denne selgeren tok formiddagen med ro, og var ikke opptatt av å få tildelt en god salgsplass. Inntektene syntes ikke viktige for denne selgeren.

7.9.3 Konklusjon – Gatemagasinet Asfalt gir mervedi for samfunnet

Gatemagasinet Asfalt gir finansielt overskudd og er dermed samfunnsøkonomisk lønnsomt. Det er en betalingsvillighet for magasinet og/eller virksomhetens formål. I tillegg til utløst betalingsvillighet finner vi at Asfalt gir muligheter og fotfeste, men at det er store variasjoner mht fordelingen av den "økonomiske" muligheten som ligger i tilbudet. Noen få selgere har brukt muligheten til å skaffe seg et alternativt levebrød som har gitt muligheter til fast bosted, og økonomisk uavhengighet. Blant disse er det rimelig å anta – og langt på vei bekreftet – at muligheten erstatter kriminell adferd, noe som igjen reduserer sannsynligheten for fengselsstraff mv.

Muligheten til å selge Asfalt bidrar til:

- Økt verdighet
- Redusert sosial angst
- Økt sosial kontakt
- Motivasjon til å stå opp og "skikke" seg til å kunne selge
- Redusert nasking (butikktyveri mv)
- Redusert behov for tigging
- Redusert rusmisbruk de dagene de skal selge blader

Disse verdiene kommer i tillegg til den økonomiske verdiskapingen som aktivitetene fører med seg. Redusert kriminalitet og økt verdighet og selvfølelse, vil sammen med redusert rusmisbruk også gi besparelser i rettsvesenet, kriminalomsorgen og helsevesenet. Med relativt få selgere med stor økonomisk aktivitet, vurderer vi verdien av effektene for hver enkelt selger og deres nærmeste omgivelser som de største og mest betydningsfulle effektene.

8. Innovasjon og spredningseffekter?

De fleste nye ideer kommer ikke fra geniale oppfinnere som sitter alene og tenker smarte tanker. Ideene kommer fra mennesker som sammen deler sine innsikter og erfaringer og bruker sin kreativitet til å få frem nye og bedre løsninger. Innovasjoner blir til når maskinarbeideren, sykepleieren, den krevende kunden, forskeren, konsulenten, byråkraten og andre utnytter ideene til å styrke grunnlaget for sin egen virksomhet. St.meld. nr. 7 (2008-2009) Et nyskapende og bærekraftig Norge.

8.1 Innovasjon og den nordiske modellen

Innovasjon regnes som selve nøkkelen til økonomisk vekst og utvikling. Ny teknologi og nye løsninger gjør at vi kan utnytte ressurser på en mer effektiv måte og produsere bedre varer og tjenester. OECD anslår at omlag 20-40 prosent av produktivitetsveksten i vår del av verden kan tilskrives entreprenørskap. Innovasjon knyttes også mot andre samfunns mål enn økonomisk vekst, og regnes som nødvendig for å kunne løse utfordringer knyttet til velferdsstat og samfunn. Demografiske endringer gjør at vi må tenke nytt for å kunne videreføre den norske velferdsmodellen slik den er i dag. Det legges også økende vekt på at forskning og innovasjon skal bidra til å løse globale utfordringer som klimaendringer, helseutfordringer, matvaresikkerhet, fattigdom og sosial ulikhet.

Norge har gjort store teknologiske innovasjoner i olje- og gassleting og produksjon. Den nordiske modellen med høyt lønnsnivå gjør at bedrifter med lav lønnsomhet blir slått ut og skaper rom for nye og mer innovative bedrifter. Noen av disse innovasjonene skjer i andre land og vi importerer dem, men noen finner vi på selv.

Norge er i dag et av de mest velstående landene i Verden, og kan det siste århundret vise til en gjennomsnittlig årlig vekst i økonomien på 3,3 prosent (Eika og Olsen, 2008). Innovasjon har vært et viktig politisk satsningsområde de siste årene, og rammevilkårene for entreprenørskap, innovasjon og næringsutvikling regnes som svært gode i en internasjonal sammenheng (The World Bank, 2013). Likevel scorer Norge relativt dårlig på indikatorer for innovasjon. Innovation Union Scoreboard (IUS) plasserer Norge på 17.plass av 34 europeiske land, noe som gjør oss til en "moderat innovatør" sammen med kriserammede land som Spania, Portugal og Italia. Denne kombinasjonen av høy vekst og relativt lav innovasjonsevne er blitt kalt "det norske paradoks¹" (OECD, 2008).

