

5.1 Svenska rymdaktiebolagets (SSC) tillgångsvärdering och avkastningsmål

Svenska rymdaktiebolagets (SSC) anser att bolagets ursprungliga grunduppdrag är att sköta driften och utvecklingen av rymdbasen Esrange. Bolaget kan förutom infrastrukturen kring uppskjutningar av sondraketer och ballonger också medverka i tillverknigen av experimentlaster. Esrange är en av världens största civila markstationer.¹²⁴

SSC:s verksamhet vid Esrange är beroende av det internationella EASP-avtalet där Rymdstyrelsen utgör svensk part. Dessutom bygger flera av de uppdrag som SSC utför vid Esrange på mellanstatliga avtal. Ofta är den statliga myndigheten i respektive land avtalspart, i Sveriges fall Rymdstyrelsen.

SSC verkar som flera andra statligt ägda bolag under marknadsmässiga villkor på konkurrensutsatta marknader med värdeskapande som övergripande mål. Avkastningsmålet är 10 procent på eget kapital över en konjunkturcykel och långsiktigt ska 30–50 procent av vinsten delas ut. Avkastningsmålet har satts utifrån en gängse modell för marknadsriskpremie som Finansdepartementet och många bolag använder sig av. Denna bygger i sin tur på en analys gjort av konsultföretaget Price Waterhouse Coopers.¹²⁵

Liksom andra rymdbolag i världen verkar SSC på en institutionell marknad som domineras av statliga aktörer. SSC gör själv bedömningen att 95 procent av bolagets marknad är statlig.¹²⁶

För att belysa hur staten som ägare styr SSC har Riksrevisionen studerat utförsäljning av SSC:s satellitdivision som på sin tid utgjorde en omfattande utvecklingssatsning samt gjort en bedömning av tillgångarna i SSC:s redovisning.

5.1.1 Försäljningen av satellitdivisionen

Svenskbyggda satelliter

Från början av 1980-talet fram till 2010 utvecklade och byggde SSC sex forskningssatelliter. Flera av dem byggde på internationella samarbeten, med grundfinansiering för SSC:s medverkan från Rymdstyrelsen. SSC:s satelliter

¹²⁴ SSC:s svar på faktagranskning 2012-12-18.

¹²⁵ I sitt svar på faktagranskningen 2012-12-18 menade SSC att detta sätt att styra mot avkastningsmål är under omprövning och att uppdraget från ägaren för verksamhetsdelarna skiljer sig åt. Ägaren har under granskningens genomförande tagit initiativet till en förändrad ändamålsbeskrivning som kommer att förtydligas i samband med en måldialog våren 2013. Ändamålsenligheten i den nuvarande avkastningsmodellen har varit ett återkommande tema i dialogen mellan SSC och ägaren.

¹²⁶ Intervju SSC, Ernst & Young 2012-09-10.

hade ett specifikt forskningssyfte och byggdes aldrig i serier. Exempel testades ny teknik kring formationsflygning i samband med Prisasatelliterna från 2010.

När satellitdivisionen bildades 2000 slogs den tidigare Science Systems Division samman med Telecom Division och bildade Space Systems Division. Verksamheten bestod av att utveckla små satelliter, sondraketer samt delsystem och experimentmoduler för rymdfarkoster.¹²⁷ De största kunderna och beställarna var Rymdstyrelsen och ESA. Divisionen var sålunda helt beroende av fondmedel från Rymdstyrelsen eftersom kontrakten från ESA i sin tur var beroende av att Sverige bidrog till ESA-programmen. SSC hade även uppdrag från de tre dominerande europeiska rymdföretagen som i sin tur var leverantörer till ESA. Ett av divisionens mål var att bli mindre beroende av statliga pengar genom att utöka sin kundportfölj till att inkludera kunder inom telekom och jordobservationer.

I början av 2000-talet hade Sverige ett stort underskott i ESA:s industriretursystem. Detta bidrog till att SSC fick möjlighet att vara huvudleverantör till ESA:s månsond SMART-1. Teknik och kunskap utvecklades i samband med detta och satellitdivisionen växte. SSC köpte dessutom upp ett amerikanskt bolag som hade patent på tekniker för bogseringssatelliter.¹²⁸ SSC utvecklade tekniken inom ett projekt som kallades SMART-OLEV. Samarbete etablerades med Tyskland och Spanien för att testa tekniken i rymden. Dock fick projektet aldrig svensk finansiering. SSC menar att Sverige gjorde så stora åtaganden i ESA att det inte fanns utrymme för nationellt initierade projekt och därmed fanns inga pengar till fler svenska satelliter.¹²⁹ SSC var i slutet av 00-talet i kontakt med såväl regeringen¹³⁰ direkt som med aktörer som Industrifonden men ingen av parterna ville stödja projektet. Rymdstyrelsen argumenterade gentemot regeringen att detta var ett för Sverige viktigt projekt men att Rymdstyrelsen inte hade utrymme att finansiera projektet.¹³¹

Styrningen av SSC ändrades från 2006 och framåt och byten i ledningen av bolaget skedde. Det ställdes krav på att uppnå de ekonomiska mål som ägaren satt upp för bolaget.¹³² Sedan 2011 redovisas i enlighet med styrelsebeslut

¹²⁷ Divisionen tillhandahöll också tjänster inom frekvenskoordinering samt specifikation och upphandling av kommunikationssatelliter.

