

MER ÄN BARA HUS

En socioekonomisk analys av
det sociala investeringsarbetet i Vivalla

Ingvar Nilsson & Eva Nilsson Lundmark
i.nilsson@seeab.se & eva.lundmark@krtuab.se
2016-02-15

Förord från Skanska

I samband med att ÖrebroBostäder startade den fysiska upprustningen av miljonprogramsområdet Vivalla satsade man även på att lyfta området och ge de boende ökade chanser till integration och bättre livskvalitet. I upphandlingen värderade man förmågan att genomföra sociala investeringar i byggprojektet till exempel genom att skapa möjligheter för de boende att få praktik och därmed öka sina chanser att komma i arbete.

När Skanska vann upphandlingen tog vi oss an utmaningen att ta fram ett fungerande arbetssätt för att erbjuda praktikplatser till långtidsarbetslösa, och utvecklade gemensamt en modell för detta som vi kallar Boendebyggarna. För att förstå vilka effekter denna sociala investering har på samhällsekonomin och vilka faktorer som ledde fram till ett lyckat resultat inledde vi ett samarbete med nationalekonomen Ingvar Nilsson och Eva Nilsson Lundmark, som länge har arbetat med att kartlägga kostnaderna för utanförskap.

Med deras rapport hoppas vi kunna dela med oss av vår läroprocess och de insikter som vi fått i projektet. Den kan hjälpa oss och våra kunder att bättre förstå hur vi kan fortsätta att göra sociala investeringar som är lönsamma för alla parter - individerna, kunderna, företagen och samhället.

Arbetet i Vivalla är resultatet av ett nära samarbete mellan beställaren ÖrebroBostäder, Arbetsförmedlingen och Skanska. Det hade inte varit möjligt att uppnå dessa effekter om inte alla parter visat på stor öppenhet och engagemang. Jag vill därför passa på att rikta ett varmt tack till alla medverkande i projektet, och sist men inte minst, till alla våra Boendebyggare.

Gunnar Hagman,
Affärsutvecklingsdirektör, Skanska Sverige AB

1. INLEDNING

1.1 Sammanfattning

Skanska är sedan en tid tillbaka involverad i ett större renoveringsarbete i stadsdelen Vivalla i Örebro, ett klassiskt miljonprogramsområde. Området präglas av låg förvärvsfrekvens, stort bidragsberoende och svaga skolresultat.

De långsiktiga samhällskostnaderna i Vivalla för dagens nivå av utanförskap kan uppskattas till strax under 10 000 Mkr vad avser de reala kostnaderna. Till detta kommer finansiella kostnader på knappt 6 000 Mkr.

I den upphandling som gjorts av ombyggnaden i Vivalla har beställaren ÖrebroBostäder (ÖBO) formulerat ett antal sociala krav som har sin utgångspunkt i de mål man har med hela förnyelsearbetet i stadsdelen. En del av detta handlar om att medverka till att långtidsarbetslösa boende i området kommer in på arbetsmarknaden. De personer man arbetat tillsammans med i projektet har man valt att kalla Boendebyggare. I denna rapport är vår utgångspunkt att dessa sociala krav i upphandlingen bäst förstås om det beskrivs och analyseras som en social investering.

Kostnaderna för den sociala investeringen – totalt cirka 3,5 Mkr – har i huvudsak varit kostnader för arbetsförmedlingen vars kostnader uppgår till knappt 2,3 Mkr eller knappt 65 % av de totala kostnaderna. Detta betyder att kostnaden för projektet så här långt uppgått till drygt 70 000 kronor per deltagare eller om man uttrycker det annorlunda; kostnaden för varje deltagare som gått vidare till arbete uppgår till drygt 195 000 kronor.

Vivallaprojektet är ett projekt som ska genomföras under flera års tid. Denna socioekonomiska utvärdering sker efter ungefär halva projektiden. Skanskas åtagande var att i denna miljonprogramsrenovering ge möjlighet för 50 - 80 personer, att via praktikplatser öka sin sannolikhet att ta sig in på arbetsmarknaden.

Halvvägs in i projekt har man i grova drag nått målet. Femtio personer har fått praktikplats. Dessutom har 18 av dem erhållit fast anställning som direkt eller indirekt följd av projektet. Det långsiktiga samhällsvärdet av detta uppgår till cirka 110 Mkr varav cirka 22 Mkr tillfaller kommunen som är den största enskilda vinnaren i projektet. Den verkligt stora effekten av projektet är de produktionsvärden som tillförs samhället genom att människor långsiktigt går från arbetslöshet och utanförskap till arbete och egen försörjning.

På kort sikt är det ÖBO och dess ägare Örebro kommun som är den stora vinnaren. Om man anlägger ett strikt ÖBO/kommunperspektiv kan man säga att projektet genererar en vinst till ÖBO's ägare, kommunen, på åtta år som uppgår till 12 Mkr. Den långsiktiga avkastningen på projektet, 110 Mkr, innebär en avkastning på cirka 36 gånger pengarna eller annorlunda och mycket grovt uttryckt, cirka 100 % avkastning på årsbasis.

Det finns i dag en diskussion om huruvida sociala krav i samband med offentliga investeringar, generellt skulle leda till att upphandlingarna fördyras. Det finns utifrån Vivallaperspektivet, en del som pekar på att det motsatta förhållandet – rätt hanterat – kanske är det mest giltiga.

Den typen av sociala krav som man anlagt i upphandlingen i Vivalla har lett till en social investeringskostnad på totalt cirka 3,5 Mkr. Detta har lett till långsiktiga samhällsekonomiska vinster på cirka 110 Mkr. Sätter vi an ett något mera kortsiktigt perspektiv och tänker kommunal ekonomi i två mandatperioder, så pratar vi fortfarande om betydande samhällsvinster som ett resultat av dessa sociala krav.

1.2 Bakgrund

Skanska är sedan en tid tillbaka involverade i ett större renoveringsarbete i stadsdelen Vivalla i Örebro. Vivalla är ett klassiskt miljonprogramsområde och ingår i kartläggningen över Sveriges utanförskapsområden. Områden som präglas av låg förvärvsfrekvens, stort bidragsberoende och svaga skolresultat.

I den upphandling som gjorts har beställaren ÖBO formulerat ett antal sociala krav. Dessa har sin utgångspunkt i de mål man har med hela förnyelsearbetet i stadsdelen. Ett förnyelsearbete som både har en fastighetssida och en social sida. En del av detta handlar om att medverka till att långtidsarbetslösa boende i området kommer in på arbetsmarknaden.

Man är nu halvvägs in i arbetet och funderar över hur man rent ekonomiskt ska kunna värdera vad detta sociala åtagande kan vara värt vid sidan av de rent mänskliga aspekterna. Med andra ord vad är denna sociala investering värd ur ett samhällsperspektiv och för de berörda aktörerna.

Men man funderar vidare kring hur dessa erfarenheter skulle kunna omsättas till andra delar av Skanskas verksamhet liksom i framtida offentliga upphandlingar. Vår bild är att man från företagets sida vill utveckla sin förmåga att i olika uppdrag ta ett bredare samhällsansvar. En profil som både kan ge goodwillvinster, men också konkurrensfördelar i kommande upphandlingar.

Vi har blivit kontaktade kring denna fråga, sannolikt eftersom vi har lång erfarenhet av denna typ av frågeställningar (se referenslista i slutet av rapporten) och blivit ombedda att genomföra en första socio-ekonomisk analys av projektet.

1.3 Syfte

Syftet med den tilltänkta insatsen är att göra en socioekonomisk analys av arbetet i Vivalla som ett case och presentera detta i denna rapport. Denna rapport. En del av detta är också att se vilka lärdomar man kan dra av denna process. På sikt handlar det om att se och förstå hur hela detta synsätt på ett framgångsrikt vis kan introduceras på ett brett vis i företaget.

1.4 Arbetets uppläggning

Detta arbete inleddes sommaren 2015 och slutfördes i februari 2016. Det har bestått av att antal olika steg:

- Inläsning av dokument kring projektet och den upphandling som ägt rum.
- Ett antal intervjuer med berörda och nyckelpersoner.
- Byggande av kalkylmodell och insamling av data.
- Analys och förnyade kompletterande intervjuer.
- Fältarbetet avslutades hösten 2015.
- Rapportarbete.

1.5 Rapportens disposition

Rapporten består av några olika delar. Den inleds med en beskrivning av Vivalla och bakgrunden till att man valt att genomföra detta projekt. Vi beskriver därpå kortfattat arbetsprocessen i Vivallaprojektet. Vi skildrar också i det följande avsnittet Boendebyggarna och deras bakgrund samt hur man arbetat tillsammans med dem. Därefter följer en längre principiell diskussion om hur man kan anlägga ett socialt investeringsperspektiv på ett projekt av detta slag. Detta följs av den konkreta socioekonomiska analysen. Rapporten avslutas med ett antal mer övergripande slutsatser. Som bilaga till rapporten finns i slutet av rapporten en text som lite mer utförligt beskriver vår metod och angreppssätt.

2. VIVALLA OCH SKANSKA

2.1 Ett klassiskt miljonprogramsområde

I Vivalla som är byggt mellan 1967 och 1970 finns cirka 2 600 lägenheter i vilka det bor cirka 7 000 personer. I Vivalla är många arbetslösa eller har otrygga anställningsförhållanden, vilket innebär att de inte är integrerade i de skyddssystem som är sammankopplade med arbete och inkomst. I det mångkulturella bostadsområdet finns idag ett 60-tal olika nationaliteter och 75 % av de boende har ett annat modersmål än svenska.

Den öppna arbetslösheten för gruppen 18 - 64 år i Vivalla är i grova drag dubbelt så hög som i övriga delar av Örebro. Förvärvsfrekvensen ligger runt 38 % att jämföra med cirka 75 % för resten av staden. Utbildningsnivån är låg och skolresultaten svaga. Vivalla är präglad av en högre grad av arbetslöshet, större ohälsa och ett förhållandevis sämre rykte än andra bostadsområden i Örebro. En mycket stor andel av alla hushåll är beroende av försörjningsstöd och den disponibla inkomsten är mer än 100 000 kronor mindre än genomsnittet i Örebro kommun. Vivalla har av polisen ur ett rättsperspektiv beskrivits som ett av de tretton mest utsatta stadsdelarna i riket. Vivalla uppfyller därmed de klassiska kriterierna för det som har kommit att kallas utanförskapsområden; låg förvärvsfrekvens, stort bidragsberoende, låga skolresultat och lågt valdeltagande.

Husen i området är slitna och kräver omfattande renovering och förnyelse. Den sociala situationen är pressad. Man skulle kunna säga att det sociala kapitalet är urgröpt och svagt. Det finns alltså i området både ett behov av att arbeta med den fysiska infrastrukturen och miljön, samt de sociala betingelserna. Det är mot bakgrunden av dessa dubbla behov, Vivallaprojektet ska förstås.

Den fysiska renoveringen handlar om ombyggnad, renovering, rivning av hus, nyproduktion samt avstyckning av mark till villatomter. De sociala behoven har tacklats på många olika sätt. Ett av dessa är att bygga in sociala krav och kriterier i upphandlingen av den fysiska renoveringen.

2.2 Upphandlingen

2.2.1 Bakgrunden

Den offentliga sektorn i Sverige upphandlar varje år varor och tjänster för mellan 500 och 600 miljarder kronor. Det pågår sedan något år tillbaka en diskussion på nationell nivå om huruvida man skulle kunna använda denna köpkraft till att också ställa krav i upphandlingarna på olika former av sociala åtaganden på samma sätt som man ställer krav på miljövänlighet och ekonomisk hållbarhet i olika upphandlingar.

Tanken är att skapa ett samhälleligt mervärde i denna process, ett mervärde som handlar om att skapa inkludering och social hållbarhet. Kritikerna har menat att detta kommer att leda till dyrare upphandlingar för den offentliga sektorn, Tillskyndarna menar att de mervärden i form av minskade samhällskostnader och ökade intäkter med god marginal kompenserar för dessa merkostnader.

Detta är en ståndpunkt som intagits av Örebro kommun. Kommunen upphandlar årligen varor och tjänster för cirka 2 000 Mkr. Man har fattat beslut om hur man ska förhålla sig kring detta och formulerat sig på följande vis:

"Vid upphandlingar och inköp ska ekonomiska, sociala och ekologiska hänsyn vara ledande och kopplas till kommunens mål som formulerats i övergripande strategier och budget, miljöprogram, klimatplan och andra styrande dokument."

2.2.2 Förfrågningsunderlaget och upphandlingsform

Örebro Bostäder (ÖBO) är ett helägt kommunalt bolag. Då man skulle genomföra det omfattande renoveringsarbetet i Vivalla valde man att genomföra upphandlingen i form av "partnering" (vi återkommer till detta begrepp längre fram) en form av partnerskap i genomförandet som bygger på en betydande öppenhet.

I förfrågningsunderlaget uttryckte man sig på följande vis:

"Projektet skall drivas enligt principen öppna böcker, vilket innebär att samtliga nyckelentreprenörer har full insyn i projektekonomi och skall kunna följa arbetets kostnader, kalkyler, inköp m.m. Detta för att uppnå ett kostnadseffektivt arbete i samtliga faser av projektet."

I förfrågningsunderlaget betonade man tydligt den lokala sociala mobiliseringsprocess man ville bidra till genom renoveringsarbetet. Man formulerade sig på följande vis:

"Vi kommer också att ta tillvara de boendes egen kraft inom projektet. Dels genom att lyssna till synpunkter och önskemål inom ombyggnadsprojektet och dels genom möjlighet till konkret och praktisk medverkan i själva ombyggnationen. Med ett helt nytt koncept som vi kallar "Boendebyggarna" vill vi tillsammans med entreprenörerna ge arbetslösa boende i området en möjlighet att involveras i olika insatser, skapa arbeten och utveckla nya utbildningsformer. Här har du som entreprenör en viktig roll och det finns möjligheter till anpassning av upplägget utifrån dina egna idéer. Du skall med stöd av bl.a. Arbetsförmedlingen och Vuxenutbildnings- och arbetsmarknadsförvaltningen skapa förutsättningar till praktik, utbildning och i förlängningen jobb till arbetslösa hyresgäster i området."

Man kan notera att i denna formulering återfinns inte bara en social ambition utan också ett krav på att entreprenören ska samarbeta med olika offentliga aktörer från stat och kommun. Med vår terminologi förefaller man vara inriktad på att upphandlingen ska bidra till att bygga det sociala kapitalet inom området. Konkret formulerade man kraven på anbudet på följande vis:

"Anbudsgivaren redovisar här sina arbetsmarknadssatsningar i projektet. Beskriv hur man tänker sig kunna ta emot arbetslösa i projektet och utveckla arbetstillfällen och utbildningsformer. Beskriv även hur man kommer att säkerställa detta hos samtliga entreprenörer inom projektet. (60 %). Redovisa hur stor volym man kan ta emot i projektet, d.v.s. antalet arbetslösa personer som kan vara i praktik/arbete. Redovisa den delen som en procentsats av det totala antalet personer som kommer vara på arbetsplatsen i förhållande till antalet arbetstillfällen och utbildningsformer (40 %)."

Detta speglades sedan i de värderingskriterier som återfinns i förfrågningsunderlaget. Där avkrävs anbudsgivaren en redovisning för hur man ska kunna ta emot arbetslösa och arbeten och arbetsformer. Arbetsmarknads-satsningen utgör 15 % av de totala utvärderingspoängen. Skanska vann, i konkurrens med fem andra företag (bl.a. NCC och PEAB) denna upphandling.

2.3 Skanska i Vivalla

2.3.1 Skanska och ekologisk och social hållbarhet

Skanska är ett stort bygg- och entreprenadföretag. 2014 var antalet anställda i Sverige 11 000 och man omsatte cirka 20 miljarder. Motsvarande siffror för världen är 58 000 anställda och 145 miljarder.

Skanska är ett entreprenadföretag som under lång tid positionerat sig som ett företag med bred samhällsprofil. Så här formulerar man sig då man vill beskriva sin roll i samhället:

"Skanska vill vara med och utveckla morgondagens samhälle på ett hållbart sätt, och vi vill bli uppfattade som den ledande samhällsutvecklaren. Att vara ledande förpliktigar – det kräver ett stort engagemang och ett stort kunnande på området, och det är också något vi lägger stor vikt vid att säkerställa att vi har."

Man trycker i denna formulering på två saker. Dels samhällsbyggar- och utvecklarrollen och dels hållbarhetsperspektivet. Denna senare roll har man utvecklat systematisk under ett antal år och tagit fram kriterier och konkreta verktyg kring, en "grön profil". Den sociala hållbarheten har kommit in senare i företags arbete och har efter hand fått en allt större roll. Man formulerar sig på följande vis kring denna:

"Social hänsyn blir allt viktigare i våra projekt och en grupp inom Hållbar affärsutveckling arbetar med att inspirera och uppmuntra vår egen organisation och kunder att finna nya lösningar och idéer inom området. Skanska har redan genomfört en mängd olika satsningar och projekt i syfte att hjälpa till att få ut både ungdomar och vuxna i arbetslivet."

Det är utifrån detta perspektiv som Skanskas satsning i Vivalla kan förstås. Denna satsning kan tolkas på flera olika vis. Man kan se det som en ren CSR-åtgärd, med syfte att stärka företagets image och ge goodwill. Men man kan också se det som ett konkurrensmedel, i en värld där offentliga upphandlare allt mer och allt oftare ställer och kommer att ställa sociala krav i samband med olika entreprenadupphandlingar.

2.3.2 Val av upphandlingsform

För att lyckas med en upphandling av detta slag krävs förmodligen en upphandlingsform som inte bygger på den traditionella upphandlingens motpartsförhållande utan snarare en form som betonar det gemensamma intresset och partnerskapet mellan de berörda aktörerna. I Vivallaupphandlingen har man gått in i en samarbetsform kallad "partnering" och som av Skanska beskrivs på följande vis.

"Partnering är ett strukturerat och fördjupat samarbete mellan kunden, brukare, entreprenör, konsulter och underentreprenörer. Det är en samverkansform som ryms inom gränserna för de befintliga entreprenadformerna, som lämpar sig väl vid projekt där komplexiteten är hög, där det finns särskilda hållbarhetskrav eller där innovativa tekniska lösningar efterfrågas. Störst värde skapas när rätt kompetens och erfarenhet involveras i ett tidigt skede. Projektets aktörer utgår ifrån en gemensam målbild och organisation med en öppen ekonomi, där samarbetet baseras på dialog, förtroende och tillit."

Upphandlingsformen utmärks av dialog och samarbetsperspektivet liksom öppenhet, tillit och transparens. I den här aktuella upphandlingen har beställaren formulerat det som "öppna böcker". Genomförandet av själva arbetet har sedan skett i en nära samarbetsform mellan främst ÖBO, Skanska och för det sociala åtagandet Arbetsförmedlingen.

3. ARBETET I VIVALLA

Denna rapport har inte som fokus att skildra själva förloppet och processerna kring detta arbete, utan ett mer begränsat socioekonomiskt analysperspektiv. Icke desto mindre kan det vara av värde att i översiktliga termer förstå arenan, rollerna och förloppet.

3.1 Aktörerna och rollerna

Vivallaprojektet är unikt på flera olika vis. Ett av dessa är aktörerna och deras roll. Vanligtvis sker den här typen av processer både med en strikt uppdelning mellan olika roller och en hög grad av oberoende, autonomi och i värsta fall ett antagonistiskt motpartsförhållande t.ex. mellan beställare och utförare eller mellan privata affärsintressen och offentliga insatser. I fallet med Vivalla har bilden varit den motsatta.