Det er blitt pekt på at velferdsstaten selv kan stå i veien for innovasjon og innsats. Omfordeling av inntekter gjør det mindre lønnsomt å jobbe for enkeltindividet. Beskatning av arbeidsinntekt fører til at den samfunnsøkonomiske gevinsten ved å jobbe er høyere enn den privatøkonomiske, mens overføringer på den annen side har motsatt effekt. Den privatøkonomiske gevinsten av innovasjon og entreprenørskap er med andre ord relativt liten i de skandinaviske velferdsstatene, noe som kan stimulere til mindre innsats og innovasjon.

¹ the Norwegian Puzzle, OECD Territorial Reviews OECD Territorial Reviews: Norway 2007

Dette argumentet trekkes videre av Acemoglu mfl (2012). De viser i sin artikkel at de skandinaviske landene har lavere innovasjonsvirksomhet (målt som antall siterte patenter) enn USA, og at det også ytes mindre innsats i form av færre arbeidstimer. Likevel har de nordiske velferdsstatene en vekstrate i økonomien som er på høyde med den amerikanske. Dette skyldes, i følge forfatterne, at de skandinaviske landene utnytter teknologiske innovasjoner drevet fram av stater der de finansielle insentivene for innovasjon er sterkere, slik som USA. Det er med andre ord en asymmetrisk likevekt i verden, der godt utbygde velferdsstater med høy velstand og økonomisk vekst kan eksistere nettopp fordi andre land driver den teknologiske utviklingen fremover. På samme måte vil den økonomiske veksten for samtlige land bremses dersom alle land skulle adoptere en skandinavisk velferdsmodell.

Påstandene framsatt i Acemoglu mfl (2012) er interessante og peker på viktige mekanismer, men er ikke nødvendigvis korrekte. Selv om omfordeling kan gi lavere insentiver til innovasjon, kan likhet også virke innovasjonsfremmende. Like muligheter til for eksempel utdanning gjør det lettere å oppdage og utnytte talenter. Likhet i inntekt fører til en jevnere maktfordeling, noe som reduserer risikoen for at høyinntektsgrupper skal blokkere reformer og innovasjon som truer deres interesser. Et godt sikkerhetsnett gjør dessuten entreprenørskap mindre risikofylt. Det er heller ikke enighet om hvordan man skal måle innovasjon, og andre undersøkelser (se f.eks. Global Innovation Index 2013) rangerer de nordiske landene atskillelig høyere opp på innovasjonsskalaen.

8.1.1 Innovasjon og imitasjon

En innovasjon defineres som "en ny vare, tjeneste, produksjonsmåte eller organisasjonsform som er lansert i markedet eller tatt i bruk i produksjonen for å skape økonomiske verdier" (St.mld. 7, 2008-2009). Praktisk anvendelse er et nøkkelord i denne sammenhengen; en idé skaper først verdier i det øyeblikk den settes ut i livet. Innovasjoner bidrar til verdiskaping i seg selv, men også gjennom imitasjon. Ved at andre aktører kopierer eller hermer etter den opprinnelige innovasjonen kan det bli ytterligere vekst i økonomien, som igjen kan lede til nye innovasjoner.

"en idé skaper først verdier i det øyeblikk den settes ut i livet. Innovasjoner bidrar til verdiskaping i seg selv, men også gjennom imitasjon."

Generelt investeres det for lite i forskning og innovasjon enn det som er samfunnsøkonomisk optimalt, fordi den samfunnsøkonomiske avkastningen er så mye høyere enn den privatøkonomiske. Noe av gevinsten hentes ut av fellesskapet, mens noe tilfaller andre aktører som kopierer innovasjonen. Mye tyder på at det er imitatorene som tjener mest på innovasjonen: I følge en studie av Shenkar (2010) går 97,8 prosent av verdien av en innovasjon til imitatorer. I tillegg til at det forskes for lite, er det også mange forskningsresultater som ikke kommer til anvendelse. Ett eksempel er forskningen om tiltak for unge som det er vist til foran i denne rapporten. På tross av forskning som viser hva som kreves av et vellykket tiltak for ungdom, er det mest brukte tiltaket fremdeles det forskningen sier har dårligst effekt.

8.1.2 Skalering og spredningseffekter

En innovasjons evne til å kunne skaleres opp og spre seg er et viktig aspekt ved verdiskapingen til en innovasjon. Noe har i utgangspunktet fungert ett sted, og nå ønsker man å spre det for å kunne maksimere den positive effekten av innovasjonen. Ofte tenker man på skalering som geografisk ekspansjon eller en aktivitetsøkning. Eksempler er å øke kvantiteten eller kvalitet på

produsert mengde/tjenester eller å etablere seg nye steder. Det finnes imidlertid flere former for skalering, og skalering kan også innebære å få andre organisasjoner å tilby høyere kvantitet/kvalitet på tjenestene/produktene de tilbyr. For sosiale entreprenører kan det å endre det politiske, kulturelle eller økonomiske systemet være en form for skalering, ved at en slik endring reduserer problemet det i utgangspunktet ville løse.

