

Granskning "Externa intäkter"

Dnr: Rev 53-2010

Genomförd av: PWC AB

Behandlad av Revisorskollegiet den 8 juni 2010

Revisionen Västra Götalandsregionen, VGR

Granskning av externa intäkter

Lotta Ricklander

Johan Karlander

Innehåll

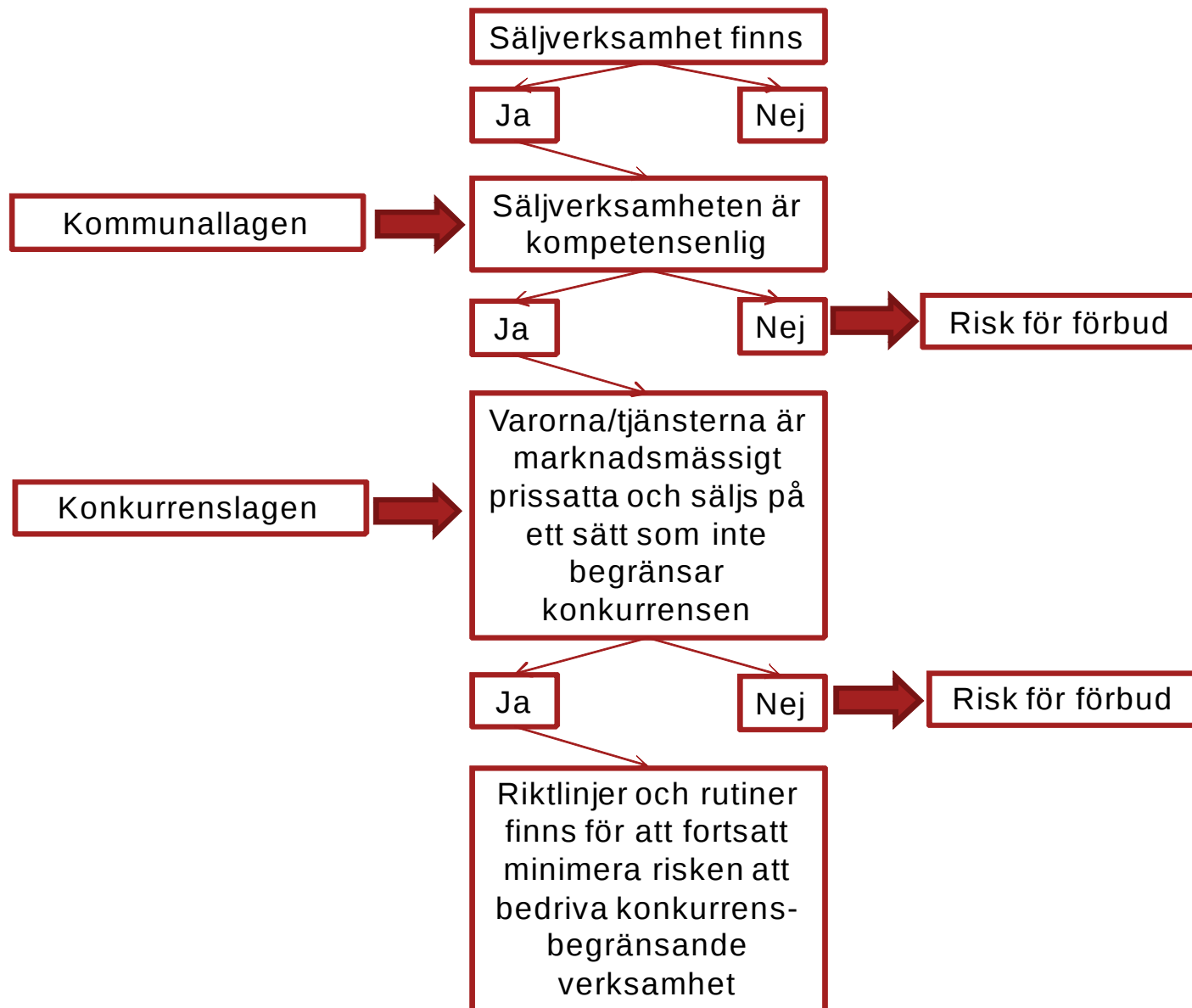
- Bakgrund
- Uppdraget
- Genomförande
- Enkäten
- Intervjuerna
- Sammanfattande synpunkter
 - o centralt i regionen
 - o i förvaltningarna
- Slutsatser



Vilken verksamhet får bedrivas inom regionen?

- Huvudregel är att näringsverksamhet får bedrivas om det sker utan vinstsyfte och går ut på att tillhandahålla allmännyttiga anläggningar eller tjänster åt medlemmarna (2:7 KL)
- Verksamheter får bedrivas inom vissa områden som vanligen ses som en del av näringslivet. Detta avser t ex tvätteri, bostadsföretag, el- gas och värmeverk.
- Andra delar branscher anses vara förbehållna det privata näringslivet, t ex detaljhandel och tillverkningsindustri.
- Förutsättning för näringsverksamheten är att den bedrivs utan vinstsyfte.

