



**FAFO
RAPPORT**

SEPTEMBER 1985

HANNE BOGEN

**Jobbskaping som
tiltak mot
ungdomsarbeidsløshet**

Evaluering av et
jobbskapingstiltak

FAFO
Fagbevegelsens senter for forskning,
utredning og dokumentasjon

Lilletorget 1, 0184 Oslo 1
tlf. 02/40 14 20

FORORD

Foreliggende rapport er utarbeidet for Kommunal- og arbeidsdepartementet. Rapporten er en evaluering av jobbskapingstiltak som supplement til andre offentlige tiltak mot ungdomsarbeidsløshet. Undersøkelsen har hatt en tidsramme på 12 måneder.

Jeg vil takke en rekke personer for kommentarer til deler av rapporten. Det gjelder i første rekke Halvor Fauske, Arvid Fennefoss og Jon Erik Dølvik ved FAFO, Helle Rotne ved Sysselsettingskontoret i Oslo kommune og Lars Mjøset. Men i første rekke vil jeg takke de intervjuede ungdommene. Uten deres velvilje hadde denne undersøkelsen ikke vært mulig.

Oslo 6.9.85

Hanne Bogen

INNHOILDSFORTEGNELSE

FORORD

KAPITTEL 1:	INNLEDNING	5
KAPITTEL 2:	JOBBSKAPING SOM TILTAK MOT ARBEIDSLØSHET	9
2.1.	Hva er "jobbskaping"?	9
2.2.	Hvor kommer de nye jobbene?	18
2.3.	Aktiv jobbskaping i Norge	26
2.4.	Aktiv jobbskaping som tiltak mot ungdoms- arbeidsløshet: En fruktbar strategi?	32
KAPITTEL 3:	JOBBSKAPING FOR UNGDOM: "UNGDOMMENS EGNE BEDRIFTER"	37
3.1.	Innledning	37
3.2.	Opprettelsen av Sysselsettingskontoret	37
3.3.	Opprettelsen av "Ungdommens egne bedrifter"	39
3.4.	Undersøkelsen av UEB: Opplegg og målsetning for undersøkelsen	41
3.5.	Organiseringen av tiltaket	47
3.6.	Hvem har søkt og hvem har fått støtte?	51
3.6.1.	Målgruppen for tiltaket	51
3.6.2.	Hva slags virksomheter ble det søkt om støtte til?	54
3.6.3.	Hva slags virksomheter fikk støtte?	55
3.6.4.	Nisjer i markedet	58
3.6.5.	Formelle kvalifikasjoner og arbeidserfaring	66
3.7.	Lønns- og arbeidsforhold	72
3.8.	Betydningen av etableringsstøtten	84
3.9.	Etablerernes vurdering av Sysselsettingskontoret	86
3.10.	Kort statusrapport pr. juli 1985	88
3.11.	Oppsummering	90

KAPITTEL 4: ANDRE MODELLER FOR JOBBSKAPING FOR UNGDOM	93
4.1. Innledning	93
4.2. Ørebro-prosjektet	94
4.3. KRESAM-prosjektet	97
4.4. Jobbskaping i Nederland	99
4.5. Yrkeserfaringsbedriftene i Oslo (YB)	101
4.6. Småjobbsentraler i tilknytning til ungdomsklubber	104
KAPITTEL 5: OPPSUMMERING	107
5.1. Erfaringer med tiltaket "Ungdommens egne bedrifter"	108
5.2. Ulike modeller for jobbskaping for ungdom	109
5.3. Jobbskaping og fremtidsrettede satsningsområder	111
5.4. Kostnader ved jobbskaping	113
NOTER	117
REFERANSER	119
VEDLEGG	

KAPITTEL 1: INNLEDNING

I løpet av det siste tiåret har Norge opplevd en voksende arbeidsløshet. Særlig er ungdom sterkt rammet. I de første årene hadde myndighetene en tilbøyelighet til å anta at den høye arbeidsløsheten bare var et forbigående problem. Etterhvert som arbeidsløshetssituasjonen har vart ved, innser stadig flere at det er viktig å utarbeide langsiktige strategier for å bekjempe arbeidsløsheten.

Denne rapportens hovedsiktemål er å gi en vurdering av en ny strategi mot arbeidsløshet, såkalt aktiv jobbskaping. Dette er et tiltak som i de siste årene har fått stadig større oppmerksomhet i en rekke europeiske land. Mange land, som f.eks. Storbritannia, Belgia, Italia og Nederland, har opplevd en eksplosjonsartet økning i arbeidsløsheten, og myndighetene i disse landene ser ingen utsikter til at de nærmeste ti år vil bringe vestentlige bedringer i arbeidsløshetsstatistikken, selv ikke med en kraftig styrking av den økonomiske veksten. Tradisjonelle arbeidsmarkedstiltak i form av yrkesorientering, kvalifiseringstiltak eller rene sysselsettingstiltak kan ikke endre det klare faktum at det ikke finnes nok jobber å formidle de arbeidsløse inn i. Det private næringslivet har på langt nær vært i stadig til å skape tilstrekkelig mange nye arbeidsplasser til å unngå at arbeidsløsheten vokser. I denne situasjonen, med tiltakende arbeidsløshet og økende offentlige utgifter til bekjempelse av arbeidsløsheten, har man fra det offentliges side satt iverk arbeidsløshetsbekjempende tiltak som bevisst skal resultere i nye, varige arbeidsplasser. Gjennom å bruke midler som ellers ville utbetales til arbeidsløshetsstrygd eller arbeidsmarkedstiltak til å opprette nye arbeidsplasser, kan kanskje flere totalt sett bli sysselsatt.

Norge befinner seg nok i en atskillig gunstigere situasjon enn de fleste andre vestlige industriland, men også her opplever man at ar-

beidsløshetsproblemet er mer "hardnakket" enn først antatt. Også her er utgiftene til arbeidsløshetsbekjempelse, enten som arbeidsløshetsstrygd, arbeidsmarkedstiltak eller sosialstønad, i ferd med å få et betydelig omfang. Frykten for de sosiale og samfunnsmessige virkningene av langvarig arbeidsløshet er også blitt sterkere betont i den offentlige debatten: I første rekke de velferdsmessige virkningene av at store grupper av befolkningen får redusert sin materielle levestandard, etterhvert også virkningene for samfunnet av at arbeidsføre mennesker gjennom å gå uvirksomme i lengre tid gradvis mister sin arbeidsevne og kanskje må gå over i en status som permanente stønadsmottakere.

Rapporten tar for seg tiltak rettet mot unge arbeidsløse. Bekjempelsen av ungdomsarbeidsløsheten blir ansett som en særlig prioritert oppgave i den offentlige arbeidsmarkedspolitikken. Svært mange av de offentlige arbeidsmarkedstiltakene forsøker å fange opp denne gruppen. Samtidig er det en almen erfaring at tiltakenes evne til å kunne skaffe ungdom ordinært arbeid etter deltakelse på tiltak, ikke er så god som ønskelig. Videre har langtidsarbeidsløsheten blant ungdom økt: Ungdom går arbeidsløse i lengre perioder enn det tidligere var vanlig. Erfaring viser at jo lengre arbeidsløshetsperiode, desto vanskeligere blir det å finne arbeid.

Forsøk på å finne flere og stadig bedre tiltak for unge arbeidsløse er derfor svært viktig. Å sette i verk tiltak rettet mot spesielle grupper kan være arbeidskrevende, men resultatet kan kanskje bli at man oppnår det som er hensikten med tiltakene: å styrke mulighetene for ordinær sysselsetting.

Foreliggende rapport er en evaluering av et nytt sysselsettingstiltak rettet mot unge arbeidsløse, tiltaket "Ungdommens egne bedrifter". Det er satt igang av Oslo kommune. Ungdom med gode idéer til bedriftsetableringer kan få økonomisk støtte til opprettelse av egen virksomhet. Engangsstøttens størrelse kan sammenliknes med det beløp man får utbetalt ved deltakelse i offentlige sysselsettingstiltak. Tiltaket representerer en ny strategi i bekjempelsen av arbeidsløshet blant ungdom. Tiltaket har dessuten mange virkninger utover å være et offentlig arbeidsmarkedstiltak. Ved siden av å muliggjøre opprettelse av varige

arbeidsplasser, får ungdom også anledning til å finne arbeid innenfor områder de har særlig stor interesse for. En undersøkelse av dette tiltaket kan derfor være et gunstig utgangspunkt for en vurdering av hvilke tiltak som er særlig egnet til å bekjempe arbeidsløsheten blant ungdom. Gjennom å studere dette tiltaket kan man få bedre innsikt i unge arbeidsløses muligheter og problemer på arbeidsmarkedet.

Rapporten er lagt opp med hovedvekt på en presentasjon og vurdering av tiltaket "Ungdommens egne bedrifter". Kapittel 3 er viet dette tiltaket. Dette er derfor blitt det mest omfattende kapitlet i rapporten.

I kapittel 2 gis en generell bakgrunn for å vie oppmerksomhet til jobbskaping som strategi mot arbeidsløshet. Her trekkes linjene til den internasjonale debatten om jobbskaping. Jobbskapingstiltak i andre europeiske land har vært en viktig inspirasjon også for tiltaket "Ungdommens egen bedrifter". Her gis en definisjon av begrepet aktiv jobbskaping som knytter det til offentlige strategier for å motvirke arbeidsløshet. Mulige næringsområder som egner seg spesielt godt for jobbskaping drøftes. Kapitlet inneholder også en drøfting av hvilke næringsområder eller sektorer som kan kalles vekstbransjer og som peker seg ut som spesielt satsningsverdige ut fra et sysselsettingsperspektiv. Norske og utenlandske undersøkelser om sysselsettingsutviklingen presenteres. Kapitlet tar videre opp noen eksempler på norske jobbskapingstiltak, både historiske og aktuelle. De fleste av disse er ikke rettet mot ungdom spesielt. Til slutt gir kapitlet er begrunnelse for hvorfor aktiv jobbskaping kan være en aktuell strategi overfor unge arbeidsløse. Det blir spesielt lagt vekt på at dette kan være et egnet tiltaket overfor de litt eldre unge. De offentlige arbeidsmarkedstiltak som tilbys denne gruppen er ofte lite tilpasset den problemsituasjon disse befinner seg i.

Kapittel 3 er som nevnt viet undersøkelsen av tiltaket "Ungdommens egne bedrifter". Undersøkelsen er basert på intervjuer med unge arbeidsløse som har fått tildelt etableringsmidler fra Oslo kommune. For det første foretas en kartlegging av de nyopprettede virksomhetene; dernest gis en vurdering av de unges faglige og personlige forutsetninger for å starte egen virksomhet. Det gis så en vurdering av utsiktene til at de nyopp-

rettede virksomhetene kan gi varige arbeidsplasser.

I kapittel 4 presenteres en rekke andre modeller for jobbskaping for arbeidsløs ungdom. Modellene stilles opp som aktuelle alternativer til "Ungdommens egne bedrifter". Eksemplene er delvis hentet fra andre europeiske land, delvis er de hentet fra Norge. Det fremgår her at de ulike modellene har forskjellige målsetninger og retter seg mot ulike grupper av unge arbeidsløse. Vurderinger av modellenes vellykkethet må ses i denne sammenheng.

I kapittel 5 gis en oppsummering av rapporten. Det legges spesiell vekt på å vurdere om modellen bak tiltaket "Ungdommens egne bedrifter" er et egnet tiltak overfor store grupper av unge arbeidsløse. Det foretas også en kostnadmessig sammenlikning av dette tiltaket og andre arbeidsmarkedstiltak som viser at jobbskapingstiltak ikke er vesentlig dyrere enn tradisjonelle tiltak. Kapitlet gir samtidig en oppsummering av hovedpunktene i rapporten.

KAPITTEL 2: JOBBSKAPING SOM TILTAK MOT ARBEIDSLØSHET

2.1. HVA ER "JOBBSKAPING"?

Begrepet "jobbskaping" har i de siste årene dukket opp i den internasjonale debatten om hvordan man kan møte den store og stadig økende arbeidsløsheten som har rammet de fleste vestlige industriland. I en økonomisk situasjon der det ordinære arbeidslivet ikke er i stand til å absorbere alle dem som melder seg på arbeidsmarkedet, reises kravet om at staten eller det offentlige har et spesielt ansvar for å skape de jobbene som det private næringslivet ikke er i stand til å skape. I de fleste land er imidlertid problemet at den offentlige sektor allerede ekspanderte for mye i løpet av 70-årene, slik at den ikke kan absorbere alle dem som støtes ut av den private sektor eller er nykommere på arbeidsmarkedet. Det er nettopp i en slik situasjon, der deler av den private sektor har store problemer og man samtidig forsøker å begrense veksten i den offentlige sektor, at begrepet "jobbskaping" har fått interesse.

Begrepet "jobbskaping" er i seg selv uklart. Hva slags jobber er det snakk om og hvordan skapes de nye jobbene? Nye arbeidsplasser skapes jo kontinuerlig og på mange måter, i den private såvel som den offentlige sektor. Begrepet "jobbskaping" synes derfor ha en svært vid betydning. Uttrykket benyttes f.eks. ofte i forbindelse med offentlige sysselsettningstiltak av midlertidig karakter hvor arbeidsplasser, om enn kortvarige, skapes. Det benyttes også i forbindelse med gjennomføring av arbeidstidsreduksjoner eller arbeidsdeling dersom disse tiltakene resulterer i flere arbeidsplasser, slik at flere blir sysselsatt. Likeledes kan mer makro-orienterte strategier mot arbeidsløshet som styrking av næringslivets konkurransevne eller øking av de offentlige budsjetter til ordinære, faste stillinger, føre til at flere arbeids-

plasser skapes. Det finnes med andre ord en rekke strategier mot arbeidsløshet som alle kan betegnes som jobbskaping.

I denne rapporten vil vi imidlertid forbeholde begrepet for individrettede tiltak fra det offentlige (stat, kommune) som kan skape varige arbeidsplasser og slik at man kan leve at dette arbeidet. Vi vil imidlertid ikke stille krav om at det skal dreie seg om heltids arbeidsplasser; for mange kan deltidsarbeid være tilstrekkelig for å sikre livsoppretholdelsen, f.eks. dersom man har en ektefelle i full jobb. Et ytterligere kriterium for vår definisjon av jobbskaping kunne være at tiltaket er rettet mot registrerte arbeidsløse. Siden mange reelt arbeidsløse er å regne som skjulte arbeidsløse (dvs. ikke er registrerte), kan det være et for sterkt krav at tiltaket bare retter seg mot den registrerte arbeidsløsheten. Denne rapporten tar spesielt opp jobbskaping som tiltak mot ungdomsarbeidsløshet. Den skjulte arbeidsløsheten er særlig stor nettopp blant ungdom. Det kan derfor være grunn til å ha et noe svakere krav til målgruppen enn registrert arbeidsløshet. Hvor vellykkede jobbskapingstiltak er, kan i så fall ikke leses direkte ut av arbeidsløshetsstatistikken, slik man kan med de fleste andre arbeidsmarkedstiltak, men derimot av sysselsettingsstatistikken.

Et kommunalt igangsatt idébankprosjekt i Ølen kommune er et interessant eksempel (Plan & Arbeid, 1985: 51). Prosjektet blir både av kommunens egne representanter og av andre betegnet som svært vellykket. I løpet av en 3-årsperiode er det blitt skapt vel 65 nye arbeidsplasser. Likevel har kommunen flere registrerte arbeidsløse idag enn da prosjektet startet. Følgende forklaring antydes: Flere kvinner melder seg på arbeidsmarkedet fordi prosjektet har vist at det er mulig skape flere arbeidsplasser på stedet; av samme grunn unnlater de unge å flytte fra stedet. Resultatet av denne utviklingen er at både sysselsettingen og arbeidsstyrken i kommunen øker.

Støtten fra det offentlige kan dels skje ved at det offentlige igangsetter prosjekter, dels ved økonomisk og/eller praktisk støtte til initiativ som tas av andre (f.eks. privatpersoner). Vi vil som nevnt holde midlertidige sysselsettingstiltak utenfor. Dersom disse derimot

kan gi opphav til varige arbeidsplasser, vil de kunne falle inn under vår definisjon av jobbskaping.

Målsetningen med det offentlige initiativet eller den offentlige støtten er at de nye arbeidsplassene/virksomhetene skal bli selvfinansierende, dvs. i løpet av relativt kort tid gjøres uavhengige av den offentlige støtten. Dermed unngås at de nye virksomhetene blir permanente utgiftsposter for det offentlige, noe som er spesielt lite gunstig i en situasjon der det offentlige allerede har store problemer med å finansiere alle oppgaver det allerede er pålagt. Særlig kan det være vanskelig for kommunene å påta seg nye økonomiske forpliktelser, i og med at mange kommuner allerede har en anstrengt økonomi.

Hvorfor et offentlig engasjement?

Myndighetene har, i tråd med den stigende arbeidsløsheten, satt inn en rekke ledighetsbekjempende tiltak. Arbeidsmarkedstiltakene, særlig sysselsettingstiltakene, har vokst kraftig i de siste årene, uten at dette har innvirket vesentlig på ledighetsnivået. De fleste arbeidsløse er imidlertid henvist til en passiv tilværelse uten aktiviseringstilbud fra det offentlige. Særlig vanskelig er situasjonen for dem som ikke har opparbeidet rettigheter til arbeidsløshetsstrygd. Det offentlige bruker idag store summer på å bekjempe eller mildne utslagene av arbeidsløsheten, enten i form av arbeidsmarkedstiltak eller ved trygdeutbetalinger. På denne bakgrunn spør mange seg om ikke de midlene som utbetales til trygd eller arbeidsmarkedstiltak kan brukes på en mer aktiv måte, til å skape arbeidsplasser. Er det riktig å la store grupper av befolkningen gå passivt arbeidsløse i lengre tid, for så å skulle passes inn i det ordinære arbeidslivet straks arbeidsmarkedet blir strammere? Hva skjer med deres arbeidsevne i mellomtiden? Er de ordinære arbeidsmarkedstiltakene god nok garanti for at man finner sysselsetting? Slike spørsmål reises stadig oftere.

I de fleste vestlige land med høy arbeidsløshet er myndighetene i ferd med å innse at arbeidsløshetsproblemet vil bestå i lang fremtid ennå. Man hører ikke lenger uttalelser som tyder på at man tror at arbeids-

løsheten vil komme tilbake til nivået i 1960-årene. Myndighetene i mange land innstiller seg på et høyt arbeidsløshetsnivå. Selv om situasjonen i Norge er langt gunstigere enn i de fleste andre land, synes også myndighetene her å være fornøyd dersom arbeidsløsheten kommer ned i 40 000 i løpet av de nærmeste årene. Om dette inkluderer deltakere i arbeidsmarkedstiltak, er uklart.

Er det da noen forskjell mellom den form for støtte til jobbskaping som her kreves av det offentlige og de mange støtteordningene som det etablerte næringslivet allerede mottar? I praksis er det liten forskjell. I Norge har vi f.eks. en lang tradisjon i å støtte opp under det private næringsliv med en rekke subsidieordninger, enten det dreier seg om støtte i form av billig kraft eller lave kostnader til etablering. Graden av statsintervensjonisme er særlig sterk i Norge, et trekk som kan tolkes som en kontinuitet fra den førparlamentariske embetsmannsstaten (dvs. før 1884) til etterkrigstidens blandingsøkonomi. Staten legger forholdene til rette for at private interesser kan ha best mulig betingelser for å sette igang næringsdrift ("blandingsøkonomi"); til gjengjeld legges visse restriksjoner på næringsvirksomhet, f.eks. pålegg om miljøbevarende investeringer.

Dersom det er liten eller ingen forskjell mellom den type jobbskaping det private næringslivet bidrar til og aktiv jobbskaping slik det her er definert, hvorfor kan da ikke det offentlige i første rekke sørge for at næringslivet generelt får bedre vilkår, f.eks. ved at lønnsnivået og inflasjonen holdes nede? Her er det viktig å poengtere at den ene strategien ikke utelukker den andre. Det ville være riktigere å si at de retter seg mot ulike nivåer av næringslivet.

De nye jobbskapingstiltakene skiller seg fra de mer tradisjonelle offentlige støtteordningene på følgende måter: Man sikter primært mot å skape flest mulig arbeidsplasser uten altfor store offentlige investeringer for dem som allerede er blitt arbeidsløse. Man forsøker derfor å styre investeringene i retning av prosjekter som er arbeidsintensive (dvs. gir flest mulig arbeidsplasser pr. investert krone) og som samtidig har utsikter til å bli varige arbeidsplasser. Det dreier seg dessuten ofte om små arbeidsplasser. Ved siden av målsetningen om å

skape størst mulige antall arbeidsplasser pr. investert krone, kan også flere andre grunner nevnes for at de offentlige jobbskappingsprosjektene har fått nettopp en slik utformning. For det første har noe av motivasjonen fra det offentliges side vært at jobbskaping som ett aktuelt tiltak mot arbeidsløshet skal innebære en mer aktiv bruk av de midler som allerede brukes til arbeidsmarkedstiltak og utbetaling av arbeidsløshetsstrygd. Man skal med andre ord kunne motivere at de beløp som ellers ville blitt brukt til å understøtte eller videreopplære allerede arbeidsløse, også kan benyttes på andre måter (1). For det andre ønsker man å utnytte de ressurser og initiativer arbeidsløse personer allerede besitter, ikke minst deres kunnskap om lokale behov og ressurser: Det kan være samfunnsøkonomisk besparende å utnytte den kompetanse og de ferdigheter arbeidsløse personer allerede har. Det kan dessuten være samfunnsøkonomisk lønnsomt å utnytte de idéer til lønnsom virksomhet mange arbeidsløse personer sitter inne med. Dersom det i dagens økonomiske situasjon er en offentlig politisk målsetning å motivere til skapende innsats på alle nivåer i samfunnet, er det ikke umiddelbart gitt at utbetaling av arbeidsløshetsstrygd eller tilbud om deltakelse i arbeidsmarkedstiltak er den eneste og beste måten å utvikle denne motivasjonen. Erfaringene fra arbeidsløshetssituasjonen i Norge i 1930-årene viser dette. Denne historiske sammenligningen vil vi komme nærmere tilbake til i et senere avsnitt (2.3.).

Er det så blant arbeidsløse man kan forvente størst entreprenørånd og entreprenørevne? Man antar ofte at det er de mest ressursvake som blir arbeidsløse. Med ressursvak menes her manglende kvalifikasjoner og arbeidserfaring. I den grad dette er en riktig antakelse, kan det da forventes at arbeidsløse er i stand til å skape sin egen arbeidsplass? I utgangspunktet må man vel svare nei på disse spørsmålene. Det vil være urealistisk å tro at jobbskaping, slik vi har definert denne strategien, vil være et alternativ til alle arbeidsløse i forhold til andre individrettede tiltak mot arbeidsløshet. Men det kan argumenteres for at potensialet for jobbskapingstiltak nok er større enn man kan få inntrykk av ved å studere de offentlige bevilgningene til slike tiltak.

En dansk undersøkelse med data fra slutten av 1970-tallet, gjennomført av Håndværksrådet (Udvalget vedrørende arbejdsløshedsforskning/Statens

samfundsvidenskabelige forskningsråd, 1984: 134), viser at en fjerdedel av virksomhetsetablererne i landet enten var arbeidsløse eller var truet av arbeidsløshet før etableringen. Man antar at dagens høye arbeidsløshetstall nok har ført til at stadig flere forsøker å skaffe seg et utkomme ved å etablere egen virksomhet. Men likevel er det bemerkelsesverdig at så mange etablerere var arbeidsløse eller potensielt arbeidsløse ved etableringstidspunktet. I avsnitt 2.3. vil vi, som nevnt, presentere historiske data fra Norge som viser at også her har arbeidsløshet vært en vesentlig drivkraft ved nyetablering av næringsdrift.

Det kan være grunn til å stille spørsmål ved om det idag bare er de såkalt ressursvake som blir arbeidsløse. Med den etter norske forhold uvanlig høye arbeidsløsheten landet har opplevd de siste årene, er det trolig mange som ellers ikke ville betegnes som ressursvake som idag likevel blir arbeidsløse. En like viktig forklaring på dagens arbeidsløshet som egenskaper ved den enkelte arbeidssøker, er forholdene i den bransje eller det yrket man har jobbet eller søker jobb i. Idag er f.eks. utdanning ingen garanti mot arbeidsløshet, selv om mulighetene for å få arbeid gjerne bedres med økt utdanning (St.meld. nr. 40 (1984-85): 5). Et blikk på statistikken over registrerte ledige på den ene siden og ledigmeldte arbeidsplasser på den annen, viser at det ikke finnes et tilstrekkelig antall ledige arbeidsplasser til å sysselsette alle de arbeidsløse. Ved utgangen av mai 1985 var f.eks. 46.505 personer registrert ledige, mens beholdningen av registrert ledige arbeidsplasser bare var på 5.091 (Arbeidsdirektoratet, 1985b: 6, 18). Det finnes nok endel ledige arbeidsplasser som ikke registreres hos arbeidsmarkedsmyndighetene. På den annen side er mange reelt arbeidsløse ikke registrert. Regner man også inn endel av deltakerne på arbeidsmarkedstiltak blant de arbeidsløse, blir antallet arbeidsløse høyere enn det oppgitte. Differansen mellom ledigmeldte personer og ledige arbeidsplasser må derfor være uttrykk for at arbeidslivet har en dårligere sysselsettende evne enn tidligere. Det er særlig nykommerne på arbeidsmarkedet, f.eks. ungdom og kvinner, som rammes sterkest.

"Den tredje sektor"

Begrepet "den tredje sektor" eller "det tredje arbeidsmarked" har blitt benyttet i debatten om jobbskaping. Argumentet for eksistensen av en tredje sektor i økonomien og et tredje arbeidsmarked som resultat av denne sektoren har vært som følger: Man tenker seg at det finnes et lokalt potensiale for konsum og dermed produksjon av en rekke varer og tjenester som verken den private eller den offentlige sektor sørger for å dekke. Man mener med andre ord at det finnes behov i befolkningen som pr. idag ikke blir tilfredsstilt. Den manglende behovsdekkingen behøver ikke skyldes at varene/tjenestene overhodet ikke produseres innen landets grenser, men at de enten framstilles i for liten skala eller at de ikke når frem lokalt til alle dem som ønsker/trenger dem (f.eks. omsorgs- og helsetjenester, friske grønnsaker). - Det er ingen grunn til å tvile på at det finnes udekkede behov i befolkningen, om nå årsaken er utilstrekkelig distribusjon av visse produkter eller "urettferdige" kriterier for tildelingen av offentlige ytelser, slik at f.eks. omsorgsbehov (barnetilsyn, hjemmehjelp, osv.) ikke dekkes. Spørsmålet er om det finnes betalingsdyktig etterspørsel etter de varer og tjenester det ideelt sett er behov for. En rekke av de varer og tjenester det her vil være snakk om, vil nemlig bli uforholdsmessig dyre dersom utgiftene til fremstilling av dem skulle dekkes gjennom prisen på produktene. Dette er trolig en vesentlig grunn til at produktene ikke tilbys.

Uklarheter ved innholdet i begrepet "den tredje sektor/det tredje arbeidsmarked" har ført til at dette uttrykket benyttes stadig sjeldere. I stedet fokuserer man mer generelt på alle de mekanismer som kan bidra til å stimulere lokal jobbskaping gjennom tilfredsstillelse av udekkede behov av lokal så vel som nasjonal opprinnelse (Backer Røed m.fl., 1983: 25). Her blir mulige nye organiserings- og finansieringsformer for ny virksomhet og dermed ny sysselsetting en vel så viktig strategisk variabel som fokuseringen på bestemte varer og tjenester som det måtte være behov for. Samarbeid mellom offentlige og private instanser, eventuelt mellom forskjellige private instanser, kan gi opphav til nye virksomheter, og dermed kan arbeidsplasser skapes som ellers ikke ville blitt opprettet. - Selv om rent privat organiserte og

finansierte jobbskappingsprosjekter kan spille en viktig rolle, vil vi her likevel primært fokusere på prosjekter der det offentlige er involvert. Derved kan jobbskaping lettere ses som et alternativ eller supplement til utbetaling av arbeidsløshetsstrygd og andre offentlige arbeidsmarkedstiltak.

I den internasjonale debatten om mulige nye områder for sysselsetting har man også tatt opp spørsmålet om konkurransesvridende effekter av offentlig initierte eller støttede jobbskappingsprosjekter. I en rekke av de landene der det offentlige har engasjert seg aktivt i jobbskappingsprosjekter, har kritikken fra det private næringslivet ofte vært at offentlig støtte til sysselsettingssettingsskapende prosjekter kan virke konkurransesvridende i forhold til eksisterende næringsliv, dvs. at den offentlige støtten kan bidra til at de nye virksomhetene konkurrerer ut allerede eksisterende virksomheter. Sysselsettingsmessig vil man dermed ikke ha vunnet så mye. Også myndighetene har vært klar over en slik mulig virkning. Man har derfor gjerne satt visse betingelser for støtte til prosjekter. Følgende områder for jobbskaping har ofte vært prioritert:

1. Importsubstitusjon; dersom de nye virksomhetene framstiller varer eller tjenester som erstatter produkter som pr. idag importeres, vil det innenlandske næringsliv ikke lide så stor skade. I Nederland har det offentlige f.eks. tatt initiativet til produksjon av tropiske frukter i veksthus, produkter som ikke tidligere ble produsert for salg i landet. Disse produktene må konkurrere i kvalitet og pris med de importerte produktene dersom prosjektene skal kunne være levedyktige. De kan her få et visst konkurransefortrinn nettopp gjennom den offentlige støtten.
2. Produksjon av nye varer og tjenester i forhold produkter som allerede tilbys i et lokalt avgrenset marked. Mao.: Dersom et bestemt produkt allerede blir produsert og har opparbeidet seg markedsandeler, bør ikke det offentlige støtte virksomhet som kan komme til å konkurrere med dette produktet. Markedsandeler er imidlertid vanligvis lokalt avgrenset. Eksempel: En stolprodusent på Vestlandet som aldri har hatt markedsandeler i Nord-Troms, vil

vanskeligere kunne argumentere for at et offentlig støttet stolproduksjonsprosjekt i Nord-Troms vil stjele markedsandeler, eventuelt potensielle markedsandeler, enn om tilsvarende etablering skjedde nettopp på Vestlandet. Dersom man altså ønsker å sette igang virksomhet som fremstiller varer og tjenester som det er kjøpekraftig etterspørsel etter og som lite trolig vil bidra til å konkurrere ut eksisterende virksomhet, bør det ut fra prinsippet om konkurranserettferdighet ikke være noe i veien for at det offentlige støtter slik nyopprettede virksomheter. Argumentet vil særlig ha gyldighet når det dreier seg om produksjon av næringsmidler eller ulike tjenester (f.eks. barnepass eller vaktmestertjenester.) Slik produksjon vil i stor grad være "skjermet" fra konkurranse med liknende virksomhet som er geografisk lokalisert andre steder.

3. Eksport-orientert virksomhet. Produksjon for eksport skaper sysselsetting innenlands og truer ikke innenlandsk produksjon med mindre eksporten skjer i konkurranse med annen produksjon i landet. Derimot kan det hevdes at denne strategien kan føre til "eksport av arbeidsløshet" dersom produksjonen truer virksomheter og dermed sysselsetting i mottakerlandet eller andre produsentland.

