Balans

Fördjupning | #4/2014

3 **Några civilrättsliga frågor rörande kommissionärsbolag**
Henrik Karlström

6 **Sammanställd redovisning – mot en förbättrad kommunal koncernredovisningspraktik**
Jörgen Carlsson, Niklas Sandell, Torbjörn Tagesson

9 **Rörelseförvärv enligt IFRS 3, nionde året – stabilt men otillräckligt**
Björn Gauffin, Sven-Arne Nilsson

17 **Gräsrotsfinansiering: bland drömmar och verkligheter**
Robert Sevenius

21 **Fortlevnadsvarningens misslyckande – ett tecken på goda företag?**
Emma Persson, Malin Karlsson, Sven-Olof Yrjö Collin

23 **IFRS 15 – Revenue from contracts with customers – Framtidens intäktsredovisning är här!**
Ulrika Anjou

31 **Revisorns nytta av den auktoriserade redovisningskonsulten och Reko**
FAR:s sektion för redovisning

Några civilrättsliga frågor rörande kommissionärsbolag

I artikeln diskuteras hur redovisningspraxis för så kallade kommissionärsbolag kan få konsekvenser för styrelsens civilrättsliga ansvar och påverka konkurrensen mellan olika borgenärskollektiv vid en obeståndssituation.

I en tidigare artikel införd i Balans (Fördjupning #3/2014) har jag översiktligt berört ”rena” kommissionsförhållanden inom koncerner. Med ”rena” avses förhållanden där kommissionären mer eller mindre självständigt agerar i eget namn för kommittentens räkning. I 36 kap. inkomstskattelagen (1999:1229; ”IL”) finns bestämmelser om resultatutjämning vid vad som där kallas ”kommissionärsförhållandena”. Bestämmelserna kräver att kommissionärsföretaget (”kommissionärsbolaget”) i eget namn bedriver verksamhet uteslutande för kommittentföretagets (”huvudbolagets”) räkning. Denna osjälvständighet innebär ett avsteg från vad som förutsätts vid ett ”rent” kommissionärsförhållande och kommissionärsbolagsförhållanden brukar därför ur ett civilrättsligt perspektiv betecknas som oäkta kommissionärsförhållanden. Härtill kommer att det vanligen i själva verket inte är kommissionärsbolaget utan huvudbolaget (ensamt alternativt jämte kommissionärsbolaget) som agerar i kommissionärsbolagets namn vid bedrivandet av kommissionärsrörelsen (s.k. namnlån).

Användningen av kommissionärsbolag inom näringslivet är (numera) inte främst skatterättsligt betingat (jfr möjligheten till koncernbidrag, 35 kap. IL). I stället är det andra faktorer som brukar nämnas, särskilt organisatoriska och kommersiella.

Enligt uppgifter hämtade från Bolagsverket är det (fortfarande) gängse tillämpad redovisningspraxis att kommissionärsbolagen inte upptar skulder hänförliga till kommissionärsrörelsen i sin balansräkning. Inte heller tas några i sammanhanget väsentliga tillgångar upp (normalt endast en mindre fordran på huvudbolaget motsvarande registrerat aktiekapital). Hela kommissionärsrörelsen, inklusive skulder, redovisas i stället hos huvudbolaget.

Ger denna praxis en rättvisande bild?

Det kan ifrågasättas om denna redovisningspraxis ger en rättvisande bild av kommissionärsbolagets ekonomiska ställning (jfr 2 kap. 3 § årsredovisningslagen; 1995:1554). Bokföringsnämnden har 1988 uttalat sig om kommissionärsbolag (BFN U 88:8), men ger där ingen vägledning om balansräkningen.

Ur ett civilrättsligt perspektiv borde rimligen skulder i kommissionärsrörelsen tas upp i kommissionärsbolagets balansräkning. Även om det inte är kommissionärsbolaget ensamt som agerar i sitt eget namn för räkning huvudbolaget (utan i stället huvudbolaget, helt eller delvis) så bedrivs kommissionärsverksamheten fortfarande under kommissionärsbolagets namn. Det faktum att huvudbolaget på grund av sin medverkan hålls ansvarigt gentemot kommissionärsrörelsens borgenärer (jfr domskälen i NJA 1975 s. 45 på sid 63y) innebär inte att kommissionärsbolaget skulle vara befriat från betalningsansvar.

Utåt sett är det kommissionärsbolaget och dess företrädare som agerar gentemot leverantörer och kunder. Av det inre förhållandet mellan huvudbolag och kommissionärsbolag följer, att det är huvudbolaget som bedriver rörelsen och att det får anses avtalat mellan parterna att huvudbolaget också ”övertagit” skulderna gentemot kommissionärsrörelsens borgenärer. ”Övertagandet” av skulder innebär i detta sammanhang att huvudbolaget inte kan rikta regressanspråk gentemot kommissionärsbolaget för infriandet av skulder hänförliga till kommissionärsrörelsen. Huvudbolagets de facto-medverkan får som nämnts även till följd att huvudbolaget inte kan undgå ansvar. Dessa konsekvenser av det inre förhållandet borde emellertid, enligt min uppfattning, rimligen inte i sig innebära att kommissionärsbolaget för egen del skulle kunna undgå att vara förpliktat (jfr domslutet i NJA 1975 s. 45, som anvisar att avräkning ska ske för vad som kan utfås från kommissionärsbolaget). Gäldenärssubstitution (att med befriande verkan sätta annan gäldenär i sitt ställe) kräver som bekant borgenärens godkännande.