¹²⁸ Kan användas exempelvis för att bättre kontrollera rymdskrot, se vidare avsnitt 5.2.1. Intervju OHB Sweden 2012-01-25.

¹²⁹ Intervjuer genomförda av Ernst & Young vid SSC:s.

¹³⁰ Regeringskansliet har som svar på faktagranskning 2012-12-18 lagt till att det var Näringsdepartementet som vid denna tid var ansvarig för rymdfrågorna.

¹³¹ E-post SSC 2012-11-15.

¹³² Intervjuer SSC december 2011 – februari 2012. Regeringskansliet (Finansdepartementet) har som svar på faktagranskning 2012-12-18 angett att orsaken till att satellitdivisionen gick med stora förluster var att Rymdstyrelsen och regeringen inte allokerat några anslagsmedel i dess riktning och det inte fanns några möjligheter att fortsätta den förlustbringande satellitverksamheten.

avkastningen nedbruten per division. Detta tillsammans med att SSC inte fick fler beställningar, gjorde att satellitdivisionen hade för höga kostnader. Bolaget gjorde en omstrukturering av verksamheten under 2008 och divisionens verksamhet definierades om till att enbart utveckla, små satelliter och delsystem för kommersiella och vetenskapliga rymdtillämpningar genom dotterbolag och i internationellt samarbete.

Försäljningsprocessen

Förlusterna för satellitdivisionen blev till slut för svåra att hantera för bolaget och divisionen såldes den 1 juli 2011 till tyska företaget OHB.

Försäljningssumman var en krona. I köpeavtalet ingick villkor för så kallat medskick. Eftersom divisionen gick med förlust såldes divisionen under substansvärdet, det vill säga för en summa som understeg det bokförda värdet. Vid försäljningen förde SSC därför över en kassareserv om knappt 20 miljoner kronor som motsvarade de skulder SSC hade till OHB.¹³³ Divisionen utgör nu bolaget OHB Sweden. OHB är ett av de rymdföretag som växt mest på rymdmarknaden under senare år, bland annat har bolaget vunnit strategiska upphandlingar exempelvis att vara huvudleverantör för 22 stycken Galileosatelliter.¹³⁴

Det finns en diskussion bland rymdaktörer i Sverige att försäljningen av satellitdivisionen innebar att man sålde ut en nationellt utvecklingsstrategisk tillgång såldes ut.¹³⁵

Bland annat mot den bakgrunden har Riksrevisionen låtit Ernst & Young granska underlagen som låg till grund för beslutet om försäljningen av satellitdivisionen. Vidare har Ernst & Young granskat huvuddelen av de underlag köparna har tagit del av samt genom intervjuer fått uppfattning om vad köparna ytterligare fick ta del av inför försäljningen. Ernst & Young finner underlagen av god kvalitet och att de ger en rättvisande bild av verksamheten. Styrelsen lade särskilt till protokollet när försäljningen beslutades 2011 att *”försäljningen berodde på ägarens avkastningskrav i kombination med icke utökade anslag inom rymdområdet. Det är inte styrelsen som valt att ändra verksamhetens inriktning”*.¹³⁶

¹³³ Inkråmsförvärsavtalet mellan SSC och OHB Sweden AB 2011-06-20.

¹³⁴ Se vidare internationella jämförelser, rapporten om Tyskland.

¹³⁵ Rymdstyrelsen påpekar i svar på faktagranskning 2012-12-17 att samma diskussion inte uppkommit vid försäljningen till utländska intressenter av SAAB Space och Volvo Aero.

¹³⁶ SSC:s styrelseprotokoll: PM AAI0-S-1004.

5.1.2 Avkastningsmålets påverkan på försäljningsprocessen

Tillgångsredovisning i SSC

Riksrevisionen har granskat SSC:s årsredovisningar sedan fem år tillbaka och konstaterar att omsättningen ungefär motsvarar balansomslutningen. Detta är inget ovanligt för denna typ av bolag. SSC:s tillgångar är huvudsakligen immateriella och därmed svåra att värdera.

Riksrevisionen har låtit Ernst & Young göra en analys av tillgångar samt ett underlag för bedömning av avkastningsmålet. Ernst & Young konstaterar att utgifter för forskning som syftar till att få ny vetenskaplig eller teknisk kunskap redovisas som kostnad då de uppkommer. Det är vanligast att teknikutvecklingskostnader kostnadsförs direkt. Utgifter för forskning och utveckling där nya eller förbättrade produkter eller processer åstadkoms, kan redovisas som en tillgång. Detta under förutsättning att produkten eller processen är tekniskt och kommersiellt användbar och företaget har tillräckliga resurser att fullfölja utvecklingen och att tillgången förväntas generera framtida intäkter för företaget.

