

# Hur dålig är småföretagens lönsamhet?

Av Siv Gustafsson



Materialet i undersökningen "Småindustri och familjeföretagare" tål inte slutsatsen att småföretagen har dålig lönsamhet, skriver civilekonom Siv Gustafsson vid Industriens Utredningsinstitut. Hon angriper utredningens lönsamhetsmått och en av utredarna, pol mag Bo Sillén, gör i anslutning till artikeln en kort kommentar.

I en undersökning om småföretag av Bo Sillén och Sven-Erik Johansson "Småindustri och Familjeföretagare" (se Industriförbundets Tidskrift nr 7/68) framförs uppfattningen, att många småföretag har en extremt dålig lönsamhet. Undersökningen ger intrycket att småföretagsamheten är en dålig affär för det svenska samhället. Det lönsamhetsmått som författarna har använt, vinst i procent av omsättningen, är ett tvivelaktigt lönsamhetsmått och deras slutsatser om lönsamheten bör därför ifrågasättas. När de dessutom föreslår att vi skall inrätta en statlig institution med uppgift att hjälpa småföretagen att lägga ned sin verksamhet, finns det all anledning att granska det mått på företagets lönsamhet som Sillén-Johansson har använt.

## Vad menas med lönsamhet?

Om man vill mäta det samhällsekonomiskt berättigade i att Sverige har småföretag, borde man mäta produktiviteten i småföretagen och ställa den i relation till produktiviteten i någon jämförbar grupp. Produktiviteten säger ju vad vi får ut av de resurser som ställs till företagets förfogande och det är ju detta det gäller när man vill uttala sig om småföretagsamhetens vara eller icke vara. Ett företagsekonomiskt lönsamhetsmått som kan accepteras vid samhällsekonomiska bedömningar är rörelsevinsten i procent av hela det i företaget arbetande kapitalet. Det ger nämligen ett mått på just detta företags

förmåga att förränta kapital. Om ett företag har en dålig lönsamhet, dvs en dålig förmåga att förränta kapital, skulle samhället som helhet vinna på att detta kapital ställdes till förfogande för annan användning.

Sillén-Johansson har inte beaktat att lönsamheten är företagets förmåga att förränta använt kapital. De har nöjt sig med att sätta rörelsevinsten i relation till företagets omsättning. På valet av täljare i lönsamhetsmättet är relativt stor tankemöda nedlagd. Täljaren består av det i årsredovisningen framlagda rörelseöverskottet. Bokslutsdispositioner och extraordinära intäkter och kostnader har inte tillåtits påverka överskottet. Inte heller har lagerreservens förändringar fått göra det. Täljaren ger inte ett rättvisande mått på rörelsevinst, eftersom kostnader för kapitalets förslitning i form av avskrivningar inte beräknats. De möjligheter att manipulera med vinstsiffror, som lagerreservförändringar ger, har inte heller eliminerats. Dessa önskvärda förändringar i täljaren finns emellertid omnämnda och författarna motiverar sitt val av mått med de stora svårigheter det innebär att få fram ett bättre mått. Författarnas mått på rörelsevinst har alltså stora brister, men ger en någorlunda tillförlitlig jämförelsenorm mellan olika företag.

Författarnas val av nämnare är helt oförsvarbart. De har satt rörelsevinsten i relation till *omsättningen*. Den motivering som anges på sid 46 är att måttet bedömts vara ur jämförelse-

synpunkt mest entydigt. Det finns inte en an-tydan till förklaring varför måttet ger god jämförbarhet, inte en enda liten rad om att det existerar alternativa mått på räntabilitet. Jag anser att detta mått tvärtom ger en mycket dålig jämförbarhet mellan företag. Jag skall här nedan visa vad "omsättningsvinsten" ger för resultat när man jämför olika branscher, när man jämför stagnerande och snabbt expanderande företag, när man jämför företag med olika grad av förädling. Slutligen skall jag påvisa hur detta mått utfaller till småföretagens nackdel då man jämför små och stora företag.