Uppfattningen att kommissionärsbolagen borde ta upp de skulder som uppkommer i kommissionärsrörelsen i sin balansräkning är alls inte ny och framfördes redan av Borgström i hans arbete ”Koncernrättsliga problem”, 1970 (s. 171). Borgström tillägger dock att så inte sker i praktiken och att

det, i anslutning till vad som då gällde i tysk rätt för vissa bolag (”eingegliederte Gesellschaften”), torde vara tillräckligt att en anteckning görs om ansvarighetsbeloppet i kommissionärsbolagets årsredovisning. I kommissionslagutredningens slutbetänkande (SOU 1988:63) återkommer uppfattningen att kommissionärsbolaget borde ta upp skulderna i balansräkningen (s. 221 och, särskilt tydligt, s. 253y). Även Lindskog synes dela denna uppfattning (se Juridisk Tidskrift 1990/91 s. 44, fotnot 108). Lindskog framhåller även (a.st.) att skulderna borde balanseras mot en korresponderande fordran (täckningsanspråk) gentemot huvudbolaget.

Några civilrättsliga frågeställningar

Om vi antar att kommissionslagens bestämmelser om separationsrätt, täckningsanspråk och säkerställande av täckningsanspråk (jfr min tidigare artikel om de ”rena” fallen) är åtminstone analogt tillämpliga i kommissionärsbolagsfallen uppkommer ett flertal civilrättsliga frågeställningar, varav några helt kortfattat ska beröras här.

Huvudbolaget (”H”) har separationsrätt till den egendom (inklusive utestående fordringar) som ingår i den kommissionsrörelse som H bedriver (ensam alternativt jämte kommissionärsbolaget, ”K”) i K:s namn. Att tillgångar och skulder som H förvärvat eller iklätt sig i K:s namn (eventuellt med K:s medverkan) redovisas hos H förefaller – ur det perspektivet – inte som onaturligt (vilket självfallet inte utesluter att redovisning av skuld också borde ske hos K). Det förutsätts för det fortsatta resonemanget att både H och K är aktiebolag och ingår i samma koncern.

Kommissionärsbolagsförhållandet innebär en slags kanalisering av samtliga borgenärsanspråk till den ”samlade” rörelsen (som då i alla delar anses ”höra till” H). Kanaliseringen medför att en finansiär till H, genom att betinga sig säkerhet i form av företagshypotek, kan erhålla förmånsrätt framför andra borgenärer (t.ex. leverantörer eller kunder som har garantianspråk). Härigenom kan H erhålla kredit på förmånligare villkor.

Om man i stället betraktar situationen ur K:s perspektiv ser det annorlunda ut. K har ”lånat ut” sitt namn till H och är alltid ansvarigt för de förpliktelser som iklätts i dess namn (direkt eller indirekt). Om K inte har tillgångar som svarar häremot uppstår en i princip kontinuerlig kapitaltäckningsbrist (tillgångarna täcker inte skulderna och än mindre hälften av det registrerade aktiekapitalet). Enligt bestämmelser i 25 kap. aktiebolagslagen (2005:551) kräver en sådan situation att styrelsen i K vidtar vissa åtgärder (upprättar kontrollbalansräkning etc.). Handlingsplikten är sanktionerad med ett personligt betalningsansvar för styrelseledamöterna i K.

Med Lindskog kan då hävdas att K borde ha en täckningsfordran på H som åtminstone är lika stor som skulderna (rörelsen har ju bedrivits i K:s namn för H:s räkning). Om H är solvent skulle därmed styrelseledamöternas personliga betalningsansvar inte aktualiseras.

Oklart rättsläge om tillgångssidan

Emellertid finns det en publicerad skiljedom (i den s.k. Salénstvisten, se Årsskrift för Stockholms Handelskammares Skiljedomsinstitut 1988, s. 41 ff) som rörde kommissionärsbolagsförhållanden och som ansetts innebära att K i all huvudsak saknar en sådan täckningsfordran (se härom SOU 1988:63 s. 234). Synsättet torde medföra en kontinuerlig kapitaltäckningsbrist med åtföljande ansvarsexponering för styrelseledamöterna i K. I SOU 1988:63 framförs uppfattningen att gällande rätt tvärtom skulle innebära att K i normalfallet har en motsvarande täckningsfordran (bet. s. 241n f.).

Lindskog (a.a. s. 15 samt s. 31 ff och s. 44, fotnot 108) konstaterar det oklara rättsläget och menar som nämnts att K borde anses ha en täckningsfordran gentemot H. Enligt min uppfattning ger NJA 1975 s. 45 (som alltså rör ett kommissionärsbolagsförhållande) inget besked i frågan. I målet hade [K:s konkursbo] inte yrkat fullgörelse av täckningsfordran utan fastställelse av [H:s] skyldighet att svara för [K:s] skulder gentemot [K:s] borgenärer. Att talan i den delen ogillades förefaller helt naturligt. (Det faktum att en borgensman, L, iklätt sig ett betalningsansvar såsom för egen skuld för G:s skuld till B, innebär ju inte att G äger rätt att påkalla eller yrka fastställelse av att L ska fullgöra G:s förpliktelser gentemot B.)

Panträtt

Om man följer Lindskogs linje (som här går längre än betänkandet) förblir K:s kapitaltäckning intakt så länge H är solvent; täckningsfordran balanserar de utestående förpliktelserna. Om H däremot hamnar på obestånd blir K:s anspråk en oprioriterad fordran och K:s borgenärer därmed efterställda förmånsberättigade borgenärer hos H. Men: K:s täckningsfordran torde vara säkerställd genom panträtt (legal, analogt kommissionslagen, eller avtalad; t.ex. genom konkludent handlande).

All egendom hos K som anses tillhöra H omfattas av H:s principiella separationsrätt och kommer därmed att svara mot de anspråk som görs gällande av H:s (förmånsberättigade) borgenärer. Denna effekt av separationsrätten faller dock om egendomen är pantsatt till K. Fordringar förenade med så kallad handpanträtt går nämligen före fordringar förenade med företagshypotek.

I Salénstvisten ansågs inte någon legal panträtt föreligga för det mindre täckningsanspråk som accepterades av skiljenämnden och inte heller ansågs det visat att panträtt uttryckligen avtalats. Skiljenämnden antyder dock att bedömningen kunde ha blivit annorlunda om [K:s konkursbo] åberopat att panträtt avtalats ”i annan ordning” (se a. årsskrift, s. 78x).

