

Svar på utredningens frågor med anledning av kapitel om vinster

Fråga 1: Vilka skäl ser referensgruppen till de höga marginalerna i enskilda företag?

Det finns flera skäl. Här är de viktigaste.

1. **Bra verksamhet.** Den som kan leverera god kvalitet och ha nöjda brukare/patienter/elever och föräldrar samt beställare samtidigt som man hushållar med resurserna kommer långsiktigt att ha bättre marginal än den som har missnöjda kunder, missnöjd personal och levererar undermålig kvalitet. Bra verksamhet kännetecknas exempelvis av låga sjuktal, låg personalomsättning, hög kontinuitet i ledarskap, bra kontroll på inköpsprocesser, god kvalitet som genererar hög beläggning/stadig efterfrågan.
2. **Innovation.** Om ett företag utvecklar eller förändrar verksamheten genom till exempel en effektivare behandlingsmetod eller ett effektivare arbetssätt blir lönsamheten högre fram tills att även konkurrenterna tillägnat sig innovationen, och därmed genom lägre priser driver ned marginalerna.
3. **Brister i offentlig drift.** Om den ursprungliga offentliga verksamheten varit ineffektiv kan en duktig entreprenör pressa kostnaderna rejält och samtidigt leverera god kvalitet. Kommunen får tjänsten till lägre kostnad, samtidigt som företaget gör ett överskott.
4. **Dålig beställning/uppföljning/tillsyn.** Om den upphandlande myndigheteten slarvar i upphandlingen, eller om uppföljningen/tillsynen av välfärdstjänsterna brister, ger det utrymme för mindre seriösa aktörer att leverera svag kvalitet och därmed få lägre kostnader och därmed högre marginal än seriösa aktörer som får samma ersättning.
5. **Företagets kapitalstruktur.** Ett typiskt exempel är att om företaget hyr sin lokal kommer hyran som kostnad i rörelsen. Om företaget äger fastigheten blir det ingen hyreskostnad, och endast avskrivningen belastar rörelseresultatet men inte räntekostnaden. Detta kan i många fall göra en skillnad på runt tio procentenheter i rörelsemarginal.
6. **Beläggningsnivån.** Många verksamheter, som HVB-hem och skolor, kan ofta inte räkna med full beläggning hela tiden. Ett HVB-hem t ex måste kunna gå runt även om bara exempelvis sex av tio platser är belagda. Om platserna under en period är mycket efterfrågade, som när många ensamkommande flyktingar måste placeras, blir rörelsemarginalen stor under perioden. Även skolor måste kunna gå runt även om alla platser inte är belagda. Samtidigt

har beläggningsgraden stor betydelse för lönsamheten. Den marginella kostnadsökningen för ytterligare elever är ofta liten så länge fler elever kan tas in i befintliga klasser.

7. **Tidsfaktorn.** Marginalen ett visst räkenskapsår är ett meningslöst mått. T ex har en friskola, eller verksamhet enligt LOV (med pengsystem), startkostnader innan den ens har kommit igång vilket gör att uppstartsperioden ofta innebär stora underskott som ägaren rimligtvis måste få en chans att tjäna igen. Ett annat exempel är entreprenadupphandlingar, där kontraktstiden ofta kan vara kort, t ex tre år. Företaget har startkostnader men inga intäkter det första året. Första verksamhetsåret går ofta knackigt då verksamheten byggs upp eller omstruktureras. År två går i bästa fall bra och år tre börjar förberedelserna för ny upphandling eller avveckling År fyra kommer kostnaderna för avveckling. Vilket av dessa årsbokslut för skolan, LOV-ad verksamhet eller företaget som levererar en upphandlad tjänst visar "rätt marginal"?

Samma problem finns vid start av friskola och inom LOV-området där uppstartsperioden ofta innebär stora underskott som ägaren rimligtvis måste få en chans att tjäna igen.

8. **Behov av att bygga upp finansiell stabilitet.** För att stå emot t ex minskning i intäkterna till följd av tillfälligt eller permanent lägre elevantal eller färre patienter/brukare krävs tillräcklig ekonomisk buffert. För att bygga upp en sådan stabilitet krävs goda rörelsemarginaler. I upphandlingar ställs även krav om ekonomisk stabilitet för att få medverka som leverantör.
9. **Behov av att bygga upp medel för investering och expansion.** För att göra investeringar behövs såväl egna som lånade medel. Möjligheten att låna beror i sin tur på att företaget har en stabil ekonomi med god soliditet. Att expandera ett framgångsrikt koncept till fler brukare genom att t ex öppna fler enheter kräver att det finns lönsamma enheter och/eller ackumulerat kapital som kan kompensera för den ekonomiska förlust som en expansion normalt innebär de första åren.
10. **Ägaren arbetar i verksamheten.** Företag där ägaren är aktiv i verksamheten uppvisar ofta högre marginal då hen ofta tar ut en relativt låg lön och i stället, när finanserna så tillåter, tar ut utdelning. Av lätt insedda skäl syns detta tydligast i små företag
11. **Koncerner.** Gemensamma kostnader inom koncernen kan hanteras olika i olika koncerner. Detta gör att marginalen i dotterbolag inte går att jämföra med varandra.