Det er imidlertid også mulig å skille ut en fjerde gruppe av jobbskapingssprosjekter som kan falle inn under begrepet "den tredje sektor":

4. Produksjon av varer og tjenester som pr. idag verken fremstilles av den offentlige eller den private sektor og som den offentlige sektor ønsker å påta seg en spesiell forpliktelse til å støtte for å kunne skape flere arbeidsplasser. At det dreier seg om produksjon av nye varer og tjenester kan her være spesielt viktig, både fordi denne virksomheten kan utvikle seg til nye vekstsektorer i økonomien (eksempler kan her være havbruk, bioteknologi, resirkulering av avfall, nye energiformer, reiselivsnæring), men også av grunner som fremgår av punkt 2: fordi slik virksomhet ikke står direkte i konkurranse med eksisterende bedrifter og dermed truer arbeidsplassene her.

Et femte kriterium på jobbskaping prosjekter har også vært anvendt. I enkelte land har man satt som betingelse for støtte til prosjektene at de har en samfunnsmessig nytteverdi, at den produksjon av varer og tjenester som foregår er til nytte for samfunnet som helhet. Mest vanlig er det å anvende dette kriteriet i forbindelse med igangsetting av offentlige og midlertidige sysselsettingsarbeider. Vi ser imidlertid ingen grunn til at jobbskaping prosjekter, i den grad de blir selvfinansierende, skal underlegges strengere krav enn annen næringsvirksomhet.

2.2. HVOR KOMMER DE NYE JOBBENE?

Vi har nevnt at de fleste jobbskaping prosjekter av den typen vi her snakker om er orientert mot arbeidsintensive prosjekter. Dette er begrunnet både ut fra ønsket om å skape størst antall arbeidsplasser pr. investert krone (spesielt i en tid der man ønsker å holde de offentlige utgiftene nede) og lage "enkle" arbeidsplasser som ikke krever en for lang forutgående planleggings- og oppbyggingsprosess. Men det er også nyttig å kunne sammenlikne denne typen jobbskapingstiltak med andre arbeidsmarkedstiltak, både budsjettmessig og med hensyn til sysselsettende evne på lang sikt. Her kan det imidlertid oppstå en konflikt mellom satsing på "billige", arbeidsintensive og "dyre", teknologi- og kunnskapsintensive arbeidsplasser. I debatten om en forestående strukturendring av næringslivet regnes ofte den siste typen arbeidsplasser som mest vekstkraftige og dermed som den beste investeringen på lang sikt. Arbeidsintensive arbeidsplasser er derimot ofte raskere å opprette: De krever som nevnt mindre planlegging, bl.a. fordi det settes mindre ressurser på spill. Dessuten kreves ofte mindre teknisk spesialkunnskap enn ved opprettelse av teknisk mer avanserte virksomheter.

Uttrykket vekstbransjer nyttes ofte i debatten om sysselsettings- og næringsutvikling. Hvilke bransjer vil i fremtiden ha størst vekstpotensiale? Begrepet "vekstbransje" kan imidlertid romme to betydninger: på den ene siden økonomisk vekst eller produktiv evne, på den annen sysselsettingsvekst eller sysselsettende evne. De økonomisk sett mest

ekspansive bransjene (historisk sett f.eks. smelteverksindustrien, idag olje) er ikke nødvendigvis de mest sysselsettingsintensive, selv om de ofte relativt sett opplever en sterk sysselsettingsvekst. Selv om altså den økonomiske veksten i en bransje muliggjør sterk vekst i sysselsettingen, er det likevel ikke sikkert at antallet sysselsatte blir særlig stort totalt sett. Vekstbransjer er derfor ingen automatisk garanti for full sysselsetting.

En ytterligere kompliserende faktor er at man i de fleste land synes å være i villrede om hvilke sektorer som kan kalles vekstbransjer. Hvert land vil ut fra sitt ressursgrunnlag og sosio-kulturelle forutsetninger ha sine vekstsektorer. For Norges del trekkes gjerne oljesektoren frem som den viktigste idag; også akvakultur, særlig havbruk, nevnes stadig oftere som et viktig satsningsfelt. I internasjonal debatt pekes gjerne informasjonsteknologi ut som den sektor som skal redde sysselsettingen, enten som innsatsfaktor i annen virksomhet eller som produksjonsområde. Foreløpig er det uklart hvor mange som vil kunne sysselsettes i eller i tilknytning til denne sektoren. En faktor er det imidlertid viktig å minne om: Ikke alle land kan gjøre informasjonsteknologi til sitt konkurransefortrinn. Dessuten vil informasjonsteknologi, i likhet med annen ny teknologi, kunne bidra til å redusere behovet for arbeidskraft i de næringer som tar den i bruk.

På bakgrunn av denne situasjonen med stagnasjon i tradisjonelle sektorer som primær- og sekundærnæringene, ønske om redusert vekst i de offentlige utgifter og manglende kunnskap om hvilke sektorer og næringer som vil være de beste satsningsområder i fremtiden, synes det spesielt risikofyllt å bare satse på én eller få "vekstbransjer". Satsning utelukkende på teknologi-intensiv virksomhet kan ikke garantere full sysselsetting. Dersom full sysselsetting er en overordnet målsetning, synes det også nødvendig å satse på mer arbeidsintensiv virksomhet, selv om denne på kort sikt ikke er like økonomisk ekspansiv som teknologi-intensiv virksomhet. Etterhvert har det imidlertid vokst frem en rekke arbeidsintensive næringer som også synes svært lønnsomme og som vil ha et økende sysselsettingspotensiale. Her kan f.eks. nevnes finansielle og forretningsmessige tjenester (bank og forsikring, konsulentsvirksomhet) og privat tjenesteyting (hotell- og restaurant-

næringen, kulturtilbud). Det er altså ikke slik at jo mindre kapitalintensiv en næring er, desto større bremsen er den på den økonomiske veksten.

Rammene for fremtidens sysselsetting er et viktig referansepunkt når man diskuterer potensialet for offentlige jobbskapingstiltak. Hvilke sysselsettingsområder vil bli viktigst i fremtiden? Det blir stadig klarere at industriell virksomhet vil spille en mindre rolle som sysselsettingsfaktor i fremtiden. Undersøkelser viser at industriens sysselsettende evne i beste fall vil være konstant frem til år 2000, mest sannsynlig vil færre sysselsettes innen denne sektoren (Colbjørnsen & Larsen, 1985: 29f.). Det er innenfor den tjenesteytende sektor de fleste er sysselsatt og stadig flere vil sysselsettes i fremtiden.

Det kan i denne sammenheng være interessant å gå inn på studier av hvor de "nye" jobbene har kommet i de land som i de siste årene har vist størst evne til jobbskaping også uavhengig av offentlig innsats. USA blir ofte nevnt som eksempel på en økonomi med stor evne til jobbskaping. Her er det viktig å påpeke at en konstatering av hvor de nye jobbene faktisk har kommet, ikke er det samme som en vurdering av hvilke nye jobber man bør satse på, dvs. de mest vekstkraftige og dermed mest fremtidsrettede næringene. Man vil likevel kunne få en viss pekepinn om hvilke sektorer i økonomien som har størst vekstpotensiale gjennom å studere den aktuelle situasjonen. Vi vil i det følgende kort trekke frem erfaringene fra USA, deretter drøfte Vest-Europa og Norge.

Den sterke jobbskapingen i USA har delvis skjedd uavhengig av offentlige investeringer (dvs. i den private sektor), men en del av sysselsettingsveksten skyldes trolig også økt offentlig satsning (undervisning, helse- og sosialsektoren, selv om disse sektorene i stor grad er privat drevet i USA). Med forbehold om at næringsstrukturen i USA er endel annerledes enn i Norge, tror vi likevel det kan være nyttig å presentere noen studier fra dette landet.

De fleste nye jobbene i USA antar man blir skapt innenfor tjenesteytende næringer som helsearbeid og databearbeiding. Følgende liste over yrker med de største fremtidsutsiktene i 1990-årene presenteres av US Labor Department (Time, 1983: 52):

- * sekretærer
- * hjelpepleiere
- * vaktmestere
- * ekspeditører
- * bankfunksjonærer
- * sykepleiere/pleiere
- * lastebilsjåfører
- * fast-foodarbeidere
- * kontorarbeidere
- * kelnere

Det amerikanske arbeidsdepartementet tror at de nye jobbene for industriarbeidere som blir arbeidsløse vil bli å finne innenfor den ovenstående listen over yrker. Alle de opplistede yrkene er lavtlønnsyrker; flesteparten er dessuten yrker som er arbeidsintensive og krever få eller ingen kvalifikasjoner.

Den største relative veksten i sysselsettingen vil trolig komme innenfor høyteknologiske yrker som programmering og soft-ware-skriving. Antallsmessig vil imidlertid disse yrkene ikke telle så mange jobber. Det vil heller ikke dreie seg om jobber som middelaldrende, arbeidsløse industriarbeidere uten videre kan gå inn i.

Det har i USA særlig vært sterk vekst i ulike finansielle og forretningsmessige tjenester. Finansielle tjenester inkluderer primært bankvesen og forsikring, mens de forretningsmessige tjenestene kan omfatte alt fra markedsføring, rengjøring, prosjektdesign, konsulenttjenester, catering, til vakttjenester. Nettopp i denne siste sektoren har det vært en rivende vekst i sysselsettingen. Vakttjenester har blitt den amerikanske økonomiens raskest økende sysselsettingssektor (Fortune, 1985a: 21). De forretningsmessige tjenestene organiseres hovedsakelig som små virksomheter.

Også i andre sammenhenger presenteres tilsvarende analyser av sysselsettingsutviklingen i USA (Davis, 1984: 26ff.). Materiale fra Bureau of Labor Statistics synes å vise at direkte tjenesteyting vil øke med 53%, varehandel med 28% og industri bare med 5%. Sysselsettingen i offentlig sektor, som i de foregående 25 år bare har stått for 2% av de nye jobbene, vil i de kommende år stå for en ennå mindre andel. De ti yrkene med størst sysselsettingspotensiale i 1970-årene inkluderte tre høytlønnsyrker, som samtidig er yrker som krever høye kvalifikasjoner: ingeniører, revisorer/regnskapsførere og EDB-spesialister. Ingen av disse tre yrkene er å finne i listen over yrker med størst sysselsettingspotensiale i 1990-årene. Mellom 1970 og 1982 sank andelen av høyskoleutdannede som ble sysselsatt i tekniske og profesjonelle yrker fra 65% til 54%.

Det blir ofte påstått at høyteknologi-industriene (som bl.a. omfatter EDB-industri, telekommunikasjon, luftfart, farmaceutisk industri osv.), vil utgjøre et stort sysselsettingspotensiale i fremtiden og dermed være en motvekt til veksten i lavtlønns- og lavkvalifikasjonsyrkene. Bureau of Labor Statistics har imidlertid beregnet at den høyteknologiske delen av økonomien (selv med den videste definisjonen av denne sektoren) vil skape mindre enn halvparten så mange jobber i det neste tiåret som dem som forsvant i den tradisjonelle industrien bare i årene 1980-82. Mindre enn en tredjedel av disse jobbene vil omfatte ingeniører, vitenskapsfolk eller teknikere; de fleste jobbene vil bestå i tradisjonelle lavtlønnede operatøryrker eller (ikke nødvendigvis så lavt lønnede) arbeidsoppgaver innenfor administrasjon, som f.eks. lederstillinger. - Man antar mao. at den fremtidige yrkesstrukturen i USA vil få stadig mer preg av timeglassfasong: fremveksten av en todelt økonomi med endel høytlønnsyrker og mange lavtlønnsyrker og få i en mellomstilling.

Også for OECD-landene samlet finnes opplysninger om hvor de nye jobbene har kommet. Selv om man i en viss utstrekning har opplevd vekst innenfor høyteknologibransjene, har likevel den største sysselsettingsveksten funnet sted innenfor den tjenesteytende sektor (offentlig og privat). Denne sektor har stått for nesten all netto tilvekst i

jobber i OECD-landene siden 1975 (OECD, 1984: 5ff.). Veksten har imidlertid ikke vært stor nok til å kompensere for nedgangen i sysselsettingen innen industri og primærnæringer.

Hvilke lærdommer kan man så trekke av de fremlagte undersøkelsene, både med hensyn til jobbskaping generelt og for Norges del spesielt? Den enkleste konklusjonen man kan trekke er den følgende: I USA har de fleste nye jobbene - antallsmessig - blitt skapt innenfor lavtlønns- og lavkvalifikasjonsyrker. Den sterkeste veksten (veksttakten) i sysselsettelse har funnet sted både innenfor disse næringene og de teknologi- og kunnskapsintensive (og ofte høytlønnede). Hvorvidt dette er en gunstig utvikling eller ikke, er et vanskelig avveiningsspørsmål. Helt sikkert er det imidlertid at arbeidsløsheten og dermed den sosiale nøden ville vært mye større dersom man ikke også stimulerte til etableringer og dermed sysselsetting også i de mindre "prestisjefylte" og "fremtidsrettede" næringene.

Kan så samme argumentasjon gjøres gjeldende for Norges del? Det kan være vanskelig å avgjøre om Norge vil gjennomgå nøyaktig den samme utviklingen som USA med hensyn til sysselsettingsutvikling. Som tidligere nevnt spiller både ressursgrunnlaget og sosio-kulturelle forhold inn her. Likevel synes nylig gjennomførte undersøkelser å støtte opp om hovedtrekkene i denne utviklingen (Colbjørnsen & Larsen, 1985; Arbeidsdirektoratet, 1985a).

Colbjørnsen og Larsen har gjort beregninger av sysselsettingsutviklingen i Norge basert på to makroøkonomiske utviklingsalternativer utarbeidet av Finansdepartementet: et lavt og et høyt alternativ for den økonomiske veksten. Det lave alternativet gir en gjennomsnittlig årlig vekst i BNP på 1,3 prosent fra 1980 frem til år 2000. Det høye alternativet betyr en vekst på 2,7 prosent i tilsvarende periode. Grunntrekkene i utviklingen er imidlertid ikke vesentlig forskjellig i de to alternativene. Vi vil ta for oss alternativet med lav vekst fordi dette er den mest realistiske utviklingen. I det lave alternativet ligger det dessuten inne en forutsetning om lav vekst i offentlig forbruk på vel 2 prosent pr. år. Dette samsvarer godt med dagens politiske målsetninger for veksten i offentlige utgifter.

Colbjørsen & Larsen oppsummerer følgende trekk ved norsk sysselsetningsutvikling:

- * fortsatt tilbakegang i primærnæringene
- * tilbakegang i industri, men med muligheter for at industriutviklingen fører til en gjenopprettelse av sysselsettingsnivået fra 1980-årene helt frem til år 2000
- * stabil utvikling i bygge- og anleggsvirksomhet
- * vekst i samferdsel (landtransport, lufttransport, post- og telekommunikasjoner)
- * fortsatt vekst i bank og forsikring og i forretningsmessig tjenesteyting (engineering, consulting osv.)
- * fortsatt vekst i undervisning, helse- og sosialvesen, kulturell tjenesteyting (både i privat og offentlig sektor)
- * fortsatt vekst i offentlig administrasjon og forsvar
- * fortsatt vekst i renovasjon og rengjøring og personlig tjenesteyting
- * fortsatt vekst i varehandel og hotell- og restaurantvirksomhet

Vi ser av denne listen at en rekke av de næringene der man forventer sterk sysselsettingsvekst, er blant såkalt lavtlønnede og arbeidsintensive (varehandel, hotell- og restaurantvirksomhet, offentlig og privat tjenesteyting). Denne prognosen skulle altså tyde på at også en rekke arbeidsintensive næringer må karakteriseres som vekstbransjer. Videre viser den klart at de tradisjonelle næringene (primær- og sekundærnæringene) ikke vil kunne sikre full sysselsetting. Den fulle sysselset-

ting forutsetter vekst også i andre, mindre "statuspregede" næringer.

Også en undersøkelse om fremtidig behov for arbeidskraft, gjennomført av Arbeidsdirektoratet (Arbeidsdirektoratet, 1985a), peker i retning av at det ikke bare er innenfor de nye "prestisjenæringene" (olje, informasjonsteknologi, forretningsmessige tjenester osv.) man kan forvente sysselsettingsvekst. Undersøkelsen, som tar utgangspunkt i et representativt utvalg arbeidsgiveres vurdering av fremtidig sysselsettingsbehov, viser at f.eks. tekoindustrien i Norge (tekstil- og lærvarer) igjen er i ferd med å vinne terreng og at det vil bli økt behov for syere og skreddere i fremtiden. Også i en rekke av de tradisjonelle håndverksfagene (blikkenslager, rørlegger, tømrer, snekker, maler, tapetserer) forventes sysselsettingsvekst.

Hensikten med å presentere de fremlagte studiene har ikke vært å gi en fullstendig analyse av sysselsettingsutviklingen. For et slikt formål er trolig verken de internasjonale eller de norske undersøkelsene omfattende nok. Dels bygger de ulike undersøkelsesoppleggene på forutsetninger som er mer eller mindre realistiske, dels kommer de frem til noe ulike konklusjoner. Men hovedtrekkene i undersøkelsene er sammenfallende: Man kan forvente sysselsettingsvekst i et vidt spekter av bransjer, ikke bare dem som oftest nevnes i debatten om fremtidige vekstbransjer og satsningsområder. Trolig er nye og foreløpig mindre prestisjepregede vekstbransjer i ferd med å vokse frem. For målsetningen om full sysselsetting må dette være et viktig funn: Sysselsettingsutviklingen blir ikke ensidig avhengig av utviklingen innen et fåtall bransjer. For den offentlige politikken for full sysselsetting har videre dette funnet den konsekvens at man bør "la tusen blomster blomstre" snarere enn å fokusere ensidig på noen bransjer.

2.3. AKTIV JOBBSKAPING I NORGE.

Hittil har vi gitt inntrykk av at aktiv jobbskaping som strategi mot arbeidsløshet særlig har hatt gjennomslag i andre land enn Norge. Har det så vært et offentlig engasjement på dette området i Norge? Inntil det aller siste har aktiv jobbskaping som et offentlig anliggende vært et temmelig ukjent begrep i debatten om bekjempelse av arbeidsløsheten. I de siste årene har det imidlertid vært økt engasjement på dette området. Det er siktemålet med denne rapporten å gi en evaluering av ett eksempel på en slik offentlig satsning, rettet mot arbeidsløs ungdom. Det gjelder Oslo kommunes igangsetting av tiltaket "Ungdommens egne bedrifter". Tiltaket administreres av kommunens sysselsettingskontor. I neste kapittel går vi nærmere inn på dette tiltaket. I dette kapitlet vil vi imidlertid gi en grov skisse av andre nylig igangsatte jobbskapingstiltak.

Før vi går inn på disse tiltakene, vil vi trekke en interessant historisk parallell til situasjonen i Norge i 1930-årene. Det har vært hevdet at nettopp under den økonomiske krisen i 30-årene skjedde det en sterk vekst i bedriftsetableringer (Sejersted (red.), 1982: 126ff). Statistisk materiale fra perioden viser at det var et massefrembrudd av bedriftsetableringer i de verste kriseårene 1931-34. De aller fleste bedriftene var små (hadde under 5 ansatte). Svært ofte dreide det seg om såkalte "levebrødsbedrifter" der noen menn slo seg sammen om å starte en virksomhet for å ha et økonomisk utkomme for seg og sin familie. Bedriftsgrunnleggerne var entreprenører av en ny type: Mange av dem var tidligere arbeidere som var blitt arbeidsløse fordi bedriften de arbeidet i måtte stenge. De nyopprettede småbedriftene var særlig i finne innenfor områder som trevareindustri (snekkervirksomhet), jern- og metallindustri (småverksteder), gummivareindustri, kjemisk/teknisk industri. De representerte oftest nye produksjonsområder rettet inn mot et fremvoksende massekonsum, selv om produksjonen i hver enkelt bedrift gjerne foregikk i liten skala.

Bølgen av bedriftsetableringer bidro på to måter til en omstrukturering av norsk industri:

1. Forskyvning av sysselsetting og produksjon mellom de industrielle hovedgruppene fordi nyetableringene var konsentrert i noen få bransjer (som nevnt over).
2. Geografisk og eiendomsmessig desentralisering; industri ble spredt til områder som tidligere hadde vært dominert av primærnæringene.

Det skjedde med andre ord en uintentert, men ikke uheldig, omstrukturering av næringslivet gjennom motiveringen til å opprette nye småbedrifter.

Kan så massefrembruddet av småindustri i de kriserammede 1930-årene være en parallell til dagens økonomiske situasjon med stor arbeidsløshet? Selv om livssituasjonen for de kriserammede var svært annerledes den gang enn idag (med dårlig utbygde trygdeordninger), tror vi likevel at situasjonen den gang kan være av interesse når man diskuterer aktiv jobbskaping som strategi mot dagens arbeidsløshet. Utviklingen i 30-årene viser at oppfinnsomheten i befolkningen var stor, at mange hadde idéer om virksomhet som kunne bli lønnsom. Selv om nok mange av bedriftene opphørte etter ikke altfor mange år (6-7 år), finnes også indikasjoner på at mange bedrifter både ble varige og vokste i omfang (Sejersted (red.), 1982: 126ff.). Virksomhetene som ble igangsatt på denne måten, var ofte fremtidsrettet i den forstand at man produserte for nye behov i befolkningen (snekkerne laget f.eks. kasser til radioapparater og grammofooner, produkter som var svært populære i befolkningen; verkstedene reparerte biler og sykler). I en situasjon der folk av ren materiell nød var tyunget til å finne egen beskjeftigelse, viste det seg at de oppfinnsomme og kreative evner i befolkningen var stor. Om kostnadene ved å etablere egen virksomhet den gang relativt sett var lavere enn idag, kan være vanskelig å si. Mye tyder imidlertid på at mens man i 30-årene kunne starte med "to tomme hender", eventuelt med noe verktøy, kreves det idag større utlegg til investeringer (f.eks. til enklere maskiner) for å drive lønnsomt.

Den tidligere refererte danske undersøkelsen fra 1970-årene (avsn. 2.2.) synes også å peke i retning av at arbeidsløshet eller trussel om arbeidsløshet har vært medvirkende for etablering av egen virksomhet blant mange danske entreprenører. Trolig er situasjonen i Norge ikke vesentlig annerledes.

Parallellføringen til situasjonen i 1930-årene kan ses i sammenheng med debatten om hva slags virksomheter det kan være verdt å satse på idag, med andre ord hvilke næringer som idag er fremtidsrettede. De nye småvirksomhetene dengang var primært å finne innenfor industrielle områder eller håndverksvirksomhet. Dagens sysselsettingspotensiale vil, som tidligere nevnt (avsn. 2.2.), trolig være å finne innenfor andre områder, kanskje i første rekke den tjenesteytende sektor. Det kan være vanskelig å utrope bestemte næringer som spesielt verdt å satse på. Forholdene i 1930-årene viste imidlertid et stort potensiale i befolkningen selv til å finne vekstkraftige etableringsområder.

Den tradisjonelle fortolkningen av oppsvinget mot slutten av 1930-årene var at det skyldtes spredningen av nye idéer innen sosialøkonomien: den keynesianske læren om underskuddsbudsjettering. Det har imidlertid vist seg at staten, selv ikke under den nye Arbeiderpartiregjeringen, ikke førte spesielt ekspansiv finanspolitikk før krigen. Som en alternativ fortolkning har flere historikere istedet lagt vekt på tilbudssiden: Spredningen av nye teknologier som ble tatt opp av lokale entreprenører stimulerte til bredere massekonsum (Sejersted (red.), 1982).

Det kan imidlertid hevdes at et vel så viktig grunnlag for massekonsumet var en rekke sosiale endringer som sikret inntektsnivået i store grupper av befolkningen (arbeidere, bønder). En kan her nevne Hovedavtalen mellom N.A.F. og LO, de kollektive lønnsavtalenes økende omfang og kriseforliket mellom Bondepartiet og Arbeiderpartiet som sikret bøndernes inntektgrunnlag. Slike endringer var ikke noe direkte uttrykk for statlig politikk; derimot var de sosiale endringer som kan ha bedret den materielle situasjonen for store grupper i befolkningen.

Her er det likevel viktig å betone forskjellen mellom 1930-årene og dagens situasjon. I løpet av 30-årene fikk man en begynnende generalisering av massekonsumet, en tendens som ble ytterligere konsolidert på 1950- og 60-tallet. Men når det gjelder 1970-tallet, er det mange som hevder at de økonomiske problemene idag uttrykker "massekonsumets krise" (Piore & Sabel, 1984): Produksjon i store serier til privat konsum har utspilt sin rolle som dynamisk kraft i økonomien. Som en mot-tendens til massekonsumet er det økende etterspørsel etter spesialiserte produkter for spesielle behov. Dessuten blir det hevdet at en rekke av de behov som idag dekkes av en voksende tjenesteytende sektor, aldri vil kunne dekkes gjennom masseproduksjon.

Aktuelle, offentlige jobbskapingstiltak.

Offentlig satsning for å skape ny sysselsetting er ikke et nytt fenomen. Norge har f.eks. en lang tradisjon i å drive kommunalt tiltaksarbeid. Særlig har dette arbeidet tatt seg opp de siste årene, både blant utkantkommuner og mer sentralt beliggende. I utgangspunktet har det kommunale tiltaksarbeidet vel så mye vært motivert ut fra distriktpolitiske målsetninger som direkte arbeidsløshetsbekjempelse. Tidligere var det særlig utkantkommunene som drev slikt arbeid. Pr. idag er imidlertid 73 prosent av kommunene i landet involvert i slikt arbeid (Plan & Arbeid, 1985). Det finnes også en lang tradisjon innenfor kommunalforskningen i å vurdere hvilke modeller for kommunal og lokal jobbskaping som er best egnet til å skape ny sysselsetting.

En systematisering av forskningen om kommunalt tiltaksarbeid foretatt av From og Stava (From & Stava, 1983) tyder på at det ikke finnes én god modell for kommunal tilrettelegging av næringsutvikling. Tvertimot finnes det en rekke "modeller" eller strategier som alle i stor grad er utformet med basis i de ressurser den enkelte kommune rår over. Det er stor variasjon fra kommune til kommune med hensyn til hvilke deler av den kommunale forvaltningen som har ansvaret for tiltaksarbeidet. Kommunene varierer også med hensyn til om et vellykket kommunalt tiltaksarbeid er resultat av entreprenørånd hos sentrale personer i kom-

munen eller om slikt arbeid kan planlegges og dermed fungere også uten innsats fra såkalte kommunale entreprenører (ofte ordførerne).

From og Stavas undersøkelse poengterer tre trekk ved det kommunale tiltaksarbeidet:

- * organiseringsformen i kommunene varierer sterkt; det samme gjør forskernes vurderinger av hvilken organisasjonsform som er mest egnet
- * slik det kommunale tiltaksarbeidet er organisert - til tross for de mange variasjoner - blir trolig mange etableringsidéer ikke tatt vare på
- * samspillet mellom lokale ressurser (f.eks. private initiativ) og kommunal forvaltning er trolig den viktigste enkeltfaktor for hhv. suksess eller fiasko i arbeidet med lokal næringsutvikling

I den senere tid har man fra flere hold påpekt at nettopp det jobbskapingspotensialet som finnes i befolkningen kan være fornuftig å utnytte mer aktivt enn tilfellet er idag. Nylig satte Universitetsforlaget i samarbeid med Samnemda for studiearbeid og med støtte fra Kommunal- og arbeidsdepartementet igang en kampanje som skal undersøke mulighetene for å stimulere lokal jobbskaping. Denne kampanjen retter seg ikke spesielt mot offentlig støttede eller igangsatte prosjekter, men kampanjearbeidet synes preget av en innsikt om at offentlige etater, i første rekke kommuner, kan spille en viktig rolle, både administrativt og økonomisk. Man ønsker gjennom kursarbeid å stimulere en nettverks- og lokalmiljømobilisering nedenfra, dels uavhengig av det kommunale apparatet, dels i samarbeid med dette. Slik sett ønsker man å oppnå en ny lokal satsning når det gjelder sysselsetting, en satsning som man mener er blitt for lite utnyttet i den generelle økonomiske politikken. Foreløpig har kampanjen ikke resultert i konkrete jobbskapingssjekter. Den viktigste erfaringen er vel hittil at nettverks- og lokalmiljømobilisering er en prosess som tar lang tid. I siste instans forutsetter en slik kampanje en holdningsendring i lokalsamfunnene.

I det aller siste har flere offentlige tiltak blitt lansert: For det første Kommunal- og arbeidsdepartementets forsøksordning med økonomisk støtte til lokal jobbskaping og for det andre en kampanje med utgangspunkt i et samarbeid mellom Arbeidsdirektoratet og Distriktenes Utbyggingsfond som skal stimulere kvinner til å etablere egen virksomhet. Begge de to tiltakene er så nye at det vil gå en tid før man kan innhente erfaringer med dem. Vi vil derfor her bare begrense oss til en kort omtale av tiltakenes innhold.

Etableringsstøtten til kvinner som ønsker å starte egen virksomhet er ledd i en større kampanje for å stimulere opprettelsen av kvinnearbeidsplasser i distriktene. Arbeidsdirektoratet og Distriktenes Utbyggingsfond har gått sammen om såkalte etableringstipend for kvinner som ønsker å starte egen virksomhet. Stipendene er på inntil kr. 10.000 pr. måned og kan utbetales i inntil 10 måneder. Stipendet er ment å dekke levekostnadene i oppstartingsfasen. I tillegg kan man få tilskudd til planlegging og igangsetting av virksomheten. Videre kan man få opplæring i å starte egen virksomhet gjennom deltakelse på arbeidsmarkedskurs. Her er det verdt å merke seg at tiltaket ikke er rettet inn mot arbeidsløse kvinner, men mer er et generelt distriktpolitisk tiltak rettet mot å opprettholde sysselsettingen og dermed sikre bosettingen i distriktene. Måten dette tiltaket er organisert på og virkningene det er tenkt å ha med hensyn til sysselsettingsutviklingen er imidlertid i tråd med de tiltak vi har kalt aktiv jobbskaping.

Kommunal- og arbeidsdepartementet er i ferd med å utarbeide retningslinjer for et prøveprosjekt for inneværende år med jobbskaping i tre fylker. En viss økonomisk budsjettramme er avsatt. Tanken er å gi etableringsstøtte til virksomhetsidéer som synes spesielt støtteverdige. I den siste stortingsmeldingen om tiltak mot ungdomsledigheten (St.meld. nr. 40 (1984-85): 14) sies det at dette tiltaket også vil stå åpent for arbeidsløs ungdom.

Statens Teknologiske Institutt har i flere år drevet kursvirksomhet rettet mot kvinner som ønsker å starte egen virksomhet, de såkalte etablererskolene for kvinner. Etterhvert har denne kursvirksomheter også

inkludert mannlige deltakere. Kursene avholdes distriktsvis og går over flere etapper, etterhvert som den enkelte virksomhet er i ferd med å ta form.