I SOU 1988:63 hävdas att gällande rätt innebär att (legal) panträtt ska anses föreligga (s. 235 ff.) och Lindskog håller med (a.a. s. 40).

Antag nu att både H och K hamnar på obestånd och försätts i konkurs. Det är inte osannolikt (jfr Salénstvisten) att K:s konkursbo då skulle hävda att H:s förmånsberättigade borgenärer får ge vika för den täckningsfordran förenad med panträtt som K har i den egendom som ”finns” hos K vid konkursutbrottet.

Om K tidigare uttryckligen avtalat bort sin panträtt kan K:s konkursbo nu hävda att detta inte gäller, dels med hänsyn till att K helt behärskades av H vid tidpunkten för frånfallandet, dels med hänsyn till parternas efterföljande, konkludenta handlande. K:s konkursbo skulle till exempel kunna argumentera på följande sätt: Panträtt måste anses ha blivit avtalad med hänsyn till det sätt som efterföljande årsredovisningar upprättats och avgivits av respektive styrelse i H och K. Det registrerade aktiekapitalet har redovisats som täckt i K:s årsredovisningar och detta är inte möjligt om inte samtidigt K:s samtliga skulder är täckta av K:s tillgångar. Det faktum att samtliga tillgångar respektive skulder inte uttryckligen upptagits i K:s balansräkningar innebär inte att de inte skulle existera civilrättsligt. K:s borgenärer kan då välja att rikta sina anspråk mot K (i stället för mot H), särskilt om de därigenom undviker att bli opriori-

terade borgenärer i H:s konkurs och kan söka betalning ur den egendom som på grund av panträtten undandras H:s förmånsberättigade borgenärer. Årsredovisningarnas utformning samt (upprepade) beslut att fastställa balansräkningarna vid årsstämmorna, innebär sammantaget att frånfallandet av panträtten blivit obsolet eller att en ny panträtt stiftats (givet att panträtt krävdes för att - tyst - hävda att tillgångarna översteg skulderna och hälften av det registrerade aktiekapitalet).

Ny prövning av BFN?

Det har i rättspraxis klargjorts att årsredovisningar kan vara ett viktigt tolkningsdatum vid tvist om avtals innehåll (jfr t.ex. NJA 1982 s. 244).

Omvänt kan det givetvis tänkas att en domstol i det enskilda fallet skulle komma till ett annat slut – det vill säga att panträtten fallit. H:s (förmånsberättigade) borgenärer skulle då erhålla betalning ur den egendom som ”finns” hos K vid konkursutbrottet.

De oklarheter som diskuterats ovan borde rimligen påverka H:s upplåningskostnader (i form av högre ränta) och även, oavsett vilket borgenärskollektiv som ”vinner”, aktualisera en ansvarsexponering för enskilda styrelseledamöter hos H och K respektive revisorerna. I båda utfallen skulle det ”förlorande” borgenärskollektivet (konkursbo) kunna hävda, att om de omständigheter som medför att de ”förlorat” tydligt hade framgått av årsredovisningarna så hade de undvikit att göra de aktuella affärstransaktionerna eller lämna de aktuella krediterna alternativt krävt betryggande säkerhet. Förutsättningar skulle då kunna föreligga för konkursboet att rikta skadeståndsanspråk mot styrelseledamöter respektive revisorer enligt aktiebolagslagens bestämmelser därom.

Inte minst mot bakgrund av det sistnämnda finns det enligt min uppfattning anledning för berört normgivande organ att (åter) begrunda frågan hur kommissionärsbolagsförhållanden rätteligen bör redovisas.

Henrik Karlström är advokat och verksam vid Ramberg Advokater.

FÖRFATTARE: JÖRGEN CARLSSON
NIKLAS SANDELL
TORBJÖRN TAGESSON

Sammanställd redovisning
– mot en förbättrad kommunal koncernredovisningspraktik

I syfte att utveckla kvaliteten på kommuners sammanställda redovisning har Rådet för Kommunal Redovisning (RKR) tagit fram en skrift[1] som är tänkt att utgöra ett stöd för dem som arbetar med att ta fram sammanställd redovisning. I denna artikel diskuterar författarna till skriften, Jörgen Carlsson och Niklas Sandell, tillsammans med Torbjörn Tagesson, kanslichef vid RKR, den kommunala redovisningens utmaningar och några av RKR:s ställningstaganden avseende de riktlinjer som gäller vid framtagande av en kommunal koncernredovisning.

Det finns stora kommunala åtaganden utanför den kommunala förvaltningen, i de bolag och kommunförbund som ägs av kommuner. Bilden av kommuners åtaganden och kostnader påverkas väsentligen av om de kommunägda företagen tas in i redovisningen. Därför ställs krav på upprättande av sammanställd redovisning, det vill säga kommunal koncernredovisning.

Syftet med sammanställd redovisning

Syftet med sammanställd redovisning är ”att ge en helhetssyn på kommunens verksamhet och ekonomi och att åstadkomma en organisationsneutral redovisning som möjliggör jämförbarhet mellan kommunerna” (RKR 8.2). I linje med detta syfte finns två huvudsakliga argument för att ställa krav på att sammanställd redovisning upprättas: demokratiintresset och effektivitetsintresset.

Demokratiintresset handlar om medborgarens rätt till insyn i kommunens ekonomiska åtaganden, framförallt vilken verksamhet som kommunen tar ansvar för. Det är förvisso endast i undantagsfall som kommunmedborgare direkt tar del av kommunens räkenskaper, men medborgarens rättigheter kan tillvaratas av förtroendevalda, media etcetera. Därtill kan även statsmakten och olika samhällsorgan vara betjänta av information om kommunernas totala åtaganden, exempelvis som underlag för bedömningar av regional- eller lokalpolitiska satsningar, olika former av stöd och behov av omfördelning mellan kommuner eller mellan stat och kommun.