Till detta kommer att personalintensiva företag generellt har högre vinstmarginal i förhållande till kapital än kapitalintensiva företag då de har mindre fasta tillgångar såsom maskiner och kapital. Istället utgör humankapital den stora insatsfaktorn. Vinst och resultatmått relaterade till kapital blir därför missvisande för branscher i tjänstesektorn.

Fråga 2: Vilka generella synpunkter har referensgruppen på vilken rörelsemarginal som är rimlig i berörda branscher?

Frågan är i praktiken omöjlig att besvara med hänvisning till ovanstående. Bra upphandlingar, väl avpassade ersättningssystem i LOV-system och för skola/förskola, samt

utvecklad konkurrens leder till att rörelsemarginalen styrs mot den nivå som är "rimlig" i branschen. Höga marginaler är en signal till potentiella konkurrenter att träda in i sektorn, vilket i sig medför högre konkurrenstryck och minskade marginaler.

Behovet av en viss marginal är också kopplad till den ekonomiska risken i verksamheten. Generellt är etablering där alla nya "kunder" måste vinnas, som i skolvals- och LOV-system, förenade med betydande risk, vilket ger behov av större marginaler. Att sätta upp en vårdcentral i en avfolkningsbygd är förenat med hög risk. Att hyra lämpliga byggnader för att bedriva vård och omsorg av ensamkommande med utbildad personal är också förenat med hög risk. Är avtalen/uppdragen mångåriga med låg ekonomisk risk, är behovet av en hög rörelsemarginal mindre.

Diskussionen om ökade offentliga krav på en långsiktigt hållbar ekonomi, för att stå emot tillfälliga eller permanenta nedgångar i elev-, patient- eller brukarunderlag visar också på behovet av tillräckliga marginaler för ett bygga upp en ekonomisk buffert. Ju högre marginaler, desto större möjligheter att på relativt kort tid bygga upp en adekvat buffert.

Fråga 3: Har referensgruppen andra synpunkter på vilka mått som är relevanta för att mäta lönsamhet i berörda sektorer?

För ett företag som levererar god kvalitet och har nöjda kunder och medarbetare är den långsiktiga lönsamheten ett kvitto på att man gör allting rätt.

Fråga 4: Vilka synpunkter har referensgruppen på en reglering som skulle innebära att tillåten utdelning till ägarna skulle regleras till ett belopp som motsvarar en viss procent (statslåneräntan + x procent) av aktiekapitalet och särskilda regler vid försäljning/avveckling.

Här avses vad vi förstår en modell identisk med eller liknande SVB-bolag, aktiebolag med särskild vinstutdelningsbegränsning. Bolagsformen har varit allt annat än framgångsrik. Den har inte lyckats attrahera mer än ett fåtal bolag. I september 2015 fanns hos Bolagsverket endast 87 sådana bolag registrerade (0,2 % av alla aktiebolag i Sverige). 10 procent av dessa har blivit försatta i konkurs eller har genomgått likvidation. Många av de registrerade företagen bedriver idag ingen verksamhet (är vilande).

Vi avvisar alla här diskuterade modeller för reglering av vinstutdelning i välfärdsföretag, det gäller även för SVB-bolagen. Dessa bolag saknar de möjligheter till långsiktighet, ekonomisk stabilitet och tillväxt som det vanliga aktiebolaget ger i och med att det saknas tillräckliga drivkrafter att investera i dem, och att göra överskott. Som en följd därav blir det också riskabelt att låna ut pengar till dem. Om någon ändå står i begrepp att tvinga välfärdsföretag att ombildas till SVB måste denne först utvärdera erfarenheterna av SVB i välfärden och göra en ordentlig analys av konsekvenserna för företag, kommuner, landsting, skattebetalare och inte minst brukare och patienter.

Fråga 5: Vilka synpunkter har referensgruppen på en modell som skulle innebära en reglering av hur stor del av omsättningen som skulle få delas ut till ägarna?

Vi avstyrker varje särskild reglering av vinstnivå och vinstutdelning. Se svaret på fråga 1. Tilläggas kan att det är de mest effektiva företagen som riskerar att lämna marknaden med en reglering där en viss del av vinsten får behållas/delas ut. De företag som är innovationsbenägna och effektiva har ofta höga marginaler, och krav från ägarna om hög avkastning.

Fråga 6: Vilka synpunkter har referensgruppen på en reglering som innebär att huvuddelen av de offentliga medlen måste förbrukas varje år. Endast ett belopp som täcker skäliga kapitalkostnader får bibehållas i verksamheten. Någon begränsning av utdelning till ägarna sker inte i denna modell. Beloppet som ska täcka skäliga kapitalkostnader ska i denna modell räcka till att ersätta både ägare och eventuella räntekostnader.

Detta är att bjuda in till slöseri med skattepengar. Det är bättre att slösa bort dem än att behålla ett eventuellt överskott som kan investeras för framtiden eller sparas för eventuella svåra år. Alla vanliga företag har betydligt längre tidsperspektiv än ett räkenskapsår. En sådan reglering skulle också snedvrída mixen mellan kapital och arbete, vilket i sig leder till en ineffektiv resursallokering.

Utredningen konstaterar både i detta kapitel och i kapitlet om enhetsredovisning att många företag har blandade intäktskällor. Svårt att se hur man ska kunna öronmärka vissa intäkter för att försäkra sig om att just de pengarna gått åt.