8.2 Ferds sosiale entreprenører som innovatører

Ferds porteføljebedrifter har alle det til felles at de har nyskapende og innovative løsninger på velkjente utfordringer i samfunnet. De er også skalerbare, i den forstand at de er bygd på en lett gjenkjennelig strategi som er mulig å ekspandere eller kopiere.

- Pøbelprosjektet og Lyk-Z representerer en innovasjon i tiltakssektoren. Et sterkt fokus på individet samt tilbudssiden i arbeidsmarkedet representerer en ny måte å tenke på når det gjelder arbeidsmarkedstiltak. Pøbelprosjektet er innovative på områder forskningen har identifisert som avgjørende for å kunne lykkes med arbeidsmarkedstiltak. Gjennom å sette ideer som støttes i forskningen ut i live skapes verdier. Pøbelprosjektet bekrefter også forskningens funn gjennom praktisk erfaring. Mye tyder på at arbeidsmåtene har begynt å spre seg, både i NAV og blant andre tiltakstilbydere.
- Gladiator og Trivselsleder bruker fysisk aktivitet som virkemiddel for hhv læring og trivsel. Kombinasjonen av læring og fysisk aktivitet som Aball1 representerer, er unik i både nasjonal og internasjonal sammenheng. Konseptet er enkelt, uavhengig av språk og kultur, og Gladiator er i ferd med å etablere seg i andre land. Trivselsleder foreslår en ny organisering av lek i friminuttene, der elevene selv er ansvarlige for å inkludere hverandre. Trivselsleder brukes over hele landet, og har også etablert seg i andre skandinaviske land og på Island.
- Forskerfabrikken tilbyr en annen måte å tenke på realfagsundervisning på. Bedriften opplever sterk vekst i både antall kurs og deltagere, og holder nå kurs i hele landet. Gjennom undervisning av lærere og bruk av lærerstudenter, er Forskerfabrikken også med på å påvirke hvordan realfagsundervisningen legges opp i skolen. Forskerfabrikken representerer også en innovasjon for fritidsaktiviteter for barn og familier som ønsker noe mer enn det som tilbys gjennom mer tradisjonelle fritidsaktiviteter. Ved å utvikle et tilbud det både er etterspørsel etter og betalingsvillighet for, har Forskerfabrikken klart møte en udekket etterspørsel i markedet. Innovasjonen gir dermed et positivt bidrag til verdiskapingen.
- Kjør for livet tilbyr et meningsfullt fritidstilbud til barn som faller utenfor ordinære fritidstilbud. Det er et sterkt fokus på teamfølelse og samarbeid, gjennom felles bekledding og en faglig plattform. Konseptet er bygd opp på en slik måte at det er enkelt å starte klubber andre steder i landet. Konseptet er innovativt i den forstand at ideer og suksesskriterier fra toppidretten er utviklet og tilpasset barn og unge som faller utenfor, og som mangler egendreven som idrettsungdom ofte har. Når dette kombineres med forskningsbaserte pedagogiske opplegg representerer Kjør for Livet en innovasjon i tiltaksapparatet for en gruppe barn som i utgangspunktet har en betydelig større sannsynlighet for å falle utenfor som voksne enn andre barn. Resultatene så langt viser verdiskaping gjennom at en stor andel av deltagerne bedrer sine forutsetninger for å fullføre et utdanningsløp, og at de også har opprettet sosiale nettverk som øker forutsetningene for å gjøre gode, langsiktige valg for seg selv og samfunnet.

- Unicus viser at det er mulig å utnytte ressurser i samfunnet som vanligvis faller utenfor til å skape verdier. Bedriften kobler spesielle egenskaper forbundet med Aspergerdiagnosen med udekkede behov i næringslivet. Det sterke fokuset på individuell tilrettelegging sammen med høye krav gjør at bedriften går med overskudd uten støtte utenfra. I tillegg til verdiskapingen som følger av at uutnyttede ressurser tas i bruk, bidrar Unicus til økt livskvalitet for de som gis muligheten til å utnytte egne evner og særtrekk.
- Intempo setter fokus på de aller minste barna, en gruppe som ofte ignoreres fordi de er for små. Gjennom forskningsbasert kunnskapsformidling og lek viser Intempo at de minste barna har et enormt potensiale. Måltrettet forebyggende arbeid kan potensielt ha enorme gevinster for samfunnet, ved å øke kompetansenivået generelt i samfunnet og bidra til utjevning. Innovasjonen ligger i koblingen til hjerneforskning der enkle tiltak er utviklet slik at de kan gjennomføres i innenfor den norske barnehagemodellen uten å måtte fortrenge andre tradisjonelle barnehageaktiviteter.
- Forandringsfabrikken har utviklet en unik arbeidsmetodikk for å løfte individuelle brukererfaringer opp på systemnivå, som er med på å endre systemer. Det er tegn på at andre virksomheter som arbeider med samme målgruppe er i ferd med å kopiere arbeidsmetodikken. Innovasjonen retter seg mot områder der det er påvist store forbedringspotensialer, og hvor samfunnet har en stor ressursinnsats. Gevinstpotensialet er derfor stort, både målt i bruk av offentlige budsjetter, og mest av alt ved å kunne påvirke barnevernets måloppnåelse ved at flere barn får hjelp tilpasset egne behov.
- Gatemagasinet Asfalt gir verdighet og mestring til personer med ruserfaring. De skiller seg fra andre gatemagasiner ved at de har satt et tak på antall magasiner hver selger kan selge, og ved å sette ut salgskontorene. I motsetning til andre gatemagasiner går Asfalt med overskudd.