### **Branschjämförelse**

I den gamla vinststatistiken fram till och med år 1964 redovisas det av Sillén-Johansson använda måttet för olika branscher. I den senaste utgåvan av vinststatistiken är detta mått borttaget, eftersom man har insett att det inte medger några rättvisande jämförelser. Detta faktum borde ha gjort författarna betänksamma.

I den gamla vinststatistiken är vidare vinsten i procent av omsättningen beräknad för olika branscher. "Omsättningsvinsten" ger gruvor en lönsamhet på 42,1 %, medan varvens stannar vid 2,9 %. Man inser lätt att detta inte kan vara ett uttryck för att man skär guld med täljknivar inom gruvindustrin. Siffrorna är i stället ett uttryck för att det är helt skilda produktionstekniker inom de båda branscherna. Det är därför helt felaktigt att tro att en gruva och ett skeppsvarv med samma "omsättningsvinst", säg 4,5 %, är lika lönsamma.

Sillén-Johansson väljer som nedre lönsamhetsgräns 6,5 % för textil, trä och grafisk industri medan för verkstadsindustrin gränsen utgör 4,5 %. Det finns ingen motivering till varför just dessa gränser valts. Om man studerar de ovan nämnda branscherna i vinststatistiken är genomsnittssiffrorna: verkstäder och gjuterier 8,1 %, grafisk industri 6,3 %, träindustrins olika branscher mellan 5 och 9 %, textilindustrin 5,6 %.

### **Stagnerande och expanderande företag**

En av Sillén-Johanssons slutsatser är att de mest expansiva företagen är de mest olönsamma. På sid 63 finns följande att läsa: "Textilföretagens expansion har som tidigare påvisats varit relativt blygsam under den angivna femårsperioden. Ett av företagen har emellertid ökat sin omsättning med 570 %, vilket synes vara en prestation av företagsledningen. Prestationen får dock andra nyanser när man konstaterar att rörelseöverskottet utgör 0,4 % och att det egna kapitalet uppgår till 7 %. Ett annat snabbt expanderande textilföretag (+ 350 %) har ett eget kapital på 10 % och en lönsamhet som får anses klart otillfredsställande". Sammanfattningsvis konstateras sedan att flertalet av de företag som expanderat snabbt saknar den finansiella styrka som ligger i en god balans mellan eget och främmande kapital. För omkring hälften av företagen gäller också att expansionen inte har lett till tillfredsställande resultat.

Det finns inte ett ord av förvåning över att de företag som expanderat mest och som alltså enligt vanliga normer betraktas som framgångsrika företag visat den sämsta lönsamheten. Slutsatsen är helt ett resultat av det dåliga måttet. Omsättningen är ju mått på företagets expansion. Om nämnaren i lönsamhetsmättet ökar starkt sjunker relationsmättet automatiskt. Det expansiva företaget kan ha åstadkommit expansionen med i absoluta tal stigande vinster och kanske vid oförändrad kapitalinsats. Ett lönsamhetsmått som visar vinsten i procent av kapitalet skulle därför ge en helt annan bild av expansionsföretaget. Det råder en ganska stor enighet om att expansion är av godo. Detta belyses av att en av huvudmålsättningarna för den ekonomiska politiken är att vi skall ha så snabb ekonomisk tillväxt som möjligt.

### **Förädlingsvärdet**

I ett företags redovisade omsättning ingår poster som är resultat av andra företags ekonomiska

verksamhet. I en såld maskin kan ingå komponenter, som köpts från underleverantörer. Det är inte maskinföretagets sak att se till att komponenterna tillverkas lönsamt. Därför är det inte riktigt att ställa rörelsevinsten i relation till omsättningen. Man bör eliminera kostnaderna för inköpta råvaror och halvfabrikat. Det företag som har stora kostnader för råvaror och halvfabrikat, dvs förädlingsvärdet är en liten del av omsättningen, får för låg vinst i jämförelse med ett företag som har hög andel förädlingsvärde. I extremfallet kan man tänka på ett handelsföretag. Ett handelsföretag har ett mycket lågt förädlingsvärde, då förädlingen endast består i distribution av varan. Att jämföra handelsföretaget med ett tillverkningsföretag ger därför för dåligt resultat för handelsföretaget.