Effektivitetsintresset kopplar an till demokratiintresset så till vida att det ligger i kommunmedborgarens, men också statens, intresse att kommunens ekonomi sköts på ett effektivt sätt, det vill säga att de pengar som tillskjuts kommunen genom skatter, avgifter och bidrag används på ändamålsenligt vis. Den sammanställda redovisningen är då ett underlag för utvärdering av kommunledningens arbete. Även kommunledningen får med en ändamålsenlig redovisning återkoppling till det faktiska resursutnyttjandet, och kommunrevisorerna får ett verktyg för att utvärdera kommunledningens förvaltning. Effektivitet handlar om att maximera levererat värde (ofta i form av kvalitet) relativt tillskjutna medel. Även om en sådan analys är svår att genomföra på kommunkoncernnivå finns det möjligheter att göra vissa analyser. En sådan analys förutsätter referenspunkter, normalt i form av relevanta jämförelsekommuner. För att jämförelser med andra kommuner ska vara meningsfulla krävs att det är likartade representationer av verksamheter som jämförs. Representationen av verksamheten ska alltså inte påverkas av om den enskilda kommunen valt att driva verksamheten inom ramen för den kommunala förvaltningsorganisationen eller i bolagsform. Problematiken med jämförbarhet är dock inte så enkel att den kan lösas enbart med sammanställd redovisning. Exempelvis väljer en del kommuner att helt lägga viss kommunal verksamhet på entreprenad, medan andra väljer att hantera motsvarande verksamhet i egen regi. Redovisningarna kan då bli svåra att jämföra, framförallt om man vill skapa sig en bild av den verksamhet som en kommun är ansvarig för. Den sammanställda redovisningen avspeglar emellertid att kommunerna faktiskt har valt att lösa sin uppgift på olika sätt.

Kommunala koncernföretag, betydande inflytande och proportionell konsolidering

En viktig skillnad mellan kommunal och bolagsrättslig koncernredovisning är synen på vad som utgör ett koncernföretag och hur sammanläggningen av sådana företag ska göras med

moderenheten. Ett kommunalt koncernföretag är en juridisk person över vilken kommunen har ett varaktigt betydande inflytande. Betydande inflytande är alltså tillräckligt för att företaget ska tas in i den sammanställda redovisningen. Absoluta gränser för fastställande av när inflytandet är betydande saknas men en tumregel är ett rösträttsinnehav överstigande 20 procent. Bedömningen av inflytandets karaktär görs med beaktande av avtal, övrig ägarfördelning, ekonomisk betydelse och andra faktorer som kan begränsa eller inskränka inflytandet. Om motsvarande grad av inflytande uppnås genom avtal mellan aktieägarna om styrelserepresentation, medbestämmande, vetorätt etcetera ska det ägda bolaget tas med i den sammanställda redovisningen, oberoende av storleken på kommunens andel av aktier och röster.

Vid bedömning av vad som utgör betydande inflytande ska den kommunala särarten beaktas. I bolagssektorn fokuseras vilka tillgångar den ekonomiska enheten, för vilken koncernredovisning upprättas, kontrollerar och vilka resultat den presterar. I kommunen, där vinstintresse normalt saknas, är kontrollkriteriet inte lika betydelsefullt. Det är viktigare att den sammanställda redovisningen ger en bild av kommunens kostnader för de tjänster som tillhandahålls medborgarna, av att resultatet hålls på en rimlig nivå för en icke vinstdrivande verksamhet samt av kommunens totala åtagande. Det kan därför finnas kommunalt ägda bolag eller förbund som kommunen bör ta med i den sammanställda redovisningen även om kommunens ägarandel är lägre än 20 procent. Det tydligaste exemplet är då verksamhet för vilken kommunen har förvaltningsansvar bedrivs i ett, med ytterligare en eller flera kommuner, gemensamt ägt bolag. I ett sådant fall bör detta bolag tas med i den sammanställda redovisningen oavsett hur låg den procentuella ägarandelen är, förutsatt att åtagandet inte är oväsentligt.

Vid sammanläggning av enheterna i kommunkoncernen skiljer sig det kommunala regelverket från det bolagsrättsliga (och även från IPSAS: International Public Sector Accounting Standards). Inom bolagssektorn används normalt ”full konsolidering”, det vill säga medtagande av 100 procent av intäkter och kostnader respektive tillgångar och skulder från dotterföretaget (vid en ägarandel överstigande 50 %). För kommunkoncernen tillämpas proportionell konsolidering (klyvningsmetoden) för alla kommunala koncernföretag, det vill säga endast ägd andel av intäkter och kostnader respektive tillgångar och skulder räknas in i den sammanställda redovisningen.

RKR:s huvudsakliga argument för proportionell konsolidering är att det för kommuner, till skillnad från bolagssektorn där information normalt söks om vilka tillgångar som kontrolleras i syfte att skapa lönsamhet, är av större vikt att ge en bild av de samlade kostnaderna och åtagandena. Denna bild blir tydligare när kommunens andel av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader tas med i redovisningen. Jämförbarhet mellan kommuner är också ett viktigt argument för proportionell konsolidering, inte minst till följd av att det är vanligt med samägda företag. Proportionell konsolidering ger bättre underlag för jämförelser än andra redovisningsmetoder (se även Tagesson, 2009).

Särskilda problem i det praktiska arbetet med upprättandet av sammanställd redovisning

Ett antal frågeställningar måste hanteras när företag, som upprättar sin redovisning enligt andra regler än kommunen, ska tas in i den sammanställda redovisningen. Det gäller inte minst då underkoncernredovisningar läggs samman med moderkommunens redovisning. Enligt huvudregeln i RKR 8.2 ska varje enskilt koncernföretag konsolideras för sig. När moderföretaget i en kommunal underkoncern redan tagit fram en koncernredovisning används dock ofta den som underlag för den sammanställda redovisningen, eftersom det underlättar arbetet. Den som upprättar sammanställd redovisning måste då ha kunskap om de skillnader i regler som finns mellan det bolagsrättsliga respektive det kommunala området. Annars finns en risk att begrepp, poster och belopp felaktigt förs in i kommunens sammanställda redovisning. Det kan också finnas en risk att företag felaktigt tas med eller avgränsas bort till följd av skillnader i det bolagsrättsliga och det kommunala regelverket. I det följande tar vi upp ett antal områden som särskilt måste beaktas vid det praktiska arbetet med sammanställd redovisning.