Et spesielt interessant eksempel på aktiv jobbskaping er i ferd å vokse frem som en ringvirkning av de offentlige sysselsettingstiltakene. Det kommunale sysselsettingsprogrammet, som første gang ble lansert i 1983, har gjort det mulig for en rekke igangsatte sysselsettingsprosjekter å utvikle seg til bedrifter med utsikter til å bli varige arbeidsplasser. I oppbyggingsperioden har man nytt godt av den kommunale støtten i form av lønnsmidler og driftsstøtte. Etter denne første perioden har så virksomhetene kunnet stå på egen ben og gi varig sysselsetting til deltakerne. Arbeidsmarkedsmyndighetene har i en viss grad ønsket at sysselsettingsmidlene skulle få en slik anvendelse (Kommunal- og arbeidsdepartementet, 1985). Erfaringer som er gjort rundt om i landet (Olberg, 1985) tyder imidlertid på at forholdene ikke alltid er lagt best mulig tilrette for en slik mer aktiv bruk av arbeidsmarkedsmidlene.

Disse aktuelle eksemplene på jobbskapingstiltak eller jobbstimulerings-tiltak viser at det også i norsk sammenheng skjer en satsning på jobbskaping som tiltak mot arbeidsløshet, selv om disse tiltakene forløpig er blitt viet liten oppmerksomhet i den offentlige debatten om arbeidsløshetsbekjempende tiltak.

2.4. AKTIV JOBBSKAPING SOM TILTAK MOT UNGDOMSARBEIDSLØSHET: EN FRUKTBAR STRATEGI?

Denne rapporten dreier seg om ungdomsarbeidsløshet og offentlige tiltak som kan motvirke eller redusere omfanget av ungdomsarbeidsløshet. Hvorfor er man så opptatt nettopp av unge arbeidsløse? Hvorfor er man ikke like opptatt av at eldre mennesker mister arbeidet? Eldre arbeidsløse er mer utsatt for langtidsarbeidsløshet enn yngre, dvs. de har større problemer med å finne ny jobb når de først er blitt arbeidsløse. Eller hvorfor er man ikke mer opptatt av arbeidsløse kvinner: den registrerte arbeidsløsheten er høyere blant kvinner enn blant menn, særlig blant yngre kvinner. Dessuten har kvinner trolig en svakere tilbøyelighet enn

menn å melde seg arbeidsløse; de har en større skjult arbeidsløshet enn menn.

Svaret på disse spørsmålene kan være mange. Her vil vi gi noen mulige begrunnelser for denne sterke oppmerksomheten om ungdoms problemer på arbeidsmarkedet.

En åpenbar begrunnelse for fokuseringen på ungdomsgruppen er at ungdom er mer utsatt for å bli arbeidsløse. Personer under 25 år utgjør nå 29 prosent av de registrerte arbeidsløse. Delvis har ungdom problemer med å skaffe seg arbeid, særlig dersom de mangler tidligere arbeids erfaring. Delvis er ungdom uten spesielle kvalifikasjoner henvist til å ta jobber som er ustabile, innenfor et såkalt sekundært arbeidsmarked (Colbjørnsen & Larsen, 1985: 39ff.). Delvis er ungdom ofte mer ustabil arbeidskraft enn eldre arbeidstakere. De har - i det minste når arbeidsmarkedet er stramt - en sterkere tilbøyelighet til å være på utkikk etter nye og bedre jobber. Om dette skyldes at de nettopp er henvist til en sekundært arbeidsmarked, med dårlig lønn, liten jobbsikkerhet, dårlig arbeidsmiljø osv., er i liten grad undersøkt.

Statistisk Sentralbyrås undersøkelse over arbeidssøkere uten arbeidsinntekt viser at ungdom har en sterkere tilbøyelighet til å bli arbeidsløse enn andre aldersgrupper.

Arbeidssøkere uten arbeidsinntekt i prosent av arbeidsstyrken, i alt og innen ulike grupper. Ars- og halvårsgjennomsnitt.

	1980	1981	1982	1983	1984	1985*
I alt 16-74 år...	1.7	2.0	2.6	3.3.	3.0	2.5
Menn.....	1.2	1.5	2.3	2.9	2.8	2.2
Kvinner.....	2.4	2.8	3.0	4.0	3.2	2.8
I alt 16-19 år...	9.7	8.8	13.2	12.3	12.0	9.8
I alt 20-24 år...	3.0	4.5	5.3	7.7	5.3	5.4
Menn 25-66 år....	0.7	0.7	1.3	2.0	2.2	1.5
Kvinner 25-66 år.	1.6	2.0	1.9	2.4	2.3	1.9

Kilde: Hippe (red.), 1985: 313, med referanse til Statistisk Sentralbyrå (AKU)

* Tallene for 1985 gjelder første halvår.

Tallene viser at det særlig er unge under 20 år som har store problemer på arbeidsmarkedet. Problemene for gruppen 20-24 år har imidlertid til- tatt atskillig sterkere enn for de yngre. Noe av årsaken til dette kan være at de yngre har tatt sysselsettingsproblemen med seg etterhvert som de blir eldre. I tillegg vil man trolig få et økt tilgang på arbeidsmarkedet av personer i alderen 20-24 år som allerede har avsluttet videregående utdanning av ulik retning og varighet og som hittil ikke har inngått i arbeidsstyrken. Dersom ikke arbeidslivets sysselsettende evne økes betraktelig i de nærmeste år, vil man kunne oppleve en dras- tisk økning i arbeidsløsheten blant de litt eldre unge.

Enkelte har hevdet at ungdom kanskje er bedre rustet til å mestre ar- beidsløshet enn eldre arbeidstakere (Borgeraas, 1984: 46ff.) Ungdom kan lettere utvikle en form for arbeidsløshetsidentitet enn eldre ar-

beidstakere som hele sitt voksne liv har vært i arbeid. For eldre kan verden lettere "rase sammen" enn for yngre ved tap av arbeid. Selv om dette argumentet kan ha en viss gyldighet, er "ungdomsarbeidsløshetsproblemet" likevel ikke fjernet. Utviklingen av en arbeidsløshetsidentitet kan nemlig være problemskapende for samfunnet: Det kan undergrave grunnlaget for arbeidsmotivasjon og arbeidsevne ved et fremtidig behov for arbeidskraft, fordi de unge idag er fremtidens arbeidsstyrke.

Den sterke satsingen på utbygging av utdanningskapasiteten i det videregående skoleverket og arbeidsmarkedstiltak rettet mot ungdom må ses i denne sammenheng. Det er en politisk målsetning å gi alle unge under 20 år et tilbud om utdanning eller jobb. Derimot er dagens tiltak (utdanning eller arbeidsmarkedstiltak) lite egnet til å møte de problemene unge over 20 år møter. De fleste har som nevnt avsluttet utdannelsen (f.eks. kortere postgymnasial utdanning) og er i ferd med å starte sin yrkesaktive karriere. De fleste arbeidsmarkedstiltak, i første rekke arbeidsmarkedskursene, legger vekt på opplæringsaspektet. For mange unge arbeidsløse er det imidlertid ikke opplæring som er problemet: De har allerede en utdanning (fra 12 til 15 års skolegang!) og håper at denne skal gi muligheter for arbeid. Tilbud om ytterligere videre- eller omkvalifisering kan da synes spesielt lite attraktivt. Livssituasjonen (studielån, anskaffelse av egen bolig, familieforpliktelser) gjør det også utilfredsstillende for mange å starte sin planlagte yrkeskarriere med ytterligere opplæring.

En rekke av de arbeidsløse i aldersgruppen 20-24 år har allerede deltatt i arbeidsmarkedstiltak, enten i form av opplæring eller midlertidige sysselsettingstiltak. For denne gruppen vil videre deltakelse i arbeidsmarkedstiltak, når ikke førstegangs deltakelse leder over i ordinær sysselsetting, være spesielt lite motiverende.

I denne sammenheng kan offentlige jobbskapingstiltak spille en viktig rolle, dvs. tiltak som muliggjør opprettelse av flere ordinære, varige arbeidsplasser. Gjennom tiltak som gjør det mulig også for ungdom å opprette egen virksomhet, kan nye arbeidsplasser skapes. Samtidig kan den iderikdom mange unge sitter inne med komme samfunnet tilgode. Det

er liten grunn til å tro at unge mennesker er spesielt dårligere egnet til å skape bedrifter enn eldre. Det siste tiårets utvikling på arbeidsmarkedet har imidlertid vist at unge er mer utsatte for å bli arbeidsløse. Det er også grunn til å tro at ungdom ikke har samme kredittverdighet i banker som eldre arbeidstakere, enten fordi de hittil har vært under utdanning og dermed ikke har en fast inntekt eller fordi de ikke har klart å skaffe seg arbeid. For mange av dem som ønsker å starte egen virksomhet, kan det derfor være vanskelig å skaffe den nødvendige kapital gjennom private banker. Det kan også være et problem at offentlige og private låneinstitusjoner synes å gi lettere tilgang til lån ved investeringer i en dyr maskinpark enn ved mer håndverkspreget virksomhet. Dette henger trolig sammen med at låneinstitusjonene dermed kan få en garanti eller pant i det investerte utstyret.

KAPITTEL 3: JOBBSKAPING FOR UNGDOM: "UNGDOMMENS EGNE BEDRIFTER" (UEB).

3.1. INNLEDNING.

I dette kapitlet vil vi presentere tiltaket "Ungdommens egne bedrifter", igangsatt av Sysselsettingskontoret i Oslo kommune. Dette er et jobbskapingstiltak rettet mot ungdom og unge voksne. Tiltaket sikter mot å skape varige, selvfiansierende arbeidsplasser gjennom aktiv bruk av arbeidsmarkedsmidler. Vi vil først presentere Sysselsettingskontoret (avsn. 3.2.), dernest tiltaket "Ungdommens egne bedrifter" (avsn. 3.3.). Vi foretar så en vurdering av hvordan tiltaket har virket hittil, om det har utsikter til å skape varige arbeidsplasser og om man fra kommunens side har nådd den målgruppen man sikter mot. Denne siste delen, evalueringen, bygger på en intervjuundersøkelse med deltakerne i tiltaket og med de personer i kommunen som administrerer det.

3.2. OPPRETTELSEN AV SYSSELSETTINGSKONTORET.

Sysselsettingskontoret ble etablert i juli 1983, etter lengre tids planlegging fra kommunens side. Kontoret ble opprettet som et midlertidig kontor (i første omgang 2 1/2 år). Som bakgrunn for etableringen kan to forhold nevnes. For det første utlysningen av de såkalte Rettedal-midlene, dvs. det ekstraordinære kommunale sysselsettingsprogrammet. For det andre de gjentatte ungdomsopptøyene i Oslo: Man antok at arbeidsløs ungdom utgjorde en vesentlig gruppe i opptøyene. Kommunen benyttet anledningen til å slå sammen de tiltak staten og kommunen allerede hadde satt igang overfor vanskelig plasserbar arbeidskraft, og opprettet et sysselsettingskontor som skulle koordinere dette arbeidet.

Kontorets hovedoppgave er å planlegge, iverksette og samordne alle ekstra-ordinære sysselsettingstiltak i Oslo kommune. Tiltakene er av to typer:

1. Tiltak som samfinansieres mellom stat og kommune (Rettedal- stillinger, attføring, arbeidstrening, enkeltarbeidsplasser i offentlig virksomhet og utplassering i det private næringsliv).
2. Kontoret har dessuten ansvar for to kommunalt finansierte tiltak (Ung-Jobb, Ungdommens egne bedrifter). Ialt sysselsetter kontoret til enhver tid i gjennomsnitt ca. 1000 personer.

Ung-Jobb er et tilbud om midlertidig sysselsetting til ungdom i alderen 16-25 år som er arbeidsløse og som ikke har fått annet tilbud om arbeid eller utdanning. Til Ung-Jobb prioriteres ungdom som har store problemer både i forhold til arbeidsmarkedet og på annen måte, men tiltaket omfatter også ungdom som har arbeidsløshet som eneste problem. I siste kvartal 1984 var det 230 unge på dette tiltaket.

Organiseringen av Ung-Jobb varierer. En del av de sysselsatte jobber i arbeidsgrupper under ledelse av en arbeidsleder med praktisk eller håndverksmessig erfaring. Arbeidet består gjerne i oppussing og rehabilitering av kommunale eiendommer. Andre jobber på arbeidsplasser innen hovedsakelig ikke-kommunale organisasjoner og foreninger som får offentlig støtte (eksempler her kan være: kvinnekultursenter, nær-radioer, ungdomsorganisasjoner, religiøse organisasjoner, borettslag, filmklubber, kunstnerforeninger, foreninger for funksjonshemmede, men også enkelte offentlige etater som veivesenet, barnehager, skogvesenet, park- og idrettsvesenet). Enkelte får tilbud om å kombinere midlertidig sysselsetting med undervisning (for dem som ikke har fullført ungdomsskolen). For mange av de unge ville alternativet til midlertidig sysselsetting være å bli gående passiv som trygdemottaker eller sosialhjelpmottaker.

3.3. OPPRETTELSEN AV "UNGDOMMENS EGNE BEDRIFTER" (UEB).

I tillegg til Ung-Jobb-programmet finnes også et mindre tiltak som kalles "Ungdommens egne bedrifter". Tiltaket er rettet mot arbeidsløse i alderen 18-30 år som ønsker å starte egen virksomhet. Siden 1983 har kommunen hvert år avsatt kr. 500.000 som skal fordeles som én gangstilskudd til ungdom med gode idéer til opprettelse av egen virksomhet. Engangsbeløpene er på inntil kr. 50.000 pr. prosjekt. Det er kommunenes egne midler som avsettes til dette tiltaket. Det gis ingen statsrefusjon slik tilfellet er med andre offentlige sysselsettingstiltak.

UEB inngikk opprinnelig ikke som en av de planlagte virksomhetene til Sysselsettingskontoret. Tiltaket ble foreslått "på tampen" av planleggingsprosessen av kommunalpolitikere som var særlig engasjert i ungdomspolitik (Ketil Namork, Hans Svelland). At de foreslo nettopp et slikt tiltak, hang trolig sammen med de samme politikeres inspirasjon fra en reise i andre europeiske land for å studere tiltak mot ungdomsopptøyer og ungdomsarbeidsløshet. Som nevnt i kapittel 2 er jobbskapingstiltak av denne typen rettet mot ungdom langt mer utbredt i andre europeiske land enn i Norge.

En annen drivkraft var de nevnte politikernes kontakt med en del av "Skippergata-ungdommene". Dette var en gruppe ungdommer som okkuperte et hus i Skippergata i Oslo høsten 1981 og som utgjorde en del av "den harde kjernen" i ungdomsopptøyene. I diskusjoner med ungdommene - de fleste arbeidsløse - kom det frem at flere av dem hadde et ønske om å kunne starte en egen virksomhet, i form av verksteder, kaféer o.l. Flere av de unge fra disse aksjonene var også med på å inspirere til igangsettingen av UEB.

I forrige kapittel definerte vi jobbskapingstiltak som offentlige tiltak rettet mot å bedre sysselsettingsmulighetene i det ordinære arbeidsmarkedet. I forhold til andre statlige ordninger som feks. utbetaling av arbeidsløshetsstrygd, kan jobbskaping regnes som en mer aktiv bruk av trygdemidler. Et tiltak som UEB er spesielt, siden det her er kommunen som alene står ansvarlig. Kommunens utgifter til UEB

kan derfor ikke direkte karakteriseres som aktiv bruk av arbeidsløshetsstrygd. Det dreier seg om midler som kommer i tillegg til midlene fra arbeidsmarkedsetaten og som dermed avlaster staten i bekjempelsen av arbeidsløsheten.

På den annen side kan det være et definisjonsspørsmål om man i offentlige tiltak mot arbeidsløshet bør skille så sterkt mellom statlige og kommunale budsjetter. Det har vist seg at mange unge arbeidsløse ikke mottar arbeidsløshetsstrygd, enten fordi de ikke har opparbeidet trygderettigheter eller fordi de ikke har registrert seg som arbeidsløse. Istedet mottar mange kommunal sosialhjelp. I 1983 oppga nesten 3.400 sosialhjelpsmottakere i Oslo under 24 år at arbeidsløshet var årsaken til at de hadde behov for å motta sosialhjelp. Tar man med alle under 30 år, var antallet vel 5.800 (Sosialhjelpstatistikk 1983). Situasjonen synes ikke å ha bedret seg nevneverdig. Antallet personer som mottar økonomisk sosialhjelp er stigende. Sosialkontorene antar at det er økningen i arbeidsløsheten som forklarer denne stigningen (Arbeiderbladet 30.7.85). Dersom man altså ensidig fokuserer på de statlige utgiftene i forbindelse med den økende arbeidsløsheten, unnlater man å se at kommunene idag bærer en stor del av de økonomiske byrdene ved arbeidsløsheten. For Oslo kommune kan derfor tiltaket UEB vurderes som en mer aktiv bruk av sosialhjelpsmidlene, siden sosialhjelp belastes kommunene og ikke staten.

Siden så mange unge arbeidsløse ikke er registrert ved arbeidskontoret, har Sysselsettingskontoret ikke stilt krav om at man skal være registrert arbeidsløs for å få etableringsmidler. Man har valgt å stole på de unges egne utsagn om at de er arbeidsløse.

3.4. UNDERSØKELSEN AV UEB: OPPLEGG OG MÅLSETTING FOR UNDERSØKELSEN.

Undersøkelsen av tiltaket "Ungdommens egne bedrifter" har foregått gjennom innhenting av informasjon fra tre typer kilder:

1. Offentlige og interne notater, samt registerdata, fra Sysselsettingskontoret.
2. Intervjuer med personer som er ansvarlige for administrasjonen av tiltaket.
3. Intervjuer med (i prinsippet) alle de unge som har fått tildelt etableringsmidler. Intervjuene hadde delvis en strukturert form, idet alle fikk de samme spørsmålene (se intervju-guiden som vedlegg), delvis som samtaler. Intervjuene/samtalene varte i fra en til to timer og skjedde fortrinnsvis i den nyetablerte virksomheten, dersom det var praktisk mulig å gjennomføre intervjuene der.

Intervjuene med de unge er foretatt på ett tidspunkt (hovedsakelig i løpet av siste kvartal 1984). Det har mao. ikke skjedd en oppfølging av virksomhetene over lengre tid. Dette ville heller ikke vært mulig på grunn av evalueringsprosjektets varighet (totalt ett år) og problemer med å få gjennomført intervjuene innenfor en kort tidsramme (intervju-prosessen strakk seg over 3 måneder). Ideelt sett burde imidlertid en oppfølging av intervjuene finne sted etter en viss tid, f.eks. ett år senere, slik at man hadde større grunnlag for å vurdere de enkelte virksomhetenes skjebne. I mangel av en systematisk oppfølging har vi i stedet foretatt en grov evaluering av situasjonen et halvt år senere (sommer 1985). Denne evalueringen baserer seg på Sysselsettingskontorets egen oppfølging av virksomhetene.

Den foreliggende evalueringen av UEB har en noe annen form enn mange andre evalueringer av offentlige tiltak. Det skyldes i stor grad måten tiltaket kom istand på. Tiltaket var lite formalisert i startfasen. I første omgang ønsket kommunen å gi et tilbud til bestemte ungdomsgrupper i Oslo; først neste omgang ble tiltaket gjort tilgjengelig for alle. Tiltaket i seg selv og virksomhetene som har oppstått gjennom

det, er dessuten av så ny dato at det begrenser mulighetene for å vurdere vellykketheten. Tiltaket er under kontinuerlig endring etterhvert som man innhenter erfaringer om virkningene og kanskje vel så viktig: etterhvert som de budsjettmessige restriksjonene lettes. Vi har derfor funnet det mest hensiktsmessig å prioritere en kvalitativ analyseform. Ved å studere deltakernes virksomheter og deres forutsetninger for å drive egen virksomhet, kan vi innhente kunnskap om ulike faktorer som påvirker tiltakets vellykkethet. Videre har vi lagt vekt på selve organiseringen av tiltaket.

Ettersom vi bare har undersøkt erfaringene til et fåtall unge arbeidsløse i Oslo, kan ikke de vurderinger som kommer frem i undersøkelsen direkte gjøres gjeldende for unge arbeidsløse generelt. Vi har heller ikke hatt anledning til å foreta nøye vurderinger av det markedsmessige potensialet for virksomheter av den typen vi her studerer. Vi tror likevel at en undersøkelse av erfaringene med et offentlig arbeidsmarkedstiltak som i norsk sammenheng er ganske unikt, både kan peke på interessante trekk ved unge arbeidsløses situasjon og betingelsene for å skape varig sysselsetting gjennom opprettelse av slike virksomheter.

I likhet med vurderinger av andre arbeidsmarkedstiltak krever en evaluering av "Ungdommens egne bedrifter" at man stiller opp klare kriterier for evalueringen. Men hva er kriteriene eller målestokken for et vellykket tiltak? For UEB er det spesielt vanskelig å sette opp slike entydige kriterier fordi tiltaket kan hevdes å ha flere siktemål: På den ene siden har tiltaket et arbeidsmarkedspolitisk siktemål, ved å gi tilbud om arbeid til arbeidsløs ungdom. På den annen side har tiltaket en sosialpolitisk målsetning: Man forsøker å aktivisere og støtte en gruppe unge som vil ha problemer med å starte egen virksomhet uten den kommunale etableringsstøtten. En evaluering av tiltaket vil være avhengig av hvilke av disse siktemålene man legger vekt på.

Dersom man anlegger et arbeidsmarkedspolitisk siktemål for evalueringen, kan for det første de samme kriterier for vellykkethet legges til grunn her som i vurderingen av andre arbeidsmarkedstiltak. Den overordede målsetningen med arbeidsmarkedstiltak er å bedre deltakernes

muligheter til å finne ordinær sysselsetting etter tiltakets slutt (for sysselsettingstiltak vanligvis 10 mndr.) gjennom den kvalifisering tiltaket gir. Dersom virksomhetene eksisterer i minst 10 måneder, har de unge vært i arbeid like lenge som deltakerne i offentlige sysselsettingstiltak. Er virksomhetene i drift ennå lenger, kan man mer direkte sammenligne UEB's sysselsettende evne med andre arbeidsmarkedstiltak. Likeledes kan kostnadene ved de ulike tiltakene være et vesentlig kriterium for myndighetene når vellykketheten skal vurderes. Dersom jobbskapingstiltak totalt sett ikke koster det offentlige mer enn hva det koster å ha personer i vanlige arbeidsmarkedstiltak, må tiltaket kostnadmessig vurderes som tilfredsstillende.

I en vurdering av UEB's arbeidsmarkedspolitiske betydning blir dermed følgende faktorer viktig:

1. Virksomhetenes varighet
2. Kostnadene ved opprettelsen av virksomhetene
3. Mulighetene for overgang til annet arbeid i tilfellet av at virksomheten må stenge
4. Lønnsomhetsutsikter

Den sosialpolitisk vurderingen av tiltaket kan f.eks. måles i forhold til følgende standarder:

5. Arbeidsmiljømessige aspekter (trivsel, arbeidstid)
6. Kvalifisering; har drift av egen virksomhet en like god kvalifiserende evne som andre arbeidsmarkedstiltak. Hva er i så fall kriteriet på tilfredsstillende kvalifisering?

Vi har i undersøkelsen av UEB trukket inn flere av de nevnte evalueringskriteriene. For de fleste av kriteriene gjelder det imidlertid at undersøkelsen bare kan gi foreløpige resultater på grunn av tiltakets korte varighet. Det gjelder særlig de kostnadmessige sidene ved virksomhetene, men også hvorvidt nyetableringene kan føre til varige arbeidsplasser.

Et viktig utgangspunkt for undersøkelsen har vært å vurdere hvilke forutsetninger arbeidsløse, og spesielt unge arbeidsløse, har for å starte egen virksomhet. Forskning viser at ungdom ofte har problemer med å skaffe seg arbeid fordi de mangler utdannelse og arbeidserfaring. Det vil derfor være nærliggende å anta at de også er lite rustet til å ta ansvar for drift av egen virksomhet. Selv om det kan være riktig at arbeidsløshet oftest rammer dem med liten eller ingen arbeidserfaring og lave kvalifikasjoner, er det likevel grunn til å spørre om ikke dette stemmer bedre under perioder med et stramt arbeidsmarked enn i dagens situasjon med en betydelig ungdomsarbeidsløshet.

Vår tese er at det blant ungdom finnes mange som både har atskillig skolegang og arbeidserfaring, men som idag likevel ikke finner tilfredsstillende arbeid. Og kanskje vel så viktig: at det blant grupper av unge arbeidsløse finnes både pågangsmot og engasjement, men få eller ingen instanser til å fange opp og stimulere disse ressursene. I studier av tiltak mot arbeidsløshet er det mao. viktig å skille mellom gruppen av arbeidsløse samlet, og forutsetningene hos den enkelte arbeidsløse. Studiet av UEB kan derfor være et utgangspunkt for å vurdere tesen om at arbeidsløshet alltid er et uttrykk for "ressurs-svakhet".

Det vil imidlertid ikke bare være etablerernes personlige forutsetninger som avgjør om et tiltak av denne typen blir vellykket. Like viktig kan de institusjonelle og administrative ordningene som er bygget opp omkring tiltaket være, dvs. den måten tiltaket er organisert på. Dersom det finnes støtteordninger som gjør det mulig for etablererne å få kvalifisert hjelp og råd i en overgangsfase, vil også muligheten øke for at man skal klare seg gjennom denne fasen. Likeledes vil virksomhetenes markedsutsikter og størrelsen på støttebeløpet kunne spille avgjørende inn.

I intervjuene med etablererne har følgende forhold vært av særlig interesse:

- * Kartlegging av virksomhetene; hva slags virksomheter dreier det seg om; hvilke markedspotensialer har slike virksomheter.
- * Etablerernes forutsetninger for å drive egen virksomhet. Her står opplysninger om utdannings- og arbeidsbakgrunn sentralt.
- * Etablerernes egen vurdering av økonomiske og markedsmessige utsikter for virksomheten. Her kartlegger vi også arbeids- og lønnsforhold og ikke minst trivselsforhold.
- * Etablerernes vurdering av Sysselsettingskontorets rolle for etableringen av virksomheten, både den betydning etableringsmidlene har spilt og den praktiske hjelpen den enkelte har fått underveis. Har de fått nok opplæring i drift av egen virksomhet?
- * Kartlegging av de problemer de unge har hatt i etableringsperioden: Har de største problemene bestått i å finne et avsetningsmarked for de fremstilte varer og tjenester eller har hovedproblemet vært å skaffe egnede lokaler? Eller har det bydd på store problemer å skaffe tilstrekkelig kapital til driften?

Ved intervjutidspunktet hadde 21 virksomheter med ca. 30 personer fått støtte. Alle virksomhetene (2) ble tilskrevet med forespørsel om å delta i undersøkelsen (introduksjonsbrevet er med som vedlegg til denne rapporten). De som ikke svarte ved første gangs henvendelse, fikk et purrebrev eller ble oppringt, dersom de hadde telefon. I introduksjonsbrevet fremgikk det også at undersøkelsen ble støttet av Sysselsettingskontoret.

Ialt har 19 personer latt seg intervjuje. Disse representerer 14 ulike virksomheter. De øvrige personene har enten avvist forespørselen om å delta eller har unnlatt å svare tross flere henvendelser. Det siste gjelder særlig dem som driver virksomheten hjemme. Vi har imidlertid ikke tatt direkte kontakt hjemme med dem som ikke har besvart henvendelsene, bortsett fra dem som har telefon. Alternativt måtte vi oppsøke den enkelte direkte; dette har vi ikke gjort. Vi har villet respektere den enkeltes rett til ikke å delta i undersøkelsen.

At vi bare har nådd 2/3 av dem som har fått tildelt etableringsmidler, fører selvsagt til at datagrunnlaget for denne undersøkelsen ikke blir så godt som ønskelig. Det kan være vanskelig å avgjøre om frafallet fra undersøkelsen er systematisk, dvs. om det er bestemte typer av virksomheter eller etablerere som har unnlatt å delta i undersøkelsen. Generelt har det vært vanskeligst å komme i kontakt med dem som først fikk tildelt etableringsmidler. Det kan være to hovedgrunner til at ganske mange av disse falt fra. Den første berører måten tiltaket kom istand på, den andre angår organiseringen av tiltaket.

Som nevnt i forrige avsnitt tok kommunale politikere initiativet til UEB, bl.a. etter oppfordring fra deltakere i husokkupasjoner i Oslo. Enkelte av de unge er i utgangspunktet skeptiske til offentlige myndigheter, uavhengig av den instans de representerer. Forskere har her ingen vesentlig annen status enn andre "myndigheter". Denne holdningen kan være en konsekvens av de unges egne erfaringer med myndighetspersoner (f.eks. skole, politi), men også et utslag av at flere har en "spesiell" livsstil. Flere av dem grunnga sitt avslag på vår henvendelse med at de var lei av å bli passet på, at de syntes den kontakten de hadde gjennom Sysselsettingskontoret var en tilstrekkelig "kontroll" fra det offentliges side. Om denne holdningen også er et uttrykk for en "frykt" for å avsløre at man ikke har klart å drive virksomheten så godt som ønskelig, er vanskelig å avgjøre. Sysselsettingskontorets kontinuerlige oppfølgingsansvar det første året (jfr. avsn. 3.5) og tilbud om hjelp dersom vanskelige situasjoner oppstår, gjør trolig at frykten for å føle seg "mislykket" ikke er den viktigste grunnen til at enkelte ikke vil "undersøkes". Like viktig er det nok at

mange ønsker å stå på egne ben, uten for mye oppsyn fra myndighetspersoner.

Blant dem som fikk tildelt midler ved annen gangs tildeling, var innslaget av "vanlig" ungdom større: Det var færre som i utgangspunktet hadde et skeptisk forhold til myndighetene, og dermed færre med en forutinntatt holdning til undersøkelsen.

Sysselsettingskontorets oppfølgingsansvar det første året innebærer bl.a. at den enkelte ikke står helt fritt med hensyn til disponeringen av etableringsmidlene (dette er nærmere behandlet i neste avsnitt). Straks første året er omme, er virksomheten juridisk sett å regne som selvstendig: Alle de driftsmessige disposisjoner som gjøres etter denne tid, er den enkelte etablerer alene ansvarlig for. Den økonomiske bindingen til Sysselsettingskontoret det første året kan nok ha ført til at flere var mer velvillige til undersøkelsen - som Sysselsettingskontoret støttet - enn de ellers ville vært. Dette er trolig en vesentlige grunn til at de som fikk etableringsmidler ved siste tildelingsomgang var mer "velvillige" overfor undersøkelsen enn dem som ved intervjutidspunktet nylig var ferdige med sitt kontraktsforhold til Sysselsettingskontoret (oktober 1984). Den siste gruppen sto nå, som selvstendige næringsdrivende, fritt til å si nei til en evaluering av virksomheten.