Det har funnits och finns ett nära och som vi kan se det, fruktbart samarbete mellan parterna. Först och främst har vi beställaren av projektet – ÖBO – som i sin upphandling tydligt både specificerat sociala krav, men också en upphandlingsform som leder i riktning mot partnerskap och samverkan. De sociala kraven i sin tur har sina rötter hos ägaren – Örebro kommun – och de sociala upphandlingskrav som finns. Sedan har vi entreprenören Skanska som har en tradition, historia och ambition att agera samhällsbyggare med profil med riktning både mot ekonomisk och social hållbarhet. Ett företag för vilket upphandlingsformen partnering är ett naturligt inslag.

Slutligen har vi Arbetsförmedlingen som stundtals har svårt att hitta praktikplatser för långtidsarbetslösa och som via detta projekt både fått en partner i Skanska, genom företagets åtagande att arbeta med 50 - 80 arbetslösa via praktikplatser. Men kanske framförallt genom att företaget också ställt samma krav på sina underleverantörer så har man fått tillgång till en mängd företagskontakter man annars inte hade fått.

3.2 Förloppet

Det är i efterhand alltid svårt att i detalj kartlägga ett förlopp. Detta är den bild vi fått oss genom ett antal intervjuer och genom att läsa relevanta dokument. Ursprunget till dagens situation är två parallella processer. Dels inom ÖBO där man tidigt diskuterat hur man i upphandlingar skulle kunna bygga in andra krav än lägsta pris och få in en social dimension. Detta är en diskussion som idag är levande i praktiskt taget alla allmännyttiga bostadsföretag – balansen mellan affärsmässighet och sociala åtaganden. Dels har det förts en liknande diskussion i den politiska ledningen i Örebro Kommun. Allt detta har mynnat ut i det policybeslut kring offentliga upphandlingar som ovan diskuterats och där man trycker på att vid ”inköp ska ekonomiska, sociala och ekologiska hänsyn vara ledande”.

Det tas alltså beslut inom ÖBO att anlägga ett sorts socialt perspektiv inför de kommande upphandlingar som måste göras för att renovera fastighetsbeståndet. Som ett led i detta anlitar man inom ÖBO på deltid (80 % ÖBO och 20 % AF) en person från Arbetsförmedlingen med uppgift att kartlägga arbetslöshetens omfattning, utseende och karaktär. Detta ger ÖBO underlag för att i den kommande upphandlingen ställa krav på att entreprenörerna ska åta sig att bereda plats på arbetsmarknaden t.ex. via praktikjobb för ett visst antal långtidsarbetslösa i Vivalla.

Upphandlingen genomförs som det vi ovan beskrivit som partnering, vilket innebär en förhållandevis öppen form, där beställare och utförare upprättar en sorts gemensam projektledning i arbetet. I denna upphandling möter man en entreprenör (Skanska) som redan sedan tidigare profilerat sig kring hållbarhetsfrågor och nu är besluten att vidga hållbarhetsbegreppet även till det sociala området.

Man upprättar en gemensam projektledning i vilken ÖBO och Skanska gemensamt tar ansvar. Både för den fysiska processen, men i all synnerhet det sociala åtagandet som Skanska gjort. Detta åtagande innebär att man förbinder sig att skapa möjlighet för mellan 50 och 80 arbetslösa i Vivalla att få tillgång till praktikplatser och därefter möjlighet (men inte löfte) till anställning. Själva poängen är att för denna grupp av långtidsarbetslösa, sänka inträdesbarriärerna på arbetsmarknaden, genom att skapa kontakter med potentiell arbetsgivare och ”få en första rad på sitt CV”.

Då denna rapport skrivs – drygt halvvägs in i projektet – har cirka 50 personer fått denna möjlighet. Av dessa har just nu 14 + 9 d.v.s. totalt 23 av dem erhållit fast anställning. Ett resultat som mot bakgrund av målgruppens historia måste anses vara riktigt bra.

En avgörande nyckel till framgång i detta arbete har varit att den person från Arbetsförmedlingen som inledningsvis gjorde kartläggningen av arbetslösa i Vivalla på ÖBO's uppdrag, också är den person som på deltid rent fysiskt varit placerad på Skanskas och ÖBO's gemensamma projektledningskontor. Detta har starkt underlättat den konkreta hanteringen av hela processen.

Skanska har också valt att ställa samma krav på samtliga underentreprenörer, som man själva fått från ÖBO. Att vara beredd att ta emot arbetslösa från Vivalla som praktikanter. Detta har lett till flera saker. För det första en breddning av de olika arbetsuppgifter och yrken som kan vara/bli aktuella för de arbetslösa. För det andra att de flesta som fått anställning har fått detta hos underentreprenörerna. För det tredje att arbetsförmedlingen genom detta fått en helt ny och bredare ingång till praktikplatser i stort för arbetslösa i Örebro kommun.

4. DEN STORA OCH DEN LILLA FRÅGAN

4.1 Det blir för dyrt – men vad då?

”Mellan 1965 och 1975 byggdes en miljon bostäder i Sverige och snart behöver en stor del av dessa rustas upp för enorma summor. Idag, 30 år senare, behöver omkring 80 procent av miljonprogramslägenheterna i de kommunala bostadsbolagens fastighetsbestånd över hela landet stambyte, fasadrenovering och energieffektivisering – samtidigt. Men i nuvarande takt skulle det ta ytterligare 30 år innan det som måste göras är gjort. Många av landets kommuner känner sig förhindrade att ta allt för stora initiativ, i väntan på regeringsinitiativ och eventuella subventioner.”¹

¹ Svenska Dagbladet 25/8 2010

Den stora utmaningen vid förnyande och utveckling av områden som Vivalla, är att hitta en ansats som bygger det sociala kapitalet. En faktor som gör att människor stannar kvar, samtidigt som man renoverar fastighetsbeståndet.

Fastighetsbeståndet är gammalt och slitet och i akut behov av upprustning. Samtidigt är det inte självklart att de som idag bor i området har ekonomisk möjlighet att via hyreshöjningar bära kostnaderna för upprustningen av området. Detta förhållande gör att fastighetsägare av naturliga skäl stundtals ställer sig tveksamma till en sådan upprustning. Vid en första anblick går inte kalkylen ihop.

4.1.1 Socialt och fysiskt kapital – två delar av en siamesisk tvilling

På sätt och vis kan man alltså säga att den sociala problematiken och fastighetsproblematiken i ett område som Vivalla, speglas i de ekonomiska förutsättningarna, resurserna och spelreglerna. Om man tar tag i fastighetsfrågan kan det leda till att man inte löser de sociala problemen, utan flyttar dem till andra stadsdelar. Det kan också leda till att de sociala problemen stannar kvar och då leder till finansiella förluster för fastighetsägarna. Å andra sidan vet man från mängder med stadsförnyelseprojekt runt om i Sverige och övriga delar av världen att om man försöker tackla den sociala utsattheten utan att göra något åt den yttre miljön blir dessa försök ofta kortlivade. Det är svårt att skapa social stolthet i ett område som är fysiskt nedgången, och allmänt förfallet. Så å ena sidan har vi ett fastighetsrenoveringsprojekt som riskerar att leda till så höga boendekostnader att de svaga och utsatta kan drivas bort från stadsdelen. Området får förbättrad social status men den sociala utsattheten består, men är förflyttad till annan plats. Å andra sidan har vi sådana projekt som fokuserar på fastigheterna, men negligerar den sociala problematiken. Konsekvensen då blir att efter renoveringsfasen är risken betydande att den sociala utsattheten kommer att ge ett avtryck på fastighetsbeståndet liksom betalningsviljan för att bo i området.

Man skulle kunna säga att de likt siamesiska tvillingar är organiskt bundna till varandra. Man kan inte arbeta med den ena frågan utan att samtidigt påverka eller påverkas av den andra. Man delar blodomlopp – uppstår blodförgiftning i den ena delen leder det till konsekvenser även för den andra. Lösningen ligger naturligtvis i att tackla båda delarna – hela problemet – simultant. En båda benens strategi.

4.1.2 Det stora problemet och det lilla?

I Vivalla finns det alltså två rejält nedslitna kapitalstockar i behov av ”upprustning”. Dels det fysiska kapitalet i form av fastigheter och dels det sociala kapitalet i form av människorna i området och då framförallt dessa människors samspel med varandra och omvärlden. Den diskussion som ofta uppstår kring miljonprogramsområdena är att kostnaderna för ett omfattande förnyelsearbete i fastighetsbeståndet är höga, så höga att det inte låter sig göras.



Men om man räknar på ett område som Vivalla och studerar kostnaderna för det urgröpta sociala kapitalet i form av kostnader för låg förvärvsfrekvens eller för det utanförskap som råder, ser man tämligen snabbt att det som är verkligt dyrt är det sociala utanförskapets konsekvenser. Det är detta som är det stora problemet.

En enkel överslagsberäkning (vi återkommer till detaljerna kring detta längre fram) ger vid handen att om de fysiska renoveringsbehoven i Vivalla uppgår till cirka 25 miljarder kronor (baserat på en kostnad på cirka 1 Mkr/lägenhet), handlar kostnaderna för det nedslitna sociala kapitalet om cirka 10 - 15 miljarder kronor (intervallet beror på vad man räknar med i kalkylen). Annorlunda uttryckt, de är fyra till sex gånger högre än kostnaderna för att rusta upp det fysiska kapitalet i form av bostäder. Med vårt synsätt är de sociala problemen det som leder till de verkligt stora kostnaderna.



För att kunna avgöra värdet av att renovera eller förnya det sociala kapitalet i ett område som Vivalla, är en första meningsfull utgångspunkt att titta på vad utanförskapet i stadsdelen kostar idag. För att kunna göra detta bör man emellertid först ha en bild av vilka dessa kostnader är.

4.2 Prislappen består av fyra delar

Låt oss därför stegvis gå igenom kostnadsposterna kring utanförskap utifrån den tankemodell vi använder oss av. De primära kostnaderna kring en individ som hamnar i utanförskap består av följande delar:

- Det förlorade produktionsvärdet. Detta uppstår till följd av att människor som skulle kunna arbeta (helt eller delvis) inte tas i anspråk och att deras bidrag till folkhushållet (det som ibland kallas deras BNP-bidrag) därmed uteblir. Denna kostnad brukar beräknas som den lönekostnad en arbetsgivare är beredd att betala för att anställa den person det gäller.
- Kostnader för olika insatser i form av prevention, vård eller rehabilitering som riktas mot den person det gäller. Det kan vara allt från läs- och skrivstöd för dyslektiker i skolan, till avgiftning och missbruksvård för unga missbrukare.

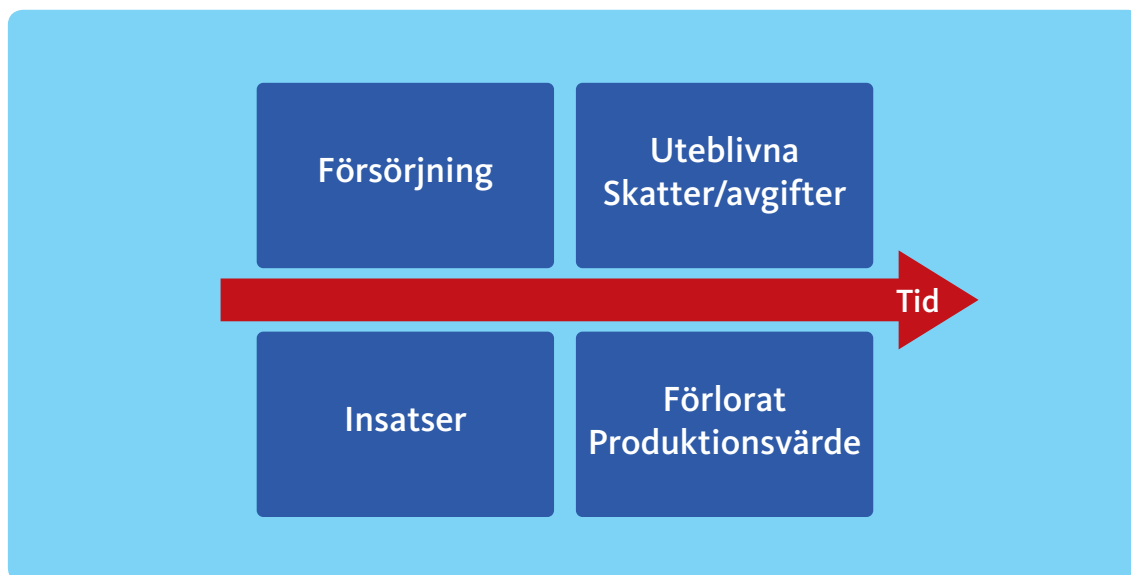
I våra kalkylmodeller beaktar vi normalt mellan 150 och 250 variabler som vi identifierat, kvantifierat och prissatt och som fångar ett brett panorama av olika insatser som kan bli aktuella kring den grupp som marginaliserats.

- Den tredje gruppen av kostnader uppstår för att marginaliserade människor ofta inte kan försörja sig själva eller sitt hushåll. Det kan handla om allt från sjukpenning, via aktivitetsersättning eller ekonomiskt bistånd till a-kassa och sjukersättning.

Dessa kostnader brukar kallas finansiella kostnader eller transfereringar och anses normalt sett inte höra hemma i en samhällsekonomisk kalkyl. Vi väljer ofta att även redovisa dessa kostnader för marginalisering, men att särskilja dem från de s.k. reala kostnaderna – d.v.s. produktionsbortfallet och kostnaderna för olika insatser.

- Den fjärde gruppen är de uteblivna skatter och avgifter som uppstår som en följd av ett utanförskap. Även dessa utgör en finansiell kostnad eller transferering. Till skillnad från försörjningskostnaderna redovisar vi endast sällan dessa typer av finansiella effekter, trots att de i olika offentliga aktörers beslutsfattande spelar en stor roll, inte minst då det gäller omfördelning av kostnadsansvar mellan stat, kommun och landsting kring olika frågor.

I våra kalkyler räknas dessa kostnadsposter samman till en årlig kostnad för de år som personen i fråga befinner sig utanför. Detta kan i vissa fall handla om ett eller några år medan det i andra handlar om flera decennier i utanförskap. Med längre period i utanförskap tillstöter nya problem – som påverkar de årliga kostnaderna.



4.3 Utanförskapet i Vivalda

Ett sätt att mäta utanförskapets kostnader i ett område är att fänga förvärvsfrekvensen, d.v.s. hur många i arbetsför ålder och som bor i området faktiskt arbetar. Ett kanske något mer intressant mått än förvärvsfrekvensen i detta sammanhang, är gapet i förvärvsfrekvens mellan stadsdelen och genomsnittet i kommunen – d.v.s. vilka samhällskostnader skulle vara möjliga att reducera om stadsdelen vore som kommunen i övrigt.

I tabellen på nästa sida redovisar vi detta i ett 20-årsperspektiv. Vi har genomfört kalkylen i tre olika delar. Först har vi tagit reda på de finansiella effekterna, därefter de produktionsförluster som uppstår till följd av att människor inte arbetar. Därefter har vi gjort en del antaganden om de olika former av sociala, psykologiska eller somatiska pålagringar eller följdkonsekvenser detta kan leda till och studerat kostnaderna för detta.

I tabellen på nästa sida ser vi att de sammanlagda finansiella effekterna av detta förvärvsfrekvensgap, i ett 20-årsperspektiv uppgår till knappt 6 000 Mkr². De årliga kostnaderna för detta uppgår till cirka 420 Mkr. Av dessa utgör försörjningskostnaderna mer än 3 000 Mkr eller drygt hälften av de totala kostnaderna. En kostnad som till stora delar drabbar kommunen i form av försörjningsstöd, Till detta kommer kommunala kommunalskatteförluster på totalt cirka 1 000 Mkr eller knappt 80 Mkr på årsbasis. De årliga direkta finansiella effekterna uppgår för kommunens del till cirka 300 Mkr.

² samtliga framtida intäkter och kostnader är diskonterade till nuvärde med 4%

	Finansiella effekter efter .. År				
	1	5	10	15	20
Pension	37 454 400	173 409 948	315 940 284	433 089 831	529 378 220
KSkatt	78 092 424	361 559 741	658 735 493	902 992 299	1 103 753 588
LTSkatt	43 259 832	200 288 490	364 911 028	500 218 755	611 431 844
Moms	43 147 469	199 768 260	363 963 207	498 919 486	609 843 709
Försörjning	220 320 000	1 020 058 516	1 858 472 260	2 547 587 244	3 113 989 528
Summa	422 274 125	1 955 084 954	3 562 022 273	4 882 807 615	5 968 396 890

De produktionsförluster³ som uppstår under 20 årsperioden uppgår, vilket vi kan se i tabellen nedan till cirka 7 400 Mkr eller drygt 500 Mkr på årsbasis.

De ytterligare kostnader som kan tänkas uppstå till följd av ett långvarigt utanförskap på arbetsmarknaden, är baserade på två förenklade schablonbelopp, här kallade ”lätt” och ”tyngre”. Dessa är baserade på de erfarenheter vi har från studier i ett tiotal stadsdelar av detta slag. Den erfarenhet vi har säger att verkligheten sannolikt ligger någonstans mittemellan dessa två belopp, ofta med dragning åt det tyngre hållet.

Dessa kostnader uppgår på den lättare nivån till cirka 2 500 Mkr i ett tjugopårsperspektiv eller cirka 180 Mkr på årsbasis, erfarenhetsmässigt fördelade mellan olika offentliga aktörer med en tyngd mot kommun, landsting och rättsväsende.

	Reala effekter efter .. År				
	1	5	10	15	20
Produktionsvärde	524 361 600	2 427 739 268	4 423 163 980	6 063 257 640	7 411 295 077
Pålaga Lätt	183 600 000	850 048 763	1 548 726 884	2 122 989 370	2 594 991 274
Pålaga tyngre	734 400 000	3 400 195 053	6 194 907 535	8 491 957 479	10 379 965 094

Vi ser då sammanfattningsvis att de sociala kostnaderna i Vivalla för dagens nivå av utanförskap på rimlig grund kan uppskattas till cirka 10 000 Mkr i ett 20 årsperspektiv vad avser de reala kostnaderna. Till detta kommer finansiella kostnader på knappt 6 000 Mkr.

På årlig bas uppgår detta till 700 Mkr för de reala kostnaderna respektive drygt 420 Mkr för de finansiella kostnaderna. Dessa siffror kan ställas i relation till de totala kostnaderna för den här beskrivna upprustningen som beräknas uppgå till 600 Mkr. Vad är då det stora och vad är det lilla problemet? Svaret på frågan beror på om man ser det ur samhällets, kommunens, bostadsföretagets eller entreprenörens perspektiv. Som man ropar får man svar.

³ produktionsvärdena är utifrån vår ”försiktighetsprincip” baserade på en lönenivå om 17 000 kronor i månaden. Eventuella ”undanträngningseffekter” diskuteras i bilagan i slutet av rapporten

5. BOENDEBYGGARNA

5.1 Vilka är de?

Vivallaprojektet handlar alltså om att i en medveten och strukturerad process bidra till att långtidsarbetslösa Vivallabor ges en möjlighet att ta sig in på arbetsmarknaden. De personer man arbetat tillsammans med i projektet har man valt att kalla Boendebyggare.

Samtliga Boendebyggare kommer från Vivalla. Detta har varit en central grundbult i hela processen. En avsikt med denna process är att bidra till den sociala förändringen i Vivalla (bygga socialt kapital) genom att nya rollmodeller eller förebilder skapas. Därför har den lokala rekryteringen varit avgörande. Underlag för detta har bl.a. varit den kartläggning av arbetslösa i Vivalla som ÖBO genomförde innan upphandlingen inleddes. Åtagandet från Skanskas sida var att skapa praktikplatser för 50 - 80 långtidsarbetslösa personer från området. Man utlovade inte fast anställning, utan möjligheten att efter praktikperiodens slut lättare kunna få arbete. Då denna rapport skrivs har man halvvägs in i projektet precis uppnått målet 50 personer. 23 av dem har på olika vis erhållit fasts anställning som direkt eller indirekt följd av projektet.