I praktiken är det svårbedömt om en verksamhet ligger inom kompetensgränsen.



Syfte med uppdraget

- Ny regel i konkurrenslagen sedan 1 jan. 2010
 - Avsteg från konkurrenslagen kan få konsekvenser - offentliga konkurrensskadliga säljverksamheter kan numera förbjudas
 - Konkurrensverket kan väcka åtal i Stockholms tingsrätt
- Förändringen innebär att risken med att bedriva otillåten säljverksamhet blir mer väsentlig. Det ställer krav på styrning inom VGR
- Granskningen syftar till att ge revisorerna en bild av dessa risker, genom att
 - Övergripande kartlägga regionens externa försäljning
 - Bedöma riskerna för otillåten säljverksamhet

Genomförande

- Kortfattad enkät skickad till regionens samtliga förvaltningar
- Analys av inkommet material
- Intervjuer med ett urval (6 st) verksamheter
- Analys utifrån intervjuerna
- Sammanfattande bedömning av risker avseende regionens säljverksamhet
- Bolagen omfattas inte av granskningen

Enkäten

Frågor avseende:

- Förekomst av säljverksamhet
- Omfattning av säljverksamhet
- Rutiner avseende beteende, främst prissättning
- Intern kontroll avseende säljverksamhet

Sammanfattning av samtliga enkätsvar

- Totalt 37 verksamheter
- Totalt 2,6 mdkr i årlig extern försäljning
- Åtta verksamheter ingen försäljning
- Ett flertal verksamheter har försäljning i mycket liten omfattning
- De flesta verksamheterna har inga rutiner avseende vilken försäljning som får ske
- Majoriteten använder självkostnadsprincipen som grund för prissättning
- In princip inga verksamheter har med säljverksamhet som en del i intern kontrollplan
- Majoriteten tycker sig ha god kontroll över säljverksamheten och förfarande

Intervjuer

Urval av följande verksamheter:

- Botaniska trädgården
- Skaraborgs sjukhus
- NU sjukvården
- Regionservice
- Folktandvården
- Göteborgs folkhögskola



Intervjufrågor



Beskrivning av säljverksamhet

Beslut som fattats inom nämnd-
/styrelse

Eventuell aktivitet med anledning
av lagförändringen

Principer avseende säljverksamhet

Rutiner och intern kontroll

Botaniska trädgården

- Verksamheten omsluter totalt 37 mnkr
- Har säljverksamhet i form av butik omfattande 5 mnkr
- Butiken ska inte konkurrera med privata, utbudet till stor del inte likvärdigt
- Prissättning sker genom 100 % påslag på inköp – tanken är att vara självfinansierande inom butiken
- Nämnden har inte fattat beslut med anledning av lagändringen
- Upplever att VGR central inte uppmärksammat lagändringen genom beslut eller riktlinjer

Skaraborgs sjukhus

- Har en total omslutning på 3,4 mdkr.
- Har säljverksamhet som uppgår till 40 mnkr 2010 och består av sjukvårdstjänster
- Använder självkostnadsprincipen
- Säljer inte till privatpersoner
- Frågan kring försäljning har inte diskuterats nämnd eller förvaltning

NU sjukvården

- Omsluter totalt 3,8 mdkr
- Extern försäljning uppgår till 95 mnkr 2010
- Försäljning avser främst lab-tjänster och röntgen-tjänster. Inom lab finns en privat marknad men begränsad avseende röntgen.
- Försäljning sker till primärvården i största utsträckning
- Använder självkostnadsprincipen vid prissättning
- Det pågår ett regiongemensamt projekt avseende gemensamma prissättningsprinciper

Regionservice

- Omsluter totalt 3,6 mdkr, varav 1,2 avser depåverksamhet. Totalt 2,5 mdkr egen verksamhet.
- Extern försäljning omfattar 0,5 mdkr 2010 och avser hjälpmedel, textilservice, måltider samt städ/vaktmästeri.
- Försäljningen sker på olika grunder
- Nämnden har inte fattat särskilt beslut med anledning av lagändringen. Dock uttalat en inriktning avseende försäljning tidigare som innebär att regionservice inte ska lämna anbud externt.

Regionservice forts.

Verksamhet	Prissättning
Hjälpmedel (238 mkr) Ungefär hälften av den externa försäljningen utgörs av hjälpmedelsförsörjning till kommunerna. Försäljningen sker inom ramen för ett avtal med Västkom, som är en samarbetsorganisation för VGR och 49 kommuner. Avtalet vanns i konkurrens i en LOU-upphandling. Regionstyrelsen fattade ett särskilt beslut som tillät Regionservice att lämna anbud, trots att Regionservice är en del av den upphandlande enheten.	Självkostnadsprincipen
Försörjning (100 mkr) – Främst textilservice och depåvaror Regionservice har, i kraft av sin stora kapacitet, historiskt erbjudit tvätteritjänster åt landsting och kommuner. Olika samverkansavtal har funnits. Tvätteritjänster säljs idag första hand till landstinget Värmland och ett antal kommuner. Regionservice har inte deltagit i upphandlingar avseende de här tjänsterna, men köparna av tjänsterna har, innan Regionservice anlåtats, genomfört upphandlingar. Dock utan att hitta någon lämplig leverantör – varvid Regionservice har tillfrågats.	Självkostnadsprincipen
Måltider (83 mkr) - Främst personalrestauranger Regionservice driver personalrestauranger på sjukhusen av gammal hävd. Så länge patientmaten (intern försäljning) drivs i egen regi finns samordningsvinster att göra genom att även ansvara för personalmaten.	Självkostnadsprincipen
Närservice (22 mkr) – Främst städ De externa kunderna utgörs framför allt av privata vårdgivare, t.ex. vårdcentraler.	Självkostnadsprincipen