3.5. ORGANISERINGEN AV TILTAKET.

Ved intervjutidspunktet var etableringsmidler utlyst i to omganger, første gang høsten 1983, annen gang våren 1984 (3). De virksomhetene som først ble opprettet, har dermed ikke bestått i mer enn vel ett år. Første gang midler ble tildelt, skjedde dette på en ganske uformell måte. Enkelte av de unge som Sysselsettingskontoret allerede hadde kontakt med, og som hadde ytret ønske om å starte egen virksomhet, ble oppfordret til å søke om etableringsstøtte. Andre unge fikk kjennskap til ordningen gjennom et "rykte på by'n". Ved første gangs tildeling var det altså ingen offentlig utlysning. Annen gang, våren 1984, ble ordningen offentlig utlyst. Vel 80 søkere meldte da sin interesse.

Tiltaket gjøres kjent for offentligheten gjennom en éngangs utlysning i dagspressen. I tillegg legger Arbeidsformidlingen ut informasjon om tiltaket og kan også gjøre enkelte klienter spesielt oppmerksom på dette tilbudet. Denne noe beskjedne måten å presentere tiltaket henger sammen med tiltakets omfang og er nok tilsiktet: Siden det beløpet Sysselsettingskontoret disponerer til fordeling er svært lite, ønsker man - foreløpig - ikke å gå for sterkt ut med informasjon om tiltaket. Det kunne kanskje resultere i en flom av søknader og desto flere som måtte skuffes.

Selv om tiltaket er offentlig og mulig å søke for alle som fyller minimumskravene (arbeidsløs, bestemt alder og bosatt i Oslo), viser det seg at informasjon gjennom dagspresse og arbeidskontor ikke er tilstrekkelig for å nå ut til den tiltenkte gruppen. Av dem som fikk tildelt etableringsmidler i den andre tildelingsomgangen, var det bare et fåtall som selv hadde sett annonsen i pressen. De fleste hadde, i likhet med året før, fått kunnskap om tiltaket gjennom bekjente som hadde sett utlysningen.

Ved hver av de to første utlysningsomgangene har ca. 10 søknader blitt innvilget. 21 virksomheter er allerede igangsatt eller under forberedelse. Disse virksomhetene sysselsetter tilsammen ca. 30 personer. I enkelte av virksomhetene har flere personer gått sammen om én bevilgning (opptil 4 personer). De yngste var 21 år ved tildelingstidspunktet, den eldste 30, mens flertallet av deltakerne er i alderen 23-25 år. Det dreier seg mao. om relativt "voksen" ungdom, selv om den formelle aldersgrensen for å søke om etableringsstøtte er begrenset nedad til 18 år. Halvpartene av prosjektene er drevet av kvinner.

Sysselsettingskontoret har muligheter til å påvirke tildelingspraksisen ved f.eks. å ta særlig hensyn til alders- og kjønnsfordelingen blant deltakerne. Man kan f.eks. anta at eldre ungdom er mer modne for denne typen tiltak enn 18-åringene; derved kan eldre aldersgrupper lett bli prioritert ved tildelingen. Tilsvarende kunne kontoret ønske å diskriminere kvinner positivt ved tildelingsprosessen, for å øke kvinners deltakelse i arbeidslivet.

Vi har ingen opplysninger som tyder på at det har foregått en forfordeling av eldre ungdom. Heller ikke med hensyn til kjønnsfordeling har det skjedd en bevisst prioritering av kvinner. Ifølge den hovedansvarlige for tildelingen har kjønnsfordelingen gitt seg naturlig. Hennes vurdering er at de kvinnelige søkerne ofte presenterer mer gjennomtenkte prosjekter enn mennene. Dette kan ses i sammenheng med en etterhvert ganske kjent mekanisme blant kvinner som søker en karriere: De er mer selvkritiske enn menn fordi de i de fleste sammenhenger har erfart å bli strenkere vurdert enn menn.

Tildelingen av etableringsmidlene er organisert slik at Sysselsettingskontoret får en viss kontroll med bruken av midlene. Nyetablererne må for det første tegne en kontrakt med kontoret der det heter at den enkelte virksomhetsinnehaver står økonomisk ansvarlig for det tildelte beløp i virksomhetens første år. I praksis betyr det at dersom virksomheten ikke klarer seg gjennom det første året på grunn av økonomiske misligheter (f.eks. at inntekter av driften benyttes til annet enn det som er avtalt), kan det vurderes om verdien av konkursboet (salg av utstyr og maskiner) skal tilfalle kommunen. Etter ett års drift opphører Sysselsettingskontorets økonomiske oppfølgingsansvar. For det andre har Sysselsettingskontoret sterk kontroll ved at de tildelte midlene bare utbetales posisjonsvis til innkjøp av utstyr eller materialer. Nye midler utbetales bare ved fremlegging av regninger for tidligere innkjøp. Dette er en sterk sikring mot misbruk av midlene.

Flere av de unge har vært i den tro at dersom virksomheten ikke klarer seg gjennom det første året, må de uansett - selv uten påviselige misligheter - betale tilbake etableringsmidlene. Denne forestillingen kan skyldes manglende informasjon fra Sysselsettingskontorets side som har ført til en usikkerhet hos de unge med hensyn til hva kommunen vil kunne betegne som økonomisk mislighold. Denne usikkerheten fungerer både positivt og negativt som et ris bak speilet. På den ene siden vil de anstrenge seg for å yte sitt beste for at virksomheten skal gå. På den annen side kan dette føre til en utrygghetsfølelse overfor Sysselsettingskontoret som dermed blir en kontrollinstans i stedetfor en rådgivningsinstans. Usikkerheten kan føre til at man kvier seg for å

søke råd hos Sysselsettingskontoret når problemer oppstår og heller forsøker å baske med problemene på egen hånd.

Sysselsettingkontoret forsøker også å gi nyetablererne en viss opplæring i forretningsdrift (markedsføring, regnskapsføring). Denne opplæringen har delvis foregått i form av et mindre kurs organisert i samarbeid med Statens Teknologiske Institutt, delvis har Sysselsettingskontorets egne folk stått for denne opplæringen. Dessuten kan etablererne til enhver tid kontakte kontoret med sine problemer. Kontoret har bl.a. ansatt en person med revisor- og økonomikompetanse. Det er her verdt å merke seg at Sysselsettingskontoret ikke tar ansvaret for den faglige kvalifiseringen av etablererne: Man regner med at den enkelte ved opprettelsen av virksomheten allerede har de nødvendige faglig-tekniske kunnskaper. Søkerne blir forespurt om sin faglige og arbeidsmessige bakgrunn (av formell eller uformell art) for å drive virksomhet (jfr. avsn. 3.6.4., der dette utdypes). Et viktig kriterium for å få etableringsstøtte er at den faglige bakgrunnen vurderes som relativt solid. Det legges imidlertid ikke spesielt vekt på formelle kvalifikasjoner. De uformelle kvalifikasjonene, f.eks. at man har drevet med den aktuelle typen arbeid i fritiden, kan være et vel så viktig kriterium. Sysselsettingskontorets opplæringsvirksomhet skal hovedsaklig gi en innføring i virksomhetsdrift. Vi vil i undersøkelsen foreta en vurdering av om denne opplæringsvirksomheten har vært tilstrekkelig (avsn. 3.9.).

I tillegg til etableringsstøtten på inntil kr. 50.000 pr. person, kan Sysselsettingskontoret bistå med en viss lønnsstøtte i oppstartingsfasen. Etableringsstøtten kan altså ikke tas ut til lønn, men skal forbeholdes investeringer i virksomheten. Etablererne og Sysselsettingskontoret vurderer i fellesskap utsiktene for at virksomheten skal kunne gi umiddelbar "uttelling", dvs. om det allerede i startfasen er mulig å ta ut lønn av virksomheten og ikke bare betale regninger. For de fleste er nok vurderingen den at det tar en viss tid før inntektene av virksomheten blir så store at det er forsvarlig å ta ut lønn. Sysselsettingskontoret har da anledning til å tilvise et visst antall måneders lønn (etter en sats som tilsvarende de øvrige som er plassert i sysselsettingstiltak hos kontoret). Fordi Sysselsettingskontorets eget

budsjett er svært begrenset, er nok behovet for en slik oppstartingslønn større enn det kontoret har anledning til å oppfylle. Tildelingen skjer ut fra en gitt "pott". Kontoret disponerer en viss sum til lønnsmidler. Dersom situasjonen ved tildelingen er slik at mange vil trenge et viss lønnstilskudd, blir resultatet at den enkelte får temmelig lite: Omvendt kan det være lettere å få bevilget lønn for lengre tid dersom det er mindre konkurranse om midlene. Enkelte av de intervjuede klaget da også over at det "ikke var mer penger igjen" da de forela sine behov for støtte. Det synes som om tilgangen til lønnsmidler i oppstartingsfasen kan bety et være eller ikke være for mange av de nye virksomhetene.

De som får tildelt midler, får vanligvis et halvt års frist på å få virksomheten i gang. I løpet av denne tiden bør de ha klart å skaffe lokaler, eventuelt pusse opp lokalene og ha foretatt den nødvendige anskaffelsen av maskiner og utstyr. Dersom dette ikke er ordnet innen fristen, kan Sysselsettingskontoret vurdere å holde den gjenstående økonomiske støtten tilbake.

3.6. HVEM HAR SØKT OG HVEM HAR FATT STØTTE?

3.6.1. MÅLGRUPPEN FOR TILTAKET.

Ved tildelingen av midler legger Sysselsettingskontoret som tidligere nevnt en rekke kriterier til grunn. Det viktigste kriteriet er, ved siden av arbeidsløshet, alder og bosted, om virksomhetsidéen synes godt gjennomtenkt og derfor har utsikter til å gi lønnsom virksomhet. I tillegg har man vurdert om personen bak idéen har de nødvendige egenskaper i form av arbeidskvalifikasjoner og arbeidsmotivasjon. Arbeidsmotivasjon kan være vanskelig å måle, men kontoret får et inntrykk av personene gjennom intervjuer med søkerne. Selv om virksomhetsidéen og personen som skal virkeliggjøre den ofte ikke kan ses atskilt, dvs. at idéens suksess ofte avhenger av personen, kan det likevel være viktig å vurdere dem hver for seg.

Et ytterligere, om enn ikke så fremtredende, kriterium ved tildelingen

har vært å unngå at de nyopprettede virksomhetene skal ha en konkurransevidende virkning på eksisterende næringsvirksomhet. Tilsvarende ønsker man også å unngå at de nye virksomhetene skal konkurrere med hverandre. I avsnitt 3.6.4. vurderer vi nærmere om de støttede virksomhetene kan ha en slik konkurransevidende virkning.

Sysselsettingskontoret har forsøkt å skille søkermassen i tre grupper:

- Gruppe 1. De som har så gode idéer til virksomheter at man regner det som svært sannsynlig at personene ville kunne klare å finne annen finansiering.
- Gruppe 2. De som har svært gode idéer, men som ut fra mer personlige karakteristika (som utdanning og økonomi, men også personlig fremferd) kan ha problemer med å få økonomisk støtte i f.eks. private banker.
- Gruppe 3. De som ikke har så godt gjennomtenkte idéer og som heller ikke vurderes å ha de nødvendige forutsetningene for å drive egen virksomhet.

Gjennom tiltaket har man forsøkt å nå den gruppen som tross sine gode idéer, vil ha problemer med å skaffe annen finansiering og støtte. Man har mao. forsøkt å nå gruppe 2.

Ved en evaluering kan det være vanskelig å avgjøre om Sysselsettingskontoret faktisk har nådd målgruppen for tiltaket. For det første er det vanskelig å vite hvordan det har gått med dem som ble vurdert som for vellykket til å kunne få støtte. Har de faktisk fått realisert sine planer? Verken Sysselsettingskontoret eller foreliggende undersøkelse har hatt anledning til å følge opp denne gruppen. Endel har kanskje klart å sette igang som planlagt, andre har utsatt planene, mens endel nok har gitt opp.

For det andre vil det alltid være et skjønnsspørsmål om de personer og prosjekter som har fått støtte så entydig faller i gruppe 2. Kanskje hadde enkelte klart å sette igang virksomheten også uten Sysselsettingskontorets hjelp.

I tillegg må man ta i betragtning muligheten for at Sysselsettingskontoret, gjennom en selektiv tildelingspraksis, får tiltaket til å fremstå som særlig vellykket. Dersom hovedkriteriet for vellykkethet her er bedriftsøkonomisk lønnsomhet og varige virksomheter, kan kontoret komme til å prioritere virksomheter som har særlig gode utsikter til å klare seg. Hvis derimot det viktigste kriteriet for vellykkethet er at man faktisk har nådd en gruppe unge som med stor sannsynlighet ikke ville klart å starte virksomhet på egen hånd, kan resultatet bli at flere av virksomhetene opphører etter en viss tid. Man står altså her overfor følgende dilemma: er det viktigste å nå en bestemt gruppe unge (en sosialpolitisk hovedmålsetning) eller er det viktigere at varige arbeidsplasser skapes (en arbeidsmarkedspolitisk hovedmålsetning)?

Det vil alltid være et spørsmål om prioritering av målsetninger når virksomheter skal velges ut. Tilsvarende er det også et spørsmål om prioritering av vurderingskriterier når tiltaket skal evalueres.

3.6.2. HVA SLAGS VIRKSOMHETER BLE DET SØKT OM STØTTE TIL?

Ca. 80 personer søkte om støtte ved annen tildelingsomgang. Felles for søknadene er at det dreier seg om små-virksomheter. Mange av virksomhetene har karakter av håndverksproduksjon i tradisjonell forstand. Men vel så mange virksomheter befinner seg innenfor service-sektoren. Følgende liste gir et inntrykk av variasjonen i søknadene:

Håndverksproduksjon	Service
Keramikkverksted	Postordrefirma
Fotoverksted	Kiosk
Systue	Import & salg av rytmeinstrumenter
Gullsmedverksted	Mopedutleie
Tekstilverksted	Kafé
Mote/kostymeverksted	Utleie av sykler
Treskjæring	Salg av brukte bildeler
Skomaker	Helsekostforretning
Skinneverksted	Salg av orientalske varer
Trykkeri	Zoologisk forretning
Produksjon av snøbrett	Salg av lystbåtutstyr
Seil- og tauproduksjon	Brukthandel
	Helsesalong
	Hud- og fotpleie
	Aerobisk kurssenter
	Konsulentbyrå
	Dekoratørarbeid
	Taksering av smykker
	Elektronisk utstyr til hjemmedatamaskiner
	Oppfinnelsesformidling

Men også en del "nyere" typer service-virksomheten ble foreslått, virksomheter som i stor grad representerer den yngre generasjons interesser:

- * musikkblad
- * kultursenter
- * grafisk design & layout
- * utleie av lydutstyr
- * plateselskap
- * multimediefirma
- * kassettkopieringsfirma

3.6.3. HVA SLAGS VIRKSOMHETER FIKK STØTTE?

Hva slags prosjekter fikk så støtte? For å gi et inntrykk av variasjonen i igangsatte virksomheter, nevner vi dem fortløpende:

- * bygging av bærbare forsterkere
- * klesbutikk
- * bruktklærforretning med systue
- * blomsterbutikk med galleri
- * kiosk
- * to fotoverksteder
- * gårdsbruk
- * firma for utleie av lydutstyr (til konserter)
- * gullsmedverksted
- * snekkerverksted
- * fiskebåt
- * multimediefirma
- * keramikkversted
- * salg av nye og brukte bildeler
- * kassettkopieringsfirma
- * trykkeri
- * kafé
- * skinn- og tekstilverksted

- * plateselskap
- * lærverksted

De fleste av virksomhetene drives av én person, mens noen av virksomhetene drives i fellesskap av fra to til fem personer. Endel søkte på vegne av flere personer, andre (f.eks. de to som driver hhv. systue og lærverksted), slo seg sammen først etter at de hadde fått støtte. Sysselsettingskontoret oppmuntret også ved de innledende orienteringsmøtene til slikt samarbeid dersom det var praktisk mulig.

Vi har tidligere nevnt at vel halvparten av etablererne er kvinner og at denne kjønnsfordelingen stort sett har gitt seg naturlig fordi de kvinnelige søkerne ofte presenterer mer gjennomtenkte prosjekter enn de mannlige søkerne. En annen mulig grunn til denne kjønnsfordelingen kan også være at kvinnene har valgt mer tradisjonelle virksomheter enn mennene. De har hovedsakelig valgt å etablere virksomhet innenfor kjente håndverksområder (søm, keramikk), mens mennene kanskje forsøker seg på mer utradisjonelle, og derfor mindre utprøvde, områder. Det foreliggende materialet gir imidlertid ikke grunnlag for å trekke klare slutninger her.

Tredje gangs tildeling (våren 1985) skiller seg ikke vesentlig fra de foregående tildelingene. Også denne gang er det 50% kvinner blant dem som fikk støtte, mens gjennomsnittsalderen har økt til 25 år. Den viktigste forskjellen til forrige gangs utlysning er at det i 1985 bare var 42 personer som søkte. Det er uklart hva som er grunnen til nedgangen i søkermassen. Det kan være et tegn på at potensialet for den typen virksomheter man her retter seg mot, er i ferd med å uttømmes for Oslo-området del. På den annen side, var utlysningsfristen lagt til rett etter påskeferien. Dette kan har vært et ugunstig tidspunkt for søknadsskriving for mange.

Det var i stor grad samme typen virksomheter som fikk støtte i 1985 som i 1984:

- * systue for omgjøring av klær
- * smykkestøpingsverksted
- * verksted for grafisk design
- * silkestrykkeri
- * blomsterforretning for spesielle planter (kaktus)
- * nærmiljø-kafé
- * selskap for produksjon av video-filmer
- * restaurant i Aker Brygge
- * teater- og kostumesystue
- * haike-sentral

Ett av prosjektene er ganske utradisjonelt og kan trenge en nærmere beskrivelse, nemlig en haike-sentral, etter mønster fra flere europeiske land. Sentralen skal formidle informasjon om ledig transportplass, særlig blant yrkessjåførere, til personer som ønsker å reise med tom-melen. Alle må legitimere seg, slik at dette vil bli en ganske trygg reisemåte. Etableringsmidlene skal bl.a. gå til innkjøp av en computer for å holde oversikt over transporter med ledig plass og personer som ønsker transport.

Alle virksomhetene er småvirksomheter som enten bygger på tradisjonelle håndverk eller representerer nye former for håndverk eller service-næringer. Likheter med flere av de virksomhetene som tidligere har blitt opprettet, er kanskje slående. Man forsøker imidlertid, å unngå at de nye virksomhetene fungerer i direkte konkurranse med de allerede opprettede virksomhetene, enten ved at produktspekteret er et annet eller ved at de er ulikt plassert geografisk. I praksis viser det seg ofte vanskelig å holde strengt på kravet om at virksomhetene ikke skal ha konkurransevridende virkning på annen næringsvirksomhet. Det vil alltid være et skjønsspørsmål om en virksomhet er i direkte konkurranse med en annen. I neste avsnitt drøfter vi dette nærmere.

3.6.4. NISJER I MARKEDET.

Vi har grovt listet opp de ulike typene av virksomheter som de unge ønsket å starte ved hjelp av den kommunale etableringsstøtten. I debatten om aktiv jobbskaping legges det ofte stor vekt på typen av virksomheter som settes igang. Myndighetene forsøker å finne frem til produksjonsområder som både tilfredsstillende kravet om etterspurte varer og tjenester og kravet om å unngå konkurransevridning. En for sterk fokusering på spesielle produksjonsområder kan imidlertid føre til "idéblokkering": Det kan være vanskelig å finne frem til produksjonsområder som både er nye (ikke har konkurransevridende virkning) og har et tilfredsstillende markedspotensiale.

Vår tese er at man ved jobbskapingstiltak i sterkere grad bør fokusere de institusjonelle rammene om tiltaket. Mer generelt vil vi hevde at det er rammebetingelsene som kan generaliseres, ikke markedsnisjene selv. Med rammebetingelser tenker vi på finansieringsmuligheter og oppbygging av et rådgivningsapparat. Myndighetenes sikring av disse rammebetingelsene kan stimulere og fange opp initiativ og idéer som allerede finnes i befolkningen. Myndighetenes oppgave blir da i mindre grad å sitte inne med de gode idéene selv, men heller å vurdere andres og sørge for at de beste får finansiell og praktisk støtte. En slik modell vil dessuten stimulere til idéskaping, til å finne mulige markedsnisjer eller satsningsområder.

I hvilken grad oppfyller så UEB kravene til en slik modell og i hvilken grad representerer de nye virksomhetene "nye" produksjonsområder? Et nærmere studium av de virksomhetene som har fått støtte viser at de fleste representerer nisjer i markedet: De fleste av de unge har - om enn i liten skala - satset på framstilling av varer og tjenester som bare i liten grad finnes, men som synes å være fremtidsrettede. Vi vil ved å ta for oss enkelte av virksomhetene vise hvordan de kan betegnes som nisjeproduksjon.

1. KASSETTKOPIERINGSFIRMA.

Virksomheten her kan sammenliknes med et plateselskap, men istedet for fremstilling av musikk på vinyl (dvs. på plater), blir musikken spilt direkte inn på kassetter. Det finnes allerede et tredvetalls slike firmaer i Norge; internasjonalt er dette en ny "trend" innenfor musikkproduksjonen. En viktig grunn til dette er at innspilling av musikk på kassetter er mye billigere enn på vinyl. På denne måten kan flere musikkartister distribuere sin musikk enn hva som ellers ville vært tilfellet. Særlig blant yngre musikere innenfor rocken kan det være vanskelig å nå frem hos etablerte plateselskaper, fordi disse er svært orientert mot garantert salgbar musikk og i mindre grad tør satse på nye og mer ukjente former i musikken. Firmaet N mangfoldiggjør kassetter som allerede er innspilt hos andre selskaper.

2. FIRMA FOR UMLEIE AV LYDUTSTYR.

Et annet eksempel kan være firmaet som driver utleie av lydutstyr. Det viser seg å være stor etterspørsel etter slikt utstyr og personer som kan "kjøre" det. Det er i første rekke ved teater- og konsertoppsetninger slike tjenester etterspørres. De fleste frie grupper og små organisasjoner er avhengige av å leie lydutstyr og personer som kan betjene det. Etterspørselen etter slike tjenester er økende, ikke minst pga. stigende interesse for musikk og lydsetting ved kunstneriske oppsetninger. Foreløpig finnes det få firmaer som tilbyr denne typen tjenester slik at mulighetene for å få oppdrag er gode. Det gjelder imidlertid her som for mange andre tjenester som bygger på tekniske ferdigheter, at ens markedsposisjon avhenger av hvor dyktig andre erfarer at man er.

3. SYSTUEN.

Et tredje eksempel kan være de fire jentene som har slått seg sammen om å lage en systue. Systuer er da ikke noe nytt, vil mange si. Forholdet er snarere at det nesten ikke lenger finnes såkalte "sydamer", der man kan levere stoff og mønster og få sydd et plagg etter mål. Med den generelle velstandsutviklingen i samfunnet blir stadig flere opptatt av å ha særpregede klær som fremhever personligheten. Dette gjelder ikke minst for de mange yrkesaktive kvinner med høyere stillinger og god lønn. Denne systuen har spesialisert seg på søm i skinn og silke, materiale/ stoffer som er svært populære for tiden (et uttrykk for det nevnte ønsket om å være eksklusiv?). Grunnen til at man har spesialisert seg på disse materialene/stoffene skyldes heller ikke et ønske fra syernes side om å være eksklusive, men vel så mye at utvalget av andre stoffer (f.eks. bomull) har blitt stadig dårligere: I en storby som Oslo finnes det nesten ikke stoffbutikker lenger. Dessuten står mer eksklusive materialer/stoffer som skinn og silke bedre i forhold til prisen på sømmen: De færreste vil synes det er økonomisk lønnsomt å få spesialsydd klær i billige stoffer; sømarbeidet blir da uforholdsmessig dyrt i forhold til stoffprisen.

4. FOTOVERKSTEDENE.

Som et fjerde eksempel skal fotoverkstedene nevnes. De er ikke fotolaboratorier i tradisjonell forstand. Man kan f.eks. ikke levere inn filmer til fremkalling og kopiering. De vil derimot delvis ta oppdrag for fotobyråer, delvis vil de selv lage fotomontasjer. Det har etterhvert utviklet seg et stort marked for mer eksperimentell fotografering. Reklamefotografering kan være ett eksempel, pressefotografering et annet. Innenfor begge disse områdene har den eksperimentelt rettede fotograferingen, i retning av kunstfotografering, fått innpass. Bruk av raffinerte plakater (som spres gjennom aviser eller veggmontre) som "reklame" eller informasjon for alt fra ballettoppsetninger til avholdsaksjoner kan være typiske eksempler. Her legges det vekt på evnen til å kombinere teknisk dyktighet og kreativ sans. Det er nettopp denne kombinasjonen som tiltrekker mange unge som idag utdannes som fotografer. Det finnes imidlertid også et annet marked for fotografer. Den ene av fotografene har søkt offentlig støtte for å lage flere tema-videos, den ene om en kjent samfunnsengasjert forfatter. Videoene lages som multimedie-show i samarbeid med flere faggrupper, bl.a. musikere. De skal vises rundt om på skolene, i ungdomsklubber og i fengsler. Den ene oppsetningen ble fremført på Høvikodden Kunstsenter våren 1985.

5. SALG AV NYE OG BRUKTE BILDELER.

Et femte eksempel kan være firmaet som selger nye og brukte bildeler. I dette tilfellet dreier det seg om deler til et italiensk bilmerke som er svært populært og noe eksklusivt, men som det ellers er umulig å få tak i her i landet, bl.a. fordi det ikke finnes spesialverksteder for dette bilmerket. De som har biler av dette merket, har vært avhengige av at de ordinære bilverkstedene bestiller bildeler fra utlandet, noe som både blir svært kostbart og tar lang tid. Vår femtemann reiser selv til land i Mellom-Europa og kjøper opp store kvanta av nye og brukte bildeler (f.eks. på såkalte "bilkirkegårder"). På denne måten blir også bildelene atskillig billigere for den enkelte bileier enn om de skulle kjøpt delene på et verksted i Norge.

6. MULTIMEDIEVERKSTEDET.

Som et sjette eksempel vil vi nevne multimedieverkstedet. Personen som har opprettet dette verkstedet vil i første rekke ha oppgaven som lys-designer; etterhvert skal flere andre knyttes til virksomheten, som skal jobb med film, grafikk, administrasjon osv. (Planen er - slik den også er avklart med Sysselsettingskontoret - at virksomheten først skal utvide etter en tid.) I likhet med firmaet som driver utleie av lydutstyr, tilbys tjenester til teateroppsetninger og musikkarrangementer, særlig i forbindelse med turnévirksomhet. Bruken av lys-setting har fått økende betydning med fremveksten av medie- og informasjonssamfunnet (f.eks. video og film, både i informasjons- og reklamesammenheng). Det er innenfor dette markedet man vil bygge opp en virksomhet; i første omgang tar imidlertid lys-designeren oppdrag fra musikkorganisasjoner og teatre. Tjenester av denne typen er det stor etterspørsel etter. Det viktigste er imidlertid å opparbeide seg et "navn i bransjen" slik at man stadig blir etterspurt.

Disse eksemplene er nevnt for å vise at i tillegg til å være mer utradisjonelle former for virksomhetsetablering, er de et resultat av en vurdering fra de unges egen side av markedsutsiktene. Eksemplene representerer både nye og i en viss grad fremtidsrettede arbeidsområder, selv om det dreier seg om smådrift. De utgjør med andre ord nisjer i markedet. I tillegg er dette arbeidsområder som svært mange unge idag er opptatt av og derfor spesielt motivert for å jobbe med.

Det er interessant å merke seg at realisme med hensyn til markedsutsiktene for virksomheten gjorde seg gjeldende hos de fleste, uavhengig av virksomhetens art. Alle poengerte at "et marked for produktet" er én av de viktigste forutsetningene for at driften skal bli lønnsom. Men måten å løse dette markedsproblemet varierte avhengig av

virksomhetens art. Mens den mer kunstnerisk orienterte fotografen mener at det er mulig å "skape" et marked gjennom å markedsføre seg overfor brukerne (f.eks. reklamebyråer) ved å produsere bilder som han kan "vise for seg", var det for henne som hadde kjøpt en kiosk viktigere å holde på de kundene som tidligere besøkte butikken (f.eks. ved en hyggelig opptreden, ved et godt varetilbud, osv.).

Den modell for tildeling av etableringsmidler som Sysselsettingskontoret har valgt, forutsetter at de unge må presentere godt gjennomtenkte virksomhetsidéer. Eksemplene ovenfor synes å vise at det også blant grupper av arbeidsløs ungdom finnes idéer til virksomheter som kan ha livets rett. Blant de intervjuede rådet det en klar forståelse for viktigheten av å finne levedyktige nisjer i markedet, og beslutningen om å opprette egen virksomhet var også for de fleste et resultat av lengre tids vurdering av utsiktene til å kunne leve av virksomheten. Hvor gode de unges vurderinger har vært, fremgår av en statusrapport pr. juli 1985 som presenteres i avsnitt 3.10. Her fremgår det at av de totalt 21 virksomhetene som ble igangsatt (tildelingen vår 1985 unntatt), er fortsatt 16 i full drift sommeren 1985. Disse har nå ingen offentlig støtte. I tillegg er 3 virksomheter i delvis drift (se avsnitt 3.10).

Sysselsettingskontorets måte å organisere tiltaket "Ungdommens egne bedrifter" har altså ført til at man har sikret at søkerne har godt gjennomtenkte prosjekter og samtidig at deltakerne er svært motiverte for å realisere dem. Organiseringsformen kan også være en bekreftelse på vår tidligere antakelse, nemlig at det kan være vanskelig for myndighetene å vite på forhånd hva slags virksomheter en by eller et lokalsamfunn bør satses på. UEB er eksempel på et tiltak der det er skapt et institusjonelt grunnlag (i form av finansielle midler, rådgivning) for å fange opp idéer fra andre (i dette tilfellet unge arbeidsløse). Eksemplene viser også at så lenge dette institusjonelle grunnlaget finnes, kan idéskapingen i stor grad overlates til andre.

UEB viser at det finnes et potensiale for gode og realistiske idéer til etablering av virksomheter blant unge arbeidsløse. Dette er likevel ingen garanti for at virksomhetene vil bli levedyktige. En rekke andre

faktorer vil også spille inn, som f.eks. etablerernes erfaringsbakgrunn, mulighetene til å få økonomisk og praktisk støtte underveis, evnen til å takle uforutsette problemer. I det følgende vil vi se nærmere på en rekke av disse faktorene og vurdere hvilken betydning de kan få for virksomhetenes fremtid.

3.6.5. FORMELLE KVALIFIKASJONER OG ARBEIDSERFARING.

Vi har nevnt at tiltaket UEB retter seg mot ungdom med de nødvendige faglige kvalifikasjoner til å drive egen virksomhet. Gjennom tildelingsprosessen kan Sysselsettingskontoret sikre at formelle kvalifikasjoner og tidligere arbeidserfaring i størst mulig grad støtter opp om den virksomheten det søkes om støtte til. Formelle kvalifikasjoner har likevel ikke vært avgjørende for tildeling av midler. I det følgende vil vi både presentere etablerernes formelle og mer uformelle kvalifikasjoner.