I Vivalla är arbetslösheten hög och delvis dold i de officiella statistiska systemen. Då projektet inleddes var drygt 1 500 personer arbetslösa i Vivalla. Femhundra av dem var öppet arbetslösa. Vid sidan av detta fanns också ett mörkertal. Endast 200 av dessa var inskrivna i a-kassa vilket indikerar att de allra flesta står mycket långt från arbetsmarknaden. Inför projektstart gjordes en sorts kartläggning och inventering av personer som skulle kunna vara aktuella för projektet. Via bl.a. intresseanmälningar identifierade man cirka 150 personer. Dessa kunde man dela in i tre olika grupper:

- * Grupp 1: Personer som har en relevant utbildning inom någon av de vanligaste förekommande utbildningarna inom branschen såsom snickare målare elektriker, men där de saknar den erfarenhet som krävs för att komma vidare.
- * Grupp 2: Personer som har erfarenhet inom branschen men inte relevant utbildning för att komma vidare. Alternativt ett stort intresse för branschen, men inte den erfarenheten för att komma vidare utbildningsmässigt.
- * Grupp 3: Personer som behöver arbetslivserfarenhet för att komma vidare. De har ingen erfarenhet från branschen, kanske dock från andra branscher. Personer som behöver en introduktion på den svenska arbetsmarknaden för att komma vidare i sin väg mot arbete/studier.

Dessa var vid en kartläggning fördelade på följande vis grupp 1 = 7 st, grupp 2 = 10 st, grupp 3 = 130 st. Vid intervjuer har personer som arbetat nära målgruppen beskrivit dem med dessa ord:

"Många saknade krokar att hänga upp livet på, man saknade kunskap om hur samhället fungerar. Språket är en barriär. Man har nått taket på SFI, barnen blir språkrör för föräldrarna, många är inskrivna på AF, men kan inte ta jobb p.g.a. hur det ser ut i hemmiljön, vårdnadsbidrag (inlåsningseffekt för kvinnor), inte en homogen grupp allt från personer som bott i flyktingläger i generationer (analfabeter, patriarkat) till högskoleutbildade arkitekter. Många har överlåtit till någon annan att styra, har ingen plan för livet, ingen grund att bygga på. Apati och håglöshet är ofta förekommande inslag. De allra flesta har en låg utbildningsnivå. Merparten är över 35 år, finns registrerade och som "ärenden" både hos AF och kommunen. Majoriteten hade aktivitetsstöd."

Om grupp 1 och 2 kan man säga att det naturligtvis är mycket lättare för dem än grupp 3 att ta sig in på arbetsmarknaden. Men förmodligen skulle de på egen hand kunnat göra detta förr eller senare varför vinsterna av en insats blir lägre.

Grupp 3 utgör projektets egentliga målgrupp. De som står längst från arbetsmarknaden och som har allra svårast att ta sig in. De som utan någon form av extraordinär insats (som Vivallaprojektet) skulle stå utanför arbetsmarknaden under mycket lång tid eller rentav permanent.

Detta förhållande går ganska enkelt att illustrera. Om alternativet till projektet för grupp 1 eller 2 är ett års försenat inträde på arbetsmarknaden plus kostnader för försörjning uppgår de totala samhällskostnaderna för detta till cirka 504 000 kronor. Om alternativet för grupp 3 är många års (kanske permanent) utanförskap på arbetsmarknaden uppgår de totala samhällskostnaderna för detta till minst 6 531 000 kronor (diskonterat till nuvärde).

Målgruppen för projektet är alltså boende i Vivalla med mer (oftast) eller mindre långvarig arbetslöshet bakom sig. Gruppen har en blandad sammansättning vad avser ålder (de flesta är dock över 35 år), etniskt ursprung och utbildningsnivå. Det gemensamma är att de alla har haft svårt att ta sig in på arbetsmarknaden.

Det går att identifiera ett antal barriärer som försvårar ett sådant inträde:

- **Diskriminering** – man blir inte kallad till intervjuer på grund av sitt namn (som kan upplevas ovant eller främmande för en arbetsgivare) trots goda formella meriter.
- **Språk** – man kan inte uttrycka sig tillräckligt väl på svenska för att arbetsgivaren ska bli intresserad.
- **Territoriellt stigma** – man bor i Vivalla som är ett socialt belastat område vilket gör att arbetsgivare är obenägna att anställa personer därifrån (guilt by association).
- **Vilsenhet** – den arbetssökande känner sig främmande inför det svenska samhället och hur det fungerar och vet därmed inte alltid hur man ska bete sig i för att söka jobb.
- **Kulturella** barriärer av olika
- **Utbildning** – man har inte utbildning eller saknar dokumentation som kan styrka den kompetens man har.

Dessa faktorer bidrar var för sig och än mer tillsammans till att det för de grupper projektet riktar sig emot finns betydande svårigheter att ta sig in på arbetsmarknaden. Man skulle kunna beskriva det som fördomar. Men man kan också förklara det som arbetsgivares ovilja mot osäkerhet i en anställningssituation. Man anställer helst personer med en kompetens och bakgrund man känner igen. Oavsett förklaring förefaller dessa barriärer existera och utgöra subtila, men konkreta hinder för att ta sig in på arbetsmarknaden.

Nyckeln i detta projekt är att man bidragit till att radera dessa barriärer och skapa en väg in i arbetsmarknaden via den sökprocess som Arbetsförmedling och Skanska tillsammans med sina underentreprenörer skapat. De kriterier man satt upp för deltagandet har bl. a. varit:

- långvarig arbetslöshet
- boende i Vivalla
- stark egen motivation

En grundidé i projektet har varit att via olika insatser bidra till att passera eller hantera övriga anställningsbarriärer.

5.2 Det sociala investeringsarbetet

Fokus i denna rapport ligger inte på att skildra processen kring arbetet i Vivalla. Vi tror dock att det kan vara av ett visst värde att förstå hur arbetet i stort varit upplagt, och hur man tänkt för att göra träffsäkerheten så god som möjligt i projektet. Vi gör det med hjälp av bilden nedan.

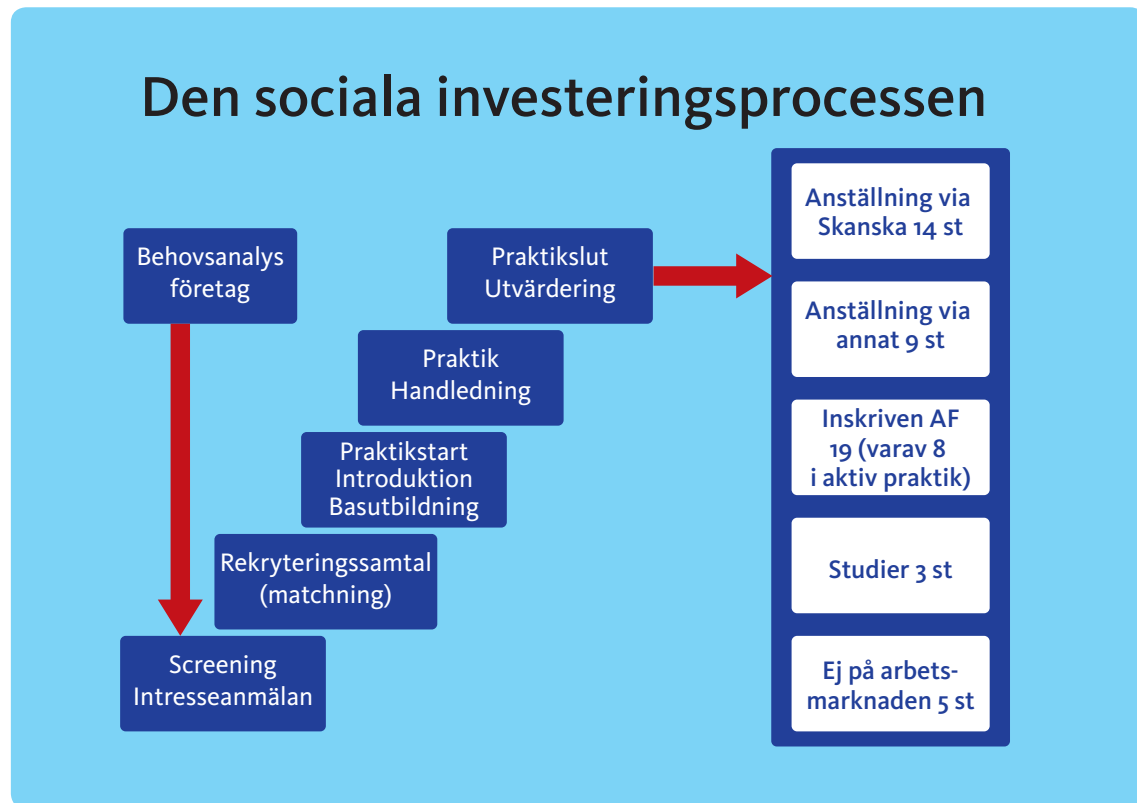
Utgångspunkten är två saker. Den första den behovsbild som finns hos berörda företag, både Skanska och alla företagets underleverantörer. Den andra är den screening och intresseförfrågan man gjort i området i samband med den inledande kartläggningen. En nyckelfaktor kring framgång här har varit motivationen och drivkraften hos den enskilde.

Detta har lett över till det matchnings- eller rekryteringssamtal som förts, i första hand under ledning av en av de två personer som varit placerade 1 dag i veckan från Arbetsförmedlingen i Skanska projektkontor i Vivalla.

Här har det vid sidan av motivation, handlat om att skapa sig en bild av matchningsmöjligheterna mellan den enskilde och behoven hos de företag som är möjliga för en praktikplats. Det är också här man tar

ställning till mer formella frågor såsom ersättningsformer och ersättningsnivåer vid praktikanställningen. Man är också noga med att påpeka att praktikplatsen inte ger någon garanti för en anställning utan snarare är en sorts möjlighet inför framtiden. Målsättningen för alla är naturligtvis att detta ska vara en väg in till arbete och egen försörjning. Man tar också ställning till vilka utbildningsbehov den sökande har.

Därefter kommer själva starten där den enskilde introduceras på arbetsplatsen. Kring detta har man i Skanska utarbetat en metod/rutin som gör att man både får med de moment som finns i alla anställnings-situationer men också den extrakunskap praktikanterna behöver.



Under startfasen och hela praktiktiden råder ett nära samspel mellan Arbetsförmedlingens och Skanskas personal kring handledning, och utbildningsfrågor kopplat till den enskildes behov. Man samordnar utbildningsinsatser. Arbetsförmedlingens roll är också att under hela praktiktiden bistå arbetsgivaren kring de lika sorters vardagsproblem som kan uppstå under en praktikperiod. Man blir lite av en trouble shooter.

Man har också täta uppföljningar med praktikanten med återkoppling om hur arbetet fungerar. I många fall varvar man praktik med utbildning. Praktikperioden avslutas med en mer djupgående analys och utvärdering. Därefter går den enskilde vidare till något av de alternativ vi illustrerar i figuren ovan.

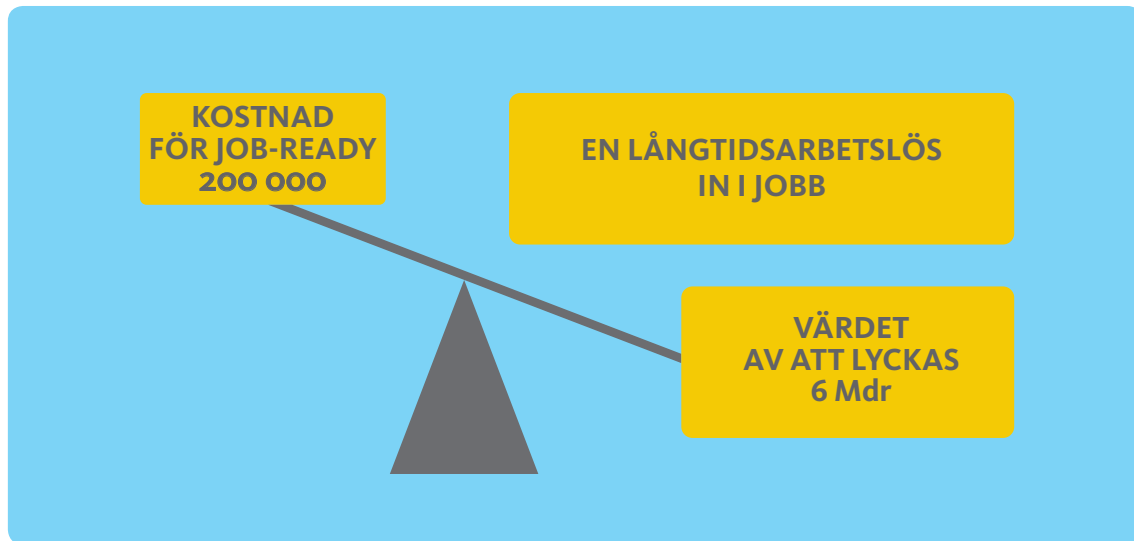
5.3 Effekterna av detta

Då denna rapport skrivs (oktober 2015) har 50 personer tagits in på praktik i projektet. Därmed har man ungefär halvvägs in i projektet uppnått den undre delen för det mål man satt upp d.v.s. 50 - 80 personer in i praktikplatser. Därutöver har 14 av dessa fått fast anställning hos Skanska eller (i de flesta fall) någon av Skanskas underentreprenörer. Vid sidan av detta har ytterligare $4+5 = 9$ personer erhållit anställning hos arbetsgivare efter praktikperioden.

19 personer är då denna rapport skrivs inskrivna på arbetsförmedlingen varav 8 stycken är mitt inne i sin praktikprocess. 3 personer studerar och 5 personer står inte i dagsläget till arbetsmarknaden förfogande.

5.4 En dyr investering?

Man har alltså satsat en hel del resurser både i form av tid, utbildning och rena kontantinsatser för att bistå denna grupp i sin resa in mot arbetsmarknaden. Är då detta en dyr investering? Vi kommer i följande kapitel analysera detta betydligt mer noga men låt oss ge en föraning om svaret.



Den totala kostnaden för att göra deltagarna i projektet ”job-ready” uppgår till cirka 200 000 per ”lyckad” person. Det vill säga de totala kostnaderna för projektet fördelas ut på de 18 personer i arbete vi anser vara en direkt följd av projektet.

De långsiktiga intäkterna för detta är de samhällsförluster som skulle uppstått om dessa personer inte kommit in på arbetsmarknaden. För en 25 årsperiod uppgår dessa kostnader till cirka 6 Mkr eller 240 000 kronor på årsbasis (diskonterade värden) för var och en av dem.

I figuren ovan ser vi att värdet av varje ”lyckad” deltagare i projektet med dessa siffror som grund uppgår till 30 gånger pengarna eller mer än 100 % avkastning på årsbasis.

5.5 Effekter för företaget

Skanska har som företag tagit på sig ett visst merarbete för uppdraget i Vivalla (vi återkommer till fördelningen av detta merarbete mellan parterna längre fram). Frågan är om det också lett till några vinster för företaget. I figuren nedan pekar vi på två grupper av vinster. Den ena och kanske den allra viktigaste är att man genom projektet skaffar sig kompetens att göra liknande åtaganden i framtiden. En kompetens som man förutser kommer att skapa konkurrensfördelar i förhållande till andra byggföretag. Den andra konkreta vinsten är att man som en del av projekt får tillgång till subventionerad arbetskraft under delar av praktikperioden. Vi återkommer till denna del längre fram.

Möjliga effekter för Skanska

KONKRETA VINSTER Konkreta

Konkurrensmedel
i framtida upphandlingar
Produktionsvinster

INDIREKTA VINSTER Subtila

Goodwill
Arbetsklimat
Värdegrund
Mångfaldsarbetet

KOSTNADER FÖR INVESTERINGEN personbundna, strukturella

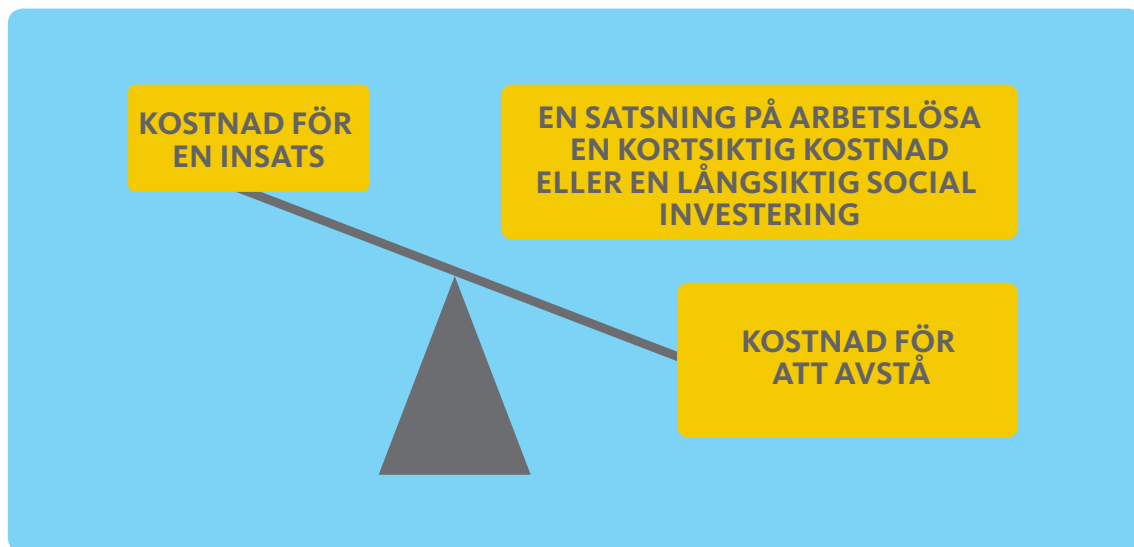
Den mer subtila delen av vinsten är något som de närmast berörda pratar mycket om i samband med intervjuer. Självklart skapar detta goodwill för företaget. Men än mer pratar man om hur detta påverkar företaget och arbetsplatsen internt på ett positivt vis kring allt från jämställdhets- och mångfaldsarbetet till arbetsklimat, respekt och stolthet på arbetsplatsen. Effekter svåra att sätta mått på men effekter som de berörda vid intervjuer pekat på som positivt effektivitetsskapande effekter.

6. DET SOCIOEKONOMISKA PERSPEKTIVET

6.1 Den socioekonomiska gungbrädan

Då man ska göra en insats för att förhindra att något negativt ska inträffa, i det här fallet konsekvenserna av långvarig arbetslöshet för boende i Vivalla är en av de vanligaste reaktionerna man möter att någon beslutsfattare säger något i stil med; ”Ja det förstår jag att man borde göra, men det blir för dyrt”. Det blir för dyrt argumentet har vi mött under mer än 35 års arbete.

Och naturligtvis är det sant om man bara granskar vad en insats kan kosta, i relation till en redan ansträngd budget med många inneboende prioriteringssvårigheter. Men det man nästan alltid missar och inte har kunskap om är frågan: Vad kostar det att inte agera? Vad är prislappen för icke intervention? Vad kostar i det här fallet en utebliven insats för att bistå långtidsarbetslösa i förhållande till att göra något.



När man utifrån ett rationellt ekonomiskt perspektiv ska ta ställning till om en insats ska genomföras eller inte bör man, utifrån logiken i bilden ovan, alltid väga intäkter och kostnader för en insats i förhållande till alternativet, att inte genomföra insatsen.

Det finns några skäl till att man inte alltid gör detta. En är att man inte tänker i dessa banor. Man anlägger ett kostnadsperspektiv, i stället för ett investeringsperspektiv på en insats. För oss är det en självklarhet att alla preventiva och rehabiliterande insatser bör betraktas utifrån ett sådant socialt investeringsperspektiv. En annan orsak är att man inte vet hur man ska räkna för att få en jämförelse till stånd.