8.3 Ferd's entreprenører setter ideer ut i livet

Et felles kjennetegn for Ferd's entreprenører er at de setter ideer ut i livet og at de tilbyr nye løsninger på viktige utfordringer i samfunnet. Gjennom Ferd Sosiale Entreprenører er ideer og forretningsmodeller utfordret og videreutviklet. Ferd har bidratt med kapital, nettverk og kompetanse innen forretningsutvikling og strategi. Dette har gitt entreprenørene muligheter til å utvikle tilbud innenfor områder det er behov for, noe som vises gjennom etterspørselen etter tilbudene som er utviklet.

Vår gjennomgang av 2013-porteføljen viser at flere av entreprenørenes ideer har støtte i forskningen. Entreprenørenes virksomhet framstår i disse tilfellene som eksperimenter, der nye løsninger på tunge utfordringer testes i mindre skala. Pøbelprosjektet bekrefter så langt forskningens funn, mens andre bedrifter som Intempo og Forandringsfabrikken retter seg mot resultater som ligger langt fram i tid.

Flere av bedriftene er over den kritiske oppstartsfasen og framstår som levedyktige på områder der bedriftenes tilbud møtes i markedet med en økende etterspørsel etter tjenestene som tilbys. Offentlig sektor er en viktig kunde for en stor andel av entreprenørene. Ved å teste ut nye løsninger, måter å organisere og tilrettelegge tilbud på, vil entreprenørene kunne bidra til læring som kan komme andre til gode samtidig som de bidrar med kunnskapsutvikling på tunge velferdspolitiske områder.

8.4 Sosiale entreprenørers plass i den norske velferdsstaten?

I kapittel 4 gikk vi gjennom noen av velferdsstatens kjente utfordringer. Vi drøftet også noen strukturelle årsaker som blant annet fører til lite innovasjon innenfor tunge velferdspolitiske områdene. Spørsmålet som ble stilt var om sosiale entreprenører kan være en del av løsningen innenfor den norske velferdsstaten?

Høyere samfunnsøkonomisk enn bedriftsøkonomisk lønnsomhet

Gjennomgangen av Ferd sosiale entreprenører 2013 viser at samtlige bedrifter gir en høyere samfunnsøkonomisk enn bedriftsøkonomisk lønnsomhet. Ved hjelp av investeringer, kompetanse på forretningsdrift og nettverk har flere av bedriftene kommet fra ide til utvikling, og inn en vekstfase der bedriften er selvfinansierende og gir avkastning som kan brukes til videre utvikling. For flere av bedriftene har støtten fra Ferd SE og kompetanse på forretningsdrift, markedsutvikling og strategisk styring vært avgjørende for utviklingen. På dette område er de sosiale entreprenørene ikke vesentlige annerledes enn andre entreprenører.

Enklest å skape uavhengighet og lønnsomhet med det private markedet som kunde

Et fellestrekk ved bedriftene som raskest er blitt økonomisk selvgående er at de leverer tjenester eller produkter til det private markedet. Dette gjelder Asphalt (gatemagasiner), Unicus (tjenester til privat og offentlige forretningsvirksomheter) og Forskerfabrikken (kurs og aktiviteter). Disse bedriftene får testet forretningsideen i et marked der betalingsvilligheten for det som leveres gjenspeiler seg i betalingen for de produktene som leveres. I tillegg er det positive eksterne effekter ved bedriftenes virksomhet som gir et positivt bidrag til en verdiskaping som trolig ellers ikke ville funnet sted. Overskuddet gir muligheter til å videreutvikle tjenestene, og således nå flere innenfor målgruppen. Denne type bedrifter er, og har alltid vært, en del av løsningen i den norske velferdsstaten.