En slutsats som Sillén-Johansson kommer till är att företagarnas egen bedömning av lönsamheten avviker i hög grad från författarnas. Troligen är några av dessa företagare ägare till företag med låg förädlingsgrad.

### **Kapitalintensitet**

En stor och dyrbar maskinpark kräver stor produktion för att de tekniska stordriftsfördelarna skall kunna tillvaratas. Vissa produkter kan endast framställas med stora och dyrbara maskiner. Sådana produkter måste tillverkas av storföretag. Små företag med liten omsättning tillverkar produkter som inte kräver stora och dyrbara maskiner. De små företagen har således inte så stort arbetande kapital. Ofta är förädlingsvärdegraden liten. Klädnypor är förmodligen inte mycket dyrare än de träbitar och den metallklämma som utgör dess beståndsdelar. Dessa skillnader i förädlingsgrad och kapitalintensitet leder till att den jämförelse beträffande lönsamhet som Sillén-Johansson gör mellan börsföretag och småföretag utfaller helt orättvist till småföretagens nackdel.

Eftersom Sillén-Johansson har omsättningen i nämnaren och jag anser att nämnaren bör be-

stå av arbetande kapital har jag gjort en liten beräkning av kapitalet i procent av omsättningen. Om detta relationstal är lägre för småföretag än för stora företag, stämmer hypotesen om att småföretagen tar relativt mindre av samhällets kapitalresurser i anspråk. I den senaste upplagan av vinststatistiken gällande 1965 finns uppgifter om inventerat lagervärde och det bokförda värdet på materiella anläggningstillgångar. Jag låter summan av dessa två poster representera det arbetande kapitalet. Det finns också uppgift om omsättningen.

Resultatet visar att kapital i procent av omsättningen i små respektive stora företag inom textilindustrin är 41 resp 49 %, grafisk industri 37 resp 43 %, träindustri 51 resp 91 % och verkstadsindustri 47 resp 73 %. För samtliga av Sillén-Johansson medtagna branscher är kapitalandelen större i storföretag än i småföretag.

Kanske skulle man även med ett bättre lönsamhetsmått komma fram till att många av småföretagen har en dålig lönsamhet. Materialet i den nu presenterade småföretagsundersökningen tål inte slutsatsen att småföretagen skall läggas ned. Slutsatserna om den i många fall dåliga planeringen och dåliga utbildningen kvarstår. Det finns alla skäl att göra någonting för att täcka det utbildningsbehov som finns här.



### **Bo Sillén replikerar**

Det ligger åtskilligt i Siv Gustafssons synpunkter. Men för att i möjligaste mån rädda resterna av läsekretsens eventuella tilltro till författarnas omdöme och förståndsgåvor vill jag gärna göra följande kommentarer.

Undersökningen innehåller inte någon slutsats om att "de svenska småföretagen har en extremt dålig lönsamhet". Däremot talas det om extrema skillnader mellan företag med mycket stora rörelseöverskott — väsentligt över börsföretagens — och företag med låga rörelseöverskott. Vi anser oss kunna konstatera att "en stor andel — omkring 50 % — av företagen har en helt otillfredsställande lönsamhet". Lönsamheten är otillfredsställande därför att rörelseöverskotten inte räcker till vad de skall räcka till — men dålig blir lönsamheten först när den sätts i relation till lönsamheten i andra företag, bakgrundssituationen o dyl.