Når det stilles krav om formelle, faglige kvalifikasjoner, er det viktig å skille mellom den utdanning/opplæring som sertifiserer til utøvelsen av et yrke (som f.eks. et fagbrev) og den utdanningen som bør kreves for å utøve yrket på den best mulige måten. For en rekke typer håndverkspreget virksomhet, spesielt innenfor nye, mer kreative fagområder, kreves i praksis ingen formell utdanning for å utøve yrket. Dette er tilfellet for en rekke av arbeidsområdene som faller inn under de virksomhetene Sysselsettingskontoret har støttet. Det kan f.eks. vanskelig stilles krav om å være utdannet lys-designer for å starte en virksomhet innenfor dette området; det finnes ennå ingen norsk utdanning for denne yrkesgruppen. Men også for et "gammelt" yrke som syersker gjelder at "selvlært kan være vellært", selv om det her foreligger formelle utdanningsmuligheter. Det samme gjelder for fotografyrket: Man kan godt kalle seg fotograf etter bare ett års utdanning på yrkesskole. Derimot er det en sterkere tradisjon for å ha full gullsmedutdanning når man ønsker å starte eget gullsmedverksted. Han som driver gullsmedverksted har da også svennebrev. Det er derfor ikke nødvendigvis slik at lengre formell utdanning er den beste indikator på hvor egnet den enkelte er til å drive virksomhet innenfor

et bestemt område.

Det finnes i Norge et lovverk som regulerer mulighetene til å etablere virksomheter (Håndverksloven, Entreprenørloven). Dette lovverket gir bare en svak beskyttelse av det enkelte håndverksfag. Særlig har nye fagområder en svak beskyttelse. Best beskyttet er de fag som er regulert av det offentlige (f.eks. rørleggerfaget, elektrikerfaget) eller som har sterke fagorganisasjoner. Den manglende fagbeskyttelsen åpner muligheten for personer uten full fagutdanning til å etablere virksomheter innenfor en rekke fagområder. Hvorvidt dette er en ønsket utvikling eller ikke, vil vi ikke ta stilling til her. Vi vil bare konstatere at lovverket formelt sett ikke setter strenge begrensninger på mulighetene for å etablere egen virksomhet.

I tillegg til formelle ferdigheter kan virksomhetsdrift forutsette en rekke såkalte prosessuavhengige ferdigheter (dvs. ferdigheter som ikke er knyttet til et bestemt yrke eller en bestemt arbeidsprosess). Det kan her dreie seg som alt fra kunnskap om markedsføring og regnskap til sosiale ferdigheter (f.eks. kontaktevne), pågangsmot og arbeidsomhet. Det kan være vanskelig å formalisere og måle slike ferdigheter; delvis kan de læres, delvis dreier det seg om "medfødte talenter". Det finnes heller ingen formell utdanning som gir opplæring i ferdigheter som entreprenør (4). De fleste entreprenører, særlig dem som oppretter småvirksomheter, har ingen utdanning i virksomhetsdrift. Til tross for problemene med å måle entreprenørferdigheter har Sysselsettingskontoret gjennom intervjuene med søkerne forsøkt å danne seg et inntrykk av personene og deres forutsetninger for å drive egen virksomhet.

Det er likevel mulig å trekke frem noen utdanningstyper som formidler ferdigheter som kan komme godt med ved etablering av egen virksomhet. For det første er det det almenndannende skoleverkets (ungdomsskole og almenfaglig videregående skole) oppgave å formidle en rekke prosessuavhengige ferdigheter. I hvilken grad almenutdanning faktisk formidler entreprenørferdigheter kan være vanskelig å avgjøre, men det er naturlig å anta at f.eks. språkkunnskaper, regneferdigheter, flid, samfunnskunnskap kan komme godt med. Har man også lært regnskapsføring, oppsetting av brev osv., er dette klart relevante kunnskaper.

Ved siden av det almindannende skoleverket kan også enkelte generelle fagskoler gi ferdigheter som kommer til nytte ved etablering av virksomhet. Handelsskole gir f.eks. opplæring i grunnleggende ferdigheter i kontordrift og administrasjon.

Over halvparten av de unge har mange år bak seg i det videregående, almindannende skoleverket. Hele 9 av de intervjuede har full gymnasutdannelse, mens ytterligere 2 har gått inntil ett år på gymnas. 2 har også forberedende eksamen ved universitet, mens én har gått på folkehøgskole.

De fleste har imidlertid, ofte i tillegg til gymnasutdannelsen, én eller flere utdanninger innenfor det yrkesfaglige videregående skolesystemet, som f.eks. ett-årig handelsskole og i tillegg et år på yrkesskole innenfor et yrkesområde som er relevant for den nye virksomheten. Hele 14 av de 19 intervjuede har bak seg et halvt til ett års yrkesfaglig utdannelse innenfor et relevant område (altså ikke avsluttet yrkesutdannelse). 4 av de unge har både yrkesfaglig utdannelse og handelsskole. De tre som driver foto-verksted har alle ett år på fotolinjen på yrkesskolen; i tillegg har den ene vært hospitant på Statens håndverks- og kunstindustriskole. Blant de to som driver systue med bruktklærforretning har den ene ett år fra kjole- og draktlinjen på yrkesskolen; i tillegg har hun handelsskole. Hun som driver kiosk har handelsskole, ved siden av ett år på yrkesskole (helse- og sosiallinje, fordi hun opprinnelig ønsket å ta en høyere utdannelse innen barneomsorg, men ikke hadde råd til å fortsette utdannelsen). Hun som driver et firma for utleie av lydutstyr har ett år fra elektrolinjen på yrkesskolen. Blant de 4 som driver systue sammen, har 3 gått på søm- og husflidsskole. Hun som driver pottemakerverksted har gått 2 år på keramikk-skole og i tillegg vært praktikant i et keramikkverksted i 2 år. Han som selger brukte bildeler har handelsskole, mens han som har anskaffet fiskebåt har et år fra maskinlinjen på yrkesskolen. Blant de to som driver gårdsbruk og samtidig setter istand de gamle bygningene på gården, har den ene (jenta) ett års tømmerlinje fra yrkesskole. Av de to som ikke har en fagutdannelse som støtter opp om virksomheten, har den ene (lys-designeren) valgt en gymnaslinje (drama) som likevel

skulle kunne gi en viss faglig bakgrunn for å opprette et multimediefirma. Bare han som driver kassettkopieringsfirma har, ved siden av gymnas, ingen direkte yrkesrelevant utdanning; på den annen side er vel dette den av de støttede virksomhetene der minst formell utdanning trengs.

De store problemene med å finne lærlinge-plass må nok ta mye av skylden for at mange av etablererne ikke har full fagutdanning. Flere hevder at dette er hovedgrunnen til at de ikke har full yrkesutdanning. Flere av de unge tror imidlertid at det i praksis spiller liten rolle om man har full fagutdanning eller ikke. Dette gjelder både dersom man ønsker å starte egen virksomhet eller får ansettelse hos private arbeidsgivere.

Viktigere enn formelle kvalifikasjoner er nok den praktiske arbeids-erfaring den enkelte har innenfor sitt område. Mange av de unge har tidligere hatt betalte jobber som har gitt dem arbeidserfaring på det området de nå har opprettet egen virksomhet. Han som skal livnære seg av fiske, har tidligere vært ansatt som fisker; hun som har opprettet keramikkverksted, har flere år bak seg som "praktikant" på et keramikkverksted (selv om praktikanter får svært dårlig betalt og nærmest er å regne som under opplæring); hun som har opprettet fotoverksted, har vært og er fremdeles fotograf i en mindre avis og har dessuten arbeidet med freelance-fotografering; hun som driver utleie av lydutstyr, har 3 års arbeidserfaring i ulike virksomheter med nær tilknytning til sin nyopprettede virksomhet (i studio, med reparasjon av elektriske instrumenter hos Elektrisk Byrå, med oppsetting av større musicals, i Den norske opera); to av de tre som har opprettet fotoverksted, har flere års erfaring bak seg med freelancefotografering; de to som driver gårdsbruk, har begge flere års erfaring fra gartner- og gårdsarbeid; gullsmeden har etter utdannelsen jobbet 5 år i et gullsmedfirma i tillegg til læretiden; én av dem som driver systue, har ett års erfaring fra en liknende, men atskillig mindre systue/ butikk, de andre har sydd klær for salg til venner og kjente i mange år; han som har opprettet multimedie-firma, har i flere år hatt jobber som lys-setter for konsert-, ballett- og teateroppsetninger og har gradvis kjøpt mesteparten av det nødvendige utstyret allerede før det var

aktuelt å starte egen virksomhet.

De fleste har altså arbeidserfaring, enten som ansatt eller ved freelance-virksomhet innenfor arbeid med relevans for den nyopprettede virksomheten. Men kanskje vel så viktig som arbeidserfaring i form av betalt arbeid, er den mindre formaliserbare erfaring mange har opparbeidet innen sitt interesseområde. De fleste har hatt virksomhetsområdet som sin hovedinteresse på fritiden i mange år. F.eks. har han som selger nye og brukte bildeler, vært opptatt av biler hele sitt liv og tilbrakt mesteparten av fritiden med å skru på biler. Mange har nå fått anledning til å starte en virksomhet og dermed skaffe seg et betalt arbeid innenfor det arbeidsområdet de aller helst vil drive med, men ikke tidligere har hatt anledning til å leve av.

I tillegg til den direkte virksomhetsrelevante arbeidserfaringen har nesten alle de unge erfaring også fra annet arbeid. 3 av de intervjuede svarer at de bare har virksomhetsrelevant arbeidserfaring. Nesten alle de øvrige har erfaring fra ulike arbeidsområder som i liten grad støtter direkte opp om virksomhetens arbeidsfelt. For enkelte var denne tidligere arbeidserfaring et ledd i en planlagt, men ikke realisert, yrkeskarriere. Flere har f.eks. erfaring fra omsorgsarbeid med barn og eldre (f.eks. arbeid i barnehage og på sykehus, hjemmehjelp) og hadde tidligere et ønske om utdanning og arbeid innenfor denne sektoren. Tilsvarende har én av etablererne arbeidserfaring fra blomsterbutikk fordi hun opprinnelig hadde tenkt å bli blomsterdekoratør. Av ulike grunner har de så måttet oppgi disse planene.

For de aller fleste har likevel denne arbeidserfaringen, som ikke er direkte relevant for den nyopprettede virksomheten, hatt karakter av strøjobber for overhodet å ha en inntekt. Eksempler på slike strøjobber kan være: fabrikkarbeid, truckfører, rengjøring, kontorarbeid, butikkarbeid, selger, filmteksting. For de fleste gjelder det nok at de har tatt disse jobbene fordi de ikke er blitt tilbudt annet arbeid: alternativet ville være å bli gående arbeidsløs. Mange av de nevnte jobbene kan heller ikke bli annet enn strøjobber fordi de verken gir mulighet til fast arbeid, god lønn eller interessante arbeidsoppgaver. Det var da heller ingen som kunne tenke seg å bli i disse jobbene.

Derimot ga inntekten av dette arbeidet en mulighet og samtidig en sterk motivasjon til å drive med mer interessante oppgaver i fritiden. Gjennom etablering av egen virksomhet har de unge nå fått anledning til å leve av sin hovedinteresse.

Mange hevder at dagens ungdomsarbeidsløshet i stor grad skyldes ungdoms motvilje mot å ta det arbeidet som byr seg. At så mange av de unge i vår undersøkelse har erfaring fra forefallende arbeid, tyder på at de ikke er motvillige til å ta slikt arbeid. Når situasjonen krever det, tar de det arbeidet som finnes. Derimot har de intet ønske om å bli værende i slike jobber, uten særlige fremtidsutsikter.

I sum: Det er grunn til å merke seg at så mange av de unge i undersøkelsen, som i perioder har gått arbeidsløse og som også var arbeidsløse da de henvendte seg til Sysselsettingskontoret, likevel har såpass mye utdanning og arbeidserfaring. De har dessuten valgt utdanning innenfor områder de har stor interesse for, selv om de har hatt problemer med å omsette denne utdannelsen og interessen i en arbeidsplass. Først den økonomiske støtten fra Sysselsettingskontoret gjorde det mulig å realisere fremtidsplaner og -ønsker. To problemstillinger bør her reises:

1. Til tross for den utdanning og arbeidserfaring etablererne har, finner de likevel ikke relevant arbeid. Er dette et uttrykk for at de ressurser samfunnet setter inn i opplæringen av unge mennesker likevel ikke kommer til sin rett? Det kan med andre ord være på sin plass å spørre om det finner sted en stor sløsing både med offentlige og personlige ressurser når personer med relativt mye utdanning og arbeidserfaring, og ikke minst stor arbeidsmotivasjon, ikke finner tilfredsstillende arbeid.

2. Tesen om at det også blant arbeidsløse finnes ressurser og motivasjon til å starte egen virksomhet, synes å få støtte av de foreliggende funn. Med den utdannings- og arbeidsbakgrunn etablererne har er de ikke spesielt dårlig rustet til en slik utfordring. Idag synes dessuten arbeidsløsheten å ramme så vidt, særlig blant ungdom, at selv ikke utdanning, arbeidserfaring og motivasjon er tilstrekkelig for å finne

relevant fast arbeid. Det bør med andre ord ikke utelukkes at det også blant arbeidsløse finnes personer med forutsetninger for å starte egen virksomhet.

3.7. LØNNS- OG ARBEIDSFORHOLD.

Et springende punkt for de nyopprettede arbeidsplassenes levedyktighet vil være de lønns- og arbeidsforhold virksomheten gir rom for. Dersom det ikke er mulig å ta ut en rimelig lønn og arbeidsmengden nødvendiggjør svært lange arbeidsdager, vil dette gradvis tære på den oppsparte motivasjon som legges for dagen i startfasen. Selv om man har et realistisk syn på utsiktene til å gjøre "store penger", finnes det likevel en nedre grense for hvor lite overskudd virksomheten kan gi. Et krav man bør stille til denne typen arbeidsplasser, må derfor være at de gir grunnlag for rimelige lønns- og arbeidsforhold. Kravene til kvaliteten av slike arbeidsplasser bør altså ikke være vesentlig svakere enn til andre arbeidsplasser. Denne strategien for jobbskaping bør med andre ord gi grunnlag for gode arbeidsplasser. Kravene til gode arbeidsplasser kan imidlertid variere. Her vil vi legge vekt på tre aspekter: 1) inntektsforhold, 2) arbeidstidsforhold og 3) trivselsforhold.

Som vi skal vise i det følgende, er det imidlertid viktig at ikke kravene til disse arbeidsplassene er for absolutte, særlig ikke i oppstartingsfasen. De har det til felles med annen små-virksomhet at oppstartingsfasen kan være spesielt tung. Viktigere enn å forvente de aller beste betingelser allerede ved starten, er at utsiktene til gode arbeidsplasser er tilstede.

Betydningen av lønns- og arbeidsforholdene må særlig ses i forhold til de forpliktelser den enkelte har å svare for, i første rekke familieforpliktelser. Har man etablert familie, er man straks mer avhengig av en sikker og rimelig god inntekt for å dekke nødvendige leveomkostninger. Av dem som har fått tildelt etableringsmidler, er det bare et fåtall som har familieforpliktelser. Det er bare 5 av de unge vi kom i kontakt med som har barn, hvorav 2 har et barn sammen og

driver virksomhet i fellesskap. Det er altså få som har forsørgelsesansvar for andre enn seg selv (5).

Lønnsforhold.

Det skal ikke underslås at mange av de intervjuede innrømmer at den økonomiske situasjonen er noe anstrengt. Det gjelder særlig dem som fikk tildelt etableringsmidler ved annen gangs tildeling og som derfor ikke har fått virksomheten riktig i gjenge ennå. Det er faktisk bare 4 av de intervjuede som ved intervjutidspunktet sier de kan leve av inntekt fra virksomheten alene; det gjelder personen som driver kiosk, gullsmeden og de to som driver bruktklærforretning med systue. Disse hevder å ha en bruttoinntekt på fra kr. 4.000 til 5.000 pr. mnd. De øvrige er avhengige av å supplere inntekten på ulike måter: Enkelte får lønn fra Sysselsettingskontoret i et visst antall (på forhånd fastsatte) måneder, noen har annen jobb ved siden av, noen har studielån fordi de - i mangel av relevant arbeid - midlertidig har valgt å fortsette utdannelsen, noen låner litt av bekjente og noen får sosialstøtte i et visst antall måneder (en fortsettelse av den sosialstøtten de fikk før etableringsstøtten fra Sysselsettingskontoret og i forståelse med kontoret; de månedlige utbetalingene fra Sosialkontoret utgjør det halve av lønnsutbetalingene fra Sysselsettingskontoret).

Ut fra dette kan man få det inntrykk at svært få er i stand til å leve av virksomheten. Bortsett fra dem som får lønn fra Sysselsettingskontoret, er hele 11 av de 19 intervjuede forløpig i større eller mindre grad avhengige av en annen inntektskilde. Også blant dem som har drevet virksomheten lengst (vel ett år), er det problemer med å ta ut en tilfredsstillende inntekt.

Det kan altså synes som om utsiktene til å skape virksomheter til å leve av er svært begrensede. Selv om både Sysselsettingskontoret og etablererne selv er klar over at det kan ta en viss tid - ofte flere år - før en slik små-virksomhet bærer seg økonomisk, kan likevel slitet i den første tiden for å få endene til å møtes bli for hardt. Den sterke motivasjonen man har i begynnelsen, kan dermed få en kraftig knekk.

Situasjonen etter at det tidsbegrensede ekstratilskuddet til livsoppretttholdelse opphører, vil derfor bli den avgjørende prøven for mange.

Hvordan vurderer så etablererne den økonomiske situasjonen? Svært få er pessimistiske med tanke på fremtiden. De aller fleste mener at de er i en overgangsfase og at de øyner store muligheter for at den økonomiske situasjonen vil bedre seg innen rimelig fremtid. Dessuten mener de fleste at viktigere enn en god lønn er at man har fått anledning til å jobbe med noe man virkelig interesserer seg for. Men én ting er optimisme idag: Dersom ikke de økonomiske utsiktene bedres innen rimelig tid, vil nok mange tvinges til å skaffe seg annet utkomme mer permanent, eventuelt legge ned virksomheten og søke om arbeidsløshetsstrygd.

Hva er så hovedgrunnen til at den økonomiske situasjonen pr. idag er vanskelig for mange? Det kan være vanskelig å skille ut én enkelt eller noen få faktorer som kan gjøres gjeldende for alle virksomhetene. I et tidligere avsnitt (avsn. 3.6.3.) hevdet vi at alle virksomhetene fremstiller varer og tjenester som det potensielt vil være god etterspørsel etter. Vi tror derfor ikke at hovedgrunnen er å finne i at produktene er overflødige eller usalgbare.

En av de viktigste faktorene synes å være tilgangen til gode, rimelige og sentralt beliggende lokaler. Nettopp dette har nok vært hovedbekymringen for mange. Egnede lokaler er ikke bare viktig ut fra en umiddelbar økonomisk vurdering ved at man slipper store oppussingskostnader og store utgifter til leie. Vel så viktig er de markedsmessige sidene ved sentralt beliggende lokaler. For dem som er avhengig av vanlig salg av sine produkter, kan beliggenheten av lokalene være helt utslagsgivende for å opparbeide en kundekrets. Flere av etablererne har av kostnadsmessige grunner vært henvist til lokaler som er ugunstig plassert i forhold til potensielle kunder. Derved må desto mer tid og penger benyttes til annonsering for produktene. Dessuten krever dårlige lokaler mye oppussing. Enkelte har måttet bruke mesteparten av etableringsbeløpet til oppussing eller omlegging av elektriske anlegg, slik at lite eller ingen ting blir igjen til

anskaffelse av nytt maskineri og materialer. Man må derved klare seg med det aller nødvendigste i startfasen.

I tillegg til at store deler av de økonomiske ressursene går med til å komme i orden (pusse opp lokaler, skaffe rimelig og brukbart utstyr/maskineri), går mye av tiden i startfasen med til praktiske forberedelser. På den måten får man liten tid til å konsentrere seg om å fremstille de varer og tjenester virksomheten egentlig har som oppgave. Flere av de intervjuede opplever denne situasjonen som ganske frustrerende: For det første har de lyst til å komme igang med produksjonen, for det andre fører denne situasjonen til at virksomheten har liten produksjon og inntjening og dermed liten evne til å gi lønnsmidler. Enkelte har også utsikter til å miste lokalene i nær fremtid fordi leieforholdet (enten privat eller kommunalt) brått er endret. En slik situasjon kan f.eks. oppstå når gården man leier i selges; de nye eierne ønsker gjerne å pusse opp gården og leie ut til en høyere pris. For etablererne blir det imidlertid umulig å klare den høyere leien. Andre har hatt mulighet til å leie rimelige lokaler i kommunale gårder, men uten klar garanti for hvor lenge leieforholdet varer. I slike tilfeller kan situasjonen bli spesielt vanskelig: Straks man synes man er kommet i orden og kan sette igang med produksjonen, er man nødt til å se seg om etter nye lokaler, sette igang ny oppussing, osv.

Det kan likevel være grunn til å understreke at utsiktene for en rekke av virksomhetene ikke er så mørke som drøftingen av den umiddelbare økonomiske situasjonen kan tilsi. Arbeidsmengden for flere av de intervjuede er allerede så stor at de rapporterer et behov for å ansette flere. Hun som driver kiosk har overtatt en allerede innarbeidet kundekrets og har allerede altfor stor arbeidsmengde til å rekke over den selv (stå i butikk om dagen, lage regnskap om kvelden). Hun har et sterkt ønske om avlastningshjelp. Men selv om virksomheten går bra (hun er én av dem som allerede er istand til å leve av virksomheten), er hun redd for å bruke av overskuddet til lønnsmidler ennå mens virksomheten er så ny. For henne vil det være en hjelp om lønnsmidler fra Sysselsettingskontoret kunne benyttes til arbeidshjelp i en viss tid (selv har hun ikke hatt behov for lønnsmidler). På denne måten kunne hun styrke virksomheten vesentlig. Sysselsettingskontoret

har imidlertid ikke vært i stand til å omdisponere sine midler på denne måten.

De som driver gårdsbruk, regner med å trenge hjelp på gården i den mest hektiske sesongen. Gullsmeden på sin side har kjøpt et svært velutstyrt gullsmedverksted fra en pensjonert gullsmed og ønsker å leie ut endel av utstyret til andre unge gullsmeder som ikke har anledning til å opprette eget verksted.

Det er mulig å finne enkelte fellestrekk ved de virksomhetene som har hatt færrest problemer med å klare seg i startfasen: For det første gjelder det i de tilfeller der man har overtatt en allerede etablert virksomhet med en opparbeidet kundekrets (eksempel: kiosken, gullsmedverkstedet), for det andre der man har opprettet en virksomhet som fremstiller et kjent produkt (f.eks. keramikk). Forklaringen kan her være at virksomhetene har hatt få problemer med å innarbeide seg i et marked (opparbeide en kundekrets, vinne innpass for et nytt produkt) slik at storparten av arbeidstiden har kunnet gå til fremstilling i stedet for markedsføring av produktet. I enkelte tilfeller har det også være medvirkende at etablererne her har kunnet ta i bruk ferdig innredede lokaler og dermed bruke mindre tid og ressurser å finne og pusse opp egnede lokaler og til å skaffe det egnede utstyr. De har kunnet konsentrere oppmerksomheten om selve produksjonen allerede fra starten.

Problemene med å ta ut midler til lønn i den første fasen skyldes imidlertid ikke bare vanskeligheter med å skaffe egnede lokaler. Mange av etablererne må bruke det meste av overskuddet i startfasen til innkjøp av materialer til produksjonen. Man kjøper gjerne opp materialer i store kvanta for å få kvantumsrabatt. Dermed blir disse utgiftene spesielt store i den første tiden. Enkelte av etablererne har skaffet seg kassakreditt i banker for et avgrenset tidsrom. Derved får de en viss tid på seg til å opparbeide et overskudd.

Selv om inntjeningsproblemene er store i startfasen, er det likevel viktig å ikke knytte dette problemet utelukkende til tiltaket UEB spesielt. Inntjeningsproblemer i startfasen opplever de fleste nyopp-

rettede småvirksomheter. Hvordan klarer så andre å komme over denne fasen? Vi vil nevne én faktor som kan spille stor rolle: mulighetene til alternativ inntekt eller livsmidler i en overgangsperiode. For mange småvirksomheter som ikke er opprettet av arbeidsløse, gjelder det at etablererne allerede har en jobb og en inntekt. I en overgangsfase vil de færreste vil si opp denne jobben. Virksomhetsetableringen vil gjerne starte som en syssel man bedriver utenfor arbeidstiden. Skrittet til å bli selvstendig næringsdrivende tar man først når man øyner utsikter til å kunne leve av virksomheten.

Vi har sett at også enkelte av etablererne i undersøkelsen har hatt tilgang til alternative livsmidler, enten i form av lønn fra Sysselsettingskontoret, annet arbeid eller sosialstøtte. Det kan være av spesiell viktighet at Sysselsettingskontoret har hatt anledning til å utbetale lønnsmidler, siden mange verken har muligheter for å skaffe egen inntekt eller få sosialstøtte. En ordning med betinget lønnsstøtte i startfasen kan derfor være en avgjørende faktor for at virksomhetene skal kunne klare seg i oppstartingsfasen. Det bør trolig legges større vekt på denne faktoren dersom UEB blir et permanent tiltak.

I likhet med lønnsstøtte er, som nevnt, også tilgangen til rimelige og sentralt beliggende lokaler av stor betydning. Innenfor studier av betingelser for lokal næringsutvikling blir ofte denne faktoren tillagt stor vekt. En måte flere kommuner har forsøkt å gjøre det lettere for private entreprenører å etablere seg er gjennom oppretting av utleiebygg i offentlig regi (Andersen, 1984: 42). Gjennom de stordriftsfordeler etablererne kan oppnå ved å holde hus sammen med andre i en forretningsmessig drevet gård, kan mange utgifter spares. Samtidig vil kommunen kunne ta inn leieinntekter av virksomheten.

Arbeidstid.

De fleste av virksomhetsetablererne rapporterer om svært lange arbeidsdager. Av de 19 intervjuede kan 12 fortelle at deres arbeidsdag som oftest varer lengre enn normal arbeidsdag på 8 timer. Enkelte hevder å arbeide "døgnet rundt" og gjerne også i helgene. Bare 5

personer rapporterer at de har normal (8 timer) eller kortere enn normal arbeidsdag. Nå må det sies at selv om man hevder å jobbe døgnet rundt, er ikke dette helt bokstavelig ment. Mange av etablererne har en type arbeid som krever periodiske skippertak. Det er f.eks. tilfellet for dem som driver bruktklærforretning med systue; innimellom får de store oppdrag, f.eks. syng av kostymer for teateroppsetninger. Også hun som driver pottemakerverksted er avhengig av å jobbe spesielt intensivt i perioder. Keramikkverkstedenes årlige julesalg er f.eks. en mulighet til å få avsatt store mengder av produksjonen. Pottermakeren hevder derfor at hun arbeider i opptil 18 timer i døgnet i tiden før salget for å ha fleste mulig varer ferdige. De fleste driver en type virksomhet der tidsfrister for levering av varebestillinger strukturerer arbeidstiden. Dette gjelder både for ham som driver gullsmedverkstedet, kassettkopieringsfirmaet, fotoverkstedene og systuen. Bare hun som driver tobakksforretning har en arbeidssituasjon der arbeidsmengden er mer jevnt fordelt på arbeidsdagene.

I tillegg til at noen typer virksomhet krever intensiv jobbing i visse perioder for å klare tidsfrister, er mange også avhengige av å jobbe utover kveldene med regnskap. Det gjelder særlig for dem som driver en slags forretningsvirksomhet med stor daglig vareomsetning. Innehaveren av kiosken må ofte arbeide utover kvelden for å gjøre opp det daglige regnskapet og planlegge nye innkjøp. For andre er ikke en kontinuerlig regnskapsføring så viktig. Derimot forsøker de å holde oppe en størst mulig egen-produksjon, slik at de alltid har mer på lager enn det som selges. På den måten kan man alltid ha et vidt spekter av produkter å vise frem til potensielle kunder. For de to systuene har dette vært spesielt viktig for å kunne markedsføre seg. Men også fotoverkstedene er avhengige av å holde oppe en høy produksjon: Fotografer blir gjerne tildelt oppdrag på grunnlag av tidligere fotoarbeider de kan vise frem. De bør derfor alltid ha en vidt spekter av arbeider å legge frem.

Det er altså mange av etablererne som driver en type virksomhet der arbeidsdagen ikke nødvendigvis er slutt når kontortiden/åpningstiden er slutt. Det vil hele tiden være en rekke oppgaver som skal gjøres for å holde virksomheten gående. I så måte skiller ikke disse virksomhetene seg nevneverdig ut i forhold til annen små-virksomhet. Det kan være

vanskelig å vurdere om de studerte virksomhetene på sikt vil stå i en værre situasjon enn andre liknende virksomheter, men foreløpig er det liten grunn til å forvente det.

Enkelte har arbeid som krever stor fleksibilitet i forhold til egen arbeidstid. Nettopp viljen til å stille opp på kort varsel og ofte til "ubekvemme" tider på døgnet kan være avgjørende for å oppnå en gunstig markedsposisjon i forhold til andre som tilbyr liknende tjenester. Noen av etablerne må dessuten arbeide på kveldstid mer eller mindre kontinuerlig fordi de dekker begivenheter som foregår på denne tid av døgnet. Det gjelder f.eks. lydutstyrsfirmaet, multimediefirmaet og fotoverkstedene. Disse dekker bl.a. konserter og teateroppsetninger. Ofte er det også slik at man må trå til på kort varsel når andre som tilbyr liknende tjenester ikke har anledning til å stille opp.

Ut fra et første inntrykk synes mange å ha en svært lang og ofte ubekvem arbeidstid, og dermed en ganske slitsom arbeidssituasjon. En nærmere undersøkelse av de enkelte virksomhetene viser imidlertid at forholdene ikke er fullt så ugunstige som førsteinntrykket skulle tilsi. Selv om man er avhengig av å kunne stille opp til "alle" tider av døgnet, betyr ikke det at man faktisk arbeider like intensivt hele dagen. Enkelte dager kan også være roligere enn andre, slik at om man jobber hardt én dag, kan man ta seg litt igjen den neste. Det må også nevnes at de fleste opplever den intensive arbeidssituasjonen som et overgangsfenomen; oppstartingsfasen krever at man står spesielt hardt på, både for å komme i orden og for å innarbeide seg en kundekrets. Straks virksomheten blir mer etablert, kan man ta det litt roligere.

Trivsel og arbeidsmotivasjon.

Lønns- og arbeidstidsforhold er som nevnt viktige når man skal vurdere kvaliteten av en arbeidsplass. Dersom etablererne over lengre tid befinner seg i en situasjon der de føler at de må jobbe døgnet rundt for å få virksomheten til å gå, uten at det samtidig resulterer i rimelige inntektsforhold, er det ikke overraskende om mange "går trøtt". Desto viktigere kan da de trivselsmessige forholdene ved arbeidet bli,

spesielt i oppstartingsfasen: Jo mer tilfredsstillende arbeidet oppleves, desto større toleranse har man for de negative aspektene ved arbeidsforholdene. Man kan dermed ikke bare få overskudd til å komme over den første "kneika"; for mange kan stor trivsel i arbeidet langt på vei kompensere for anstrengte lønns- og arbeidstidsforhold. Lønns- og arbeidstidsforhold er med andre ord ikke de eneste standarder en arbeidsplass bør måles etter.