Mulig å skape lønnsomhet med offentlige tjenesteleverandører som kunder

Flere av entreprenørene leverer tjenester til offentlige tjenesteleverandører som skoler og barnevern. Mottakerne har da stramme budsjettrestriksjoner som gjør at betalingsvilligheten for entreprenørenes løsninger ikke nødvendigvis reflekterer etterspørselen etter tjenestene. F.eks. kan det være en større betalingsvillighet blant målgruppen (og deres foreldre) enn det en skole eller barnehage kan betale for et konsept innenfor eksisterende budsjetter og regelverk. Vi har vist at det i tillegg er positive eksterne effekter, og langsiktige velferdseffekter som blant annet kan gi besparelser for offentlige budsjetter over tid og produktionsbidrag til samfunnet. En utfordring er at de offentlige budsjettene som kan spares i framtiden, ikke er de samme som bærer kostnadene i utgangspunktet. Den observerte betalingsvilligheten gjennom prisen entreprenørene oppnår, reflekterer dermed ikke den reelle etterspørselen for løsningene som tilbys. I kapittel 4.11 viste vi at dette er et brudd på markedsbetingelsene, og også kan være et argument for offentlig støtte. Entreprenører som klarer å skape lønnsomme bedrifter innenfor disse rammebetingelsene, uten offentlig støtte, er definitivt en del av løsningene innenfor velferdsproduksjonen.

Utfordringen for denne kategorien entreprenører er å få den nødvendige starthjelp i form av risikokapital, kompetanse, nettverk og markedsadgang. I tillegg vil lave priser som svarer til mottakerens budsjetter og handlingsrom stille store krav til kostnadseffektiviteten og kvaliteten på det som leveres.

System og markedsvikt størst konsekvenser for leverandører underlagt offentlig innkjøp

Mens tradisjonell konkurranseutsetting har hovedfokus på å gjøre samme jobb til en lavere kostnad (Aetat Arbeidsdirektoratet, 2001), er sosiale entreprenører ofte mer opptatt av finne nye løsninger eller andre måter å organisere arbeidet på. Dette kan skape utfordringer mht mulighetene for å levere tjenester til det offentlige i og med konkurransene ofte har kravspesifikasjoner med begrenset rom for nye løsninger.

Pøbelprosjektet og Lyk-Z, og delvis Kjør for livet leverer tjenester til offentlig sektor med innkjøpsordninger. Vår gjennomgang viser at disse bedriftene tilbyr nye løsninger, som i mange tilfeller kan gå ut over det som innkjøper ber om i en kravspesifikasjon. Resultatene fra vår gjennomgang viser eksempelvis at Pøbelprosjektets virksomhet utløser store samfunnsøkonomiske verdier, og at bedriften lykkes bedre på et prioritert samfunnsområde enn gjennomsnittet av øvrige tiltak på området. Samtidig har Pøbelprosjektet selv store økonomiske utfordringer, der de fremdeles er avhengig av snille givere og tilskudd fra andre kilder for å overleve. Pøbelprosjektet møter samtlige fire systembegrensninger beskrevet i kapittel 4.11. Noe som gir det vi vil kalle *Pøbelparadokset*.

Pøbelparadokset

Pøbelprosjektet bidrar med stor samfunnsøkonomisk verdiskaping. De har gjennom virksomheten vist at de lykkes på prioriterte målområder (jf kapittel 7.1). Løsningene har støtte i forskingen, og Pøbelprosjektet bekrefter at forskningens identifiserte suksesskriterier stemmer. Paradokset oppstår ved at de viktigste suksesskriteriene bak resultatene som skapes *ikke* finansieres. Når bestiller i kravspesifikasjonen ikke bestiller det som skaper Pøbelprosjektets suksess, så vil heller ikke disse oppgavene finansieres. Jo større suksess Pøbelprosjektet har, jo større kostnader innen ikke-finansierte oppgaver vil Pøbelprosjektet pådra seg. Dette er ikke forretningsmessig bærekraftig over tid.

Hvorfor oppstår pøbelparadokset? Goldsmith (2010) gir mange av svarene, nemlig:

- Store avvik mellom samfunnsøkonomisk og bedriftsøkonomisk lønnsomhet
- Dårlige målemetoder og kausal forvirring. Det vanskelig å måle resultatene og også vanskelig å få øye på årsak-virkningssammenhenger. Bestiller måles ikke på effekter, men på gjennomføringen av bestillingen.
- Profesjonaliseringens forbannelse. Flere spesialister med sterke profesjonstilhørigheter skaper kulturer og enhetlige måter å løse problemene på. Dette gir liten åpenhet og handlingsrom for å teste nye løsninger der andre profesjoner slippes til.

Innenfor områder som reguleres av offentlige innkjøpsordninger og anbudskonkurranser møter dermed sosiale entreprenører tilleggsutfordringer ut over utfordringer knyttet til tilgang til risikokapital, kompetanse og nettverk.