- De använda lönsamhetsmått är s m s "kryc-kiga" — det medges gärna. Det råder ingen tvekan om att relationen rörelseöverskott/totalt arbetande kapital bättre återspeglar företagets lönsamhet. Men denna mätmetod förutsätter en ingående analys av varje företag; det intressanta är ju inte bokförda värden utan tillgångarnas verkliga värden. Eftersom vi bara i ett fåtal fall hade tillgång till företagets interna redovisning fanns inte mycket att välja på. Att använda schablonmässiga uppskattningar av det arbetande kapitalet — som Siv G tydligen föredrar — ger *möjligen* en användbar genomsnittssiffra. Men det är *uppenbart* att sådana schabloner kan ge stora fel vid lönsamhetsberäkningen för varje individuellt företag. Ur den synpunkten får nog den ringaktade "omsättningsvinsten" anses vara ett mera entydigt och objektivt lönsamhetsmått.

- Men Siv G har alldeles rätt i att sådana faktorer som expansionstakt och kapitalintensitet påverkar resultatbedömningen. Poängen i undersökningen var dock att vi med ett grovt men någorlunda vettigt instrument kunde dels påvisa de mycket stora lönsamhetsskillnaderna mellan företagen, dels jämföra resultaten med motsvarande beräkningar för större industriföretag, dvs börsnoterade företag i samma branscher. Den sistnämnda jämförelsen påverkas troligen

inte så mycket av skillnader i expansionstakt och kapitalintensitet. Först och främst kan konstateras att undersökningens företag inte är mera expansiva än börsföretagen — att lönsamhetsmättet förändras vid en expansion gäller således i lika hög grad dessa företag. Och visst finns det skillnader i kapitalintensitet mellan små och stora företag — men långt ifrån alla företag i undersökningen tillverkar klädnypor och andra "produkter som inte kräver stora och dyrbara maskiner". Flertalet företag i materialet har över 50 anställda och en fjärdedel över 150 anställda. Skillnaderna i kapitalintensitet mellan dessa företag och börsföretagen är inte så stor att det i någon större utsträckning påverkar resultatvärderingen. Också förädlingsgraden — mätt t ex med förädlingsvärde per anställd — är i detta sammanhang väl jämförbar.

Siv G:s avslutande utdrag från vinststatistiken är emellertid inte någon relevant jämförelse i detta sammanhang eftersom siffrorna avser den minsta och den största storleksgruppen — däremot inte hela mellanskiktet som vår undersökning i första hand avser.

- Jag har redan ovan erkänt att de använda lönsamhetsmättet är både grovt och bristfälligt — något som också understrukits i rapporten. Men jag tror inte att det är författarna som har ansvaret för de grövsta generaliseringarna. Även om beräkningarna i enstaka fall ger missvisande resultat — på grund av sådana förhållanden som Siv G nämnt — finns det all anledning att ta dem på allvar eftersom utslagen är så stora. Hur rörelseöverskotten än beräknas skall de ju i alla fall räcka till räntor och amorteringar, viss självfinansiering av nyinvesteringar, ökat rörelsekapital, utvecklingsarbete, utdelning till företagets ägare samt skatter. Det måste vara uppenbart att rörelseöverskott av den storleksordning som gäller för flertalet företag medför allvarliga svårigheter i företagets utveckling.

I och för sig är det naturligt att en del människor ser undersökningen som ett ställningsta-

gande när det gäller småföretagens "vara eller icke vara". Vissa starkt tendensiösa inlägg och våldsamma generaliseringar i presspresentationen har säkert bidragit till detta. Men undersökningsrapporten både inleds och avslutas med en from förhoppning om en mer nyanserad småföretagsdebatt — materialet visar på mycket stora skillnader i fråga om bl a lönsamheten; småindustrins företag kan och bör således inte dras över en kam. Men undersökningen pekar också på att en stor del av företagen har otillfredsställande lönsamhet — och bakom detta anser vi oss ha funnit svag utbildning, bristfällig organisation och planering m m. Många företag har sackat efter i utvecklingen och i åtskilliga fall kan det tänkas att förändringarna måste initieras utifrån — något som bäst torde ske genom ökad utbildning och information. Småföretagen är ingen "dålig affär" för samhället — några alternativ är för övrigt svåra att hitta. Men det måste vara en viktig uppgift att se till att många mindre industriföretag blir en bättre affär — både för företagarna själva och för samhället.