6.2 Vad kostar utebliven insats – priset för långvarig arbetslöshet

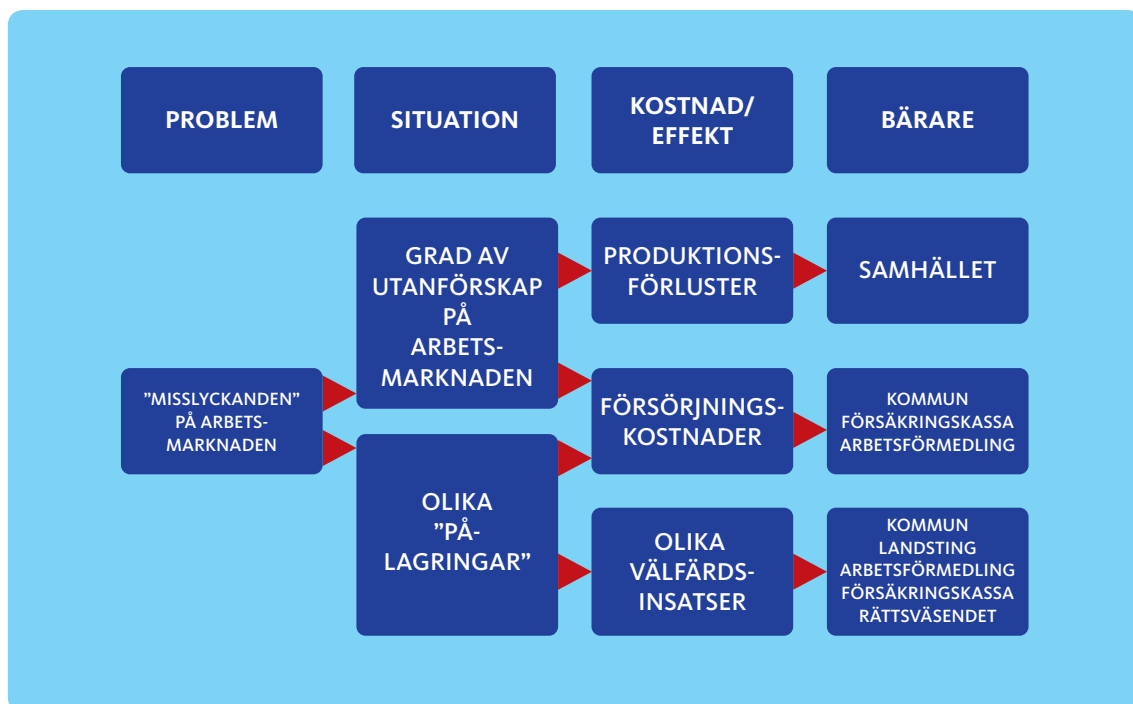
Det vi här är intresserade av är kopplingen mellan arbetsmarknadsmisslyckanden och ekonomiska konsekvenser. Vilka är konsekvenserna, när inträffar de och vem drabbas? Även om begreppet misslyckanden på arbetsmarknaden är otympligt och alltför schablonmässigt. I dess mest tydliga form handlar det om att vara utestängd från arbetsmarknaden, permanent eller tillfälligt. Den tillfälliga utestängningen kan handla om både perioder av utestängning senare i livet, eller om ett sent inträde i unga år till följd av t.ex. svaga skolresultat eller försenad skolgång. Men det kan också handla om låg närvaro på arbetsmarknaden, antingen till följd av ofrivilligt deltidsarbete eller förhöjda och/eller förlängda perioder av arbetslöshet. Svaga skolresultat kan också leda till att man får en anställning under sin egentliga kompetensnivå med



lägre lön som följd. Privatekonomiskt leder detta till lägre livsinkomst och samhällsekonomiskt innebär det BNP-förluster genom att det aktuella humankapitalet inte kan nyttjas fullt ut. Detta förhållande kan vara tillfälligt eller permanent under hela yrkeslivet.

Så när vi pratar om misslyckanden på arbetsmarknaden är detta långt ifrån ett digitalt 0 - 1 begrepp. Det handlar i högsta grad om en glidande skala av olika former av misslyckanden både i kvalitativ och i kvantitativ mening.

Detta misslyckande leder, som vi kan se i figuren nedan, till olika grader av ekonomiska konsekvenser. Omfattningen och fördelningen av dessa kostnader varierar dels med misslyckandets art, och dels vilka pålagringar i form av följd effekter detta leder till.



Den första typen av konsekvenser är det vi kallar produktionsförluster. Det förhållandet att personer inte arbetar och bidrar till folkhushållet. Man skulle kunna kalla det en BNP-förlust. En kostnad som drabbar samhället i stort. Denna reala kostnad har också en spegling i finansiella effekter i form av minskade skatteintäkter och intäkter till socialförsäkringssystemen. Effekter som drabbar kommuner, landsting och stat på olika vis, främst i form av intäktsminskningar.

Den andra gruppen av kostnader är de kostnader för försörjning som uppstår då människor inte kan försörja sig genom eget arbete. Dessa kostnader drabbar kommunen i form av ekonomiskt bistånd, försäkringskassan för olika former av sjukpenning, sjukersättning m.m. Men de kan också drabba arbetsförmedlingen i form av a-kassa och andra ersättningar.

Den tredje gruppen av kostnader är de som uppstår till följd av att ett utanförskap ofta är förknippat med olika former av det vi lite slarvigt kallar ”pålagringar” av olika slag såsom psykisk ohälsa, depression, fysisk ohälsa eller missbruk. Dessa problem kan delvis vara en orsak till utanförskapet men framförallt förstärks de av det vi kallar trigger- och accelerationseffekterna så att de fördjupas och blir mer omfattande. Kostnaderna för detta drabbar praktiskt taget alla delar av den offentliga sektorn och stundtals även allmänhet och företag

6.3 Kostnaden för den sociala investeringen

Vi har nu principiellt beskrivit de ekonomiska effekterna av icke intervention vid långvarig arbetslöshet. Mot detta bör man ställa kostnaderna för den sociala investering det innebär att först göra människor ”job-reday”, och därefter lotsa in dem in på arbetsmarknaden.

6.3.1 Erfarenheter från tidigare studier

Just kring denna fråga kan det vara svårt att få fram exakta siffror. Låt oss därför som en sorts referenspunkt beskriva en likartad process som genomfördes för några år sedan av ett byggföretag på en annan ort.

Kalkylen nedan bygger på att 17 personer (ungefär samma typ av målgrupp som Boendebyggarna) tagits in i projektet. Tolv av dessa hade i slutet av kalkylperioden erhållit anställning, och kan anses vara etablerade på arbetsmarknaden. Utan projektet skulle målgruppen sannolikt erhålla försörjning främst av kommunen i form av försörjningsstöd och till viss del i form av sjukpenning.

Byggföretaget hade för att kunna uppnå detta mål haft ett antal investeringskostnader. Först och främst har man haft en arbetskraft som ersatts med en lärlingslön på nivån 70 % av full lön (den fulla lönen uppskattad till 34 000 kronor per månad). Prestationsförmågan har dock inte varit högre än 40 % (skattad siffra från företagsledningen). Detta innebär för företagets räkning en sorts social investeringskostnad på mellanskillnaden på 30 %. Kostnaden för detta uppgår för de 17 personerna under ett år till 2 056 320 kr.

Varje nyanställd har av företaget utrustats med kläder och verktyg till en kostnad av 8 000 kronor. Totalt blir kostnaden för detta 136 000 kronor.

Man har genomfört ett antal utbildningar för gruppen. I genomsnitt har varje person genomgått fyra olika kurser, som vardera har en uppskattad kostnad på 2 500 kronor. Den totala kostnaden för detta blir 170 000 kronor.

Sedan har man anställt fyra handledare vars huvudsakliga uppgift har varit att genom handledning, och genom att vara föredöme och rollmodell visa hur man ska arbeta. Hälften av deras tid har varit konkret produktivt arbete. Den andra halvan har gått åt för ren handledning. Detta har kostat företaget totalt 1 176 000 kronor ($2 \cdot 35\,000 \cdot 2 \cdot 1,4$).

Företagets investeringskostnader för detta har alltså uppgått till:

• Lönesubvention	2 056 320
• Utrustning, verktyg	136 000
• Utbildning	170 000
•Handledning	1 176 000
• Summa, totalt	3 538 320
• Summa per person	208 136

Investeringskostnaden per person uppgår alltså till cirka 200 000 kronor. Det kan vara intressant att jämföra detta med den årliga kostnaden för en gymnasieplats under tre års tid, vilket krävs för en ung person som vill ta sig in i byggbranschen. Kostnaden för detta vid en gymnasieskolpeng om cirka 100 000 kronor för byggprogrammet är cirka 50 % högre än kostnaden ovan.

6.3.2 Den sociala investeraren - en ny aktör

Vivallaprojektet kan beskrivas, förstås och analyseras på flera olika vis. Det kan ses som en konventionell renovering av ett miljonprogramsområde. Det kan förstås som en offentlig upphandling med sociala krav, stundtals svåra att hantera. Och det kan förstås som en **social investering** med ett strategiskt syfte. Det är detta tredje perspektiv vi här valt. Då man gör detta uppstår med viss automatik några följdfrågor;

- vad är det egentliga syftet med den sociala investeringen?
- vem är investeraren och vem tar investeringskostnaden?
- vem får vinsterna av investeringen om den lyckas och i vilken form?
- och om man lyckas med det hela; vad är det som leder till framgång?

Bakgrunden till denna sociala investering är ett antal beslut och **en strategisk avsikt** hos ÖBO och ÖBO's ägare Örebro Kommun. Vad är det då man vill uppnå? Tydligast är målet att ett antal personer som befunnit sig i utanförskap ska komma in på arbetsmarknaden och att de **genom arbete** ska få möjlighet att försörja sig och ta ansvar för sitt eget liv. Mindre tydligt men också tämligen viktigt är att **bygga det sociala kapitalet i Vivalla** genom att bidra till att nya rollmodeller växer fram i detta område som av rikskriminalpolisen definierats som ett av de femton mest utsatta områdena i landet. Man vill genom projektet visa att det går att bryta sitt utanförskap och bygga förutsättningar för ett gott liv.

För att nå detta mål har man skapat en ny ledningsstruktur eller **konstellation** bestående av ÖBO, Skanska och arbetsförmedlingen. I modern organisationsteori skulle man kanske säga att man skapat **en tillfällig imaginär organisation** eller en nätverksstruktur syftande till att uppnå detta mål. Dessutom har man arbetat inom ramen för **en upphandlingsmodell – partnering** – som skapar förutsättningar för samarbete, transparens och öppenhet. Detta utgör en viktig del av framgången i Vivalla.

Man skulle kunna säga att det är denna nya imaginära organisation som på sätt och vis är investeraren i Vivalla. Det är de samlade och gemensamma ansträngningarna från de tre parterna som gjort investeringen möjlig. Arbetsförmedlingen har bidragit konkret med kunskap, praktikanter och olika former av lönesubventioner. Skanska har, tillsammans med sina underentreprenörer, bidragit med seriösa praktikplatser som skapat reella möjligheter att efter praktiktiden gå in i studier eller arbete. ÖBO har bidragit bl.a. med en kartläggning som gjort det möjligt att hitta lämpliga och motiverade praktikanter i området. ÖBO och Skanska har tillsammans stått för den kompetensutvecklingsprocess som lett till att praktikanterna blivit ”job-ready”. Arbetsförmedlingens kunskaper om lämpliga praktikanter och tillgången till olika lönesubventioner har gjort detta genomförbart

Detta har varit möjligt att genomföra genom den tredelade ledningsfunktion man skapat lokalt och som dels bygger på den upphandlingsmodell man valt och dels den öppenhet och transparens detta lett till. En arbetsform och en modell baserad på win-win-konceptet. Därmed har man undvikit tre klassiska misstag

som ofta inträffar i den här typen av situationer och som i regel innebär att den genomförda insatsen får liten långsiktig effekt

- * **en entreprenör** som exploaterar och medvetet utnyttjar de lönesubventioner som finns för att under en period få tillgång till billig arbetskraft utan att bry sig särskilt mycket om de långsiktiga effekterna för praktikanterna. En entreprenör som pro forma uppfyller upphandlingens krav men som inte bidrar till det långsiktiga syftet med satsningen
- * **en arbetsförmedling** som inte aktivt arbetar tillsammans med berörda företag och bemödar sig om att hitta praktikanter med hög motivation och rimlig matchning mot de arbeten som ska utföras. Detta leder till att man därmed får låg träffsäkerhet och låg effektivitet då det gäller att använda praktikplatser som en väg in på arbetsmarknaden
- * **en upphandlare** som är kvantitativt fixerad vid ett visst antal praktikplatser men som inte har styrmodeller eller ledningsmodeller då upphandlingen väl är genomförd för att också se till att det blir praktikplatser med kvalitet som långsiktigt leder till arbete

Följden av att man undvikit dessa misstag – som vi mött i ett otal olika situationer – är tre vinnande parter. ÖBO skapar genom antalet personer som kommer in i arbetslivet en samhällsvinst som är betydande både för samhället i stort och i särskilt hög grad för ägaren Örebro Kommun. Arbetsförmedlingen får hjälp att, via samarbetet med Skanska och kartläggningen utförd av ÖBO, i utomordentligt hög grad höja effektiviteten i användandet av praktikplatser som en väg in i arbete. Skanska får tillgång till ny arbetskraft, skapar good will för företaget och ökar sannolikheten för att i kommande upphandlingar med sociala krav visa på kompetens och erfarenheter för hur sådana krav kan omvandlas till framgång för alla berörda parter.

Denna process är i många stycken unik och skiljer sig från många andra upphandlingar. Först och främst finns det ett tydligt **socialt investeringsperspektiv** som utgör ett sorts grundanslag i arbetet. Sedan har vi en **upphandlingsform** som gynnar samarbete. Detta har skapat förutsättningar för ett samarbete som mycket konkret lett till en **lokal tillfällig nätverksorganisation** som lett och genomfört hela arbetet.

Vi har en seriös entreprenör, Skanska, som inte använt praktikplatserna som en genomgångsform för att få tillgång till lönesubventioner utan på allvar ansträngt sig för att låta praktikplatsen bli en seriös väg in på arbetsmarknaden. Vi har en arbetsförmedling som aktivt och offensivt samarbetat med de två andra parterna och därmed fått tillgång till ett nätverk som framöver kan leda till förhöjd effektivitet i arbetet med praktikplatser som, en väg in i arbetslivet. Vi har en upphandlare som gått in i en upphandlingsform som ligger bortom den traditionella ”lägsta prismodellen”.

6.3.3 Kostnaderna för att bli job-ready i Vivalia

Låt oss nu se hur de sociala investeringskostnaderna sett ut i Vivalia. I figuren nedan har vi delat upp dessa kostnader på dels företaget, i det här fallet Skanska, och dels kostnader för andra aktörer, i det här fallet ÖBO och arbetsförmedlingen.

Låt oss dock här lägga in en liten reservation. Eftersom denna utvärdering inletts lång tid efter det att projektet inletts, har en hel del arbete fått läggas ned på att spåra dessa kostnader retroaktivt. Detta har inte alltid varit möjligt ner i minsta detalj. Men vi är tämligen säkra på att den kostnadsbild vi fått fram, på ett tillräckligt exakt vis speglar de faktiska kostnader som funnits.

Skanskas kostnader består av två delar. Dels individbaserade kostnader som uppstår då nya personer kommer in i företaget, i form av utrustning och kompetensutveckling. Dessa kostnader har varit i stort sett lika stora för denna målgrupp som för vilken grupp nyanställda som helst. Kanske något mera omfattande och med ytterligare kanske några andra moment. Man har t.ex. haft en särskild Boendebyggarutbildning.

Den andra delen av Skanskas kostnader består i att skapa en struktur, organisation och ledning av hela denna process. Man har haft en sorts projektorganisation som planerat, genomfört och lett detta arbete. Man har också haft kostnader för handledning av de nyanställda som varit mer något mera omfattande än annars. Detta har lett till en del produktionsförluster.

För ÖBO's del har kostnaderna handlat främst om den kartläggning (där del betalades av arbetsförmedlingen) och analys kring arbetslöshetssituationen i Vivalla som lett fram till det förfrågningsunderlag och den upphandlingsform man valt. Delar av kostnaden för den gemensamma projektledning man skapat tillsammans med Skanska handlar också om de sociala kraven i upphandlingen.

Sociala investeringar – kostnader



Den stora kostnadsbäraren i detta projekt är dock arbetsförmedlingen som har haft betydande kostnader, i form av olika sorters lönesubventioner och andra ersättningar för de personer som via praktikplats går in på arbetsmarknaden.

Dessutom har betydande lednings- och främst handläggningstid använts vid arbetsförmedlingen för att lotsa in Boendebyggarna till olika praktikplatser (screening, behovs- och kompetensanalys, matchning etc.).

Om man ska göra en lång historia kort utifrån bilden ovan, kan man säga att kostnaderna för den sociala investeringen för att göra boendebyggarna job-ready har uppgått till i storleksordningen en miljon eller drygt 30 % av totalkostnaden. I den upphandlingsmodell som här tillämpats är detta en kostnad som i slutändan bärs av ÖBO.

För ÖBO har de renodlade kostnaderna i princip bestått av (delar av) kostnaderna för kartläggningen av arbetslösheten i Vivalla och den analys som varit kopplad till detta. Samt deltagande i den gemensamma projektledningen och merkostnader för en mer komplicerad upphandling än normalt. Vi pratar om knappt tvåhundra tusen kronor. Dessa båda kostnader är nytillkommande kostnader som inte skulle uppstå om Vivallaprojektet inte genomförts.

De stora kostnaderna har varit arbetsförmedlingens arbete med att matcha de arbetslösa mot möjliga jobb och de olika former av ersättningar eller lönesubventioner som utbetalats under delar av projekttiden. Men detta är kostnader man ändå skulle haft för målgruppen om man arbetat med att få in dem på arbetsmarknaden. Vivallaprojektet förefaller ha bidragit dels till att öka träffsäkerheten i insatserna, och dels skapat långsiktigt bättre möjligheter för arbetsförmedlingen att jobba med matchning av andra målgrupper. Om detta stämmer så är det tveksamt om detta är en kostnad för insatsen eller bara en omfördelning och en effekthöjning kring insatser man ändå skulle göra.

Av försiktighetsskäl kommer vi dock att anta att allt detta är nytillkomna kostnader, för arbetsförmedlingen totalt knappt 2,3 Mkr eller knappt 65 % av de totala kostnaderna. Av detta är de olika ersättningarna till praktikanterna cirka 1,9 Mkr eller 54 % av de totala projektkostnaderna som uppgår till drygt 3,5 Mkr. Detta betyder att kostnaden för projektet så här långt uppgått till drygt 70 000 kronor per deltagare eller om man uttrycker det annorlunda; kostnaden för varje framgångsrik deltagare uppgår till drygt 195 000 kronor.

Vi ser då att detta inte skiljer sig särskilt mycket för kostnaden att göra personer job-ready i referensprojektet ovan.

6.4 Vad är värdet av den sociala investeringen?

Då människor till följd av sociala investeringar, som den som nu görs i Vivalla, kommer in i samhället leder detta till flera olika typer av effekter. De konkreta och direkt mätbara effekterna är tydliga i form av ökade produktionsvärden, minskade försörjningskostnader och minskade kostnader för olika typer av offentliga insatser. Det är främst dessa effekter vi längre fram kommer att beröra och beräkna.



Till detta kommer ett antal väsentliga, men svårämbara indirekta vinster. En sådan kan vara att det sociala investeringsprojektet leder till nya och mer effektiva samarbetsytter mellan offentlig och privat sektor. På det sätt som skett i Vivalla och som lett till att arbetsförmedlingen får fler och bättre kontakter med privata entreprenadföretag inför framtida praktikplatser. En indirekt effektivisering av arbetsförmedlingens arbete.