8.5 Konklusjon – innovatører med potensial for spredningseffekter

Sosiale Entreprenørenes virksomhet kan betraktes som eksperimenter, der nye løsninger på tunge utfordringer testes i mindre skala. Dersom sosiale entreprenører skal ha en rolle innenfor velferdsproduksjonen, må de gis markedsadgang og muligheter til å teste ut sine løsningene. Finansieringen må da være knyttet til hvilke effekter og resultater som oppnås, - ikke hvordan det arbeides. I tillegg er det behov for risikokapital og inkubatorer for å sikre at ideer og løsninger kan bli tatt ut og testet i markedet.

Referanser

Acemoglu, D., J. Robinson, T. Verdier (2012), "Can't We All Be More Like Scandinavians? Asymmetric Growth and Institutions in an Interdependent World?", Working Paper 12-22, Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology.

Aetat Arbeidsdirektoratet (2001), "Leseferdighet til registrerte arbeidssøkere – sammenlignet med yrkesaktive". Notat.

Anderssen, S.A. , E. Kolle, J. Steene-Johannessen, Y. Ommundsen og L.B. Andersen (2008), Fysisk aktivitet blant barn og unge i Norge. En kartlegging av aktivitetsnivå og fysisk form hos 9-15-åringene, Rapport 02/2008. Oslo: Helsedirektoratet.

Anvik, C.H. og A. Gustavsen (2012), "Ikke slipp meg! –Unge, psykiske helseproblemer, utdanning og arbeid". Rapport 13/2012. Nordlandsforskning.

Asbjørnsen, A.E, L.Ø. Jones og T. Manger (2008), "Innsatte i Bergen fengsel: Delrapport 3: Leseferdigheter og grunnleggende kognitive ferdigheter", Rapport. Fylkesmannen i Hordaland.

Biniam, Y. (2011), "Ungdom og arbeidsmarkedstiltak. Et kvalitativt studium på hvordan arbeidsledig ungdom opplever situasjonen som deltager på arbeidsmarkedstiltak". Antirasistisk senter.

Bjørnstad, R., D. Fredriksen, M.L. Gjelsvik og N.M. Stølen (2008), "Tilbud og etterspørsel etter arbeidskraft etter utdanning, 1986-2025", Rapport 2008/29, Statistisk sentralbyrå.

Bratberg, E. og Ø.A.Nilsen (2000), "Transitions from School to Work and the Early Labour Market Experience", *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, 62.

Bratsberg, B., O. Raaum og T.Hægeland (2006), "Lese- og tallforståelse, utdanning og arbeidsmarkedssuksess", Lesesenteret, UiS.

Bratsberg, B., O. Raaum, K. Røed og H.M Gjefsen (2010), "Utdannings- og arbeidskarrierer hos unge voksne: Hvor havner ungdom som slutter i skolen i ung alder?". Frisch-rapport 3/2010.

Bremnes, R., T. Falch og B. Strøm (2006), "Samfunnsøkonomiske konsekvenser av ferdighetsstimulerende førskoletiltak". SØF-rapport 04/06.

Bretteville-Jensen (2005), "Økonomiske aspekter ved sprøytemisbrukeres forbruk av rusmidler". SIRUS-rapport 4/2005.

Card, D., J. Kluve og A. Weber (2010), "Active Labor Market Policy Evaluations: A Meta-analysis". *The Economic Journal* 120.

Clausen, S-E. og L.B. Kristofersen (2008), "Barnevernsklinter i Norge 1990-2005. En longitudinell studie". Rapport 3/2008, NOVA.

Davis, C.L., P.D. Tomporowski, J.E. McDowell, B.P. Austin, P.H. Miller, N.E. Yanasek, J.D. Allison, J.A. Naglieri (2011), "Exercise improves executive function and achievement and alters brain

activation in overweight children: a randomized, controlled trial". *Journal of Health Psychology* 30(1).

De Ridder, K.A., K. Pape, R. Johnsen, S. Westin, T.L. Holmen, J.H. Bjørngaard (2012), "School dropout: a major public health challenge: a 10-year prospective study on medical and non-medical social insurance benefits in young adulthood, the Young-HUNT 1 Study (Norway)". *Journal of Epidemiology and Community Health*, 66(11).

Djuve, A.B. (2007), "Vi får jo to ekstra hender – Arbeidsgivers syn på praksisplasser for ikke-vestlige innvandrere". Rapport 2007:26. Fafo.

Drydakis, N. (2013), "Bullying at school and labour market outcomes". *International Journal of Manpower* (kommer).