De etablererne som har lang arbeidstid, ble spurt hvorfor arbeidsdagen er så lang. Av de oppsatte svaralternativer (den enkelte kunne krysse av på flere alternativer) svarer over halvparten at de er nødt til å ha en lang arbeidsdag for å få arbeidet unna, enten det nå dreier seg om produksjonsarbeid eller regnskapsarbeid etter normalarbeidstidens slutt. Noen (f.eks. de som syr kostymer) har arbeidsoppdrag og tidsfrister som nødvendiggjør en lang arbeidsdag. På den annen side er det svært mange som uttrykker at vel så viktig som "tvangen" til å jobbe mye, er trivselen ved å gjøre en jobb man liker.

Gjennom intervjuene går det frem at de fleste har hatt konkrete planer eller i det minste ønsker om å sette igang egen virksomhet. De aller fleste (17 av de 19 intervjuede) mener at de nå har fått mulighet til å skape inntektsgivende arbeid av det de helst vil drive med. De to som ikke var av den oppfatningen, hevder at de heller ville hatt andre jobber (som henholdsvis barnepsykolog og journalist), men disse krever lengre tids utdanning. Det har ikke vært aktuelt for deres vedkommende, både av økonomiske grunner og på grunn av problemer med å komme inn på de relevante utdannelsene.

Noen har i lengre tid hatt planer om å sette igang egen virksomhet. De har gradvis skaffet seg mye av det nødvendige utstyret; dette gjelder f.eks. dem som driver fotoverksted, for ham som er lysdesigner og for henne som driver utleie av lydutstyr. Andre, som f.eks. pottemakeren, har også vært fast bestemt på å starte eget verksted, men har ikke hatt råd til å kjøpe inn utstyr på forhånd (ovner til å brenne leire og glasur). For disse har tilbudet om etableringsmidler vært den utløsende faktor som gjorde at planene kunne realiseres raskere enn de hadde tenkt seg.

Hvilke trivselsfaktorer er det så de intervjuede etablererne legger vekt på? På spørsmål om "Hvorfor ønsket du å starte denne typen virksomhet", fremkommer følgende svarfordeling (6):

A. Meningsfylt og interessant arbeid:	12
B. Muligheter for god lønn:	1
D. Sikre arbeidsforhold:	0
E. Stor selvstendighet i arbeidet:	9

Av egne svaralternativer fremhevet én person at drift av en slik virksomhet kan være et springbrett til å utvikle seg og eventuelt få andre jobber. En person mente også at opprettelse av egen virksomhet har vært den eneste muligheten for ham til overhodet å få en jobb; alle andre muligheter har vært stengt.

Det er verdt å merke seg at det overveiende flertallet av etablererne legger vekt på kvaliteten av arbeidsinnholdet som den viktigste motiverende faktor for å starte egen virksomhet. Mulighetene for å få en svært selvstendig arbeidssituasjon spiller også en viktig rolle. Derimot er det altså bare én person som legger vekt på mulighetene for god lønn, og vedkommende mente med "god lønn" en lønn som er atskillig bedre enn den hun fikk som praktikant. Det er dessuten ingen som har gått til det skritt å opprette egen virksomhet fordi det gir mulighet for en sikker arbeidssituasjon.

Intervjuene viser altså at få eller ingen fremhever "tradisjonelle" arbeidstakerverdier som god lønn og sikre arbeidsforhold som grunn for å starte egen virksomhet. Det er mulig å fortolke denne holdningen som uttrykk for to forhold: Delvis har man realistiske forventninger om utsiktene til å få en god lønn og et sikkert arbeid ikke er de største ved å starte egen virksomhet. Delvis kan holdningen også være uttrykk for at for dem er slike verdier ikke de viktigste i en jobb. Forsørgeransvar kan nok bidra til å endre denne holdningen. Fravær av slikt ansvar eller nære utsikter til at slikt ansvar skal oppstå, gjør det imidlertid mulig å legge vekt på andre sider ved arbeidssituasjonen enn jobbsikkerhet og god lønn.

Mulighetene for stor selvstendighet i arbeidet blir altså fremhevet av mange. Det er likevel enkelte som har et noe tvetydig forhold til en slik utvikling. Tvetydigheten er ikke uttrykk for en redsel for å stå på egne ben, men snarere for å bli for ansvarlig i forhold til eget liv. Med ansvar for egen virksomhet hengende over seg, blir det slutt på det uforpliktende forholdet til eget liv som gjerne forbindes med ungdomstiden. Som forvalter av relativt store økonomiske verdier i form av innsatsfaktorer til virksomheten, må de unge i større grad ta ansvar for sine disposisjoner enn om de er ansatt hos andre eller går på skole.

I kapittel 2 nevnte vi en dansk undersøkelse om hvem som starter egen virksomhet i Danmark (Udvalget vedrørende arbeidsløshedsforskning/-Statens samfundsvidenskabelige forskningsråd, 1984: 134). I tillegg til å vise at vel en fjerdedel av etablererne enten var arbeidsløse eller truet av arbeidsløshet, kartla undersøkelsen også de viktigste motivene for etableringene. De vanligste motivene var ønsket om å kunne tilrettelegge sin egen arbeidsdag, få mer ansvar for det arbeidet man gjør og realisere idéer man har gått med, med andre ord bli "sin egen herre". Denne undersøkelsen var rettet mot "ordinær" jobbskaping i en rekke sektorer av næringslivet; det var altså ikke en undersøkelse av offentlige jobbskapingstiltak. Likevel synes det å være stort samsvar mellom motivene for å starte egen virksomhet i denne undersøkelsen og vår undersøkelse. Det er altså ikke vesentlig andre motiver som ligger til grunn for bedriftsetableringen blant de unge i vår undersøkelse og bedriftsetableringer ellers.

Alenedrift eller arbeidsfelleskap.

Som nevnt legger nesten halvparten av etablererne vekt på den store selvstendigheten i arbeidssituasjonen de nå har oppnådd. Som et siste punkt i vurderingen av trivselsforhold, vil vi drøfte betydningen av å drive virksomhet alene i forhold til å drive sammen med flere. Dette er imidlertid ikke bare et spørsmål om trivselsforhold, dvs. om man trives best alene eller i et arbeidsfelleskap. Som vi skal se, kan flere

argumenter tale for både alenedrift og driftssamarbeid.

8 av de 19 etavlererne driver virksomheten alene. De øvrige driver sammen i enheter med fra 2 til 5 personer. I enkelte av disse driftsenhetene inngår personer som ikke støttes av Sysselsettingskontoret. Det gjelder f.eks. den ene av systuene, der en person er ansatt som er "for gammel" (over 30 år) til å få støtte fra kontoret. Det gjelder også multimedieverkstedet der foreløpig bare én person har fått støtte fra kommunen; de andre i verkstedet er bare delvis kommet igang med sin virksomhet. Fiskeren driver i prinsippet alene, men har betalt hjelp når han er ute på fjorden.

Hvordan opplever etablererne det å drive virksomhet alene? Vurderingene synes å variere sterkt, avhengig av den typen virksomhet de driver. Det synes som om de fleste som driver alene, nettopp verdsetter å være alene om ansvaret, mens de som allerede har et arbeidsfellesskap synes å verdsette dette sterkt. Bare 2 av de 8 som driver alene, uttaler at det kan være problematisk. Det er særlig det økonomiske ansvaret ved å være selvstendig næringsdrivende som oppfattes som tyngende. Det faglige ansvaret, dvs. ansvaret for hvordan arbeidet skal utføres, er derimot mindre problematisk. De andre 6 uttrykker at de helst vil være alene både om det økonomiske og det faglige ansvaret.

Blant dem som har inngått et samarbeid, er det en sterk tilbøyelighet til å trekke frem fordelene ved å være flere i fellesskap. Et arbeidsfellesskap kan være fordelaktig både ut fra sosiale, arbeidsmessige og økonomiske vurderinger, selv om mange foretrekker å ha det "siste avgjørende ord" i viktige beslutninger om driften. Også flere av dem som driver alene, ser fordeler ved at flere arbeider sammen.

Mange gir uttrykk for at det kan bli ensomt å drive virksomhet alene. Det kan være godt å ha noen å dele arbeidsdagen med og inspirere hverandre til økt innsats gjennom kommentarer og oppmuntringer. Men like viktig som den rent sosiale siden ved å jobbe i fellesskap, er den faglige stimulansen ved å være sammen om arbeidsoppgaver. Arbeidsfellesskap kan stimulere til gjensidig læring og faglig utvikling.

De fleste legger også vekt på de stordriftsfordelene man kan oppnå ved fellesdrift. Lokaler og utstyr blir relativt billigere når man er flere om bruken. Dessuten kan det bli lettere å drive utadrettet akkvisisjonsvirksomhet, dvs. skaffe seg arbeidsoppdrag, når man kan dele på arbeidsoppgavene. Et arbeidsfellesskap gir også muligheter for arbeidsmessig avlastning. Når f.eks. varer og materialer skal hentes eller andre ærender utføres, må man ikke stenge virksomheten. Men det kan også være en trygghet i at virksomheten ikke blir så utsatt i tilfelle av sykdom eller andre uforutsette hendelser.

Det kan vanskelig konkluderes med at det er problematisk å drive virksomhet alene. Som nevnt har alene-driverne en tendens til å fremheve fordelene ved sin drift, mens de som driver sammen legger vekt på fordeler ved denne formen. Kanskje har personene innen hver av gruppene behov for å finne styrken ved nettopp sin organiseringsform. Ut fra undersøkelsesmaterialet synes det ikke å være noen klar systematikk med hensyn til hvilken organiseringsform som er best egnet ut fra en lønnsomhetsvurdering. Om en en-mannsvirksomhet har bedre eller dårligere forutsetninger til å bli lønnsom enn virksomheter drevet i fellesskap, er derfor vanskelig å avgjøre ut fra det foreliggende materialet. Personlige egenskaper som arbeidsstil og pågangsmot kan være vel så viktige faktorer. Likevel synes det som om et arbeidsfellesskap verdsettes av mange både ut fra avlastningshensyn, kostnadsvurdering og ikke minst trygghetsvurderinger.

3.8. BETYDNINGEN AV ETABLERINGSSTØTTEN.

Etableringsstøtten har vært begrenset oppad til kr. 50.000 pr. person. Enkelte har fått et noe mindre beløp fordi deres investeringsutgifter ble stipulert til å være lavere enn de kr. 50.000. De fleste har imidlertid fått maksimalbeløpet. Har så dette beløpet vært tilstrekkelig for å starte en egen virksomhet? Og dersom beløpet ikke er tilstrekkelig, har man da klart å skaffe ytterligere finansiering?

Utgiftene til virksomheten avhenger selvsagt av hva slags type virksomhet man setter igang. Kostnadene til maskiner og annet utstyr varierer

sterkt fra virksomhet til virksomhet. En syer trenger vanligvis mye rimeligere utstyr (symaskin) enn en gullsmed (som bl.a. trenger presser), en pottemaker (ovner) eller en fisker (fiskebåt). Det er dessuten mindre sjanse for at de som trenger et kostbart utstyr, allerede på forhånd har skaffet seg det nødvendigste, slik tilfellet er med f.eks. fotografene og syerne. Dermed kan et støttebeløp som er likt for alle slå svært forskjellig ut for de ulike virksomhetene.

For dem som går sammen om å starte virksomhet etter at midler er utdelt og som dermed har en "dobbel" startkapital, er situasjonen gunstigere. Det gjelder imidlertid bare 2 av de undersøkte virksomhetene.

Hele 15 av de 19 intervjuede etablererne mener at støttebeløpet har vært tilstrekkelig for å starte virksomheten, også i de tilfeller investeringskostnadene har oversteget dette beløpet. De øvrige mener at beløpet har vært tilstrekkelig til å dekke både oppussing av lokaler og innkjøp av utstyr. Det er her verdt å merke seg at de unge ikke mener at etableringsbeløpet er tilstrekkelig til at en rimelig lønn sikres i startfasen. Det har hele tiden vært forutsetningen at etableringsbeløpet ikke skal brukes som lønnsmidler. Ordningen med noe lønnsmidler i tillegg til etableringsmidlene har hittil mer vært å regne som foreløpig (på grunn av Sysselsettingskontorets budsjettrestriksjoner) enn en innarbeidet del av tiltaket UEB. Mulighetene for å få utbetalt lønnsmidler i startfasen er nå utvidet, men vil bare gjøres gjeldende for nye søkere (se avsnitt 3.10).

De som har vært nødt til å foreta store og helt nødvendige utstyrsinvesteringer, har klart å skaffe tilleggsfinansiering i form av lån i etablerte finansinstitusjoner (bank, offentlige fond) eller som kassakreditt i bank. Denne støtten beløper seg fra kr. 5.000 til 140.000; hovedvekten av tilleggsstøttebeløpene er på kr. 50.000 eller mer.

7 av etablererne har skaffet seg slik tilleggsfinansiering. I tillegg har 2 søkt om bankstøtte, men fått avslag. 6 av de 7 som har fått støtte, sier imidlertid at de ikke ville fått denne dersom de ikke allerede hadde støtten fra Sysselsettingskontoret å vise til. Den kom-

munale etableringsstøtten synes altså å ha fungert som en garanti overfor banker som ellers ville vært motvillige til å støtte. Bare én av de 6 har tidligere, dvs. før opprettelsen av virksomheten, søkt om bankstøtte til opprettelse av egen virksomhet og fått avslag. Det skal derfor ikke ses bort fra at enkelte ville fått slik støtte dersom de hadde forsøkt. Selv er de imidlertid overbeviste om at først støtten fra Sysselsettingskontoret har gjort dem kredittverdige.

Selv om de aller fleste mener at det kommunale støttebeløpet har vært tilstrekkelig i oppstartingsperioden, kan det likevel være grunn til å modifisere denne oppfatningen. Mange sier at beløpet har vært tilstrekkelig nettopp fordi de har forsøkt å være så nøysomme som mulig med hensyn til oppussing og investeringer i utstyr. Man har bare kunnet skaffe det mest nødvendige av maskineri og utstyr, kjøpt brukt inventar og billig maling. Man har også gjort det meste av oppussingen selv, noe som tar tid, men blir mye rimeligere enn å leie hjelp.

Det synes altså som om støtten fra Sysselsettingskontoret har gitt en gruppe unge med sterkt ønske om å starte egen virksomhet, en sjanse som de ellers ikke ville hatt. Den kommunale støtten har også gjort ungdom kredittverdige i etablerte finansieringsinstitusjoner.

3.9. ETABLERERNES VURDERING AV SYSSELSETTINGSKONTORET.

I dette avsnittet vil vi presentere de oppfatninger etablererne har om kontakten med det offentlige gjennom Sysselsettingskontoret og vurderinger av hvordan den praktiske støtten fra kontoret har fungert. Det må her bemerkes at kursvirksomheten ikke var fullstendig avsluttet på intervjuutidspunktet (7).

Vi har tidligere nevnt at Sysselsettingskontoret gjennom kursvirksomhet forsøker å gi etablererne et visst kunnskap om hvordan man skal drive en virksomhet. Kursvirksomheten, som har vært ledet av konsulenter fra Statens Teknologiske Institutt, har hovedsaklig lagt vekt på å formidle kunnskap om regnskaps- og markedsføring. I tillegg skal kontoret fungere som en rådgivningssentral for etablererne slik at man til en-

hver tid skal kunne ta kontakt med kontoret dersom problemer oppstår. I tillegg besøker en representant for kontoret jevnlig virksomhetene for å høre hvordan situasjonen er.

På spørsmål om hvordan kontakten med Sysselsettingskontoret har vært, svarer de aller fleste etablererne at denne kontakten har vært god. Flere fremhever personene på kontoret som svært hyggelige og hjelpsomme og mener at kontoret fungerer lite byråkratisk i kontakten med etablererne. Mange synes likevel ikke å ha hatt så svært mye kontakt med kontoret og har bare i liten grad benyttet seg av muligheten for å søke hjelp herfra.

Hva skyldes så den manglende kontakten? Er den uttrykk for at de fleste ikke trenger hjelp, eller snarere at de kvier seg for å be om den? I intervjuene gir mange uttrykk for at de foreløpig ikke har hatt særlig behov for rådgivning, enten fordi det ennå ikke har dukket opp problemer de ikke kan hankses med selv eller fordi de har fått hjelp av andre. Det er bare 3 av de 19 intervjuede som synes kontakten har vært dårligere enn ønsket. Her er det imidlertid uklart om den dårlige kontakten er selvforskyldt, at man har unnlatt å ta kontakt selv, eller om det faktisk er Sysselsettingskontoret som ikke har stilt opp når de har blitt forespurt. Mange sier likevel at det er en stor trygghet å vite at man kan kontakte kontoret i påkommende tilfeller, selv om man foreløpig ikke har benyttet muligheten for ofte.

Har så kursvirksomheten vært av nytte for etablererne? Det råder ganske stor uenighet om betydningen av kurset. De to viktigste innvendingene angår den tidsmessige plasseringen av kurset, den andre innholdet i kurset.

Enkelte etablerere hevder at kurset kommer for tidlig i forhold til etableringen av virksomheten. Man er ikke kommet ordentlig i gang med virksomheten før man settes på et kurs som tar opp prinsipielle sider ved å drive en virksomhet. Man har ennå ikke rukket å sette seg inn i de problemer som kan komme til å oppstå og har derfor heller ikke så gode forutsetninger for å lære av kurset. Flere hevder også at kurset er for teoretisk og lite tilpasset deres type virksomhet. Det finnes

også dem som mener at kurset nettopp bør komme på et tidlig tidspunkt, gjerne før virksomheten er etablert. Det synes likevel å være stor enighet om at et tilbud om mer opplæring i regnskaps- og markedsføring vil være til hjelp.

Uenigheten blant etablererne med hensyn til plasseringen av kurset kan skyldes at virksomhetene ikke er kommet igang samtidig. Enkelte var istand til å starte straks søknaden om etableringsmidler var innvilget, andre måtte først igjennom en periode med forberedelser, som f.eks. oppussing av lokaler. Dermed var man i forskjellige faser av etableringsprosessen. Sysselsettingskontoret er på sin side av praktiske grunner avhengig av å avvikle kurset samtidig for alle som får støtte ved hver av tildelingsomgangene. Den manglende tilpasningen mellom etableringsfase og kursavholdelse kan derfor bidra til at utbyttet av kurset ikke blir like tilfredsstillende for alle.

3.10. KORT STATUSRAPPORT PR. JULI 1985.

Vi har ikke hatt anledning til å foreta en oppfølgende undersøkelse av virksomhetene. Sysselsettingskontoret har imidlertid foretatt en kartlegging av situasjonen pr. juli 1985. Av denne fremgår det at av de totalt 21 virksomhetene det ble bevilget midler til i løpet av 1983 og 1984 (tildelingen for 1985 er holdt utenfor fordi her er man bare i oppstartingsperioden), er 16 i full drift sommeren 1985. Av 14 virksomhetene som inngår i foreliggende intervju-undersøkelse, er 11 fremdeles i drift. 3 av de 14 virksomhetene er ikke i full virksomhet, den ene (han som driver fiskebåt) fordi båten hans ennå ikke er fullt godkjent som fiskebåt, den andre fordi han i tillegg til virksomheten er engasjert som musiker. Den tredje virksomheten, gårdsbruket, er heller ikke kommet ordentlig i drift på grunn av store oppussingsarbeider. Den ene gårdbrukeren har imidlertid fått innvilget attføringstrygd. Fiskeren har i mellomtiden skaffet seg jobb i båtmiljø og vil starte opp straks godkjenning foreligger. Den andre har bare tatt ut en liten del av det beløpet han fikk bevilget og har dermed avklart sitt forhold til Sysselsettingskontoret.

Blant de etablererne som ikke deltok i intervju-undersøkelsen, er det bare én virksomhet som ikke er i drift. Bakgrunnen er her vel så mye personlige problemer som vanskeligheter med å få virksomheten til å gå. Vedkommende har aldri kommet helt i gang. Sysselsettingskontoret har i det lengste villet gi ham flere sjanser, uten resultat.

Enkelte av virksomhetene går nå svært godt, som f.eks. gullsmedverkstedet og pottemakerverkstedet. Også systuen har lange ventelister med oppdrag fra folk som ønsker målsydde klær (8). De fleste av virksomhetene går rimelig bra. I alle de 16 virksomhetene som er i full drift, kan man nå leve av virksomheten (ingen får lenger lønnsstøtte fra Sysselsettingskontoret). Lønnsforholdene er imidlertid ennå moderate.

Sysselsettingskontoret har fra og med 1985 gjennomført en endring i organiseringen av UEB. Man har fått tillatelse til å overføre lønnsmidler fra Ung-Jobb til UEB slik at man nå disponerer ca. 12 stillinger i året som kan tildeles etablererne etter behov. Det betyr i praksis at alle får tilbud om lønnsmidler, i første omgang for 3 måneder; deretter kan man søke om forlengelse i inntil ett år. Det har også vært vurdert å åpne muligheten for tildeling av større beløp til hver enkelt etablerer slik at startkapitalen økes (noe som ville føre til at færre får tildelt støtte, med mindre kommunens totalte bevilgning til tiltaket økes). Kontoret har imidlertid vurdert tilgang til lønnsmidler som en mer strategisk faktor i startfasen, noe som også understøttes av foreliggende undersøkelse.

Sysselsettingskontorets skjebne som midlertidig kontor er i ferd med å endres. Kontoret er kommet med i kommunens langtidsbudsjett for 1986 og er forespeilet å bli en mer varig etat enn hittil. Det er blitt antydnet at kommunen trenger et slikt kontor også dersom ungdomsarbeidsløsheten synker. Skjebnen til tiltaket UEB er uvis; bevilgninger til tiltaket vedtas fra år til år. Dette skaper problemer for dem som administrerer tiltaket. Oppbygging av en "profesjonell" administrasjon rundt dette ene tiltaket kan fremstå som dårlig bruk av kontorets ressurser. For det første skal kontoret administrere andre og mye mer omfattende tiltak, som f.eks. Ung-Jobb. For det andre fører usikkerhet med hensyn til

UEB's fremtid til at man ikke vil legge ned for mye arbeid i et tiltak som kanskje bortfaller.

3.11. OPPSUMMERING.

Har så "Ungdommens egne bedrifter" vært et vellykket jobbskapingstiltak? Så langt foreliggende undersøkelse har klart å avdekke virkninger av tiltaket, må man kunne oppsummere det som vellykket. Ut fra målsetningen om å skape varige og lønnsomme arbeidsplasser, må det oppsummeres som et svært vellykket tiltak når 16 av 21 virksomheter klarer seg bra og situasjonen for de øvrige er slik at de eventuelt har funnet andre jobber eller andre midler til livsopprettholdelse. Nærmere 100% av deltakerne har altså skaffet seg arbeid gjennom UEB. Som arbeidsmarkedstiltak må altså UEB oppsummeres som svært vellykket.

En av grunnene til at tiltaket UEB kan oppvise så gode resultater er trolig at man har satsset på en sterkt motivert gruppe unge arbeidsløse. I tillegg til en sterk motivasjon, har man også stilt krav om at virksomhetsidéene skal være realistiske og at de unge har de nødvendige faglige forutsetninger for å drive virksomheten.

Det ser ikke ut å ha vært problemer med å finne støtteverdige virksomhetsidéer blant søkermassen. Straks muligheten for etableringsstøtte forelå, har det vist seg at mange unge har idéer til virksomheter med livets rett. Tiltaket har fungert som en utløser av idéer som allerede finnes i befolkningen, i dette tilfellet blant unge arbeidsløse.

Det er grunn til å spørre om ikke den modell UEB bygger på, er best egnet i et bysamfunn med mange og differensierte behov i befolkningen. Dessuten kan man innen et lite geografisk og tett befolket område som en by finne et større mangfold blant gruppen av arbeidsløse enn man kan i f.eks. en landkommune. Foreliggende undersøkelse har ikke hatt anledning til å gå nøyere inn på slike spørsmål.

Ønsker og motivasjon hos de unge vil trolig spille en viktig rolle for at et tiltak som UEB skal kunne lykkes. Ungdoms ønsker og motivasjoner

kan imidlertid være formet av lokale betingelser, som f.eks. den rådende arbeidskultur på stedet. En undersøkelse gjennomført ved FAFO av holdninger til arbeid blant skoleungdom i Mo i Rana (Borgen m.fl., 1985), tyder på at mange er orientert mot å skaffe seg arbeid innenfor stedets dominerende virksomhet (Jernverket) og i liten grad har tanker om å bli selvstendig næringsdrivende. Det ville likevel være forhastet å trekke den slutning at et tiltak som UEB ikke har grunnlag på stedet. Mange av de unge vil, straks de forsøker å komme inn på arbeidsmarkedet, oppdage at tidene har forandret seg. Det står ikke lenger jobber åpne og venter på dem. Denne situasjonen kan, som den gjorde i 1930-årene, motivere til å finne nye måter å orientere seg i forhold til arbeidslivet. Erfaringene fra 1930-årene viste dessuten at jobbskapingen fortrinnsvis fant sted på landsbygdene, ikke i byene. Det er derfor god grunn til å anta at det finnes et jobbskapingspotensiale også blant unge arbeidsløse utenfor byene.

UEB bygger som nevnt på en modell der det forutsettes at etablererne selv, dvs. de unge, står for idéskapingen. Den forutsetter også at etablererne har de nødvendige kvalifikasjoner for å drive egen virksomhet. Er en slik modell egnet til å nå alle grupper av unge arbeidsløse? Som jobbskappingsmodell synes UEB best egnet til å nå relativt voksen ungdom og ungdom som allerede har opparbeidet en viss arbeidserfaring og som også har en del utdanning. Som vi har sett, er nettopp dette kjennetegnende ved den gruppen som har fått etableringsmidler gjennom UEB. For denne gruppen unge arbeidsløse ville tilbud om ytterligere utdanning og opplæring, enten i form av arbeidsmarkedskurs eller ordinær utdanning, ikke være mest relevant. Deres problem er trolig ikke mangel på utdanning, men problemer med å skaffe tilfredsstillende arbeids til tross for relativt god utdanning. Man kan anta at dette er en situasjon stadig flere unge kommer i: Utdanning kan ikke lenger garantere en god jobb (Dølvik, 1985). Kanskje kan ikke utdanning overhode garantere at man får en jobb (St.meld. nr. 40 (1984-85): 5)?

De fleste av etablererne i UEB driver virksomheten alene. Mange setter pris på stor selvstendighet i arbeidet og ønsker ikke å arbeide sammen med noen. Sysselsettingskontoret har imidlertid vurdert å organisere tiltaket slik at flest mulig inngår i et arbeidsfelleskap. På bakgrunn

av kontorets oppfølging av virksomhetene, tror man at oppstartingsproblemene vil bli mindre dersom flere inngår i en form for samarbeid. Det kan her dreie seg om å gi hverandre praktisk og psykisk støtte, men også faglig inspirasjon. Dessuten har man erfart at de stordriftsfordeler som kan oppnås ved at flere jobber sammen (f.eks. felles leie av lokaler, felles bruk av utstyr/maskiner), kan representere viktige økonomiske besparelser nettopp i oppstartingsfasen. Foreløpig har Sysselsettingskontoret ikke endret sin praksis ved tildeling av etableringsmidler, delvis på grunn av uvisshet med hensyn til kontorets og tiltaket UEB's levetid.

KAPITTEL 4: ANDRE MODELLER FOR JOBBSKAPING FOR UNGDOM

4.1. INNLEDNING.

I forrige kapittel presenterte vi tiltaket "Ungdommens egne bedrifter" som Oslo Kommune har satt igang. I dette kapitlet vil vi presentere en rekke andre modeller for liknende jobbskapingstiltak rettet mot ungdom. Eksempelene er hentet både fra Norge og andre land. Hensikten er ikke å gi en utfyllende presentasjon av tiltakene. Istedet vil vi, gjennom en sammenstilling med Oslo kommunes tiltak, få frem forskjellene ved de ulike modellene. Som vi vil se, er tiltakene rettet mot ulike grupper av unge arbeidsløse. Modellenes styrker og svakheter må derfor også vurderes på denne bakgrunn.

Det er særlig fire faktorer ved organiseringsformen vi vil legge vekt på:

1. målgruppe
2. opplæring
3. énmannsbedrift versus gruppeorganisert virksomhet
4. oppfølgingsperiode

Vi mener disse fire faktorene må spille en viktig rolle i en vurdering av modellene. Vårt utgangspunkt er imidlertid at det ikke kan finnes én riktig modell. De enkelte modellene kan alle ha sine styrker og svakheter. Vellykketheten avhenger trolig mer av et samspill av faktorer enn av at enkelt-faktorer er blitt spesielt ivaretatt. Vi mener likevel at en presentasjon av modellene kan gi økt innsikt i muligheter og begrensninger ved jobbskapingstiltak rettet mot ungdom.

Tiltakene varierer med hensyn til hvor klart modellene er utformet. I enkelte tilfeller er modellene mer et resultat av "tilfeldigheter" enn

en planlagt prosess. I andre tilfeller er modellen klart utformet før tiltaket settes ut i livet. Graden av planlegging synes for det første å være en konsekvens av hvor initiativet til tiltaket er kommet fra, om det i utgangspunktet er et offentlig eller privat initiativ. Men for det andre er også de økonomiske og mannskapsmessige ressurser som stilles til disposisjon, av stor betydning. Disse ressursene er på sin side ofte en konsekvens av hvor initiativet tas.

Vi vil ta jobbskapingstiltakene for oss etter tur.

4.2. ØREBRO-PROSJEKTET.

Det svenske Ørebro-prosjektet, som også går under navnet Ungdoms-kooperativet, er et kommunalt prosjekt som sikter mot å opprette varige arbeidsplasser for arbeidsløs ungdom mellom 18 og 25 år. Man forsøker å finne frem til produkter som representerer nisjer i markedet som pr. idag ikke fylles av det ordinære næringslivet i regionen. Det opprettes så virksomheter som over en viss periode skal bli selvfinansierende.

Prosjektet er et forsøk på å anvende offentlige sysselsettingsmidler på en mer aktiv måte. I prosjektets informasjonsbrosjyre kan man lese:

"Eftersom kommunala beredskapsarbeten inte leder till fast anställning måste vi fundera ut ett sätt att använda beredskapsarbete så att det leder till något varaktigt."

Gjennom bruk av offentlige midler til bl.a. beredskapsarbeid og utdanningstilskudd kan man hjelpe igang sysselsettingsprosjektene i oppstartingsfasen. Prosjektet er organisert som en folkehøgskole, men med større vekt på yrkesopplæring enn i vanlige folkehøgskoler.

Ørebro-prosjektet ble først startet i 1983, men har vært i full drift i vel 1 1/2 år. Frem til idag (juni 1985) er 45 unge sysselsatt gjennom prosjektet, fordelt på 8-9 arbeidsgrupper eller virksomheter. Vel

halvparten av deltakerne er under 20 år. Noen er også eldre enn 25 år (eller har blitt det i løpet av prosjektet).