I fallet med SSC har inga utgifter för utveckling hittills kvalificerat för redovisning som tillgång varför inga forsknings- och utvecklingsutgifter förts upp på balansräkningen utan kostnadsförts direkt.

I SSC har större immateriella anläggningstillgångar skrivits ned, dels i det chilenska dotterbolaget eftersom bolaget inte utvecklats i linje med de prognoser som låg till grund för förvärvet, dels i det amerikanska bolaget då resultatutvecklingen inte heller här motsvarat ställda förväntningar.

Riksrevisionen konstaterar därför att bolaget inte ökar sina tillgångar då bolaget investerar i och genomför teknikutvecklingsprojekt eftersom de kostnadsförs direkt. En av de stora tillgångsposterna, goodwillposten, är dessutom en osäker tillgång som skrivs ner med stora belopp årligen.

Eget kapital och likvida medel

SSC upprätthåller sin verksamhet genom det kassaflöde som uppstår i verksamheten. Ägaren har inte skjutit till medel till bolaget under perioden 2002–2011. Det egna kapitalet har minskat från cirka 700 miljoner kronor år 2003 till cirka 430 miljoner kronor år 2011. Mellan 2005 och 2011 har SSC delat ut 49 miljoner kronor till ägaren. Det egna kapitalet har minskat i förhållande till balansomslutningen sedan 2005. SSC:s skulder har ökat med 256 procent mellan 2005 och 2011, medan försäljningsintäkterna ökat med 102 procent.

75 RIKSREVISIONEN riksrevisionen granskar: staten på marknaden

Mellan åren 2004 och 2011 har SSC i genomsnitt haft likvida tillgångar som uppgår till 22 procent av de totala tillgångarna. Likvida tillgångar behövs som buffert för att hantera plötsligt uppkomna utgifter. En hög andel likvida tillgångar gör ett bolag mindre beroende av långivare.

Över tid har de likvida medlen varit den enskilt största tillgångsposten i balansräkningen även under den tid då försäljningen av satellitdivisionen ägde rum. Detta innebär att det funnits likvida medel som skulle ha kunnat användas till utvecklingsstrategiska projekt.

Ägarens styrning genom avkastningsmål

Ernst & Young konstaterar i sin analys att sedan 2005 har SSC uppnått avkastningsmålet endast under de två enskilda åren 2008 och 2010 och då som ett resultat av extra ordinära intäkter, aktieförsäljningar och utdelningar från dotterbolag. Den operativa verksamheten har däremot visat på låg lönsamhet under perioden och för 2010 och 2011 har SSC redovisat ett negativt rörelseresultat.

Ernst & Young har jämfört SSC:s lönsamhet med andra företag med liknande verksamhet. Majoriteten av dessa bolag uppvisar en avkastning på eget kapital på över 10 procent. Flertalet av dessa bolag är emellertid verksamma inom fler branscher än SSC, särskilt flygbranschen där tillgången på privat kapital är större.

Enligt Ernst & Young har SSC en god kapitalstruktur och soliditet. Bolaget har en högre soliditet än jämförelsebolagen. SSC har därmed möjlighet att sänka det egna kapitalet, med bibehållen sund kapitalstruktur och på så vis underlätta att nå upp till ägarnas avkastningsmål.

Vid analys av rimligheten i avkastningsmålet bör det beaktas att SSC är beroende av intäkter som har sitt ursprung i statlig finansiering och statligt finansierade projekt. Vidare är SSC verksamt på en marknad där den största uppdragsgivaren, ESA, tilldelar projekt främst baserat på principen om industri retur samt en modell för upphandling där priset är baserat på uppskattade kostnader och en definierad vinstnivå. Historiskt har detta medfört att antalet projekt varierat år för år vilket har bidragit till ojämna resultat.

Ernst & Young bedömer att det baserat på SSC:s historiska marknad, historik och budget ter sig som svårt för SSC att nå ett avkastningsmål på 10 procent under en konjunkturcykel trots att man valt att sälja satellitdivisionen. SSC:s avkastningsmål är satt på samma nivå som statliga bolag som finns på mer kommersiella marknader. Exempelvis har LKAB, SJ, Postnord och Green Cargo samma avkastningsmål som SSC. Däremot har andra bolag som liknar SSC:s utvecklingsprofil inga avkastningsmål, exempelvis Almi, Fouriertransform och Inlandsinnovation. Även holdingbolaget för industriforskningsinstitutet i Sverige, RISE har inget avkastningsmål.

76 RIKSREVISIONEN svensk rymdverksamhet – en strategisk tillgång?