Avgränsningsproblematiken

Avgränsningen av vilka enheter som ska ingå i den sammanställda redovisningen kan avvika från den avgränsning som görs i en underkoncern. För det första finns en distinktion i definitionen av betydande inflytande. I båda fallen tas utgångspunkt från kontroll med en generell gräns vid 20 procent av rösterna. Vid bedömning av vad som är betydande inflytande vid sammanställd redovisning är definitionen dock mer utvidgad för att den kommunala särarten ska beaktas. Det finns kommunalt ägda bolag och förbund som bör tas med i den sammanställda redovisningen trots att röstetalet är lägre, t.o.m. väsentligt lägre, än 20 procent. I underkoncernredovisningen riskerar ett sådant bolag att inte konsolideras till följd av att betydande inflytande inte bedöms föreligga.

Minoritetsandelar (dotterföretagsredovisning) och andelar i intresseföretag

En viktig skillnad mellan den bolagsrättsliga sektorn och den kommunala är att icke helägda dotterföretag konsolideras fullt ut i den bolagsrättsliga sektorn. Det innebär att samtliga tillgångar, skulder, intäkter och kostnader räknas in fullt ut i underkoncernredovisningen. I resultaträkningen fördelas sedan koncernens resultat i dels en del som är hänförlig till moderföretaget, dels en del som är hänförlig till minoriteten. I balansräkningen kommer en särskild rad ”minoritetsintresse” att redovisas under rubriken eget kapital. Eftersom konsolideringsmetoden för sammanställd redovisning är proportionell konsolidering, genom vilken ägd andel av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader klyvs in, uppkommer en skillnad mellan den sammanställda redovisningen och underkoncernredovisningen när det finns utomstående ägarintressen i något av kommunens dotterdotterföretag. Kommunkoncernens tillgångar, skulder, intäkter och kostnader kommer, om underkoncernen ojusterad konsolideras, att uppgå till för stora belopp. Därtill kommer raden minoritetsintresse att föras in i såväl resultat- som balansräkning, trots att den principiellt inte kan förekomma vid tillämpning av proportionell konsolidering.

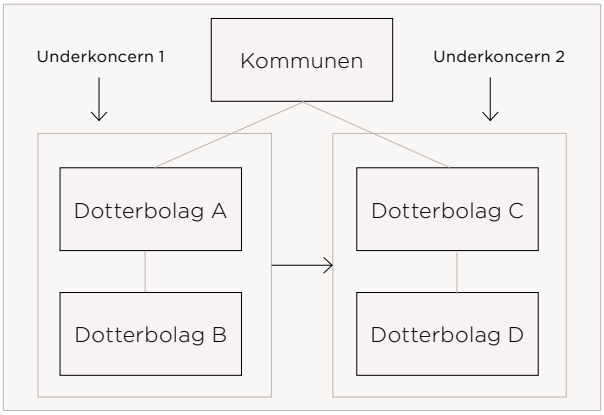
En annan väsentlig skillnad uppkommer när det i den bolagsrättsliga sektorn finns ett innehav motsvarande ett inflytande mellan 20 och 50 procent. För den sammanställda redovisningen tillämpas proportionell konsolidering. I underkoncernen tillämpas partiell konsolidering, i form av kapitalandelsmetoden. Nettoeffekten på årets resultat och eget kapital blir densamma oberoende av om proportionell eller partiell konsolidering tillämpas. Beloppet på varje enskild rad i resultat- och balansräkning kommer dock att bli för låga och rader som ”andelar i

FÖRFATTARE: JÖRGEN CARLSSON
NIKLAS SANDELL
TORBJÖRN TAGESSON

intresseföretag" förs in den sammanställda redovisningen, trots att de principiellt inte kan förekomma.

Interna omstruktureringar
Det finns indikationer på att arbetet med att eliminera interna transaktioner och mellanhavanden brister i en del kommuner. Särskilt problematiskt blir det när det finns interna omstruktureringar av mer omfattande karaktär, aktuella såväl som historiska. Inte sällan får interna omstruktureringar stora konsekvenser på redovisat resultat och finansiell ställning om korrigering inte sker. Det är kommunkoncernens anskaffningsvärde som är utgångspunkt för redovisningen. Konsekvenserna, om justeringar inte görs, är normalt att kommunkoncernens tillgångsvärden och eget kapital, och därmed soliditet, överskattas. En intern omstrukturering som skett för flera år sedan kräver fortsatt eliminering i den sammanställda redovisningen. Det är med andra ord viktigt att historiska transaktioner inom kommunkoncernen är väldokumenterade.

Transaktioner mellan underkoncerner
I figur 1 illustreras en kommunkoncern med två underkoncerner. Internvinst i Underkoncern 1 uppkommer till följd av försäljning av tillgångar till Underkoncern 2.



Figur 1. Transaktion mellan bolag i underkoncern 1 och bolag i underkoncern 2.

Om ett av bolagen i underkoncern 1 genomför en transaktion med ett av bolagen i underkoncern 2 kommer denna transaktion inte att elimineras i någon av de koncernredovisningar som upprättas för respektive underkoncern. Från respektive underkoncerns perspektiv är transaktionen genomförd med en motpart utanför koncernen. Från kommunkoncernens perspektiv är det dock en koncernintern transaktion, som ska elimineras i den sammanställda redovisningen. Motsvarande måste göras vid konsolidering av bolag vart och ett för sig, men vid användning av underkoncernredovisning kan man felaktigt bibringas uppfattningen att alla justeringar redan är genomförda, förutom möjligen de mellan kommunen och respektive underkoncern. Det finns då en risk att man bortser ifrån transaktioner som sker mellan "underkoncernerna".