Prosjektet retter seg i første rekke til arbeidsløs ungdom som ikke på forhånd har de nødvendige kvalifikasjoner til å sette igang egen virksomhet. Her skiller altså dette tiltaket seg klart fra "Ungdommens egne bedrifter".

Idéer til nye virksomheter er det de kommunalt ansatte lederne av prosjektet som utvikler. Idéene er imidlertid ikke utviklet av ledelsen alene. Oppgaven for ledelsen er vel så mye å innhente idéer utenfra, f.eks. gjennom kontakt med forsknings- og utviklingsmiljøer. Virksomhetsidéene må ha et rimelig utviklingspotensiale. De må kunne gi grunnlag for forretningsmessig drift. De skal dessuten være arbeidsintensive, slik at sysselsettingseffekten blir størst mulig.

Prosjektet er organisert som en paraply: Enkelte virksomheter tilbyr en rekke fellestjenester til de øvrige arbeidsgruppene, som f.eks. administrasjons- og transporttjenester. Prosjektmodellen kan fremstilles i følgende figur:

Fellestjenester

Informasjons- og administrasjonsgruppe	Transportgruppe
--	-----------------

Arbeidsgrupper

Tapetsering og møbelrenovering	Auksjonsfirma	Produksjon av solfangere	Skinnet og lærverksted	Brukthandel	Håndverkere	Forefallende arbeid
--------------------------------	---------------	--------------------------	------------------------	-------------	-------------	---------------------

Gruppene som tilbyr fellestjenester, har bl.a. spesialisert seg på å yte bistand til regnskapsføring og lønnsutbetaling, markedsføring og informasjon om de enkelte virksomhetene, trykkerivirksomhet. Dessuten tilbys transporttjenester til henting og bringing av varer.

Virksomhetene selger produkter og tjenester til befolkningen i distriktet. Virksomheten som tilbyr forefallende arbeid tar bl.a. på seg sne-
måking, vedhugging, rydding og gressklipping.

Målsetningen er at alle enhetene etterhvert skal bli selvfinansierende og selvstendige. Prosjektet har imidlertid ikke satt opp tidsfrister for hvor lang tid den enkelte virksomhet skal inngå i hovedprosjektet. Meningen er at alle virksomhetene skal kunne ta "den tid de trenger" på å bli sterke nok økonomisk. Foreløpig er ingen av virksomhetene "frisatt". Prosjektledelsen har derfor ingen erfaring for hvor lang tid det normalt bør ta før virksomhetene er selvfinansierende.

Som nevnt retter prosjektet seg mot arbeidsløs ungdom uten særlig arbeids- og yrkeserfaring. Man legger vekt på å nå en gruppe ungdom som man antar ikke ville være istand til å etablere en virksomhet på egen hånd. Av denne grunn legger man sterk vekt både på arbeidstrening og opplæring i konkrete yrkesferdigheter. I opplæringen inngår både styrking av almenutdannelsen (språk, matematikk, samfunnsfag) og arbeidslivsoplæring (arbeidslivsorientering, yrkesopplæring). Arbeidstreningen finner sted i en tilnærmet naturlig arbeidssituasjon i de enkelte virksomhetene under ledelse av instruktører. Fordelingen mellom arbeid og utdanning er lagt opp med 60% arbeid og 40% undervisning. Undervisningen er lagt opp i faser, avhengig av den enkeltes behov og kan strekke seg over 2 år. Prosjektet har inngått samarbeid med en nærliggende folkehøgskole og har god tilgang på lærerkrefter fra denne skolen. De unge får i hele prosjektperioden normal lønn, som delvis består av offentlige beredskapsmidler og utdanningsbidrag.

Prosjektet er ikke underlagt faste finansielle rammer, men er henvist til å benytte offentlige støtteordninger for å kunne lønne deltakerne.

4.3. KRESAM-PROSJEKTET

KRESAM-prosjektet i Sverige er organisert som kursvirksomhet rettet mot å utvikle kreativitet og foretaksomhet blant arbeidsløse unge i alderen 20 til 25 år. Man sikter delvis mot å stimulere unge til å starte egen virksomhet, delvis styrke deres muligheter til å finne annen, fast sysselsetting.

Intitiativet til prosjektet ble tatt av det frittstående konsulentfirmaet KRESAM (som står for KREativitet och SAMarbete). Prosjektet var opprinnelig et rent privat initiativ, men har etter hvert fått offentlig støtte gjennom både kommune, län og staten ved Arbetsmarknadsstyrelsen.

Gjennom et kurs som strekker seg over 20 uker, vil man stimulere unge mennesker til å utvikle egne virksomhetsidéer og samtidig utvikle de nødvendige ferdigheter til å sette idéene ut i livet. Innholdet i kursvirksomheten er konsentrert om følgende områder:

- * gjennomgang av patentspørsmål, bokføring og markedsføring
- * med utgangspunkt i de unges egen erfaringer, kunnskaper og idéer starte opp småvirksomheter, enten individuelt eller i grupper

Som en overordnet målsetning skal kurset øve opp de unges kreativitet, samarbeidsevne, selvtillit og beslutningsevne. I løpet av kursets første uker skal deltakerne begynne å arbeide med konkrete virksomhetsidéer. Det kan her delvis dreie seg om idéer som de unge har hatt allerede før kurset, eller det kan dreie seg om idéer utviklet i fellesskap under kurset. For at virksomhetsidéene skal bli mest mulig konkrete, må de for det første svare til de unges kunnskapsmessige forutsetninger. For det andre må de ta utgangspunkt i de markedsmessige behov i lokalsamfunnet eller i storsamfunnet.

KRESAM's virksomhet har nedfelt seg i et samarbeid med myndighetene,

det såkalte Drivhus-prosjektet, som flere svenske kommuner har satt igang. Prosjektet er basert på KRESAM-gruppens læringsopplegg, men er offentlig drevet. To kurs av 20 ukers varighet gjennomføres hvert år, med 14-15 deltakere på hvert kurs. Kursdeltakerne kan få økonomisk støtte gjennom Arbeidsmarknadsstyrelsen. Rekrutteringen til kursene skjer dels gjennom annonsering i dagspressen, dels gjennom arbeidsformidlingen.

Kursene ledes til daglig av offentlige tjenestemenn, mens KRESAM-konsulentene spilte en viktig rolle i oppstartingen. Dessuten henter man ressurser fra Utviklingsfondet, som driver kursvirksomhet i virksomhetsetablering.

Målsetningen med kursvirksomheten er som nevnt etablering av nye virksomheter med utsikter til å bli varige arbeidsplasser. Kursvirksomheten oppfattes imidlertid ikke som mislykket dersom den ikke bidrar til at de unge starter egen virksomhet, men i stedet finner sysselsetting innen andre deler av arbeidslivet. Man regner med at de unge gjennom kursvirksomheten har tilegnet seg verdifulle ferdigheter som har styrket deres muligheter på det ordinære arbeidsmarkedet.

Evalueringer av prosjektet har vist at de aller fleste har skaffet seg sysselsetting etter kurset, enten ved å ha startet egen virksomhet eller ved å finne ansettelse hos andre. Enkelte har også blitt motivert til å fortsette utdannelsen.

Innenfor prosjektet er det blitt startet en rekke småvirksomheter. Enkelte er så nye at man foreløpig ikke vet om de vil kunne bli varige virksomheter. Man regner med at det normalt vil ta fra ett til to år før de nye virksomhetene kan gi en inntjening som er tilstrekkelig for at etablereren kan leve av den. Kursvirksomheten ses bare som et første springbrett til å skape nye virksomheter.

Mange av de nyopprettede virksomhetene bærer preg både av lokalsamfunnets behov for varer og tjenester og ungdoms interesseområder. Eksempler kan her være lydstudio, naturproduktbutikk, bruktklærforretning, bilverksted, systue, snekkerverksted, minkfarm, kennel, heste-

vognproduksjon (for travtrenoing og transport), sopp-plukking for eksport til Italia.

En virksomhet som har fått særlig mye omtale og som på en interessant måte kombinerer lokale ressurser og et internasjonalt marked, er bedriften Umebär, startet av to unge menn. Bedriften organiserer plukking og konservering av en rekke viltvoksende produkter som tyttebær, multer og sopp. (Plukkingen gjøres av faste bærplukkere.) I løpet av 1983 hadde firmaet en omsetning på 4.3 mill. kr. og et overskudd på over kr. 100.000.

4.4. JOBBSKAPING I NEDERLAND.

I 1980 satte de nederlandske arbeidsmarkedsmyndighetene ved Arbeidsdirektoratet igang et jobbskapingprosjekt rettet mot ungdom under 23 år. Myndighetene tar initiativet til at virksomheter ("ungdomsbedrifter") opprettes. Det nedsettes offentlige styringsgrupper som dels finner frem til hva slags virksomheter som bør opprettes, delvis følger opp de enkelte virksomhetene. Styringsgruppene er bl.a. sammensatt av representanter for hovedorganisasjonene i arbeidslivet. Virksomhetene blir subsidiert av staten i inntil 4 år, med en gradvis nedtrapping av støtten. Meningen er at virksomhetene både økonomisk og teknisk-administrativt skal bli selvbærende og dermed skape permanente arbeidsplasser. De unge skal kunne arbeide i virksomheten så lenge han/hun ønsker. Lønnsforhold og arbeidsforhold skal i størst mulig grad tilsvare det ordinære arbeidslivet.

Tiltaket er foreløpig på forsøksstadiet, men er under sterk opptrapping. I 1983 fantes det 96 prosjekter med totalt 960 personer sysselsatt. Gjennomsnittsstørrelsen på virksomhetene er altså 10 personer; det dreier seg med andre ord ikke om så helt små virksomheter.

Prosjektet har i første rekke rettet seg mot ungdom med spesielt store problemer på arbeidsmarkedet. Denne gruppen ungdom har ofte mangelfulle faglige kvalifikasjoner og er ofte lite motivert for videre utdanning. Derfor tilleggs opplæringsaspektet ved prosjektet spesielt stor vekt.

For at tilfredsstillende opplæring skal kunne ytes, trengs imidlertid personale med de nødvendige yrkesfaglige og økonomisk-administrative kvalifikasjoner. Man har forsøkt å fylle lærerkreftene med eldre arbeidsløse ungdom med de ønskede ferdigheter. Det har imidlertid vist seg vanskelig å finne tilstrekkelig kvalifisert hjelp blant arbeidsløse, delvis fordi man søker etter yrkesgrupper som i liten grad har problemer på arbeidsmarkedet og som, dersom de er arbeidsløse, ikke alltid er like motiverte for å delta i prosjekter av denne typen. For det første ønsker man ofte bedre betalte jobber, for det andre kan mange finne det uvant å arbeide med med ungdomsgrupper som ofte oppfattes som "vanskelige".

Et ytterligere problem har oppstått ved å rette prosjektet mot den mest ressursvake gruppen av unge arbeidsløse. Behovet for å knytte kvalifiserte yrkesgrupper til prosjektet kan bli så stort at sysselsettings-effekten for dem som har størst problemer på arbeidsmarkedet blir mindre enn ønsket.

Det stilles klare kriterier til hva slags virksomheter som skal opprettes. Virksomhetene må ikke konkurrere med det eksisterende næringsliv. To strategier er da blitt valgt. Enten må virksomhetene fremstille nye produkter (varer/tjenester) eller de må erstatte importerte produkter. I denne forstand kan man si at prosjektet retter seg mot en 3. sektor i arbeidslivet. Følgende typer virksomheter har blitt opprettet: byggeprosjekter (f.eks. restaurering av hus), fremstilling av tropiske frukter under glass, produksjon av treleker, fremstilling av modellfly, føremaskiner, administrative og sosial tjenester. Siden virksomhetene er ment å bli selv bærende i løpet av et visst antall år, er de også avhengige av å selge sine produkter til en pris som dekker de faktiske kostnadene. Dette har vist seg særlig vanskelig for de virksomhetene som tilbyr sosiale tjenester fordi disse er svært arbeidsintensive. Tjenestene blir dermed uforholdsmessig dyre for potensielle kjøpere.

4.5. YRKESERFARINGSBEDRIFTENE I OSLO (YB) (9).

Yrkeserfaringsbedriftene i Oslo er et noe annerledes jobbskapingsprosjekt enn dem vi tidligere har presentert. Det sikter ikke mot varig sysselsetting for ungdom, men derimot for eldre arbeidstakere som av ulike grupper er blitt stilt utenfor arbeidslivet (bedriftsnedleggelse, førtidspensjonering). YB sikter mot å imøtekomme både yngres og eldres problemer på arbeidsmarkedet. For de eldre kan utstøting fra arbeidslivet være et problem, for ungdom dreier det seg oftere om utestengning. Mange unge har problemer med å skaffe seg den nødvendige første arbeidserfaring som gjør det mulig for dem å fast arbeid. YB tilbyr faste arbeidsplasser for eldre arbeidstakere, samtidig som ungdom får inntil ett års arbeidstrening i virksomheten.

Initiativet til YB ble tatt av privatpersoner. Disse er imidlertid plassert slik i arbeids- og organisasjonsliv at de kunne skaffe viktige kontakter utad. I 1980 ble det nedsatt en plangruppe med representanter fra Oslo faglige samorganisasjon, Oslo og Akershus håndverk- og industriforening og Fylkesarbeidskontoret i Oslo og Akershus. Fra årsskiftet 1983/84 ble YB etablert som en egen næringsdrivende stiftelse. Stiftelsen står for kontakt- og utviklingsarbeidet og undersøker markeds- og finansieringsgrunnlaget. I september 1984 ble en prøvebedrift satt igang.

YB har mottatt støtte til utviklingsarbeidet fra en rekke offentlige instanser, bl.a. fra Sosialdepartementet, Sentrumsforeningen i Oslo, formannskapet i Oslo (etableringslån) og Kommunal- og arbeidsdepartementet (oppstartingsstilskudd). I tillegg klarte stiftelsen å reise den nødvendige egenkapital.

Målsetningen bak YB er å skape et arbeidsfellesskap mellom yngre og eldre mennesker som ønsker å komme ut i arbeidslivet. Ved å kople sammen varige arbeidsplasser for eldre arbeidstakere med lang arbeidslivserfaring og arbeidstreningsplasser for ungdom med liten eller ingen arbeidsbakgrunn, håper man å skape et stimulerende miljø for begge parter. De eldre arbeidstakerne får en arbeidssituasjon som er mindre krevende enn det ordinære arbeidsliv, mens de unge får både arbeids-

trening og lærer en rekke yrkesfaglige ferdigheter og mer praktiske ferdigheter (timelisteføring, regnskapsføring) som kan styrke deres muligheter på det ordinære arbeidsmarkedet.

Tiltaket retter seg mot ungdom i alderen 16-20 år, altså en yngre aldersgruppen enn i tiltaket "Ungdommens egne bedrifter". Både de unge og de eldre formidles til YB gjennom Arbeidsformidlingen. Det stilles ingen betingelser til de unge om tidligere skoleytelser eller arbeids erfaring. De unge avlønnes av arbeidsmarkedsmidler (bedriftsintern opplæring) de første 3 månedene. Etter denne perioden kan de få tilbud om ansettelse i ytterligere 9 måneder dersom opplæringen fungerer tilfredsstillende. De lønnes da av bedriftens produksjon og får ordinær tariff lønn. Man ønsker bare å beholde de unge i inntil ett år, siden produksjonen i YB er noe mer beskyttet enn i det ordinære arbeidslivet; arbeidstempoet er f.eks noe lavere. Gjennom et samarbeid med Arbeidsformidlingen også etter avsluttet arbeidstreningsperiode, forsøker man å finne egnede tilbud til de unge av mer varig art. Man samarbeider også med Skolesjefens kontor om et opplæringsopplegg som ikke gir en ferdig fagutdannelse, men som kan gjøre videreplassering i skole eller arbeidsliv lettere.

Også de eldre arbeidstakerne lønnes av arbeidsmarkedsmidler den første tiden (arbeidstilvenningstilskudd). Deretter skal de lønnes av produksjonen. De eldre arbeidstakerne kan være i bedriften så lenge de måtte ønske. Gjennom den varierte yrkeserfaring de eldre representerer (bl.a. er det ansatt syerske, møbeltapetserer, grafiker), kan også de unge få opplæring i en rekke håndverksmessige ferdigheter.

YB ønsker å begrense produksjonen til små bedrifter fordi bedriftsstørrelsen er viktig for å skape et godt samarbeidsklima mellom de eldre og yngre arbeidstakerne samtidig som administrasjonsarbeidet blir overkommelig. Man retter seg mot produkter og tjenester som representerer nisjer i markedet og som synes å ha gode markedsutsikter. I den første YB-bedriften har man rettet seg mot musikk-korpene i Norge. Markedsanalyser utført av Statens Teknologiske Institutt har vist at det innen musikk-korpsbevegelsen finnes et stort og tildels udekket marked både for reparasjonstjenester og nyproduksjon. Tidligere har det

vært nesten umulig å få gjennomført reparasjoner på f.eks. musikk-instrument-etuier. Etuiene måtte eventuelt sendes utenlands for å bli reparert. Bedriften har påtatt seg både slikt reparasjonsarbeid, men har også utviklet nye produkter til musikk-korpsene (stativer, klyper).

Ved årsskiftet 1984/85 var det ansatt 6 personer i den første YB-bedriften, 6 voksne og 2 unge. Det er meningen at halvparten av de ansatte skal være eldre, den andre halvparten unge under 20 år. Man regner med at bedriften, når den har nådd et tilstrekkelig overskudd, vil kunne sysselsette inntil 20 personer. Planen er at denne størrelsen skal være nådd ved utgangen av 1985.

Foreløpig har YB et beskjedent omfang. Det har også vært tilsiktet. Den første produksjonsbedriften ble oppstartet som en prøvebedrift høsten 1984. Først høsten 1985 vil den offisielle åpningen av YB som et mer varig sysselsettingstiltak foretas. Det er også utarbeidet planer for nye produksjonsbedrifter, men det er uklart når disse vil kunne settes ut i livet. Stiftelsen YB er her tenkt å fungere som en paraplyorganisasjon for småbedriftene. På den måten kan bedriftene oppnå en rekke stordriftsfordeler: Regnskaper, fakturering, opplæringsprogrammer, arbeidsgiverfunksjoner, osv. kan overføres til den overgripende organisasjonen.

YB er foreløpig et så nytt sysselsettingstiltak for ungdom at evalueringer ikke ennå ikke foreligger (10). Det er derfor for tidlig å gi en vurdering av vellykketheten av tiltaket. Som modell for jobbskaping for eldre arbeidstakere og arbeidstrening for ungdom representerer imidlertid tiltaket et interessant tiltak. Både måten tiltaket kom i gang på, gjennom et samarbeid mellom fagbevegelse, arbeidsgiverside og offentlige instanser, og forsøket på å skape produksjon med basis i markedsnisjer, utgjør et interessant tilskudd til de mange ulike modellene for jobbskapingstiltak.

4.6. SMAJOBBSENTRALER I TILKNYTNING TIL UNGDOMSKLUBBER.

Flere steder i landet har det de siste årene sprunget frem småjobbsentraler i tilknytning til ungdomsklubber. Jobbsentralene har vokst frem som svar på arbeidsløsheten blant ungdom. Vi vil her presentere to slike ungdomsklubber med småjobbsentral: Maurtua i Mo i Rana og småjobbsentralen i Alesund.

Både i Mo i Rana og i Alesund ble det først opprettet ungdomskaféer for å imøtekomme behovet for et samlingssted for arbeidsløs ungdom. Ungdomskaféene skulle fungere om aktivitetssentra for ungdom. Både i Alesund og i Mo i Rana drives kaféene av arbeidsløs ungdom på arbeidsmarkedstiltak. Administrasjonen og organiseringen av tiltaket er underordnet kommunalt ansatte fritidsklubb-ledere.

Det ble tidlig klart at for mange unge er ikke bare et oppholdssted et tilstrekkelig tilbud. Gjennom ungdomskaféen som sosialt treffpunkt kan man imidlertid nå mange av de arbeidsløse ungdommene som det offentlige ellers har vanskelig for å fange opp. Klubbledelsene ønsket å utvide aktivitetstilbudet ved å lage en sentral for kortvarige arbeidsoppdrag i lokalsamfunnet.

Det er imidlertid store problemer med å sette igang slike "spontanorganiserte" jobbformidlingssentraler i Norge. Ifølge den norske sysselsettingsloven er det ikke lov å drive privat arbeidsformidling i Norge. All arbeidsformidling skal være offentlig regulert. Ungdomsklubbene har derfor vært nødt til å søke Arbeidsdirektoratet om dispensasjon fra denne loven. Slik dispensasjon er blitt innvilget, men bare for et avgrenset tidsrom. Også Arbeidsdirektoratet har funnet slike tiltak mot ungdomsarbeidsløshet så interessante at de er vel vært å forsøke. For å ha en viss kontroll med tiltaket, har man imidlertid krevet at de unge skal være registrert som arbeidsløse ved arbeidskontoret.

Jobbsentralene tar oppdrag både fra offentlige og private instanser. I Alesund har man spesielt fått mange oppdrag fra pensjonister. Man utfører bl.a. en rekke hente- og bringejobber, snemåking, hagearbeid, husarbeid og nattevaktarbeid. Men man har også fått oppdrag for be-

drifter. Det kan her dreie seg om pakkhusarbeid, sjauing, sjåførarbeid, flytting, vasking, anleggsarbeid, gartnerarbeid. I enkelte tilfeller har også arbeidsforholdet blitt permanent, fordi arbeidsgiveren har vært godt fornøyd med arbeidstakeren.

Avlønningen av de unge har skjedd på flere måter. Ved oppdrag fra offentlige instanser har man fått tiltaket inn under ordningen med bedriftsintern opplæring i offentlig regi (nå praksisplasser), mens arbeid for private oppdragsgivere skjer mot en spesielt avtalt lønn.

Småjobbsentralen i Ålesund har hatt en jevn økning i antall formidlede arbeidsoppdrag. Pr. utgangen av august 1984 regnet man med å kunne sysselsette 6 unge i halve stillinger.

Jobbformidlingssentralen i Mo i Rana er i stor grad lagt opp på samme måte som i Ålesund. Ved Maurtua i Mo har man imidlertid i større grad enn i Ålesund benyttet offentlige arbeidsmarkedstiltak (8-ukerskurs, enkeltarbeidsplasser, det kommunale sysselsettingsprogrammet, bedriftsintern opplæring i offentlig regi) for å styrke det økonomiske grunnlaget for tiltaket. Klubbledelsen har også gått svært aktivt ut i forhold til det lokale næringslivet for å markedsføre småjobbsentralen ved Maurtua.

Maurtua har hatt spesielt stor suksess med en ordning med barneparkering for foreldre med kortvarige oppdrag i byen. Dette tilbudet har det vist seg å være stor etterspørsel etter. Tiltaket er nå utvidet til også å være et opplæringstilbud for de unge i form av teoriundervisning om barneomsorg og utplassering i kommunale barnehager.

Det har ikke vært reist innvendinger mot barneparkeringsordningen fra barnehageetaten. Derimot har det lokale arbeidskontoret vært misfornøyd med Maurtuas sterke markering overfor næringslivet. Man har vært redd for at småjobbsentralen har ført til at færre arbeidsgivere henvender seg til Arbeidskontoret med kortvarige arbeidsoppdrag.

Maurtua har også satt igang prosjekter som er ment å skape mer varige arbeidsplasser. Det er opprettet et verksted for tapetsering og rep-

arasjon av gamle møbler og dessuten et tekstilformingsverksted. Til sammen sysselsetter disse virksomhetene 10-12 personer. I oppstartingsfasen har disse virksomhetene vært drevet ved hjelp av arbeidsmarkedsmidler (13-ukerskurs, sysselsettingsmidler). De ansatte på tekstilverkstedet har allerede utdanning i søm og vev fra yrkesskolen, men har ønske om ytterligere opplæring. Virksomhetene har imidlertid hatt så god etterspørsel etter sine tjenester, bl.a. fra en rekke institusjoner (aldershjem, teateret), at man regner med at det vil være varige behov for slike tilbud.

De to jobbskapingstiltakene vi har presentert i dette avsnittet er interessante ikke minst fordi de avdekker udekkede behov for en rekke varer og tjenester i lokalsamfunn. Det kan være vanskelig å beregne omfanget av de udekkede behovene og dermed om det også vil være et varig behov og betalingsdyktig etterspørsel etter slike tjenester. Tiltakene er imidlertid eksempler bruk av offentlige arbeidsmarkedstiltak til å igangsette mer varige arbeidsplasser. Arbeidsplassene kan enten fungerer som opplærings- og arbeidstreningsplasser for ungdom som så kan finne mer varig sysselsetting, eller de kan bli varige arbeidsplasser for noen, slik tilfellet kan bli for møbelreparasjonsverkstedet og tekstilverkstedet i Mo i Rana.

Hva slags arbeidsplasser representerer så småjobbsentralene? Å utføre forefallende arbeidsoppgaver for offentlige og private instanser, er kanskje ikke særlig inspirerende og kvalifiserende arbeid. For de fleste unge vil det imidlertid vært snakk om midlertidig arbeid som kan gi dem den nødvendige arbeidserfaring for å finne annen mer fast sysselsetting. Det vil som oftest heller ikke dreie seg om heldagsarbeid. I lengden vil det derfor være vanskelig å klare seg økonomisk bare ved denne tilknytningen til arbeidslivet. Det er dessuten rimelig å anta at arbeidsmotivasjonen vil være annerledes her enn ved et tiltak som "Ungdommens egne bedrifter". Småjobbsentralene har vel små mye et sosialpolitisk siktemål ved å gi arbeidstrening som et rent jobbskapingstiltak. De rettet seg også mot en yngre og mer "umoden" aldersgruppe enn UEB. Det er derfor ikke rimelig å stille de to tiltakene opp mot hverandre. De kan hver for seg fylle viktige oppgaver for ulike grupper unge arbeidsløse.

KAPITTEL 5: OPPSUMMERING

Foreliggende rapport har tatt for seg erfaringer med en relativt ny strategi mot arbeidsløshet, såkalt aktiv jobbskaping. Denne strategien har i det siste tiåret fått stor oppmerksomhet internasjonalt. I norsk sammenheng er den foreløpig lite utprøvd. I de siste årene har man likevel sett visse tilløp fra myndighetenes side på å utforme tiltak som kan betegnes som aktiv jobbskaping. I første rekke gjelder det tiltaket "Ungdommens egne bedrifter" som Oslo kommune har satt igang, men også andre tiltak, som f.eks. etablererkurs, kan regnes som aktiv jobbskaping. Disse retter seg imidlertid ikke spesielt mot arbeidsløse.

Vi har i rapporten vært spesielt interessert i aktiv jobbskaping som strategi mot ungdomsarbeidsløshet. Også internasjonalt viser det seg at denne strategien særlig har rettet seg mot ungdom. Delvis kan dette skyldes at det er ungdomsarbeidsløsheten som oppfattes som det mest påtrengende problemet, samtidig som ungdom utgjør en uforholdsmessig stor andel av de arbeidsløse. Men det kan også skyldes at jobbskapingstiltak i mange land oppfattes som en spesielt egnet strategi overfor unge arbeidsløse, særlig de litt eldre unge. Store grupper av ungdom i f.eks. Storbritannia og Nederland får ikke arbeid til tross for at de har både utdanning og arbeidserfaring. Samtidig er de sterkt motivert for å kunne sette igang med en meningsfylt virksomhet og kan også observere at det i samfunnet rundt dem er behov for en rekke varer og tjenester. Denne situasjonen kan bidra til stor oppfinnsomhet blant mange: Det kan fremstå som en nærliggende løsning på sysselsettingsproblemet å sette igang egen småvirksomhet.

I Norge har ikke ungdomsarbeidsløsheten på langt nær et slikt omfang som i mange andre europeiske land. Likevel er problemet heller ikke ubetydelig hos oss, noe den offentlige satsningen på å bekjempe ungdomsarbeidsløsheten (flere ordinære utdanningsplasser, arbeidsmarkedstil-

tak) er et uttrykk for. Dessuten ser vi også her i landet en tendens til økning i arbeidsløsheten blant de litt eldre unge, dem som har avsluttet videregående skolegang og annen utdanning og som kanskje også har endel arbeidserfaring. Denne gruppen har foreløpig ikke vært spesielt prioritert i myndighetenes arbeidsløshetsbekjempende tiltak: Det er i første rekke gruppen under 20 år man har konsentrert seg om.

5.1. ERFARINGER MED TILTAKET "UNGDOMMENS EGNE BEDRIFTER" (UEB).

Oslo kommune satte i 1983 i gang et jobbskapingtiltak, rettet mot arbeidsløs ungdom. Kommunen utlyser én gang i året etableringsmidler for ungdom som ønsker å starte egen virksomhet. Det er totalt satt av kr. 500.000 pr. år til etableringsmidler. De som søker om støtte, kan få inntil kr. 50.000. Støtten er ment å dekke investeringskostnader i startfasen og skal ikke benyttes som lønnsmidler. I tillegg til disse midlene kan det etter behov bevilges lønn for et begrenset antall måneder. Hittil har etableringsmidler blitt utlyst tre ganger. Foreliggende undersøkelse omfatter de to første utlysningssomgangene. Totalt har 21 virksomheter med vel 30 personer fått støtte gjennom de to første utlysningene.

Tiltaket administreres av en egen etat i kommunen, Sysselsettingskontoret. Dette kontoret har ansvaret for alle ekstraordinære sysselsettingstiltak i kommunen. Kontoret har ansatt personer med både administrativ og økonomisk kompetanse.

Forutsetning for å være berettiget til etableringsmidler er for det første at søkerne er arbeidsløse, men det foreligger intet krav om at man er registrert arbeidsløs. Dernest må man være innenfor en viss alder (mellom 18 og 30 år), og man må være hjemmehørende i kommunen.

Innenfor disse rammekriterierene er det viktigste kriteriet for økonomisk støtte at man har en godt gjennomtenkt virksomhetsidé. Kontoret forsøker imidlertid å nå en gruppe unge som synes å ha få muligheter til å skaffe finansiering på egen hånd, f.eks. gjennom private banker eller offentlige låneinstitusjoner.

Søknadsmassen og de innvilgede søknadene vitner om stor idérikdom og variasjon i typen virksomheter som ønskes opprettet. De fleste virksomhetene er én eller annen form for tradisjonell håndverksdrift (gullsmedverksted, fotoverksted, pottemakerverksted, snekkerverksted, systue) eller tjenesteytende virksomhet (kafé, salg av bildeler, blomsterbutikk, bruktklærforretning, trykkeri). Det finnes også eksempler å mer "uvanlig" virksomhet, særlig tatt i betraktning at Oslo er en storby: Det er innvilget støtte både til drift av gårdsbruk og fiskebåt.

Intervjuer med dem som har fått etableringsstøtte viser at de aller fleste har både lengre utdanning og arbeidserfaring bak seg. Likevel har de vært arbeidsløse i perioder. Intervjuene viser også at de fleste bedriftsetablererne lenge har hatt ønske eller uklare planer om å opprette egen virksomhet. De har i lang tid vært engasjert innenfor det arbeidsområdet de nå får støtte til, ofte som aktiviteter på fritiden. Tidligere har de imidlertid ikke hatt det finansielle grunnlaget for å gå til det skritt å opprette egen virksomhet; først kommunens avsetting av etableringsmidler har gjort det mulig å realisere planene. Med den kommunale støtten som garanti har det så vært mulig for flere å skaffe tilleggsfinansiering fra banker.