Ebrahim, Alnoor S. and V. Kasturi Rangan (2010): *The Limits of Nonprofit Impact: A Contingency Framework for Measuring Social Performance*. Harvard Business School Working Paper 10-099

Falch, T. og B. Strøm (2013), "Schools, Ability and the Socio-Economic Gradient in Education Choices". *The Journal of Socio-Economics*, 43.

Falch, T. og O.H. Nyhus (2011), "Betydningen av fullført videregående opplæring for sysselsetting og inaktivitet blant unge voksne". Søkelys på arbeidslivet 04/2011.

Falch, T., A.B. Johannesen og B. Strøm (2009), "Kostnader av frafall i videregående opplæring". Trondheim: Senter for økonomisk forskning.

Falch, T., L-E. Borge, P. Lujala, O.H. Nyhus og B. Strøm (2010), "Årsaker til og konsekvenser av manglende fullføring av videregående opplæring". SØF-rapport 03/10. Senter for økonomisk forskning.

Ferd Sosiale Entreprenører (2011): Resultatrapport 2011

Finansdepartementet (2012), "Perspektivmeldingen 2013", Meld.St. 12 (2012-2013).

Finansdepartementet (2005); Veileder i samfunnsøkonomiske analyser

Finansdepartementet (2005b); Veileder til gjennomføring av evalueringer

Frøyland, K. (2012), "Inkludering av ungdom i skole eller arbeid. Tiltak, metoder, samarbeid og samordning i og rundt NAV-kontoret. Første delrapport fra evaluering av utviklingsarbeid i 13 prosjektområder". AFI-rapport 20/2012.

Gabrielsen, Haslund og Lagerstrøm (2005), Lese og mestringskompetanse i den voksne befolkningen. Resultater fra Adult Literacy and Life Skills (ALL). Nasjonalt senter for leseopplæring og leseforskning, Universitet i Stavanger.

Gjefsen, H.M, M.L. Gjelsvik, K. Roksvaag og N.M. Stølen (2012), "Utdannes det riktig kompetanse for fremtiden?", Økonomiske analyser 3/2012, SSB.

Heckman, J. J. (2008). The Case for Investing in Disadvantaged Young Children. CESifo DICE Report 2/2008.

Henningsen, M. og T. Kornstad (2010), "Kvalitetsforskjeller i barnevernets arbeid". Rapporter 4/2010. Statistisk sentralbyrå.

Hillman, C.H., M.B. Pontifex, L.B. Raine, D.M. Castelli, E.E. Hall og A.F. Kramer (2009), "The effect of acute treadmill walking on cognitive control and academic achievement in preadolescent children". Neuroscience 159(3).

Holden, S., S. Markussen og K. Røed (2012), "Arbeid til alle?" Samfunnsøkonomen 9/2012.

Juel, K., J. Sørensen, H. Brønnum-Hansen (2006), Risikofaktorer og folkesundhet i Danmark. København: Statens institut for folkesundhet.

Leiner, Katinka G. (2013): *Vet du hva sosialt entreprenørskap er?* Blogginlegg gjengitt på http://www.ferd.no/sosiale_entrepreneur/09.07.2013

Lundetræ, K., R. Stokke og E. Gabrielsen (2012), Helse i hvert ord? Sammenhenger mellom voksnes leseferdighet og opplevelse av egen helse. I: S. Matre og A. Skaftun, *Skriv! Les! Artikler fra den første nordiske konferansen om skrijving, lesing og literacy*. 271-283. Trondheim: Akademika forlag.

Markussen, E. og I. Seland (2012), "Å redusere bortvalg – bare skolenes ansvar? En undersøkelse av bortvalg ved de videregående skolene i Akershus fylkeskommune skoleåret 2010-2011". Rapport 6/2012, NIFU.

Mogstad, M. og M. Rege (2009), Tidlig læring og sosial mobilitet: Norske barns muligheter til å lykkes i utdanningsløpet og arbeidslivet. Samfunnsøkonomen nr. 5, 2009.

Mulgan Geoff (2010), "Measuring Social Value Stanford" Social Innovation Review Summer 2010

NAV (2010), "Arbeidssøkere med Asperger syndrom". Veiledningshefte for arbeidssøkeres støttespillere i NAV.

Nilsen, Ø.A. og K.H. Reiso (2011), "Scarring effects of unemployment", Discussion paper 26, Institutt for samfunnsøkonomi, Norges handelshøyskole.

Nordisk Ministerråd (2006), Et bedre liv gjennom mad og motion: nordisk handlingsplan for bedre sundhet og livskvalitet gjennom mad og fysisk aktivitet. København: Nordisk Ministerråd.

NOVA (2013), "Ungdata. Nasjonale resultater 2010-2012". NOVA Rapport 10/13. NOVA, Oslo.

OECD (2012a), "Education at a Glance: OECD Indicators". OECD Publishing.