En annan följd av projektet, kan vara att det bidrar till att bygga upp det sociala kapitalet i området Vivalla. Detta kan leda till effekter som ökad tillit, ökad inkludering och ökad framtidstro. Om denna process blir tillräckligt omfattande kan det också leda till förändrade fastighetsvärden och till att tidigare ointressanta byggrätter plötsligt får ett kommersiellt värde. Vid sidan kan den här typen av sociala investeringar bidra till att bygga metodkunskap och samverkanskompetens i de berörda organisationerna.

En tredje typ av effekt som kan uppstå, är omfördelning av värden mellan olika aktörer. Då man tar in praktikanter i Skanska och lönekostnaden tas av arbetsförmedlingen tillförs Skanska, och i den upphandlingsform som här tillämpas, indirekt även ÖBO, produktionsvärden som annars inte skulle uppstå. Låt oss ge ett räkneexempel. Om man i 3 månader tar in en praktikant som kan arbeta på en produktionsnivå som är en tredjedel av vad är ordinarie anställd skulle göra, innebär det att vid en lönenivå för en byggarbetare på 30 000 kronor i månaden tillförs på detta sätt ett värde på $0,33 \cdot 30\,000 \cdot 1,4 \cdot 3 = 41\,580$ kronor som, minus eventuella kostnader hos Skanska, tillfaller Skanska och/eller ÖBO. Om detta förhållande gäller för de 50 praktikanter man i skrivande stund har tagit in i företaget innebär detta ett summerat värde på lite mer än 2 Mkr. Kostnaderna för detta tas av arbetsförmedlingen och uppgår kanske till $3 \cdot 8\,000 = 24\,000$. Både en samhällsvinst och en omfördelning mellan olika aktörer.

Denna typ av omfördelningseffekter mellan investerarna och andra aktörer sker nästan alltid då man diskuterar sociala investeringar, liksom omfördelningar mellan kortsiktiga kostnader och intäkter. En annan effekt är att finansiella kostnader (ersättningen för lönesubventioner eller motsvarande) ersätts av reala intäkter (ökade produktionsvärden).

7. SOCIOEKONOMISKT RESULTAT

7.1 Grundläggande antaganden

Det är naturligtvis vanskligt att säga något väldigt konkret och exakt om långsiktiga effekter av en insats när man bara förfogar över data för den korta tidshorisonten. Detta är förhållandet i Vivalla. Däremot har vi med oss bagaget kunskaper och erfarenheter från ett hundratal projekt med ungefär samma målgrupp som i Vivalla som ger oss en viss indikation om de långsiktiga effekterna.

Men för att göra den kommande ekonomiska analysen transparent är det viktigt att vi är tydliga med de antaganden analysen bygger på:

- * Kalkylen avser de 50 personer som varit praktikanter.
- * Projektet har lyckats hjälpa direkt 14 (28 %) av dem in på arbetsmarknaden till olika former av det man brukar kalla ”ordinarie arbete” via Skanska eller någon av företagets under-entreprenörer.
- * Ytterligare 9 personer har då denna rapport skrivits fått anställning på andra vis. Vi antar av försiktighetsskäl att knappt hälften av dem, d.v.s. 4 st. fått det till en direkt följd av projektet
- * Därmed bygger kalkylen på att 18 av 50 deltagande praktikanter (36 %) till följd av projekt direkt eller indirekt erhållit anställning.
- * Dessa personer skapar ett fullt produktionsvärde först något år efter man befinner sig i arbete.
- * Undanträngningseffekterna på arbetsmarknaden av detta har varit ringa.
- * En tilltagande andel av dem skulle emellertid kommit i sysselsättning ändå, men med en viss förskjutning. Projektet kan därför endast tillgodoräkna sig delar av de ekonomiska konsekvenserna av denna tidigareläggning.
- * Den totala investeringskostnaden uppgår till ca 200 000 kronor per person.
- * Vi antar att effekter på uteblivet försörjningsstöd och uteblivna insatser sker gradvis och inte omedelbart med full effekt vid anställning.
- * För övriga deltagare (32 st) uppstår ingen effekt alls av projektet, vilket naturligtvis är en ”felaktig” underskattning av projektets effekter.
- * Lönenivån för de som kommer in på arbetsmarknaden uppgår till 26 000 kronor per månad.

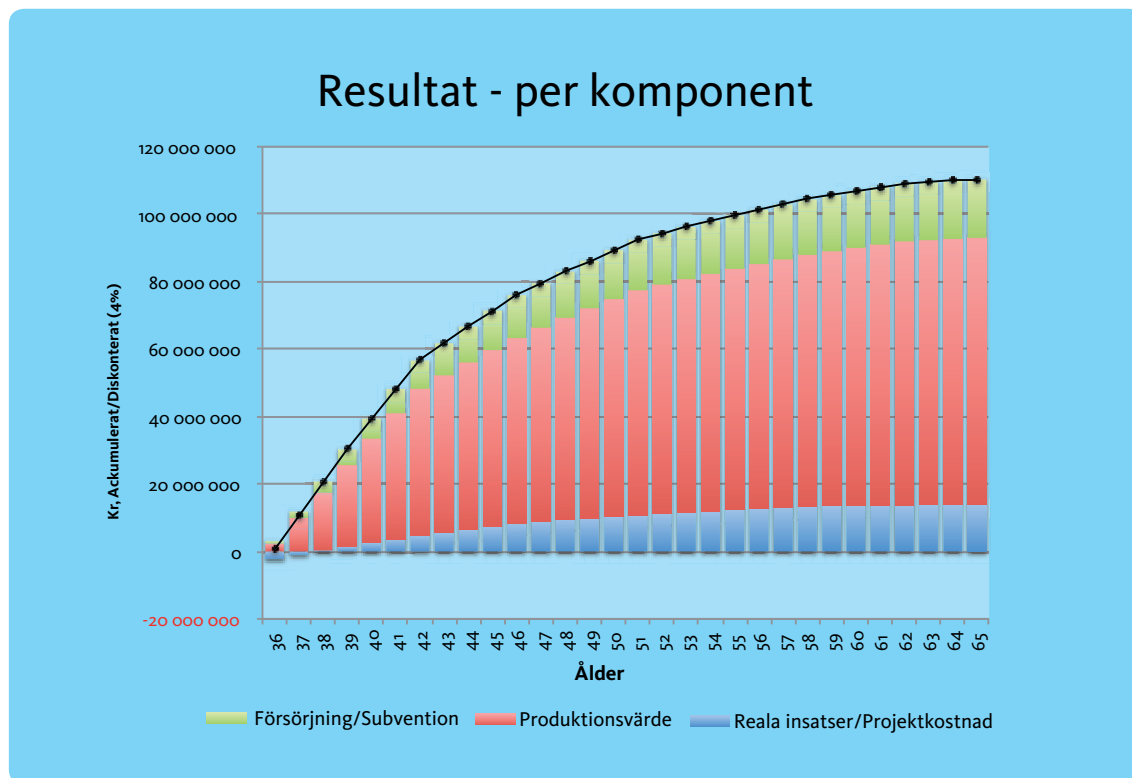
Till detta kommer ytterligare en aspekt som bör beröras. I samtliga kalkyler bygger vi våra antaganden om vinster av framgångsrik rehabilitering enbart på de effekter som uppstår till följd av att man erhåller arbete. Vi räknar således enbart intäkter för dessa 18 personer. Det är, ur ekonomisk synvinkel, liktydigt med att övriga fortsätter på samma sätt som innan de kom med i insatsen – dvs. kostnaderna för deras utanförskap är konstant.

Detta gör vi trots att vi vet att det nästan alltid i denna typ av processer uppstår positiva effekter som på sikt, även för den grupp som man ”misslyckas” med, kan leda till ett närmande till arbetsmarknaden. Med dessa antaganden som grund får vi följande resultat av Vivallaprojektet som det ser ut senhöst 2015. Detaljer kring vår modell och hur vi gör beräkningar återfinns sist i rapporten som en bilaga.

7.2 Effekter för samhället

I diagrammet nedan ser vi att de långsiktiga vinsterna av Vivallaprojektet hösten 2015 uppgår till cirka 110 Mkr. Vi ser också att de tillkommande produktionsvärdena utgör den dominerande delen med 79 Mkr. Vi ser också att de uteblivna kostnaderna för försörjning utgörs av cirka 17 Mkr. Uteblivna reala kostnad skapar en real vinst på cirka 13 Mkr.

Diagram; 7.1; de långsiktiga ackumulerade nettoeffekterna för Vivallaprojektet av att 18 personer erhållit arbete fördelat på produktionsvärden, försörjningskostnader och reala kostnader, diskonterat



I tabellen nedan har vi fördelat vinsterna efter olika aktörer och olika tidpunkter, Vi ser då att redan efter åtta år (två mandatperioder inom politiken) uppgår vinsten till mer än 60 Mkr. Detta motsvarar ungefär 10% av de totala kostnaderna för det uppdrag Skanska har i Vivalla. Vi ser också att den största vinnaren i processen är kommunen (ÖBO's ägare) som gör en diskonterad (begreppet förklaras i bilaga) vinst på 22 Mkr på projektet

Tabell 7.1; de långsiktiga ackumulerade nettoeffekterna för Vivallaprojektet av att 18 personer erhållit arbete fördelat på aktörer och olika tidpunkter, diskonterat

Netto allt	36	37	39	43	50	55	65
Arbetsförmedling	-2 132 000	-1 872 385	-1 382 725	-511 445	455 203	871 675	1 221 818
Försäkringskassa	81 000	210 808	455 637	891 277	1 374 601	1 582 837	1 757 909
Kommun	823 000	2 375 500	5 852 080	12 038 170	18 530 593	20 489 336	22 458 122
Landsting	256 590	667 792	1 443 358	2 823 369	4 354 432	5 014 077	5 568 665
Rättsväsende	13 050	33 963	73 408	143 595	221 464	255 013	283 219
Övriga	-396 920	288 926	991 065	1 145 960	1 317 808	1 391 848	1 454 095
Produktionsvärde	2 358 720	9 918 720	24 177 596	46 561 886	64 492 357	71 429 336	78 935 911
Summa	1 003 440	11 623 325	31 610 419	63 092 811	90 746 457	101 034 122	111 679 738

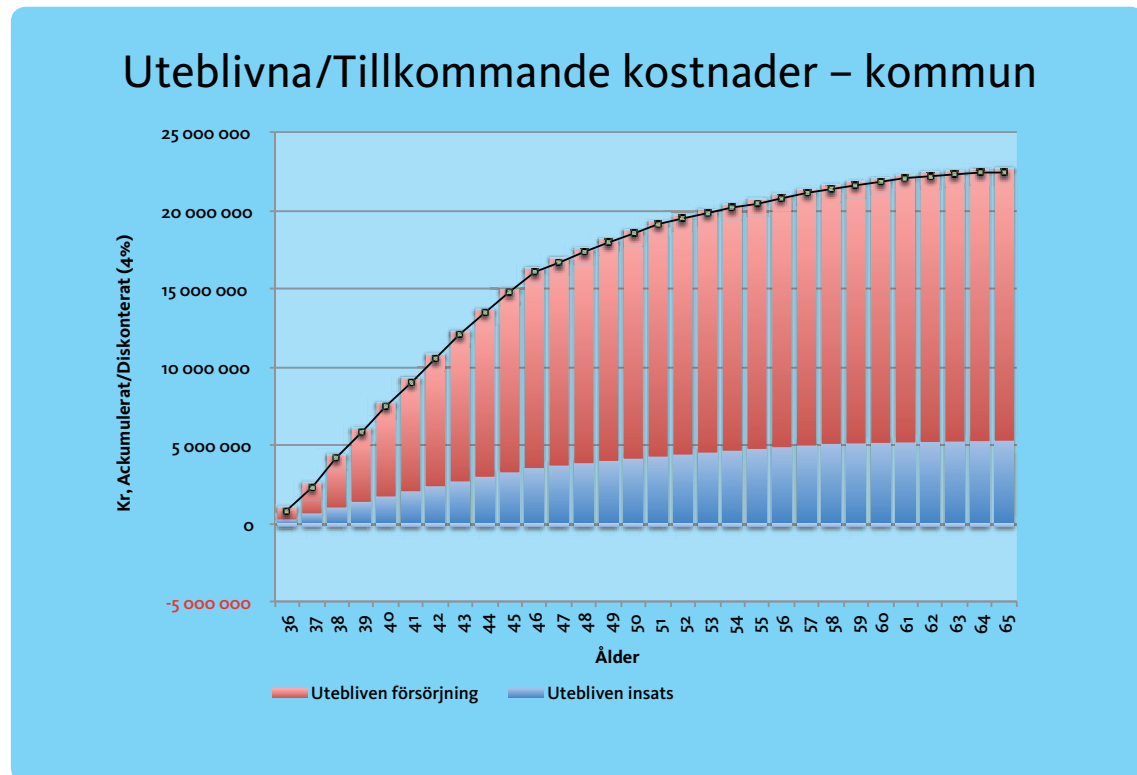
Ytterligare intressant är att de två aktörer som uppvisar röda siffror i denna sammanställning är arbetsförmedlingen (även om dessa underskott förvandlas till överskott på lång sikt) som tar en investeringskostnad i form av lönesubventioner och ÖBO under det första året vars effekter finns inbakade under rubriken övriga.

7.3 Effekter för kommunen

Kommunen äger ÖBO som tagit initiativet till den sociala upphandlingen i Vivalla. Därför kan det vara av värde att se vilka vinster ÖBO's upphandling lett till för ägaren dvs. kommunen.

Vi ser detta i diagrammet nedan. Där ser vi att kommunens långsiktiga vinst uppgår till cirka 22 Mkr. Av dessa utgör uteblivna kostnader för försörjning 15 Mkr. Mot bakgrund av ÖBO's mycket ringa merkostnad för denna form av upphandling får man nog säga att avkastningen är hyggligt bra.

Diagram; 7.2; de långsiktiga ackumulerade kommunala nettoeffekterna för Vivallaprojektet av att 18 personer erhållit arbete fördelat på försörjningskostnader och reala kostnader i form av uteblivna insatser, diskonterat



7.4 Omfördelningseffekter

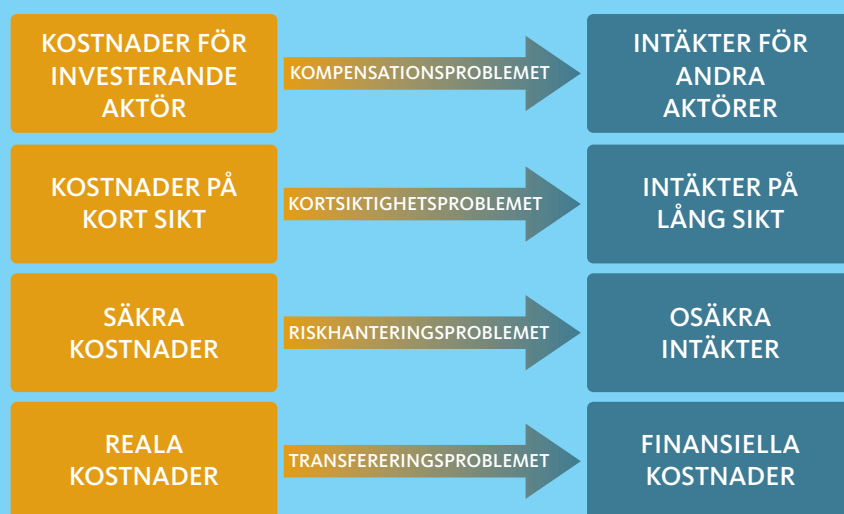
Utanförskap av det slag som vi finner i Vivalla leder nästan alltid till betydande kostnader för samhället och dess olika aktörer. Kostnaderna är sällan stabila utan förändras i takt med att situationen förändras. Och då sker nästan alltid olika omfördelningar av dessa kostnader.

Särskilt tydlig blir denna dynamik då man gör någon form av social investering för att förhindra eller reducera utanförskapet. En sådan investering betyder ju att någon aktör tidigt tar en säker måttlig kostnad med avsikten att längre fram kunna plocka hem en betydande men osäker vinst. Detta agerande leder till fyra möjliga omfördelningseffekter illustrerade i figuren nedan.

Den första av dessa effekter är **omfördelningen mellan olika aktörer**. Denna effekt leder till att det uppstår vinnare och förlorare och all erfarenhet visar att förlorarna har en benägenhet att blockera eller i varje fall inte stödja beslut som går i denna riktning. Detta föder frågan om hur man först kan registrerar dessa effekter och därefter kompensera för dem så att vinnarna tar del av sin vinst för att kompensera förlorarna. Inte helt enkelt men trots allt möjligt – **kompensationsproblemet**.

Den andra effekten är **omfördelningen över tid** – man tar tidigt en investeringskostnad för att senare plocka hem en stor vinst. Situationen är ofta sådan att kostnaden för detta inträffar under innevarande budgetår medan intäkterna kommer att inträffa i framtiden. Detta i en värld som styrs utifrån ettårsbudgetens perspektiv – **kortsiktighetsproblemet**.

Omfördelningseffekter av sociala investeringar



Den tredje effekten – kopplad till den andra – är osäkerheten. **Omfördelningen mellan säkra kostnader och osäkra intäkter.** Kostnaderna för den sociala investeringen är säkra och kända medan intäkterna är osäkra och ligger långt fram i tid. Man vet inte alltid om den avsedda effekten uppstår och i så fall när. Detta leder till genuin osäkerhet – **riskhanteringsproblemet**.

Den fjärde effekten innebär att det kan ske en **omfördelning mellan reala och finansiella kostnader**. Man kanske tar en finansiell kostnad t.ex. inom arbetsmarknadspolitiken område i form av lönesubventioner som leder till stora reala besparingar. Man omvandlar en utgift i form av en transferering till en real kostnad eller intäkt – **transfereringsproblemet**.

All erfarenhet säger att om vi inte på ett klokt sätt hittar metoder att hantera dessa omfördelningseffekter finns det en stor risk att de aktörer som uppfattar sig som förlorare inte vill medverka i det sociala investeringsarbete och i värsta fall direkt motarbeta det – hur klokt det än verkar och hur stora de gemensamma samhällsvinsterna än kan vara.

Låt oss nu – utifrån tabellen nedan – granska Vivallaprojektet ur detta omfördelningsperspektiv. Vi ser då att kommunen är den verkligt stora vinnaren, inte minst utifrån den ringa investering man gjort genom ÖBO.

Förlorarna är i snäv ekonomisk mening och i all synnerhet på kort sikt Arbetsförmedlingen vars förlust reduceras efter hand som tiden går genom att målgruppen allt mindre belastar arbetsförmedlingens budget desto mer tiden framskrider. På sätt och vis kan man säga att Vivallaprojektet bidragit till att höja arbetsförmedlingens effektivitet genom bättre träffsäkerhet då gäller att praktikplatser ska leda i riktning mot arbete.

Den stora vinnaren är folkhushållet vilket kan spåras direkt i tabell 7.1 genom de produktionsvärden (BNP-bidrag) som tillförs då de tidigare långtidsarbetslösa arbetar. Men folkhushållet får också ett indirekt och betydligt mera subtilt bidrag genom den sociala kapitaluppbyggnad som inleds i Vivalla genom närvaron av allt flera nya sociala rollmodeller i ett utsatt område

7.5 Driver en social upphandling upp kostnaderna?

Under senare år har det på bred front påbörjats en debatt om huruvida den offentliga sektorn via alla sina upphandlingar inom t.ex. infrastruktur- och bostadsförsörjningssektorn skulle kunna ställa sociala krav som på olika vis skulle kunna bidra till att reducera utanförskapet i samhället. Det har då ibland gjorts invändningar som i princip utgår från att detta fördyrar upphandlingen och skapar högre samhällskostnader. Är det så? Den bild vi fått från Vivallaprojektet är att den merkostnad projektet lett till är en obetydlighet i förhållande till de samhällsvinster som uppstår både på kort och på lång sikt, både för ÖBO/kommunen i snäv mening och samhället i en vidare mening. Låt oss utveckla detta, i det här fallet med utgångspunkt i ett allmännyttigt bostadsföretag – i det här fallet ÖBO.