Skillnader i kommunala och bolagsrättsliga redovisningsregler
På ett antal områden finns det skillnader i de redovisningsregler som tillämpas av de kommunala bolagen (ÅRL, K3 och ibland K2) och de redovisningsregler som tillämpas av kommunen (Lagen om kommunal redovisning och rekommendationer från RKR). Det gäller såväl frågor av koncernredovisningsteknisk karaktär, som enskilda redovisningsfrågor. Exempel är redovisning av pensioner, leasing, uppskrivning av anläggningstillgångar, nedskrivning av anläggningstillgångar, finansiella instrument, statliga bidrag, avsättningar och negativ goodwill. Vid upprättandet av sammanställd redovisning är det kommunens redovisningsprinciper som ska tillämpas. Det kan därför vara nödvändigt att räkna om dotterföretags, och underkoncerners, resultat- och balansräkningar utifrån kommunens redovisningsprinciper. En bedömning måste göras om skillnaderna som annars uppstår är av väsentlig karaktär. I det konceptuella ramverket för finansiell rapportering i kommuner och landsting framgår att information är väsentlig om utelämnande eller felaktighet skulle påverka "det politiska ansvarsutkrävandet och utvärderingen av kommunen eller landstingets resursanvändning eller beslut om resursallokering och utvärdering av framtida resursbehov" (s. 21).

Vägen framåt för en förbättrad sammanställd redovisning

Det finns tecken på att kommunledning och kommunrevisorer inte tillmäter den sammanställda redovisningen den uppmärksamhet som den förtjänar. En viktig anledning är sannolikt att det så kallade balanskravet beräknas utifrån den kommunala förvaltningens resultaträkning. Balanskravet, som betraktas som en viktig indikation på god ekonomisk hushållning, innebär att kommuner inte får besluta om en budget där kostnaderna överstiger intäkterna och om ett negativt resultat ändå uppkommer måste det normalt kompenseras med ett överskott inom tre år.

Om man vill få grepp om den samlade kommunala verksamheten är dock den sammanställda redovisningen avgörande för att möjliggöra relevanta jämförelser över Kommunsverige. Mycket talar för att det finns utrymme för att utveckla kommuners redovisningspraktik ytterligare vad gäller sammanställd redovisning, något som RKR aktivt arbetar med.

Referenser

Carlsson, J., Sandell, N. (2014). Sammanställd redovisning, Rådet för kommunal redovisning.
Tagesson, T. (2009). Arguments for proportional consolidation; the case of Swedish local government. Public Money & Management. Juli 2009.

Fotnot

1) Carlsson, J., Sandell, N. (2014). Sammanställd redovisning, Rådet för kommunal redovisning.

Jörgen Carlsson är koncernredovisningschef för Aspiro AB (publ.) samt undervisar i redovisning vid Ekonomihögskolan, Lunds universitet.
Niklas Sandell är lektor i företagsekonomi med inriktning mot redovisning vid Ekonomihögskolan, Lunds universitet.
Torbjörn Tagesson är professor i redovisning vid Linköpings universitet och kanslichef vid Rådet för Kommunal Redovisning.

FÖRFATTARE: BJÖRN GAUFFIN
SVEN-ARNE NILSSON

Rörelseförvärv enligt IFRS 3, nionde året
– stabilt men otillräckligt

Koncernredovisningarna i de noterade företagens helårsrapporter för 2013 upprättades för nionde året enligt International Reporting Standards (IFRS). Björn Gauffin och Sven-Arne Nilsson har åter studerat hur dessa företag redogör för sina förvärv, särskilt hur de identifierar immateriella tillgångar.

Ett viktigt inslag i IFRS 3 *Rörelseförvärv*, den nya standarden inför 2005 för redovisning av koncernbildningar, var utvecklade regler för identifiering av immateriella tillgångar. Meningen är att ett reducerat belopp för goodwill gör sättet att redovisa goodwill mindre viktigt. Vidare att företags resultat förfinas genom att immateriella tillgångar med olika nyttjandeperioder skrivs av över dessa var för sig, eller värdenedgångsprövas.

Visserligen identifieras sedan 2005 betydande belopp som immateriella tillgångar, men ändå växer goodwill ständigt. Vid utgången av 2013 uppgick goodwill till hela 678 miljarder (670 år 2012) för alla de undersökta företagen. Det är trots allt bara en liten ökning från förra året, men den beror antagligen mest på få förvärv under 2013. Nedskrivningarna är fortfarande mycket begränsade (4,2 miljarder eller ca 0,6 % av totala goodwillposten under 2013) även om antalet företag som genomför nedskrivningar ökar markant till 27, eller ca 10,7 %.

Mot denna bakgrund har vi nu studerat det nionde årets redovisning enligt IFRS 3.

Vår studie av 2013

De åtta föregående undersökningarna har vi alltså nu följt upp, och vi har:

- undersökt samtliga 245 företag noterade på Stockholmsbörsen[1]. Av dem genomförde 76 företag minst ett rörelseförvärv under 2013 enligt vad som kan utläsas av koncernredovisningarna, och vi har analyserat 68[2] av de företagen,
- dessutom utläst hur företagen förklarar goodwillpostens storlek[3], och
- slutligen sökt upplysningar om hur företagen skriver av de särredovisade immateriella tillgångarna.

Noteras kan att andelen företag som genomförde förvärv 2013 minskade till 28 %, från 35 % 2012 (36 % 2011). Dessutom minskade det totala förvärvsbeloppet 2013 till ca 82 miljarder, från ca 96 miljarder 2012 (97 miljarder 2011, 79 miljarder 2010, 39 miljarder 2009, 60 miljarder 2008, 290 miljarder 2007 och 160 miljarder 2006).

Vi ser fortfarande få större förvärvsbelopp: förvärvande företag med förvärv totalt under året över 500 MSEK ökade från 21 företag 2010 till 26 2011 men minskade 2012 till 22 och minskade ytterligare 2013 till 18.