En evaluering av virksomhetene etter at de har eksistert i fra ett til to år viser at 16 av de 21 virksomhetene i undersøkelsen fremdeles er i drift, og de unge som driver virksomhetene er i stand til å leve av inntektene fra driften. Tre virksomheter er ennå ikke kommet i full drift, men er i ferd med å komme igang. Bare én virksomhet mislyktes fullstendig. Vellykketheten av dette tiltaket, målt som antall virksomheter som består og antall personer som fortsatt er sysselsatt, må derfor hevdes å være svært god.

5.2. ULIKE MODELLER FOR JOBBSKAPING FOR UNGDOM.

"Ungdommens egne bedrifter" er basert på en jobbskapingsmodell som forutsetter både sterk motivasjon og god faglig bakgrunn blant deltakerne. Den forutsetter med andre ord at det blant arbeidsløse ungdom finnes

personer med en slik bakgrunn. Det har det altså vist seg å gjøre for Oslos vedkommende. Her reiser det seg imidlertid en rekke spørsmål i forhold til jobbskaping som generell strategi mot ungdomsarbeidsløshet.

1. Det kan være vanskelig å avgjøre om UEB har truffet en typisk gruppe ungdom eller om deltakerne i UEB er et rent "storbyfenomen". Interessen for å starte egen virksomhet er trolig ikke sterkere i byene enn i landet for øvrig. Erfaringene fra de kriserammede 30-årene tyder på at det nettopp var på landsbygda at de fleste nye virksomhetene dukket opp. Det kan imidlertid finnes kulturelle forskjeller blant grupper av ungdom avhengig av hvor de er vokst opp. I et bysamfunn finnes det vanligvis et mylder av aktiviteter å ta seg til, både i form av arbeid og som fritidsaktiviteter. Mulighetsrommet for virksomheter som kan skapes og som kan bli til inntekstgivende aktivitet er trolig atskillig større i byer enn i småsamfunn. Fantasirikdommen kan derved kanskje ha større grobunn i byene andre steder. Tilsvarende vil ungdom som er vokst opp på et ensidig industristed ofte ha mye oppmerksomhet knyttet til nettopp den eller de dominerende virksomhetene på stedet. Der har far og kanskje også mor arbeidet, og der skal en selv med stor sannsynlighet en dag begynne å arbeide. Erfaringene fra det svenske KRESAM-prosjektet tyder imidlertid på at det også finnes stor idérikdom i lokalsamfunn og at arbeidsløs ungdom har funnet frem til arbeidsområder som både tar utgangspunkt i lokale ressurser og som synes satsningsverdige.

2. Flertallet av arbeidsløs ungdom mangler trolig den utdanning og arbeidserfaring og kanskje det viktigst: den motivasjon som nettopp er en forutsetning for at et tiltak som UEB skal lykkes. Manglende utdanning og arbeidserfaring blir ofte fremhevet som de viktigste årsakene til ungdomsarbeidsløsheten; utformingen av de offentlige arbeidsmarkedstiltakene er uttrykk for et slikt syn. Selv om dette kan gjelde store grupper av unge arbeidsløse, er det også mye som taler for at det også finnes mange med store ressurser, men som likevel har problemer med å finne tilfredsstillende arbeid. For denne gruppen er det bare i liten grad utformet offentlige tiltak.

I rapporten (kapittel 4) presenteres en rekke alternative jobbskappings-

modeller både fra Norge og andre land. De retter seg alle mot arbeidsløs ungdom. Men det er i stor grad andre grupper unge man forsøker å nå gjennom disse tiltakene enn gjennom UEB. Flere av tiltakene retter seg mot yngre ungdom, ofte med svak skolebakgrunn og lite arbeidserfaring, samtidig som de unge har liten skolemotivasjon. Jobbskapingstiltakene har her ofte arbeidstrening som hovedsiktemål, først i neste omgang er det viktig å skape varige arbeidsplasser. Disse tiltakene krever større administrative ressurser enn tiltak av typen UEB: Samtidig som man skal produsere lønnsomme varer og tjenester, skal det gis opplæring til deltakerne slik at disse står sterkere rustet på arbeidsmarkedet.

Foreliggende undersøkelse kan bare i liten grad besvare spørsmålet om hvor stort potensialet er for jobbskapingstiltak blant unge arbeidsløse. Det ville kreve en omfattende undersøkelse av nettopp ungdom som er blitt arbeidsløse: deres arbeids- og utdanningsbakgrunn og deres ønsker og motiver i forhold til arbeidslivet. Undersøkelsen av tiltaket "Ungdommens egne bedrifter" synes imidlertid å tyde på at det er et potensiale. Liknende eksperimenter i andre kommuner som i Oslo kan bidra til at dette potensialet avdekkes.

5.3. JOBBSKAPING OG FREMTIDSRETTEDE SATSNINGSOMRÅDER.

Erfaringene fra tiltaket "Ungdommens egne bedrifter" tyder på at det i første rekke er håndverkspreget virksomheter som settes igang ved hjelp av etableringsstøtten. Også en del tjenesteytende virksomheter er blitt igangsatt. Representerer så dette fremtidsrettede næringer? Er det riktig av det offentlige å støtte opprettelse av slike virksomheter når det Norge trenger er store virksomheter som gir stor fortjeneste og mange arbeidsplasser?

Det kan være vanskelig å gi en entydig definisjon av hvilke næringsområder som fortjener honnørordet "fremtidsrettet"? Et enkelt kriterium på fremtidsrettet virksomhet kan være om virksomheten evner å overleve. I kapittel 2 (avsn. 2.2) drøfter vi begrepet "vekstbransjer". Vi skiller her mellom bransjers eller virksomheters produktive og sysselsettende evne. Høy lønnsomhet eller produktiv evne kan ikke identifiseres

med høy sysselsettende evne. De mest produktive virksomhetene er ofte de mest teknologi-intensive. På den annen side ser man idag også eksempler på svært lønnsom arbeidsintensiv virksomhet; forretningsmessige tjenester kan her nevnes. Videre viser en rekke nyere undersøkelser over fremtidig behov for arbeidskraft at det forventes sysselsetningsvekst både i teknologi-intensiv virksomhet (f.eks. oljesektoren) og mer håndverkspreget virksomhet (f.eks. syere, snekkere, tømrere, osv.). Dersom målsetningen om den fulle sysselsetting skal oppnås, må man trolig i fremtiden satse på et vidt spekter av næringsområder, både teknologi- og kunnskapsintensive og mer arbeidsintensive. Dessuten må fremvekst av små såvel som store virksomheter stimuleres.

Det kan være interessant å registrere at fremveksten av små, håndverkspregede virksomheter er blitt tolket som en ny satsning for lokalsamfunn. I en presentasjon av Vestlandskommunen Odda som et "etablerernes Mekka" (JEG, 1985: 18) fremgår det at alle de nyetablerte virksomhetene er små, håndverkspregede virksomheter som delvis har startet hjemme på kjøkkenbenken, riktig nok ikke bare av ungdom. Disse virksomhetene utgjør sysselsettingsmessig et supplement til de store bedriftene i kommunen. Dessuten bidrar de til en utvidelse av vare- og tjenestetilbudet for kommunens innbyggere.

Undersøkelsen av tiltaket "Ungdommens egne bedrifter" tyder på at det også blant arbeidsløse ungdom finnes stor idérikdom og evne til å finne nisjer i markedet som - om enn i det små - er satsningsverdige. En generell erfaring synes også å være at markedsnisjer ikke fullt ut kan "planlegges" eller utpekes på forhånd av myndighetene. De er som oftest betinget av lokale forhold slik at et felt som kan representere en markedsnisje i ett lokalsamfunn, ikke nødvendigvis gjør det i et annet. Ofte vil de personer som går med tanker om å etablere egen virksomhet ha bedre "teft" for satsningsverdige områder enn personer som står fjernere fra feltet. Det synes med andre ord som om det først og fremst er de institusjonelle aspektene ved jobbskaping (organisasjonsmodell, tilgangen til etableringsmidler osv.) som kan generaliseres, ikke markedsnisjene og satsningsområdene selv.

5.4. KOSTNADER VED JOBBSKAPINGSTILTAK.

Det har vært en forutsetning i denne rapporten at aktiv jobbskaping som strategi mot ungdomsarbeidsløshet skal kunne sammenlignes kostnadsmessig med andre arbeidsmarkedstiltak. Dersom dette er tilfellet, vil en slik satsning ikke resultere i økte offentlige utgifter til arbeidsløshetsbekjempelse. I prinsippet kunne man da tenkes seg at den enkelte arbeidsløse kan velge hvordan han eller hun mener at den offentlige støtten kommer best til nytte: ved å motta arbeidsløshetstrygd, deltakelse på tradisjonelle arbeidsmarkedstiltak eller som etableringsstøtte. I Frankrike har man en slik ordning.

Vi vil her beregne kostnadene ved jobbskapingstiltak i forhold til andre arbeidsmarkedstiltak gjennom et regneeksempel. Tiltaket "Ungdommens egne bedrifter" er altså her bare tenkt som et eksempel på et jobbskapingstiltak. Vi vil likevel holde oss til dette eksemplet i kostnadsvurderingen. Den konkrete utformingen av tiltakene kan variere. F.eks. vil kostnadene til administrasjon (planlegging, oppfølging, rådgivning, osv.) kunne variere sterkt, avhengig av organisasjonsmodell.

Vi vil her sammenligne jobbskapingstiltak med sysselsettingstiltak (det kommunale og fylkeskommunale sysselsettingsprogrammet). Dette fordi sysselsettingstiltak er det arbeidsmarkedstiltaket som med hensyn til varighet lettest kan sammenlignes med tiltaket UEB (med en varighet på opptil 10 mndr.). Også administrasjonskostnadene er noenlunde sammenlignbare: Verken ved jobbskapingstiltak av typen UEB eller sysselsettingstiltak påløper det vesentlige opplærings- og oppfølgingskostnader sammenlignet med f.eks. kvalifiseringstiltak. Når det gjelder bedriftsrettede tiltak (f.eks. bedriftsintern opplæring), kan det være vanskelig å beregne de reelle kostnadene; opplæringskostnadene tilfaller dessuten her i stor grad bedriftene.

Vi forutsetter at de fleste kommuner får utbetalt den maksimale statlige støtten, dvs. at de er såkalte C-kommuner. Denne forutsetningen stemmer også med de faktiske forhold. Satsen er her pr. idag kr. 7.000. For jobbskapingstiltak forutsetter vi at den enkelte etablerer kan få (inntil) kr. 50.000; i tillegg utbetales lønnsmidler i et visst antall

måneder (vi har valgt to eksempler: 3 og 12 måneder). Vi forutsetter også for enkelhets skyld at brutto månedslønn er den samme som for deltakere på sysselsettingstiltak, her satt til kr. 7.000. (som tilsvarer lønnstrinn 7-8 i staten). For sammenlignbarehetens skyld forutsetter vi videre for begge typer tiltak at det offentlige har et oppfølgingsansvar i 12 måneder (dette gjelder faktisk for UEB; for sysselsettingstiltak er den faktisk oppfølgingsstid som nevnt 10 mndr.).

		Totalt utlegg	Månedsutlegg
Alt. 1:	Kr. 50.000 + lønn i 3 mndr.	kr. 71.000	kr. 5.900
Alt. 2:	Kr. 50.000 + lønn i 12 mndr.	" 134.000	" 11.200
Alt. 2:	Lønn i 12 mndr. (sys.set.tilt.)	" 84.000	" 7.000

Vi ser av dette kostnadsoverslaget at alternativ 1 (som i stor grad tilsvarer UEB slik tiltaket har vært organisert frem til idag) er det rimligste alternativet for det offentlige. Det dyreste alternativet er et jobbskapingstiltak med lønnsstøtte i 12 mndr. (som er UEB's nye opplegg). Sysselsettingstiltak plasserer seg kostnadsmessig midt i mellom.

I tillegg til de oppsatte kostnadene kommer som nevnt de administrative kostnadene. Vi har tidligere argumentert for at disse kostnadene vil være lavere ved alle de tre alternativene enn ved en rekke andre arbeidsmarkedstiltak. Dessuten vil de være noenlunde sammenlignbare i størrelse. Dermed kan vi se bort fra dem i dette regneeksemplet. For sysselsettigstiltak gjelder det imidlertid at kommunene må bidra med en egenandel for å få "løst ut" den statlige støtten. Egenandelen er avhengig av lønns plasseringen for den konkrete arbeidsoppgaven som utføres som sysselsettingstiltak. De fleste kommuner må imidlertid bidra med en egenandel. Dermed kan differansen mellom de kr. 7.000 pr. mnd. ved sysselsettingstiltak og jobbskapingstiltak med 12 mndr. lønnsstøtte fort innhentes.

Det kan derfor argumenteres for at kostnadmessig vil jobbskapingstiltak ikke utgjøre en vesentlig større utgift for det offentlige - stat og kommune sett under ett - enn sysselsettingstiltak.

2. NOTER

NOTER:

1. I Frankrike har jobbskapingstiltak eksplisitt dette siktemålet. Mottakerne av arbeidsløshetstrygd kan få utbetalt på forskudd et beløp som tilsvarer 6 måneders arbeidsløshetstrygd for å investere dette i egen, ny virksomhet. Samtidig får etablererne fritak fra skatter og sosiale avgifter som næringsdrivende det første året.
2. Bortsett fra én, som ennå ikke var igangsatt på intervju-tidspunktet.
3. Tredje gang var våren 1984. Deltakerne i denne tildelingsomgangen har ikke kommet med i intervjuene. Tidsfristen for søknad var 15. april. Jeg har imidlertid på etterskudd innhentet endel foreløpige opplysninger om denne tildelingsomgangen. Oversikt over virksomheter som fikk støtte, forelå først i annen halvdel av juni 1985; se nedenfor avsn. 3.6.2. Situasjonen for 1986 er imidlertid uviss siden Sysselsettingskontoret foreløpig er å regne som en midlertidig etat.
4. Idag er man iferd med å bygge ut en entreprenørutdannelse innenfor siviløkonomstudiet, f.eks. ved Bedriftsøkonomisk Institutt i Oslo og ved Nordland Distriktshøgskole. I tillegg drives det idag en utstrakt kursvirksomhet i offentlig regi med vekt på entreprenør-opplæring, fe.eks. ved Statens Teknologiske Institutt. Foreløpig er disse kursene innrettet mot spesielle grupper i bestemte geografiske områder, f.eks. kvinner. Etterhvert vil man nok innenfor disse utdannelsene samle mye kunnskap som også kan komme til nytte ved offentlig igangsatte jobbskapingstiltak.

5. Her ser vi bort fra parforhold der den ene av partene forventes å forsørge den andre; dette er en svært uvanlig samlivsform blant unge mennesker idag, og ingen antydte i intervjuene at de hadde denne typen forpliktelser.
6. En person unnlot å svare. Antallet svar summerer seg her opp til mer enn de 18 svarende fordi man hadde anledning til å krysse av på flere svaralternativer og eventuelt tilføye egne.
7. Dette gjelder dem som fikk tildelt etableringsmidler ved annen gangs tildeling.
8. Besøk på systuen i august med avlevering av eget stoff til sying, bekrefter dette inntrykket.
9. Fremstillingen bygger her på Olbergs rapport om YB; se Olberg, 1985.
10. Det er planer om at FAFO skal foreta en evaluering av tiltaket.

REFERANSER:

- Aga, S., E.Berntzen, H.Bogen & A.Gleinsvik (1984): Tiltak mot ungdomsarbeidsløshet i 6 europeiske land, FAFO, Oslo 1984
- Andersen, O.J. (1984): Kommunalt entreprenørskap, Oppland Distrikthøgskole, Skrifter nr. 53.84
- Arbeiderbladet (1985): "Sosialkøene stadig lengre", 30.7.85
- Arbeidsdirektoratet (1985a): Framtidig behov for arbeidskraft. Arbeidsgiveres forventede etterspørsel etter ulike utdannings- og yrkesgrupper (Oslo 6. mai 1985)
- Arbeidsdirektoratet (1985b): Arbeidsmarkedsstatistikk nr. 7/85 (Oslo 2. juli 1985)
- Bjørgum, Ø. (1984): Nye arbeidsplasser!, Oslo
- Borgen, S.O., Grøgaard, J.B. & R.Jøsevold (1985): Arbeidsledighet og levekår i Ranasamfunnet, FAFO, Oslo
- Borgeraas, E. (1984): "Ungdomsarbeidsløshetens konsekvenser: Selvdestruksjon eller kollektiv læringsprosess?", i: Haaland, T. (1984): Ung og arbeidsløs, Oslo
- Casson, M. (1979): Youth Unemployment, London

- Colbjørnsen, T. & K.A.Larsen (1985): Fremtidens jobber,
NAVF's utredningsinstitutt, Oslo
- Davis, M. (1984): "The Political Economy of Late-Imperial America",
New Left Review nr. 143
- Dølvik, J.E. (1985): Kvalifisering, sortering eller oppbevaring.
En analyse av endringer i forholdet mellom
utdanning, kvalifikasjonskrav og yrke,
FAFO, Oslo
- Fortune (1983): "Grasping the new employment", 16. mai 1983
- Fortune (1985a): "A shortfall in jobs", 4. februar 1985
- Fortune (1985b): "Are service jobs good jobs", 10. juni 1985
- From, J. & P.Stava (1983): Kommunal organisering for lokal
næringsutvikling, NIBR-notat 1983:124
- Haaland, T. (red.) (1984): Ung og arbeidsløs, Oslo
- Hippe, J. (red.) (1985): Ny kurs for velferdsstaten?
Utviklingen 1977-85, FAFO, Oslo,
- Institutt for samfunnsforskning: Søkelys på arbeidsmarkedet,
nr. 1.1984 og 1.1985
- JEG, Magasin for yrke, utdanning og personlig utvikling (1985):
"Odda er etablerernes Mekka", nr. 2.1985
- Johnsen, Ø., (1984): Ungdom, arbeidsløshet og arbeidsmarkedstiltak,
Mag.gradsavh. i sosiologi, Univ. i Bergen,
Bergen

Kommunal- og arbeidsdepartementet (1985): Det kommunale sysselsettingsprogrammet. Erfaringer og idéer fra noen utvalgte kommuner, Oslo 1985

OECD (1984): "The Employment Outlook: Where are the Jobs in Today's Labour Market?", The OECD-Observer nr. 130, september 1984

Olberg, D. (1985): Kultur og sysselsettings. Sluttrapport fra forprosjektet, FAFO, Oslo

Piore, M.J. & C.F. Sabel (1984): The Second Industrial Devide. Possibilities for Prosperity, New York

Plan og Arbeid (1985): Jobbskaping, nr. 3.85, Oslo

Røed, N.B. m.fl. (1983): "Det tredje arbeidsmarked" - Muligheter og barrierer for organisering av arbeidsoppgaver i nærmiljøet med deltakelse av unge arbeidssøkende, Prosjektoppgave ved Rådet for arbeidslivsstudier, Univ. i Oslo, Oslo

Sejersted, F. (red.) (1982): Vekst gjennom krise, Oslo

St.meld. nr. 85 (1982-83) Om sysselsettingen og arbeidsmarkeds-
politikken

St.meld. nr. 40 (1984-85) Om tiltak mot ungdomsledigheten

Statistisk Sentralbyrå (1984): Sosialstatistikk 1983

Time (1983): "The new economy", 30. mai 1983

Udvalg vedrørende arbejdsløshedsforskning, Statens samfunds-
videnskabelige forskningsråd (1984):
Arbejdsløshedsforskning III. Jobskabelse,
Aalborg

Wissenschaftszentrum Berlin (1985): Internationale Chronik zur
Arbeitsmarktpolitik, nr. 21, juli 1985,
Berlin

INTERVJU-SKJEMA OM UNGDOMMENS EGNE BEDRIFTER

I TIDLIGERE UTDANNELSE OG ARBEIDSERFARING

1. Tidligere utdanninge/skolegang

2. Tidligere arbeidserfaring (av minst 1/2 års varighet)

3. Dersom du har yrkesrelevant utdanninge:
Hadde du da du startet på denne et ønske om å få en
bestemt type jobb gjennom å velge denne utdanninge?

Ja Nei

4. Dersom ja: hva slags jobb hadde du ønske om?

5. Hvorfor ønsket du denne typen jobb?

- * interessant arbeid
- * muligheter for god lønn
- * sikre arbeidsforhold
- * stor selvstendighet i jobben
- * annet:

6. Med den arbeidsbakgrunn du har:

Har du hatt ønske om at din arbeidserfaring skulle gi deg muligheter for å få en bestemt type jobb?

- * ja
- * nei
- * har ikke vært viktig

7. Dersom ja: hva slags jobb har du ønsket deg?

8. Hvorfor ønsket du denne typen jobb?

- * interessant arbeid
- * muligheter for god lønn
- * sikre arbeidsforhold
- * stor selvstendighet i arbeidet
- * annet:

II TILDELINGEN AV ETABLERINGSMIDLER FRA SYSSELSETTINGS-
KONTORET

9. Hva slags virksomhet har du fått støtte til?

10. Når bestemte du deg for at du ville sette igang med denne virksomheten?

- * da du så søknadsutlysningen fra Sysselsettingskontoret?
- * hadde i lenger tid ønsket å sette igang
- * annet:

11. Hvorfor ønsket du å starte denne typen virksomhet?

- * interessant arbeid
- * muligheter for god lønn
- * sikre arbeidsforhold
- * stor selvstendighet i arbeidet
- * annet:

12. Har du tidligere forsøkt å sette igang liknende virksomhet?

Ja

Nei

13. Dersom ja: hvordan endte dette forsøket?

- * ble mislykket
- * drev på en stund
- * annet:

14. Hva tror du var hovedgrunnen til at forsøket ikke lyktes?

- * problemer med finansiering
- * krevde for stor arbeidsinnsats
- * mangel på faglig-teknisk rådgivning, dvs. hjelp til å utforme et bra produkt
- * mangel på økonomisk-administrativ rådgivning
- * annet:

15. Når fikk du bevilget støtte fra Sysselsettingskontoret?

16. Søkte du flere ganger?

Ja

Nei

17. Hvor stort engangsbeløp har du fått tildelt fra Sysselsettingskontoret?

18. For hvor lang tid (mange måneder) får du utbetalt lønn?

19. Har du søkt/bedt om tilleggsfinansiering/økonomisk støtte fra private banker, familie, venner el.l. ?

Ja

Nei

20. Dersom ja: hva slags finansiering dreier det seg om?

21. Hvor stort beløp dreier det seg om?
22. Hva skal tilleggsfinansieringen brukes til (er den øremerket til f.eks. husleie, utstyr, materialer osv.)?
23. Tror du at du ville fått denne tilleggsfinansieringen uten den kommunale støtten fra Sysselsettingskontoret?

Ja

Nei

24. Har du annen kilde til livsopprettholdelse enn midlene fra Sysselsettingskontoret (sosialstøtte, attføringspenger, familie, ektefelle, annen jobb el.l.)?

Ja

Nei

25. Dersom ja: hva slags støtte eller kilde til livsopprettholdelse har du?

26. Synes du den økonomiske støtten du har fått fra Sysselsettingskontoret til etablering og lønn, eventuelt sammen med tilleggsfinansiering fra bank, i rimelig grad dekker dine kostnader i startfasen?

Ja

Nei

27. Dersom nei: hvilke utgifter har du hatt størst problemer med å få dekket?

28. Hva slags praktisk hjelp har du fått fra Sysselsettingskontoret ved oppstartingen og fram til nå?

- * økonomisk rådgivning
- * administrativ rådgivning
- * veiledning i markedsføring
- * faglig-teknisk rådgivning, dvs. hvordan lage et bedre produkt
- * annet:

29. Synes du at den praktiske hjelpen fra Sysselsettingskontorets side har vært tilstrekkelig for deg?

Ja

Nei

30. Dersom nei: hva slags hjelp ville du hatt mer av eller savner du helt?

31. Hvilke erfaringer har du forøvrig med Sysselsettingskontoret og den økonomiske og praktiske støtten herfra?

32. Har du hatt problemer ved oppstartingen av virksomheten utover eventuelle problemer med kontakten med Sysselsettingskontoret?

Ja

Nei

33. Dersom ja: hva slags problemer har du særlig møtt?

- * problemer med å skaffe egnede lokaler
- * vanskeligheter med å få etablert en kundekrets
- * problemer i forhold til andre offentlige eller private instanser
- * annet:

34. Vil du karakterisere disse problemene som:

- * store
- * noen problemer
- * små problemer

35. Hvilke av disse problemene har vært størst?

36. Dersom du har hatt problemer i forhold til andre offentlige eller private instanser: hvilke instanser har det særlig dreid seg om?

37. Hva slags problemer har det særlig dreid seg om?

III DIN ARBEIDSSITUASJON

38. Synes du at din utdanning og/eller arbeidserfaring har kommet til nytte ved oppstartingen og driften av denne virksomheten?

Ja

Nei

39. Dersom ja: hva ved din tidligere utdanning/skolegang har kommet særlig til nytte?

40. Hva ved din(e) tidligere arbeidserfaring(er) har kommet særlig til nytte?

41. Regner du din økonomiske situasjon idag som tilfredsstillende?

Ja

Nei

42. Dersom nei: regner du med at din økonomiske situasjon vil bedre seg etterhvert?

- * ja
- * nei
- * usikkert

43. Hvor lang arbeidsdag har du vanligvis?

44. Hvor lang arbeidsuke (hvor mange ukedager) arbeider du?

45. Dersom du har lang arbeidsdag/uke: er dette fordi du:

- * liker å jobbe
- * liker spesielt godt det arbeidet du har
- * er nødt for å få arbeidet unna
- * er nødt for å klare deg økonomisk
- * annet:

46. Driver du virksomheten alene?;

Ja Nei

47. Dersom ja: synes du det er problematisk å ha ansvaret for virksomheten alene?

Ja Nei

48. Hva synes du er mest problematisk ved å drive alene?
49. Hva ville eventuelt være de største fordelene ved å arbeide sammen med noen?
50. Dersom du ikke driver virksomheten alene: hvor mange arbeider sammen?
51. Hva er de største fordelene ved å arbeide sammen med andre?
- * arbeidsfellesskapet generelt
 - * mulighetene til å få praktisk hjelp fra de andre
 - * mulighetene for avlastning
 - * annet:
52. Hva har eventuelt vært de største ulempene ved å drive virksomheten sammen med noen?

53. Er du fagorganisert?

Ja Nei

54. Tror du at du ville (evt. vil) ha fordeler av å være fagorganisert?

55. Kjenner du andre unge mennesker som ønsker å starte egen virksomhet?

Ja Nei

56. Tror du at økonomisk støtte av liknende art som den du har fått fra Sysselsettingskontoret ville gjøre det lettere for dem å sette igang med egen virksomhet?

Ja Nei

57. Hva tror du er de viktigste betingelsene for å få en slik virksomhet til å gå?

- * at man har en god idé mht. til det produkt man vil lage
- * at man har et godt produkt
- * at man er arbeidssom
- * at man har mange kontakter
- * at man er dristig i forhold til markedet for produktet
- * annet:

IV BAKGRUNNSFAKTORER

58. Kjønn:

59. Alder:

TIL DEG SOM HAR FÅTT TILDELTE ETABLERINGSMIDLER FRA SYSSEL-
SETTINGSKONOTORET TIL "UNGDOMMENS EGNE BEDRIFTER"

Jeg er en forsker som undersøker erfaringene med å tildele etableringsmidler til unge arbeidsløse som ønsker å starte egen virksomhet. Jeg arbeider på et forskningsinstitutt som heter Fagbevegelsens senter for forskning, utredning og dokumentasjon (FAFO).

Dersom du ikke har noe imot det, ville jeg gjerne besøke din virksomhet og snakke med deg om de erfaringer du hittil har gjort med å drive egen virksomhet. Jeg kunne være interessert i å vite litt om hvordan du synes virksomheten går økonomisk, om hva du synes er vanskeligst ved å starte opp alene eller sammen med noen få andre, om du synes at du har fått nok opplæring og hjelp til å starte opp og om du allerede nå har gjort deg tanker om hvordan forholdene burde vært lagt til rette for at du lettere kunne få virksomheten til å gå.

Dersom du går med på en slik avtale, håper jeg å kunne gjøre en avtale med deg i løpet av november måned. Jeg kan garantere deg full anonymitet, dvs. det skal ikke være mulig for noen å finne ut hvem som har svart på de spørsmålene jeg stiller deg.

Jeg har hatt kontakt med Helle Rotne ved Sysselsettingskontoret. Hun har gitt med ditt navn og din adresse under forutsetning om full anonymitet. Sysselsettingskontoret er positivt innstilt til denne undersøkelsen fordi den kan føre til at tiltaket "Ungdommens egne bedrifter" kan forbedres og til at også ungdom i andre kommuner kan komme med på liknende tiltak.

Jeg sender med et frankert svarkort der du kan krysse av på om du vil være med på en slik undersøkelse og i så fall angi når det passer best for deg at jeg besøker virksomheten din. Det er spesielt fint om du som ikke har telefon angir et tidspunkt.

Jeg legger også ved et kopi av skjemaet med de spørsmålene jeg har tenkt å stille deg slik at du kan se hva slags opplysninger jeg er ute etter.

Hilsen Hanne Bogen
FAFO
Lilletorget 1
0184 Oslo 1
Tf. 40 14 06

TIL DEG SOM HAR FÅTT TILDELT ETABLERINGSMIDLER FRA SYSSEL-
SETTINGSKONTORET TIL "UNGDOMMENS EGNE BEDRIFTER"

I et tidligere brev jeg sendte deg spurte jeg om du ville være med på en intervju-undersøkelse om dine erfaringer med tildeling av etableringsmidler fra Sysselsettingskontoret. Siden jeg ikke har hørt noe fra deg, lurte jeg på om dette skyldtes at du er litt skeptisk til slike undersøkelser. Derfor sender jeg deg intervju-skemaet med de spørsmålene jeg har tenkt å stille deg. Som du vil se av spørsmålene er jeg bare interessert i opplysninger som angår dine erfaringer med å etablere egen virksomhet. Jeg vil behandle intervjuene på en slik måte at det ikke blir mulig å gjenkjenne den enkelte person som er blitt intervjuet. Jeg tror det er viktig at en undersøkelse som denne når flest mulig fordi det kan ha stor betydning for om myndighetene vil utvide et tiltak som "Ungdommens egne bedrifter". Det er Kommunal- og arbeidsdepartementet som finansierer mitt prosjekt; det er også dette departementet som sitter på den pengesekken som eventuelt skulle bevilge mer penger til et slikt tiltak.

Jeg håper derfor at du ser nytten av å være med på en slik undersøkelse.

Dersom du altså ikke helt har mistet interessen for undersøkelsen og vil være med på intervjuet, kan du kontakte meg pr. telefon slik at vi kan avtale en tid for et møte.

Hilsen Hanne Bogen

FAFO

Lilletorget 1

0184 Oslo 1

Tf. 40 14 06

el. 40 14 20

(sentralbord)