Folktandvården

- Omsätter c:a 2 mdkr per år. Verksamheten är som helhet konkurrentutsatt och agerar på en marknad.
- Folktandvården har c:a 90 % av marknaden avseende barntandvård och c:a 60-70% av vuxentandvård inom regionen.
- Extern försäljning avseende tandvårdsmaterial omfattande c:a 7,4 mnkr 2010
- Mycket diskussioner avseende försäljning eftersom tandvården helt arbetar på en konkurrensutsatt marknad
- Konkurrensverket har hög bevakning avseende de risker som finns för subventionering av vuxentandvården – ställs krav på redovisning från landstingen. Folktandvården har utvecklat sin redovisning genom bland annat nationell samordning.
- Prissättning avseende försäljning sker idag ute i verksamheterna – central rekommendation att använda apotekens prissättning

Göteborgs folkhögskola

- Uppdraget är att förmedla utbildning och omsätter c:a 40 mnkr.
- Externa intäkter uppgår till c:a 28 mnkr 2010
- C:a 20 mnkr avser utbildningar för statliga myndigheter som regleras utifrån erhållna statsbidrag
- Övriga intäkter avser främst utbildningar till kommun och arbetsförmedling som erhållits genom upphandling
- Prissättning är reglerad avseende statliga uppdrag
- Vid upphandling är GFS ofta dyra i förhållande till andra privata alternativ
- Har haft mycket diskussioner inom förvaltningen avseende konkurrensfrågor – god kunskap idag kring vad som gäller
- Konferens och café har varit de viktigaste frågorna – här finns rutiner avseende hur försäljning får ske

Bedömning utifrån intervjuer

Säljverksamhet KOMPETENS

- I viss utsträckning finns risker



Risker avseende VAD som säljs finns framför allt inom Regionservice och Botaniska trädgården.

Rutiner FÖRFARANDE

- Mycket få har rutiner avseende förfarande vid försäljning



Få har utvecklat rutiner avseende HUR säljverksamhet ska hanteras. Vad gäller prissättning använder majoriteten självkostnadsprincipen, vilket är huvudregel för offentlig försäljning.

Självkostnadsprincipen

- Självkostnadsprincipen innebär de facto en konkurrensfördel för den offentliga verksamheten med tanke på att privata verksamheter är beroende av vinstmarginaler.
- Enligt prop (2008/09:231) anges att ”När det står klart att en kommun enligt kommunallagens bestämmelser inte gör tillägg för vinst måste alltså konkurrensintresset stå tillbaka”.
- Vi gör utifrån detta tolkningen att tillämpning av självkostnadsprincipen inte är skäl nog att förbjuda ett visst säljförfarande.

Vad har hänt centralt i regionen med anledning av lagändringen?

- Vi har inte återfunnit några beslut eller direktiv till verksamheterna med anledning av lagändringen i konkurrenslagen.
- Detta bekräftas även av de förvaltningar som intervjuats.
- Arbete pågår kring prissättning avseende sjukvårdstjänster för att hitta gemensamma riktlinjer inom regionen. Detta för att skapa en mer enhetlig och transparant grund för prissättning.

Sammanfattande slutsatser

- Många förvaltningar har extern försäljning i någon omfattning
- Regler och rutiner avseende försäljning finns i liten utsträckning
- Regionen centralt har inte utifrån vad vi erfarit inte uppmanat nämnder och styrelser att se över sin säljverksamhet med anledning av lagförändringen
- Det finns vissa förvaltningar som har säljverksamhet som kan innebära en risk utifrån kompetens
- Självkostnadsprincipen troligen ok som grund för prissättning
- Det finns dock skäl för verksamheterna att tydligt redovisa på vilka grunder priset beräknas. Viss aktivitet sker inom regionen avseende detta i dagsläget.

Rekommandationer

- Att Regionstyrelsen utfärdar erforderliga riktlinjer för VGRs externa försäljning med avseende på risker i fråga om vad som säljs samt hur försäljning genomförs.
- Att Servicenämnden (Regionservice) och Styrelsen för Botaniska trädgården (Botaniska trädgården) analyserar sin säljverksamhet i syfte att värdera och begränsa riskerna.
- Att sjukhusen fortsätter arbetet med att utarbeta gemensamma prissättningsprinciper.