Allmännyttiga bostadsföretag runt om i Sverige är engagerade i ett stort antal sociala projekt och verksamheter. Utifrån den nya lagstiftningen kring allmännyttan och dess roll i samhället anses det ibland att detta sociala arbete står i ett motsatsförhållande till den affärsmässighet som lagen synes kräva.

Såvitt vi förstår är poängen med allmännyttan att den skapar just allmän nytta – samhällsvärden utöver det som kan anses vara affärsmässigt i en snäv mening och som återspeglas i företagets resultatrapport. Den rent affärsmässiga uppgiften – att erbjuda bostäder på marknadens villkor – borde kunna fyllas lika väl av privata fastighetsägare. Så ur vårt perspektiv är själva grunden för allmännyttans existensberättigande just förmågan att skapa denna allmännytta eller detta samhällsvärde.

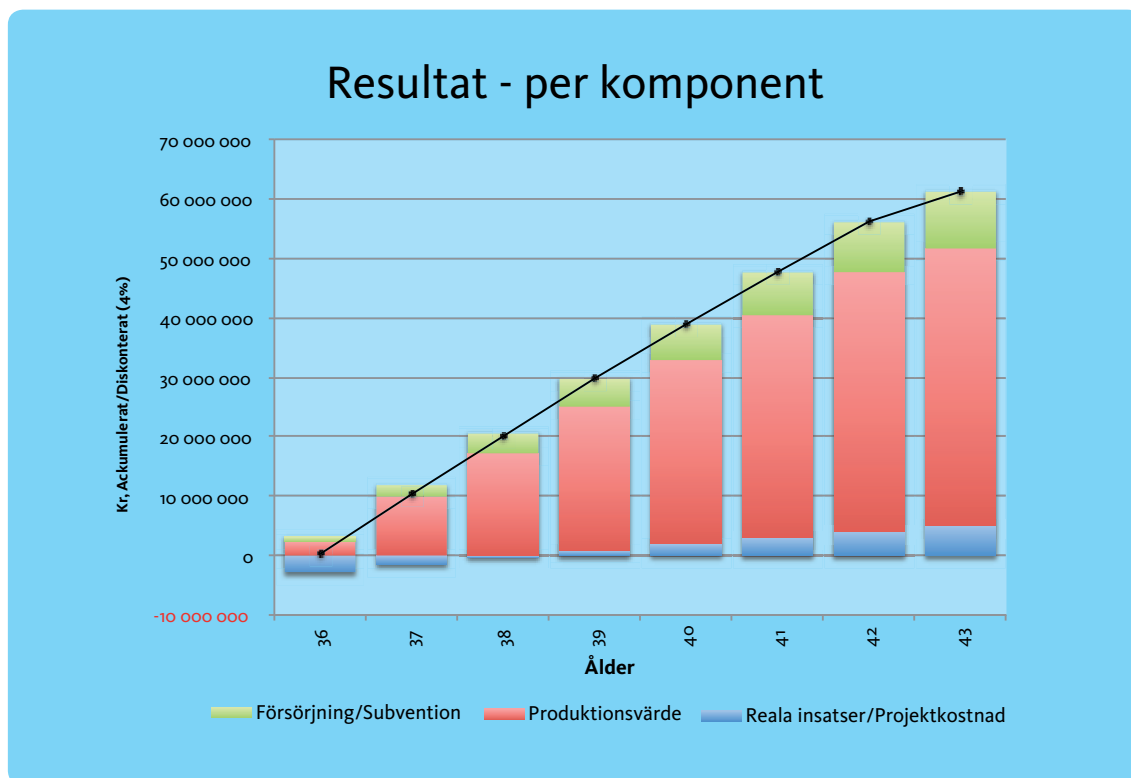
De allmännyttiga bostadsföretagen kan genom sociala krav i upphandlingar och via sociala investeringar skapa samhällsvärden. Detta kan ske på i princip fyra olika sätt:

- De kan öka den direkta lönsamheten för företaget å ena sidan genom minskade kostnader för förslitning, förstörelse, vandalisering m.m. och å den andra genom ökade intäkter till följd av de värdestegringar och den ökade betalningsvilja som kan uppstå till följd av den sociala investeringens positiva effekter. Effekter som kan speglas i **företagets resultaträkning**.
- De kan skapa samhällsvärden genom att sociala investeringar bidrar till att bygga upp det sociala kapitlet i området och på så vis bidra till att tidigare icke lönsamma och exploaterbara tillgångar som mark och exploateringsrättighet får ett ökat marknadsvärde. Dessa effekter kan speglas i **företagets balansräkning**.
- De kan skapa direkta mervärden om det medför färre insatser och minskade utgifter för försörjningsstöd för allmännyttans ägare kommunen. Indirekt mervärde och avkastning för företagets ägare – dvs. en affärsmässig insats sett ur ett ägarperspektiv. Denna kommer att speglas i **kommunens resultaträkning**. Samma förhållande kan i princip (med rätt utformning) gälla för alla offentliga upphandlingar – ett litet socialt krav med måttliga kortsiktiga kostnader kan skapa stora samhälleliga vinster på lång sikt.
- De kan skapa **samhällsvärden i stort** – genom att minska andra samhällsaktörers kostnader för olika insatser och öka det totala produktionsvärdet.

Vi har under ett antal år intresserat oss för begreppet sociala investeringar och det värde som kan skapas via sådana investeringar framför allt genom reducerade kostnader för utanförskap och ett ökat produktionsvärde. Dessa resultat kan användas för att integrera externa intäkter/kostnader med de interna intäkter/kostnader som annars redovisas i bostadsbolaget och skapa något som skulle kunna kallas ett **socio-ekonomiskt bokslut**. En sådan analysmodell skulle med säkerhet kunna appliceras i Vivalla både för ÖBO's räkning och för Skanska.

Låt oss konkretisera detta genom att illustrera med siffror från Vivalla. I diagrammet nedan visar vi hur projektet under två mandatperioder (åtta år) skapar ett samhällsvärde bortom både Skanskas och ÖBO's resultaträkning på cirka 60 Mkr fördelat på uteblivna försörjningskostnader, uteblivna insatser och tillkommande produktionsvärden. Beloppet är lite förenklat 20 gånger investeringskostnaden för projektet

Diagram 7.3 det ackumulerade samhällsvärdet av Vivallaprojekt under 8 år fördelat på produktionsvärden, finansiella effekter och uteblivna reala kostnader, diskonterat till nuvärde.



Samma effekter redovisas i tabellform nedan fördelat på de olika berörda aktörerna.

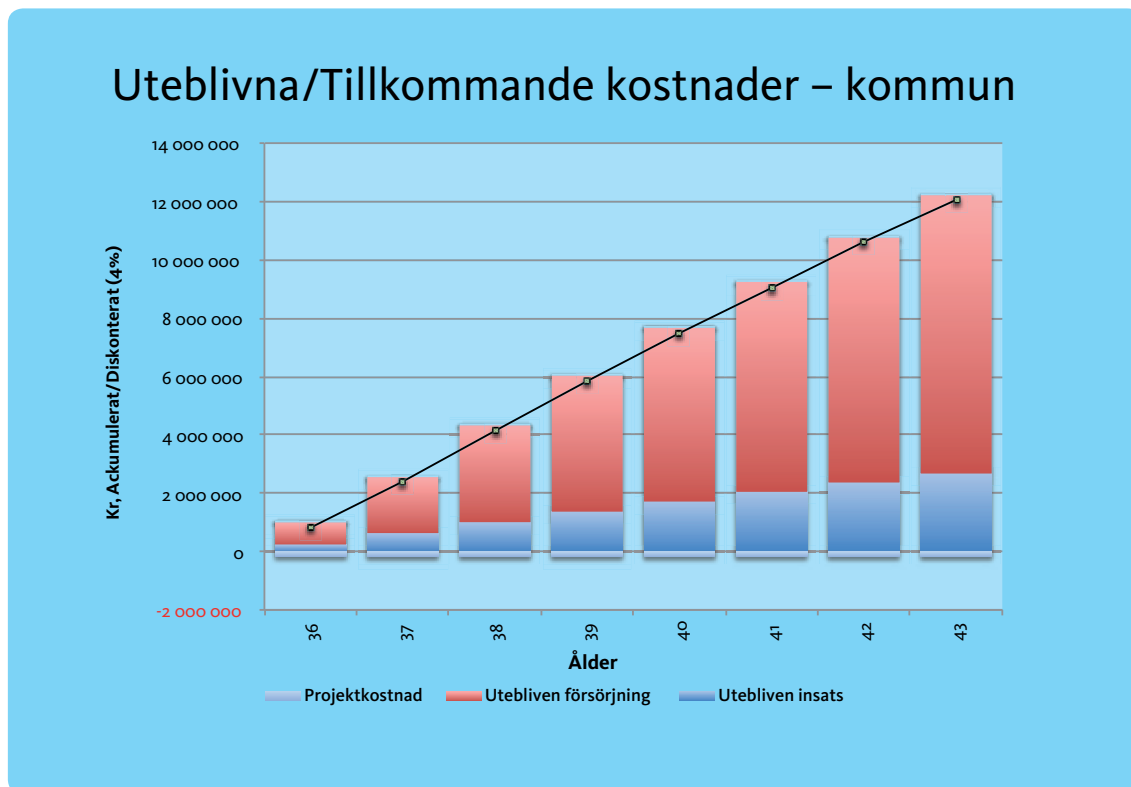
Tabell 7.3 det ackumulerade samhällsvärdet av Vivallaprojekt under 8 år fördelat på olika år och olika aktörer, diskonterat till nuvärde.

Netto allt	36	37	38	39	40	41	43
Arbetsförmedling	-2 132 000	-1 872 385	-1 622 754	-1 382 725	-1 151 928	-930 008	-511 445
Försäkringskassa	81 000	210 808	335 623	455 637	571 036	681 996	891 277
Kommun	823 000	2 375 500	4 147 874	5 852 080	7 490 740	9 066 374	12 038 170
Landsting	256 590	667 792	1 063 178	1 443 358	1 808 915	2 160 412	2 823 369
Rättsväsende	13 050	33 963	54 073	73 408	92 000	109 877	143 595
Övriga	-396 920	288 926	948 394	991 065	1 032 096	1 071 549	1 145 960
Produktionsvärde	2 358 720	9 918 720	17 187 951	24 177 596	30 898 408	37 360 728	46 561 886
Summa	1 003 440	11 623 325	22 114 338	31 610 419	40 741 267	49 520 928	63 092 811

Men om man som kommunal beslutsfattare cyniskt formulerar sig så här; det är väl intressant, men vad händer för kommunens räkning? Då ser vi i diagrammet nedan att under samma period blir det kommunala nettot av projektet cirka 12 Mkr varav merparten utgörs av minskade kostnader för försörjningsstöd. Detta är fyra gånger hela projektet investeringskostnader.

Om man anlägger ett strikt ÖBO/kommunperspektiv kan man säga att ÖBO's grundinvestering i projektet genererar en vinst till ÖBO's ägare kommunen på åtta år som uppgår till 12 Mkr. En avkastning som blivit möjlig och underlättats framförallt av arbetsförmedlingens olika grundinvesteringar i projektet samt agerandet från Skanska sida i det konkreta arbetet med praktikanter.

Diagram 7.4 de ackumulerade kommunala effekterna av Vivallaprojekt under 8 år fördelat på reala effekter och försörjningskostnader, diskonterat till nuvärde.



Bilden är ganska tydlig. Såsom upphandlingen i Vivalla har genomförts med sociala krav kopplat till en miljonprogramsrenovering så har de direkta kortsiktiga kostnaderna för detta uppgått till cirka 3 Mkr. Den samhälleliga vinsten av detta har på två mandatperioder uppgått till mer än 60 Mkr och motsvarande kommunala vinst, en vinst för bostadsföretagets ägare har uppgått till 12 Mkr, eller fyra gånger kostnaderna för hela investeringen. Det är svårt att tolka detta som att kostnaderna för upphandlingen ökat. I själva verket skulle man kunna argumentera för att sociala krav i offentliga upphandlingar, utförda på ett klokt vis, kan bidra till att sänka samhällskostnaderna och öka effektiviteten vid sidan av att det kan bidra till att reducera utanförskapet i samhället.

8. AVSLUTNING

8.1 Slutsatser och sammanfattning

Vivallaprojektet är ett projekt som ska genomföras under flera års tid. Denna socioekonomiska utvärdering sker efter ungefär halva projekttiden. Skanskas åtagande var att i denna miljonprogramrenovering ge möjlighet för 50 - 80 personer att via praktikplatser öka sin sannolikhet att ta sig in på arbetsmarknaden.

Halvvägs in i projekt har man i grova drag nått målet. Femtio personer har fått praktikplats. Dessutom har 18 av dem erhållit fast anställning. Det långsiktiga samhällsvärdet av detta uppgår till cirka 110 Mkr varav cirka 22 Mkr tillfaller kommunen som är den största enskilda vinnaren i projektet. Den verkligt stora effekten av projektet är de produktionsvärden som tillförs samhället, genom att människor långsiktigt går från arbetslöshet och utanförskap till arbete.

Den totala investeringskostnaden för projekt uppgår till cirka 3 Mkr. Det är framförallt arbetsförmedlingen som bidragit med de största investeringskostnaderna. Både på kort och lång sikt är det ÖBO och dess ägare Örebro kommun som är den stora vinnaren. Om man anlägger ett strikt ÖBO/kommunperspektiv, kan man säga att projektet genererar en vinst till ÖBO's ägare kommunen på åtta år som uppgår till 12 Mkr.

8.2 Tankar kring detta

Det finns i dag en diskussion om huruvida sociala krav i samband med offentliga investeringar generellt skulle leda till att upphandlingarna fördyras. Även med en mycket måttlig vidgning av perspektivet till lite längre sikt, och att gå utanför stuprörstänkandet pekar det på att det motsatta förhållandet kanske är det mest giltiga. Den typen av sociala krav som man anlagt i Vivalla har lett till långsiktiga samhällsekonomiska vinster på cirka 110 Mkr. Sätter vi an ett något mera kortsiktigt perspektiv, och tänker enbart kommunal ekonomi i två mandatperioder, så pratar vi fortfarande om betydande samhällsvinster – 12 Mkr för kommunen – som ett resultat av dessa sociala krav.

8.3 Går det att kopiera?

Vivallaprojektet är med alla rimliga måttstockar ett framgångsrikt, ja rentav mycket framgångsrikt, projekt. Vi har genom åren följt, stött, handlett och utvärderat ett hundratal samverkansprojekt som på olika vis har likheter med det sker i Vivalla. Det som ofta inträffar är att aktörer kring projektet undrar vad som lett till framgång och ställer sig frågan: kan framgångsfaktorerna kopieras och överföras till andra sammanhang. Svaret är både ja och nej.

Ja, därför att det nästan alltid finns enskilda komponenter och inslag, redskap, metoder, mallar m.m. som går att kopiera. Och det är bra. Men ”nej” är större. Det går nästan aldrig att rakt av göra en blueprint och kopiera projektet i stort eftersom det nästan alltid finns unika lokala betingelser som är avgörande alltifrån de personer som driver projektet, via organisatoriska och ekonomiska förutsättningar och företagskultur eller andra mer eller mindre subtila faktorer. Däremot finns ett ofta ett antal övergripande principer som även i Vivalla går att identifiera och bära med sig då man vill göra något liknande i andra sammanhang. Detta är något vi planerar att göra i en kommande rapport.

8.4 Reflektioner framåt och kommande steg

Denna utvärdering väcker några intressanta frågor inför framtiden, här presenterade i punktform:

- Hur bör man formulera sociala krav i offentliga upphandlingar i framtiden, för att undvika för-
dyrade upphandlingar och uppnå samma typ av positiva samhällsekonomiska effekter som man
fått i Vivalla?
- Hur har arbete i Vivalla lagts upp och genomförts för att uppnå de goda resultat man uppnått?
Kan man formulera en manual eller blueprint kring hur man konkret bör jobba med den här
typen av insatser för att lyckas? Med andra ord, går det att skapa generaliserbar kunskap kring den
här typen av processer att omsätta till nya upphandlingar?
- Hur kommer slutresultatet för Vivallaprojektet att se ut då man fullföljt det om ett eller två år.
Kommer fler personer in i arbete och vilka är mekanismerna kring detta?
- En mer metodartad reflektion är att då man som här kommer in i en utvärdering halvvägs in i
processen blir det mycket arbete med att återskapa data för att förstå och räkna på vad som hänt.
I framtiden är det önskvärt att komma in tidigt i processen om man ska utvärdera.
- Detta föder en annan metodfråga. Vilket behov har företag som Skanska av att på egen hand
kunna göra den typen av ekonomiska analyser vi gjort i denna rapport? Behövs det göras på
regelbunden basis eller räcker det med enstaka nedslag då och då för att fånga mönstret i stort?

9. BILAGA; DET SOCIOEKONOMISKA PERSPEKTIVET

9.1 Att socioekonomiskt analysera utanförskap, prevention och rehabilitering

9.1.1 Begreppet socioekonomisk analys

Den socioekonomiska analysen är ett synsätt och ett knippe metoder (modeller) samt en strukturerad databank. Med vars hjälp man i ekonomiska termer kan beskriva, värdera och analysera samhällets kostnader för olika former av utanförskap, för individer, grupper av individer, händelseförlopp och situationer eller populationer.

Som en följd av detta kan man beskriva och analysera värdet av prevention och tidiga insatser. Dels för att förhindra eller reducera utanförskap, dels för att se värdet av framgångsrik och effektiv rehabilitering. Detta kan ske som konsekvenser av t.ex. ett särskilt projekt eller en tillfällig verksamhet, sociala företag eller som en del av ordinarie verksamhet hos någon aktör (t.ex. kommun och landsting).

9.1.2 Skillnad mot konventionella samhällsekonomiska analyser

Ibland får vi frågan om inte det socioekonomiska synsättet är exakt samma sak som att göra samhällsekonomiska kalkyler eller Cost-Benefitanalyser. I stort sett är det så. Vår modell bygger på detta synsätt. Vi följer de flesta vedertagna principerna för sådana analyser. Vi utgår från de tre stegen identifiera, kvantifiera och värdera de olika alternativ som ska ställas mot varandra. Precis som en god samhällsekonomisk kalkyl, utgår vi från begreppet helhetssyn.

Det finns några skillnader. Man kan säga att vi kompletterar och vidgar den traditionella samhällsekonomiska kalkylen genom att identifiera och fokusera på aktörsperspektivet, som vi upplever som helt centralt i allt beslutsfattande. Beslut fattas aldrig av den abstrakta aktören samhället. Beslut fattas av eller i kommuner, landsting, företag, enskilda personer o.s.v. Beslut leder till omfördelningseffekter. Ofta finns det vinnare och förlorare. Därför är det för oss helt centralt att utgå från aktörsperspektivet för att kunna följa sådana effekter. Vi vill nå beslutsfattare med vår analys.

Som en följd av detta väljer vi ofta en presentationsform som är konform med de olika aktörernas vanliga beslutsunderlag. Vi presenterar ofta resultaten i form av kortsiktiga resultaträkningar, långsiktiga sociala investeringsanalyser och finansieringsanalyser.

Samhällsekonomiska kalkyler brukar enbart innefatta reala kostnader och intäkter. I sådana kalkyler är en finansiell utgift, oftast en transferering som bidrar till någons försörjning, inte en kostnad. I stället är det arbetslösheten som förorsakar försörjningsproblemet som räknas som en kostnad i form av uteblivet produktionsvärde.