Fördelning av anskaffningsvärdena på netto materiella tillgångar, immateriella tillgångar och goodwill

Vår studie av 2013 visar bland annat att av köpeskillingarna utgjorde i genomsnitt[4]:

- Netto materiella tillgångar (med detta uttryck avses: samtliga materiella och finansiella tillgångar minus samtliga skulder och eventualförpliktelser) 10 %.
- Immateriella tillgångar, såsom varumärken, kundrelationer, patent, pågående forskning och utveckling, 32 %.
- Goodwill (resterande del) 58 %.

(se figur 1 och 2 på nästa sida)

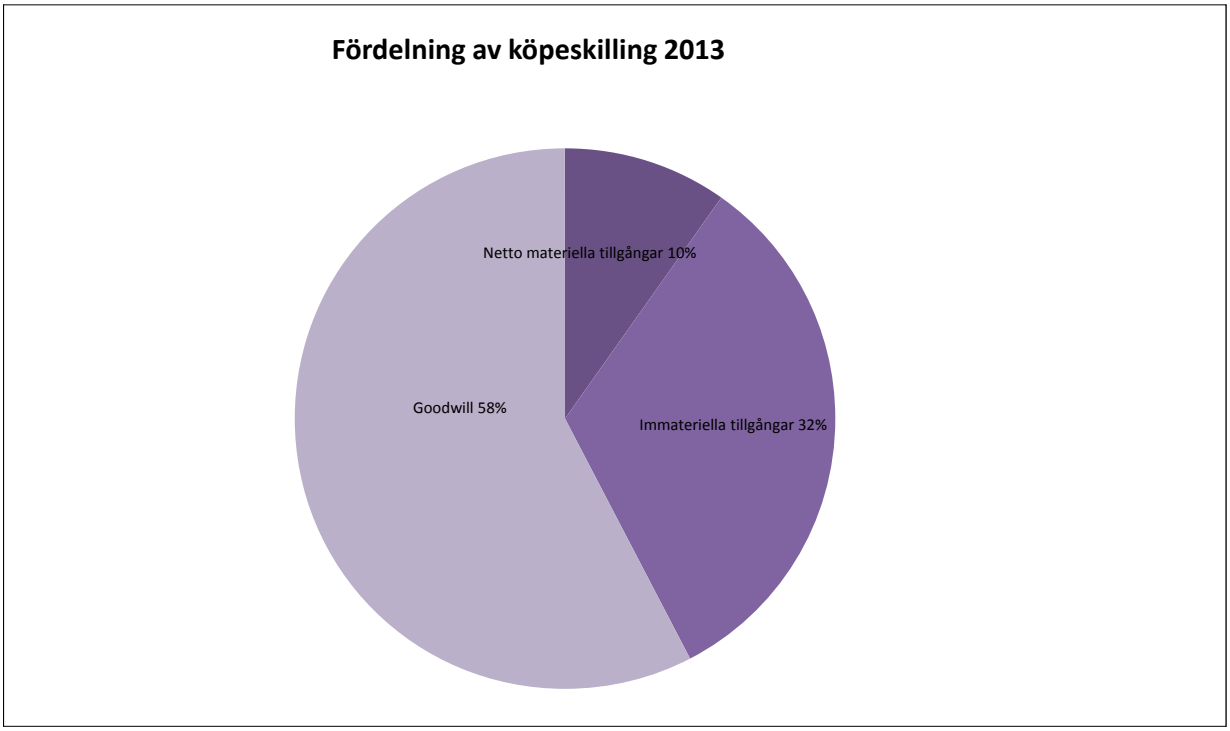
Vi ser att 2013 var ett år med förvärv med mycket låga nivåer av netto materiella tillgångar. Detta beror i huvudsak på att av samtliga 68 förvärvande bolag hade 14 genomfört förvärv där samtliga skulder (inkl. eventualförpliktelser) översteg de materiella och finansiella tillgångarna det vill säga hade negativa netto materiella tillgångar.

Om vi tar fram samma graf för enbart de 15 förvärvande företag under 2013 som genomförde förvärv också under 2005-2012 (dvs. de 15 företagen ingår i alla nio åren) får vi följande utveckling:

(se figur 3 på nästa sida)

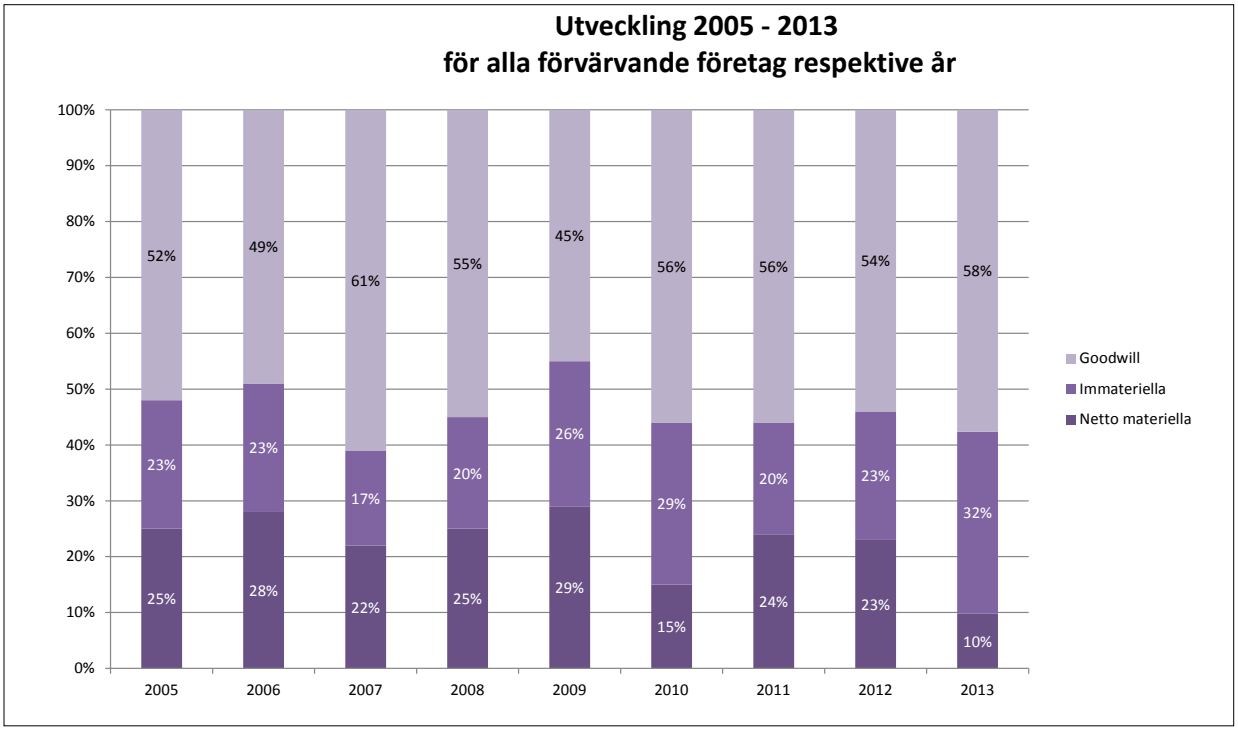
Vi kan notera att andelen immateriella har ökat under de