OECD (2012b), Health at a Glance: Europe 2012, OECD Publishing.

OECD (1991): Principles for evaluation of development assistance. Development assistance committee, Paris, 1991

OECD (2008), "OECD Territorial Reviews OECD Territorial Reviews: Norway 2007"

Pape, K., J.H. Bjørngaard, S. Westin, T.L. Holmen og S. Krokstad (2011), "Reading and writing difficulties in adolescence and later risk of welfare dependence. A ten year follow-up, the HUNT Study, Norway". *BMC Public Health* 11:718.

Ponzo, M. (2013), "Does bullying reduce educational achievement? An evaluation using matching estimators". *Journal of Policy Modeling* 07/2013.

Raaum, O., J. Rogstad, K. Røed og L. Westlie (2009), Young and Out: An Application of a Prospect-Based Concept of Social Exclusion. *Journal of Socio-Economics* 38.

Rambøll (2009), "Kartlegging av ungdomstiltak". Oslo: NAV Drift og utvikling.

Rasmussen, I., S. Strøm, S. Sverdrup og H. Vennemo (2012), "Samfunnsøkonomiske kostnader av vold i nære relasjoner", Rapport 2012/4. Vista Analyse.

Rasmussen, I., V.A. Dyb, N. Heldal og S. Strøm (2010), "Samfunnsøkonomiske konsekvenser av marginalisering blant ungdom". Rapport 2010/07. Vista Analyse.

Riksrevisjonen (2012): Retningslinjer for forvaltningsrevisjon

Riksrevisjonen: Håndbok for Riksrevisjonens utviklingssamarbeid

Røed, K. og O. Raaum (2006), "Do Labour Market Programmes Speed Up the Return to Work?". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 68.

Skauge, B. (2010), "Er det noen som vil høre på meg? Har endringer i barnevernloven, organisering av kommunale tjenester og innføring av nytt fagdataverktøy, der fokus har vært på brukermedvirkning og deltakelse fra barnet, medført endringer i praksis? Blir barnets stemme fremtredende?". Masteroppgave ved NTNU, Fakultet for samfunnsvitenskap og teknologiledelse, Institutt for sosialt arbeid og helsevitenskap.

Strong, W.B., R.M. Malina, C.J.R. Blimkie, S.R. Daniels, R.K. Dishman, B. Gutin, A.C. Hergenroeder, A. Must, P.A. Nixon, J.M. Pivarnik, T. Rowland, S. Trost, F. Trudeau (2005), "Evidence Based Physical Activity for School-age Youth". *The Journal of Pediatrics* 146(6).

Sundt, C.S. (2012), "Den svenske arbeidsinnvandringen: Fortrennes norsk ungdom i arbeidsmarkedet? En empirisk analyse av ungdomsarbeidsinnvandringen fra Sverige". Masteroppgave ved Universitetet i Oslo, Økonomisk institutt.

Strøm, I.F., Thoresen, I., Wentzel-Larsen, T., Hjemdal, O.K., Lien, L., Dyb, G.(2013). Exposure to life adversity in high school and later work participation: A longitudinal population-based study. *Journal of Adolescence* 36 (2013) 1143–1151

von Simson, K. (2012), "Veier til jobb for ungdom uten fullført videregående opplæring: Kan vikarbyråer og arbeidsmarkedstiltak lette overgangen fra utdanning til arbeidsliv?" Søkelys på arbeidslivet 1-2/2012.

Weiss, C. H. (1998): Evaluation. Prentice Hall

Weiss, C. H. (2004): On theory-based evaluation: Winning friends and influencing people. The Evaluation Exchange, IX, 4, 1-5

Weiss, Carol (1995). *Nothing as Practical as Good Theory: Exploring Theory-Based Evaluation for Comprehensive Community Initiatives for Children and Families* in 'New Approaches to Evaluating Community Initiatives'. Aspen Institute.

Øverlien, C. (2010), "Barn som opplever vold i hjemmet – Kunnskapsstatus." NKVTS.

Vista Analyse AS

Vista Analyse AS er et samfunnsfaglig analyseselskap med hovedvekt på økonomisk forskning, utredning, evaluering og rådgiving. Vi utfører oppdrag med høy faglig kvalitet, uavhengighet og integritet. Våre sentrale temaområder omfatter klima, energi, samferdsel, næringsutvikling, byutvikling og velferd.

Våre medarbeidere har meget høy akademisk kompetanse og bred erfaring innenfor konsulentvirksomhet. Ved behov benytter vi et velutviklet nettverk med selskaper og ressurspersoner nasjonalt og internasjonalt. Selskapet er i sin helhet eiet av medarbeiderne.

Vista Analyse AS
Meltzersgate 4
0257 Oslo

post@vista-analyse.no
vista-analyse.no