Vi inkluderar oftast även de finansiella effekterna i kalkylen eftersom de aktörer som har ansvar för eller fattar beslut om dessa försörjningssystem, är intresserade av hur en viss insats eller verksamhet påverkar behovet av framtida försörjningsstöd. Man torde stå inför en svår uppgift om man ska övertala en socialchef att han inte behöver beakta utbetalning av försörjningsstöd som en kostnad.

Vi låter i stället våra kalkyler oftast innehålla såväl de finansiella försörjningskostnaderna, som de reala produktionsvärdena. Det gör att vi måste vara tydliga med vad som avses i resultaten. Ofta särredovisas de olika storheterna för att undvika dubbelräkning.

9.2 Två problem kring utanförskap kortsiktighet och stuprörsagerande

9.2.1 Bristen på långsiktighet

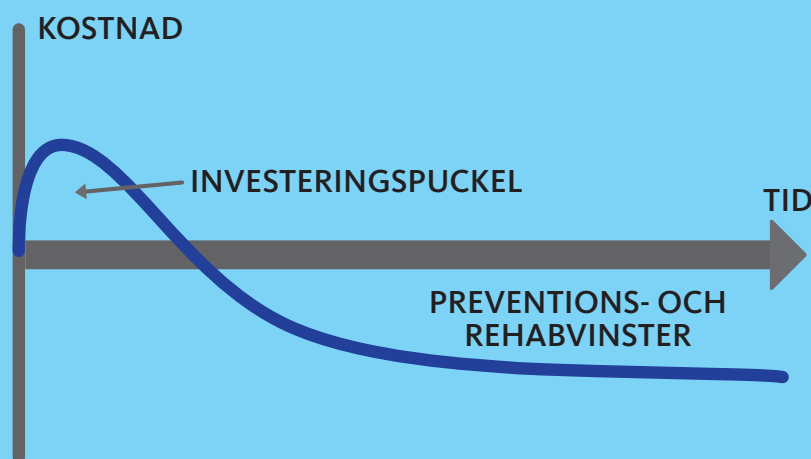
“In the long run we are all dead”.

Ofta fattar man i offentliga myndigheter beslut kring olika insatser utifrån den traditionella ettårsbudgetens perspektiv. Men insatser kring en person, låt oss kalla honom Johan, liksom effekter av långtidsarbetslöshet har i regel ett flerårigt perspektiv.

Om vi med stöd av bilden nedan tänker mer långsiktigt, ser vi att en insats kring Johan på goda grunder kan betraktas som en social investering. Intäkten, om vi lyckas, utgörs av Johans framtida produktionsförmåga och alla de välfärdskostnader som inte uppstår till följd av att vi lyckats bryta hans utanförskap.

Är 500 000 kr ur detta perspektiv en stor kostnad? Det beror på alternativen. Tidigare studier visar ofta att ett tämligen måttligt, livslångt, utanförskap kostar cirka 10 – 15 Mkr. Tanken med ett socialt investeringsperspektiv (som med alla investeringar), är att man kortsiktigt tar en säker men begränsad kostnad för att i framtiden få större, men idag osäkra, intäkter.

Preventions- och rehabvinster – tidsfaktorn



Ingvar Nilsson (i.nilsson@seeab.se)

Med våra tidigare resultat i ryggen vågar vi kanske tro att en kortsiktig investeringskostnad på 0,5 Mkr i bästa fall kan leda till en långsiktig intäktssström på runt 10 - 15 Mkr. Men kan vi vara säkra på att den planerade insatsen ger den önskade effekten då? Naturligtvis inte. Så är det med alla investeringar; intäktssidan kommer i framtiden, och den är osäker, oavsett om vi talar om Johan eller maskiner, fabriker, vägar etc. Om vi tänker på några av samhällets stora satsningar i infrastruktur de senaste åren, såsom tunneln genom Hallandsåsen, Öresundsbron, förbifart Stockholm eller Botniabanan så är detta exempel på beslut där investeringskalkylen i förväg och utfallet i efterhand inte alltid, för att uttrycka sig mildt, harmonierat med varandra.

Långsiktigheten i vårt kalkylarbete innebär också att framtida intäkter och kostnader diskonteras till nuvärde, vilket är ett sätt (en teknik) att omvandla dessa framtida effekter till det värde de skulle ha idag. Till sin hjälp har man det som kallas diskonteringsräntan

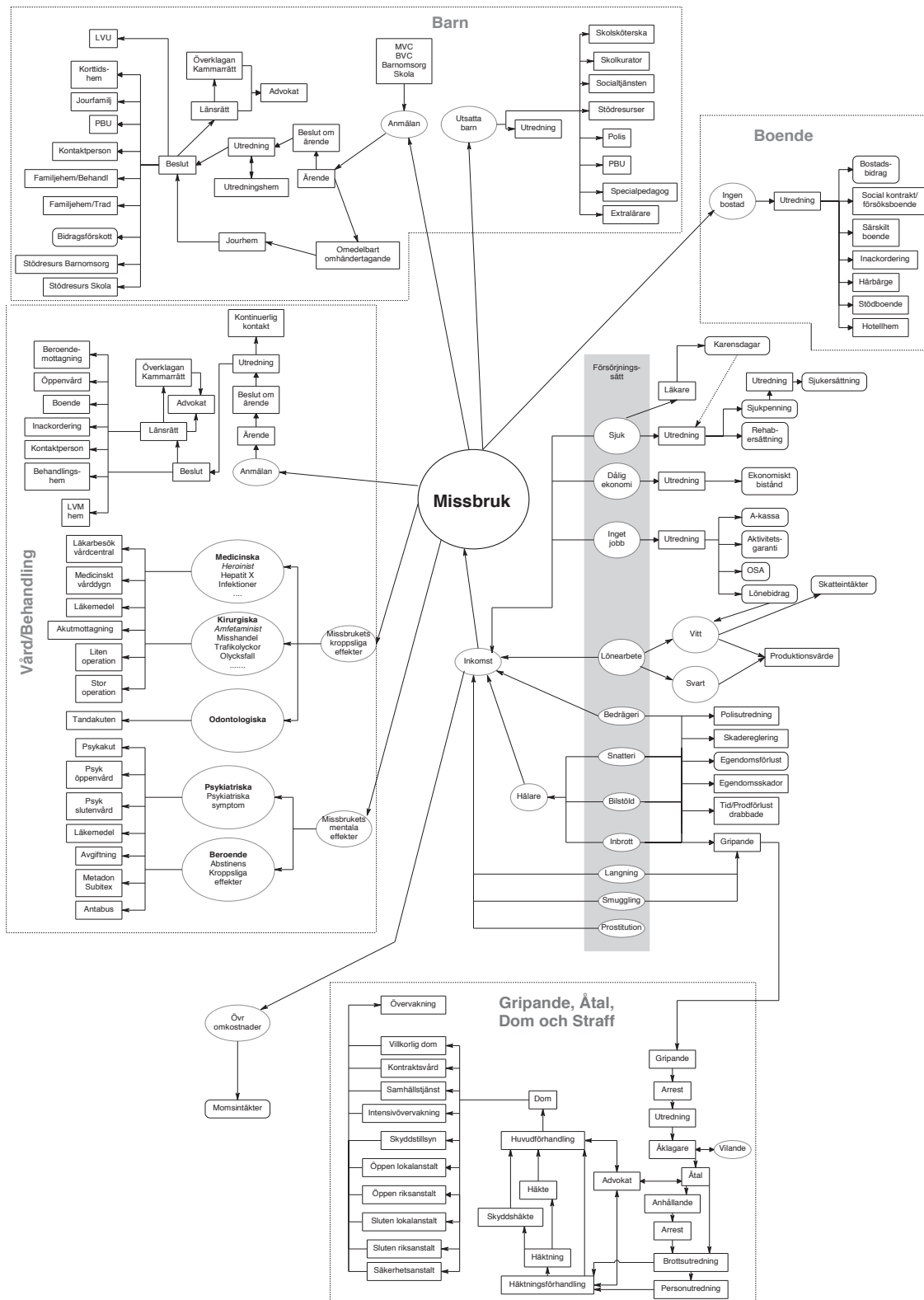
9.2.2 Den komplexa kartan och bristen på helhetssyn

Marginalisering och utanförskap är ett komplext fenomen som samtidig sker i många olika dimensioner och där synliga symptom och underliggande orsaker i regel är inflätade i varandra, på ett stundtals svår-genomskådligt vis.

Ofta har många olika aktörer och professioner varit involverade i människors resa mot utanförskap. I regel utan att samverka med varandra på ett mer systematiskt vis. De insatser som görs uppfattas ofta som fragmenterade. Det är inte ovanligt att de som berörs känner sig överkörda och föga lyssnade på. Man skulle kunna säga att få ser helheten i den enskildes situation. Det är inte ovanligt att människor

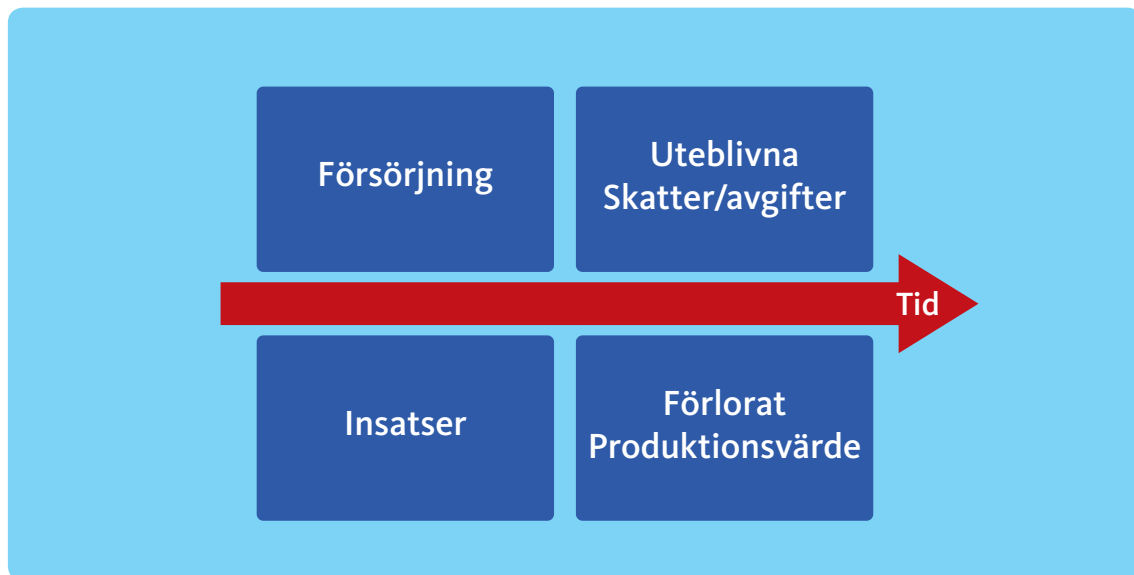
som marginaliserats har haft kontakt med 20, 30, 40 eller fler olika personer. Alla med olika perspektiv på och kunskap om deras problem. Det som för den ene är ett ordningsproblem i skolan är för den andre en neuropsykiatrisk problematik. Det som uppfattas som ett missbruksproblem på ett ställe, ser hos en annan aktör ut som övergrepp och misshandel. Polisen ser kriminalitet och bostadsföretaget störning och uteblivna hyror. Få har kunskap om eller ser helheten i dessa människors liv.

Det första steget för att kunna beräkna effekterna av utanförskapet är alltså att skapa sig en bild av det totala effektpanorama som uppstår. I figuren nedan illustrerar vi principiellt hur den bild ser ut som utgör grunden för kalkylmodellen i denna rapport.



9.3 Olika typer av effekter och kostnader

Frågan blir då, vilka är komponenterna i dessa numera internaliserade, externa effekter? Vilka kostnader upphör eller reduceras och vilka intäkter tillkommer till följd av det framgångsrika rehabiliteringsarbetet? Kostnaderna kring en individ som hamnar i utanförskap består av följande delar:



- Det förlorade produktionsvärdet. Detta uppstår till följd av att människor som skulle kunna arbeta (helt eller delvis) inte tas i anspråk och deras bidrag till folkhushållet (det som ibland kallas deras BNP-bidrag) därmed uteblir. Denna kostnad brukar beräknas som den lönekostnad en arbetsgivare är beredd att betala för att anställa den person det gäller.

I våra kalkyler använder vi – utifrån en försiktighetsprincip – regelmässigt en mycket låg lönekostnad – för unga ofta en månadslön kring 17 000 kronor – som utgångspunkt för kalkylen. Till detta kommer arbetsgivarens så kallade lönekostnadspåslag som tillsammans med lönen utgör den totala lönekostnaden.

Då man beräknar produktionsvärdet i den här typen av sammanhang uppstår ibland en sorts undanträngningseffekt på arbetsmarknaden genom att de som tas in i arbete helt eller delvis kan tränga undan andra personer. Detta är ett mindre problem på en marknad där det råder brist på arbetskraft. Då undanträngning uppstår är det ofta ett kortsiktigt och lokalt fenomen. Ur ett långsiktigt och dynamiskt perspektiv kan den här typen av processer tolkas som att arbetskrafts utbudet ökar – en grund för tillväxt i ekonomi. I våra kalkyler har vi beaktat en viss undanträngningseffekt.

- Kostnader för olika insatser i form av prevention, vård eller rehabilitering som riktas mot den person det gäller. Det kan vara allt från läs- och skrivstöd för dyslektiker i skolan till avgiftning och missbruksvård för unga missbrukare.

I våra kalkylmodeller beaktar vi normalt mellan 150 och 250 variabler som vi identifierat, kvantifierat och prissatt och som fångar ett brett panorama av olika insatser som kan bli aktuella kring den grupp som marginaliserats.

- Den tredje gruppen av kostnader uppstår för att marginaliserade människor ofta inte kan försörja sig själva eller sitt hushåll. Det kan handla om allt från sjukpenning, via aktivitetsersättning eller ekonomiskt bistånd, till A-kassa och sjukersättning.

Dessa kostnader brukar kallas finansiella kostnader eller transfereringar och anses normalt sett inte höra hemma i en samhällsekonomisk kalkyl. Vi väljer ofta att även redovisa dessa kostnader för marginalisering, men att särskilja dem från de s.k. reala kostnaderna – d.v.s. produktionsbortfallet och kostnaderna för olika insatser.

- Den fjärde gruppen är de uteblivna skatter och avgifter som uppstår som en följd av ett utanförskap. Även dessa utgör en finansiell kostnad eller transferering. Till skillnad från försörjningskostnaderna redovisar vi endast sällan dessa typer av finansiella effekter trots att de i olika offentliga aktörers beslutsfattande spelar en stor roll, inte minst då det gäller omfördelning av kostnadsansvar mellan stat, kommun och landsting kring olika frågor.

9.4 Identifiera, kvantifiera och prissätt effekterna

Vad vi gör i denna studie för att få fram utanförskapets kostnader är att vi tar de tre steg man brukar ta då man genomför samhällsekonomiska analyser;

- Vi identifierar med hjälp av nätverkskartan ovan utanförskapets alla olika effekter.
- Därefter kvantifierar vi alla dessa effekter.
- Slutligen prissätter vi detta. För att kunna göra detta måste vi skaffa oss en bild av priset på alla de olika insatser och effekter som kan bli aktuella till följd av det fenomen vi studerar. Nedan visar vi ett utdrag ur en sådan prislista som utgör underlaget för denna studie.

Tabell; Utdrag ur prislista för olika välfärdsinsatser

Försörjning	Arbetsförmedling	Af	Akassa	Månad	13000	0
Försörjning	Arbetsförmedling	Af	Aktivitetsstöd	Månad	6700	0
Försörjning	Arbetsförmedling	Af	Utredning Af	Tillfälle	30000	1
Boende	Försäkringskassan	Fk	Bostadsbidrag	Månad	2500	0
Försörjning	Försäkringskassan	Fk	Sjukpenning 100%	Månad	13000	0
Försörjning	Försäkringskassan	Fk	Utredning Fk	Tillfälle	45000	1
Sysselsättning	Kommunen	Socialtjänsten	Arbetssträning	Månad	9000	1
Barn	Kommunen	Socialtjänsten	BarnUtredKom	Tillfälle	42000	1
Boende	Kommunen	Socialtjänsten	Behandlingshem	Månad	60000	1
Boende	Kommunen	Socialtjänsten	Funktionsbedömning	Tillfälle	3000	1
Försörjning	Kommunen	Socialtjänsten	Försörjningsstöd	Månad	7500	0
Sysselsättning	Kommunen	Socialtjänsten	Rehabplan	Tillfälle	3000	1
Sysselsättning	Kommunen	Socialtjänsten	Sysselsättningprojekt	Månad	5000	1
Sysselsättning	Kommunen	Socialtjänsten	Utredning	Tillfälle	5000	1
Boende	Kommunen	Socialtjänsten	Utredning boende	Tillfälle	2000	1
Missbruk	Kommunen	Socialtjänsten	Utredning Omhändertagande	Tillfälle	20000	1
Missbruk	Kommunen	Socialtjänsten	Utredning Soc	Tillfälle	10000	1
Missbruk	Kommunen	Socialtjänsten	Öppenvård	Månad	10000	1
Somatisk vård	Landsting	Akutsjukvård	Akuttagning	Tillfälle	5000	1
Somatisk vård	Landsting	Akutsjukvård	Operation Lätt	Tillfälle	10000	1
Somatisk vård	Landsting	Akutsjukvård	Operation Medel	Tillfälle	20000	1
Barn	Landsting	BUP	Terapi	Månad	2000	1
Barn	Landsting	BUP	Utredning BUP	Tillfälle	10000	1
Somatisk vård	Landsting	Primärvård	Läkarbesök	Tillfälle	1500	1
Medicinering	Landsting	Primärvård	Medicin Primv	Månad	1000	1
Somatisk vård	Landsting	Primärvård	Sköterskebesök	Tillfälle	800	1
Medicinering	Landsting	Psykiatri	Medicin Psyk	Månad	1000	1
Psykvård	Landsting	Psykiatri	Psykakut	Tillfälle	4000	1
Psykvård	Landsting	Psykiatri	Psykiatrisk öppenvård	Tillfälle	1500	1
Psykvård	Landsting	Psykiatri	Utredning	Tillfälle	5000	1
Somatisk vård	Landsting	Specialistsjukvård	Läkarbesök	Tillfälle	2000	1
Somatisk vård	Landsting	Specialistsjukvård	Specialistvård lätt	Tillfälle	4000	1
Somatisk vård	Landsting	Specialistsjukvård	Specialistvård tung	Tillfälle	8000	1
Brott och Straff	Rättsväsendet	Kronofogde	Inkassoärende	Tillfälle	500	1
Brott och Straff	Rättsväsendet	Kronofogde	Utredning Kf	Tillfälle	5000	1
Brott och Straff	Rättsväsendet	Polisen	Polisingr	Tillfälle	4000	1
Brott och Straff	Övriga	Allmänhet	InbrottKostnAllm	Tillfälle	2000	1
Brott och Straff	Övriga	Försäkringsbolag	InbrottSkadaReglÖvr	Tillfälle	14000	1
Försörjning	Övriga	Föräldrar	Bidrag	Månad	3000	0

Detta har vi byggt samman i den kalkylmodell vi tagit fram för denna studie och som bygger på mer än 30 års arbete med denna typ av frågor. I den fullständiga prislistan ingår cirka 200 – 300 variabler omfattande ett tiotal stora samhällsaktörer.

9.5 Fördela kostnaderna på olika samhällsaktörer

Men detta räcker inte. I traditionella samhällsekonomiska kalkyler brukar man nöja sig med att beskriva vilka effekter som uppstår för samhället i stort. Men detta är inte alltid ett relevant svar för en enskild aktör i samhället som kommun, försäkringskassa eller polis som kanske är mer intresserad av att få veta hur det påverkar just den egna verksamheten. Därför delar vi upp kostnaderna på sex olika samhällssegment illustrerade i figuren nedan.



Några av dessa segment är också tydliga organisationer såsom kommun eller arbetsförmedling. Andra består av flera olika delsegment såsom rättsväsendet som består av bl.a. polis, åklagarväsende, domstolsväsende och kriminalvård. I kategorin övriga ryms bl.a. företag, allmänhet, familj, CSN, kronofogdemyndigheten etc.

9.6 Några bärande principer

9.6.1 Försiktighetsprincipen

Vi har gjort denna typ av kalkyler i 30 år. Under den tiden har vi etablerat ett antal bärande principer för vårt arbete. Den första av dessa är att **alltid ligga i underkant i våra beräkningar – försiktighetsprincipen**. Vi ligger i underkant då vi beräknar utanförskapets kostnader och vi underskattar effekterna av en preventiv eller rehabiliterande insats.

Den andra principen är att **ta bort sådant som i och för sig kanske är viktigt men som kan vara diskutabelt eller svårt att mäta i kalkylen**. Vi tar sällan med generations- eller indirekta familjeffekter som i regel är en stor del i utanförskapets kostnader. Det är ofta för svårt och diffust att mäta. Fenomen som otrygghet, lidande, för tidig död, effekter av prostitution och psykisk misshandel avstår vi i regel från att ha med. Det stöter på både etiska och praktiska svårigheter att ha med denna typ av effekter i en kalkyl. Likaså avstår vi i regel från att ha med fenomen som väktare i butiker, svinn, säkerhetsdörrar i lägenheter eller larmsystem som privatpersoner skaffar för att skydda sig från inbrott även om detta är något enklare att mäta.

En tredje viktig princip är att förse våra analyser med en **känslighetsdel – en riskkalkyl** kring en insats eftersom osäkerheten kring effekter av olika insatser är så stor. Vad händer om vi bara är hälften så bra? Vad händer om det blir ett katastrofresultat? Detta är ett sätt att undvika fällan att överdriva positiva effekter av en insats.

Man kan också vända på steken och ställa frågan; hur bra måste vi vara för att detta ska gå ihop socio-ekonomiskt; på 5 år, på 20 år eller på längre sikt. En tredje variant är att ställa sig frågan; om vi bara lyckas med en enda av våra klienter/deltagare – vilka socioekonomiska effekter uppstår då. Dessa olika modeller svarar an dels på försiktighetsprincipen men också på **genomskinlighets- eller transparensprincipen**. En läsare ska kunna förstå och kritiskt granska hur vi fått fram våra resultat.

En fjärde viktig ansats är att vara medveten om att resultaten handlar om **storleksordningar och inte exakta resultat**, oavsett hur ambitiösa vi är. Området är för komplext för att göra anspråk på att ha den exakta sanningen. Det är bättre att ha en bild av storleksordningar kring kostnader och intäkter (och vara medveten om att det är just detta) än att inte ha någon aning alls eller bara gissa och tycka. Vi gör alltså på intet vis några anspråk på att sitta på en Sanning med stort S, inte ens att vi någonsin kommer att komma fram till sanningen. Detta är ett synsätt och en metod för att steg för steg komma något närmare sanningen.

9.6.2 *Det svårsmätbara*

En del av den ovan presenterade försiktighetsprincipen är att i våra kalkyler här inte ta med faktorer och effekter som i sig kan anses vara viktiga, men som trots detta är svåra att prissätta eller där metoderna att prissätta kan anses vara tveksamma eller rentav tvivelaktiga av praktiska (t.ex. otrygghet) eller etiska (t.ex. värdet av för tidig död) skäl.

Sådana faktorer brukar ibland kallas ”svårsmätbara” (på engelska intangibles). Inom näringslivets tjänstesektor brukar sådana faktorer tillmätas stor betydelse då ett företag ska värderas. De kallas då immateriella tillgångar. Exempel på detta är varumärke, patent, kompetens, goodwill och andra icke materiella tillgångar.

Alla dessa är naturligtvis faktorer av stor betydelse då utanförskapets effekter ska värderas. Det finns också kring de flesta av dessa faktorer metoder inom nationalekonomi för att värdera dem. Dock kan många av dessa diskuteras och även ifrågasättas bl.a. ur ett etiskt perspektiv.

Vi har därför genomgående valt att lyfta ut dessa faktorer ur vår kalkyl för att inte riskera att hamna i diskussioner kring sådana frågor som kan avleda fokus från studiens huvudlinje – de direkt mätbara effekterna av utanförskapet. En konsekvens av detta är att de resultat och de värden vi får kring utanförskapets effekter därmed blir mindre än de totala effekterna om även dessa svårsmätbara faktorer skulle medräknas. **Vi underskattar som en följd av detta, och den ovan redovisade försiktighetsprincipen, i våra kalkyler systematiskt de ekonomiska effekterna utanförskap som vi här redovisar.**

REFERENSER & RAPPORTER SOM HAR SIN UTGÅNGSPUNKT I SOCIOEKONOMISK ANALYS

SEE & OFUS
2016-01-01

METODEN

Vi har genomfört olika former av det vi idag kallar socioekonomiska analyser och bokslut i mer än 30 år.

De olika konkreta beräkningsmodeller vi använder oss av bygger på erfarenheter och data vi utvecklat i ett flertal uppdrag, några av dem redovisade nedan. För den som på ett enkelt vis vill ta del av detta rekommenderas ”Handbok till förenklad socioekonomisk analysmodell”, Idéer för livet, 2010. En mer utförlig beskrivning finns i rapporten ”Handbok i socioekonomiska bokslut”, NUTEK, 2008 samt ”Resten av bilden – Socioekonomiska bokslut som en metod att värdera sociala företag”.

UPPDRAGSGIVARE

Vi har haft ett flertal olika uppdragsgivare kring uppdrag med socioekonomiska analyser. Här följer några exempel indelade i tre olika grupper.

Statliga uppdragsgivare har varit; socialdepartementet, kriminalvårdsstyrelsen, folkhälsoinstitutet, socialstyrelsen, konsumentverket, Ungdomsstyrelsen, Tillväxtverket, Hjälpmedelsinstitutet.

Vi har haft ett 40-tal olika **kommunala uppdragsgivare** såsom Härryda, Ale, Vänersborg, Helsingborg, Malmö, Karlstad, Linköping, Norrköping, Umeå, Nacka, Södertälje.

Vi har också haft ett antal **organisationer och sociala företag** som uppdragsgivare bl.a. Sveriges Kommuner och landsting, Attention, Basta, Prima, Telge Hovsjö, Fryshuset, TullKust, ett antal samordningsförbund och regionförbund, Idéer för Livet/Skandia, Europeiska Socialfonden.

I mer än 30 år har vi genomfört olika former av det vi idag kallar socioekonomiska analyser och bokslut. De olika konkreta beräkningsmodeller vi använder bygger på erfarenheter och data vi utvecklat i ett flertal uppdrag, några av dem redovisade nedan. För den som på ett enkelt vis vill ta del av dessa rekommenderas ”Handbok till förenklad socioekonomisk analysmodell”, Idéer för livet, 2010. En mer utförlig beskrivning finns i rapporten ”Handbok i socioekonomiska bokslut”, NUTEK, 2008 samt ”Resten av bilden – Socioekonomiska bokslut som en metod att värdera sociala företag”.

RAPPORTER

Nedan anges några av de studier vi genomfört som har beröring med detta arbetsområde. De flesta av dem finns tillgängliga på våra hemsidor www.ofus.nu, www.seeab.se samt www.socioekonomi.se och går utmärkt att ladda ner. Några av dem finns dessutom tillgängliga på engelska.

Lundmark & Nilsson, Utvärdering av ADHD-projektet på Norrtäljeanstalten, OFUS & Kriminalvården, 2010.

Lundmark & Nilsson, En skillnad som gör en skillnad – en metodutvärdering och socioekonomisk analys av Mission Possible, OFUS & Fryshuset, 2011.

Lundmark & Nilsson, Skuldsättning ur ett socioekonomiskt perspektiv – OFUS & Konsumentverket, 2011.

Lundmark & Nilsson, Vänd dem inte ryggen – socioekonomisk analys av destruktiva subkulturer, OFUS & Fryshuset, 2012.

Lundmark & Nilsson, Telge Hovsjö & Manpower Telge Jobstart – en socioekonomisk analys av två annorlunda grepp kring långtidsarbetslösheten, OFUS & Telge, 2012.

Lundmark & Nilsson, Det omöjliga tar bara något längre tid – Hovsjösatsningen ur ett process- och socioekonomiskt perspektiv, OFUS & Telge, 2012.

Lundmark & Nilsson, Att gå bredvid, utvärdering av Tierpsmodellen ur ett samverkansperspektiv och ett socioekonomiskt perspektiv, OFUS & Tierps Kommun, 2012.

Lundmark & Nilsson, Att bygga relationer med respekt, utvärdering av Stigmodellen för rehabilitering ur ett samverkansperspektiv och ett socioekonomiskt perspektiv, OFUS & Heby Kommun, 2013.

Lundmark & Nilsson, Att inkludera, utvärdering av United Actionmodellen för rehabilitering ur ett samverkansperspektiv och ett socioekonomiskt perspektiv, OFUS & Heby Kommun, 2013.

Lundmark & Nilsson, ADHD ur ett socioekonomiskt perspektiv, Socialmedicinsk tidskrift, 2013.

Lundmark & Nilsson, Ensam är inte stark – om att lyckas i ett samverkansarbete, 2013, OFUS & Samordningsförbundet i Uppsala.

Lundmark & Nilsson, Tretton teser och några utmaningar om utanförskap, OFUS & K2/Södertälje Kommun 2014.

Lundmark & Nilsson, Handlaren mitt i byn – en socioekonomisk analys av satsningen på långtidsarbetslösa vid ICA Maxi i Geneta Södertälje, OFUS & ICA, 2014.

Lundmark & Nilsson, Vi kan bättre än så – värdet av en god lärare ur ett socialt investeringsperspektiv, OFUS, 2014.

Lundmark & Nilsson, Att sila mygg och svälja kameler, Det samhällsekonomiska värdet av samverkan och teknikstöd till unga med kognitiva funktionsnedsättningar, OFUS & Hjälpmedelsinstitutet, 2015.

Lundmark & Nilsson, 1+1=3, om samverkan mellan skola och arbetsliv ur ett socioekonomiskt perspektiv, OFUS 2015.

Lundmark & Nilsson, Husby och det sociala kapitalet, fryshusets etablering ur ett process-, metod- och socioekonomiskt perspektiv, OFUS & Fryshuset, 2015.

Lundmark & Nilsson, What money can't buy – socioekonomisk analys av det möjliga värdet av verksamheten Great Corner, OFUS & PPG, 2015.

Lundmark & Nilsson, From good to great – en tillämpning av lugna gatans utbildningsmetoder i Great Corner, Langa, Kapstaden, , OFUS & PPG, 2015.

Lundmark, Nilsson & Wadeskog, OFUS, 1997, Sara Söderberg, en studie om samverkan och samhälls-ekonomi kring personer med ryggont.

Lundmark, Nilsson & Wadeskog, OFUS, 2000, Eva-Britt Larsson – en person med psykosociala arbets-hinder.

Lundmark, Nilsson & Wadeskog, OFUS, 2008, 1+1=3, en analys av samverkan och socioekonomiska effekter av rehab projektet ITOK, SEE, KVS & SLL.

Lundmark, Nilsson & Wadeskog, 2012, Intoleransens pris – en socioekonomisk analys av Vit Makt-rörelsen i Kungälv och toleransmodellen, OFUS, Teskedsorden, Expo & Kungälv's Kommun.

Lundmark, Nilsson & Wadeskog, Underytan – Telgekoncernen, ett socioekonomiskt bokslut, OFUS & Telge, 2013.

Lundmark, Nilsson & Wadeskog, Teknikstöd i skolan – en socioekonomisk analys av skolmisslyckanden och arbetsmarknaden, OFUS & Hjälpmedelsinstitutet, 2013.

Lundmark, Nilsson & Wadeskog,, Att göra det osynliga synligt – ett socioekonomiskt bokslut för Fryshusets verksamhet 2013, OFUS, SEE, Krut & Fryshuset, 2014.

Lundmark, Nilsson & Wadeskog, Vagar till arbete – en socioekonomisk analys av unga, skolmisslyckanden och arbetsmarknaden, OFUS & Hjälpmedelsinstitutet, 2014.

Nilsson, 1987, 20 maj 2007, en framtidsstudie av Södertälje Kommun, SEE & Södertälje Kommun.

Nilsson, OFUS, 2000, Svempa Johansson, missbrukare eller företagare, en analys av de samhälls-ekonomiska konsekvenserna av arbetskooperativet Basta.

- Nilsson, 2008, Den osynliga lönsamheten – Tullens beslag av heroin och amfetamin ur ett socio-ekonomiskt perspektiv, SEE.
- Nilsson, 2008, Samverkan i Sörmland – en analys av Sörmlands Samordningsförbund - RAR, OFUS & RAR.
- Nilsson, 2009, Socioekonomisk investeringskalkyl kring ett projekt med en vidgad arbetsmarknad i Jönköpings Län, OFUS & Regionförbundet i Jönköpings Län.
- Nilsson, 2010, De unga, utanförskapet och arbetsmarknaden, OFUS & Ungdomsstyrelsen.
- Nilsson, 2010, Helhetssyn och långsiktighet – en socioekonomisk analys av de folkhälsopolitiska målen, OFUS & Folkhälsoinstitutet.
- Nilsson, 2011, Helhetssyn & långsiktighet – strategier baserade på socioekonomiskt tänkande, SEE & Idéer för Livet/Skandia.
- Nilsson, 2011, Är du lönsam lille vän, En socioekonomisk analys av unga, skolmisslyckanden och arbetsmarknaden, SEE.
- Nilsson, 2012, Den ojämnlila välfärden i Malmö ur ett socioekonomiskt perspektiv, OFUS & Malmö-kommissionen.
- Nilsson, 2012, Sociala investeringar – från prat till verkstad, OFUS & Idéer för livet.
- Nilsson, 2012, Och dessa våra minsta – en socioekonomisk analys av Horisont, OFUS & Karlstad Kommun.
- Nilsson, 2012, Gatumatematik, om unga män på glid och utanförskapets pris i Nacka, OFUS & Nacka Kommun.
- Nilsson, 2014, Sociala investeringar – en metod att uppfylla kommunallagens krav på god ekonomisk hushållning, OFUS, SEE & Socialmedicinsk tidskrift.
- Nilsson, 2015, Den man älskar agar man, eller???, en introduktion till de socioekonomiska effekterna av våld i nära relationer, OFUS & justitiedepartementet.
- Nilsson, Svedin & Wadeskog, Ekonomisk effekter i olika former av missbruksbehandling, Stockholms Stad, FoU-byrån & SEE, 1986.
- Nilsson & Wadeskog, 1980, SEE & Statens Ungdomsråd, Det blir för dyrt – en studie av missbrukets samhällsekonomiska kostnader.
- Nilsson & Wadeskog, 1996, SEE & Nacka kommun, Vårdkedjor, samverkan och ekonomi – fallet stroke och äldre personer.
- Nilsson & Wadeskog, 1998, SEE & Södertälje kommun, Vårdkedjor, psykiatrireformen och ekonomin – fallet Södertälje.
- Nilsson & Wadeskog, 1999, Socialstyrelsen & SEE, Rutger Engström – missbrukare eller psykiskt sjuk.
- Nilsson & Wadeskog, 2003, SEE & Landstinget i Dalarna, Carina Persson, en studie av fetmans samhälls-ekonomiska konsekvenser.
- Nilsson & Wadeskog, 2004, Ett socialt investeringsperspektiv, SEE & Socialstyrelsen.
- Nilsson & Wadeskog, 2005, Resten av bilden – Socioekonomiska bokslut som en metod att värdera sociala företag, SEE.
- Nilsson & Wadeskog, 2006, Det lönar sig – ekonomisk utvärdering av personligt ombud för psykiskt funktionshindrade, Socialstyrelsen & SEE.
- Nilsson & Wadeskog, 2006, Bättre träffbild ger högre effektivitet, ekonomisk utvärdering av PO-reformen i Västmanland, Länsstyrelsen i Västmanland & OFUS.
- Nilsson & Wadeskog, 2006, Det sociala företaget och samhället – socioekonomiska bokslut för Basta och Vägen Ut!, NUTEK & SEE.

Nilsson & Wadeskog, 2007, Billigare och bättre – socioekonomiska bokslut för de sociala arbetskooperativen KOS & Briggen, SEE & Europeiska socialfonden.

Nilsson & Wadeskog, 2007, Skräddarsydd rehabilitering – en lönsam historia. Utvärdering av rehab projektet Gemet i Karlstad, SEE.

Nilsson & Wadeskog, 2008, Utvärdering av rehab projektet Livlinan i Österåker, SEE.

Nilsson & Wadeskog, 2008, Utvärdering av Metadonprogrammet i Stockholm, SEE & MOB.

Nilsson & Wadeskog, 2008, Utvärdering av Subutexbehandling i kombination med psykoterapi i Stockholm, SEE & MOB.

Nilsson & Wadeskog, 2008, Det är bättre att stämma i bäcken än i ån lönsamheten – att värdera de ekonomiska effekterna av tidiga och samordnade insatser kring barn och unga, SEE & Idéer för livet/Skandia.

Nilsson & Wadeskog, 2008, Handbok i socioekonomiska bokslut, SEE & NUTEK.

Nilsson & Wadeskog, 2008, Den osynliga och diffusa rehabiliteringspotentialen – översiktliga socioekonomiska kalkyler kring effekterna av framgångsrik rehabilitering inom ramen för samordningsförbund, SEE & Statskontoret.

Nilsson & Wadeskog, 2008, Summan av att ge människor en andra chans – en socioekonomisk analys av Lugna Gatans verksamhet, SEE & Fryshuset.

Nilsson & Wadeskog, Focus on the individual, SEE & Idéer för Livet/Skandia, 2009.

Nilsson & Wadeskog, 2009, Utvärdering av skolverkets samverkansprojekt, SEE & Skolverket.

Nilsson & Wadeskog, De deprimerade unga flickorna – ett socioekonomiskt perspektiv, SEE & Idéer för Livet/Skandia, 2010.

Nilsson & Wadeskog, Handbok till en förenklad socioekonomisk analysmodell, SEE & Idéer för Livet/Skandia, 2010.

Nilsson & Wadeskog, Gatuvåldets ekonomi, del 1 – individer och förlopp, SEE & Hjärnkraft, 2011.

Nilsson & Wadeskog, Simuleringsmodell kring barns och ungas utanförskap samt dess effekter i vuxenlivet, SEE & SKL, 2011.

Nilsson & Wadeskog, Utanförskapets ekonomiska sociotoper – socioekonomisk analys på stadsdelsnivå, SEE, 2012.

Nilsson & Wadeskog, Gatuvåldets ekonomi, del 2 – effekter på kommun och samhälle – fallet Södertälje, SEE & Hjärnkraft, 2012.

Nilsson & Wadeskog, Tillitens värde – den sociala sårbarheten i Dalarna ur ett socioekonomiskt perspektiv, SEE & Länsstyrelsen i Dalarna, 2013.

Nilsson & Wadeskog, Ensam är inte stark – en miljonprogramssatsning i Lindängen och det sociala kapitalet, SEE & Malmö Stad, 2013.

Nilsson & Wadeskog, Att skapa ett liv – arbetsprocessen att med scenariometodik skapa kunskap om utanförskapets kostnader – fallet måttlig psykisk ohälsa, OFUS & Sörmlands Läns Landsting, 2015.