FÖRFATTARE: BJÖRN GAUFFIN
SVEN-ARNE NILSSON

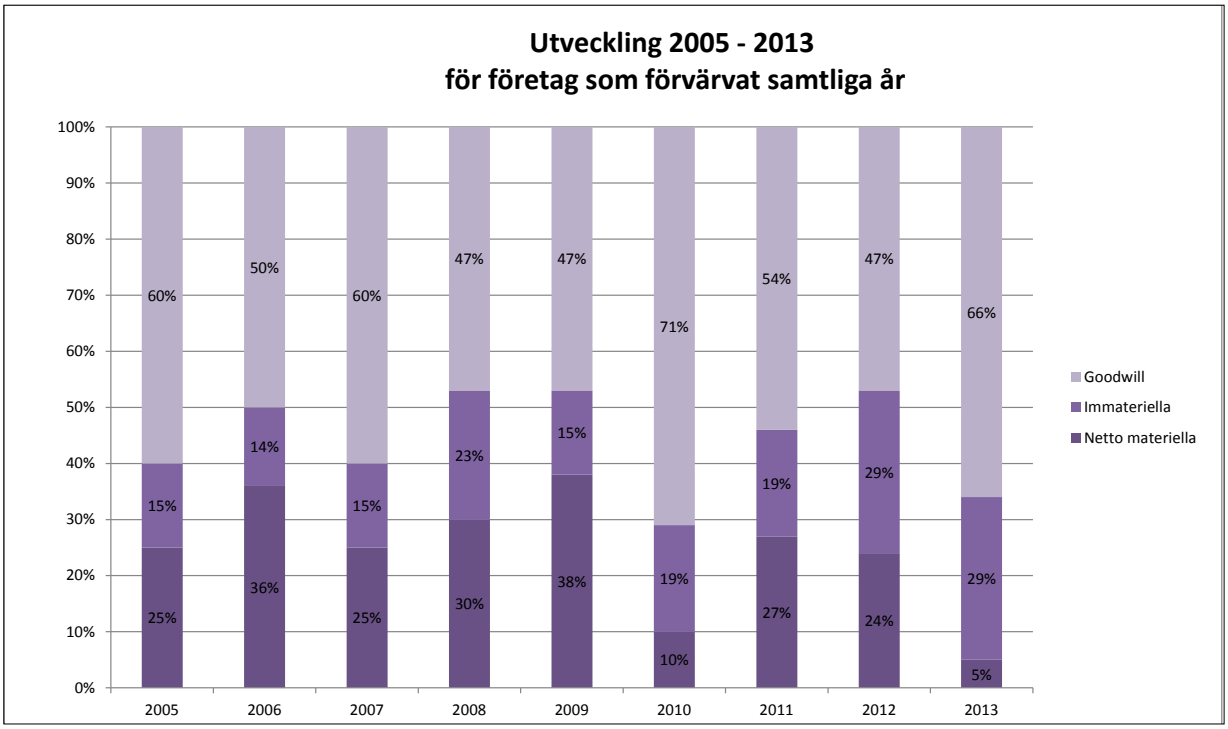


Figur 1

I jämförelse med de åtta tidigare åren ser fördelningen ut enligt följande:



Figur 2



Figur 3

senaste åren och att både för 2012 och 2013 ligger dessa på en högre nivå. Om detta är ett trendbrott eller inte vet vi inte, men kanske beror det på en ökning av förvärv av tjänsteföretag. En viss försiktighet i att dra slutsatser från 2012 och 2013 bör dock iakttas eftersom det fortfarande var få förvärv då, och många av dem var små förvärv.

Relationen mellan immateriella tillgångar och goodwill

Ett annat sätt som vi analyserade förvärven i våra tidigare undersökningar på var relationen mellan å ena sidan goodwill och å den andra totalt värde på identifierade immateriella tillgångar och goodwill. Vi har även analyserat förvärven 2013 på detta sätt och grupperat 66 av de 68 analyserade företagen i respektive tioprocentsintervall. Övriga två företag, med köpeskilling lika stor som netto materiella tillgångar och inga identifierade immateriella tillgångar, är ej med. *(se figur 4 på nästa sida)*

Alltså redovisade drygt var sjunde förvärvare 2013 (eller ca 15 %) goodwill men ej alls några identifierade immateriella tillgångar. Dessutom fanns det fem företag (7 %) som hade netton av förvärvade tillgångar (materiella, finansiella och immateriella) och övertagna skulder som precis motsvarade köpeskillingen, alltså identifierade immateriella tillgångar men inte fick någon goodwill alls.

Gruppen 100 % utgör fortfarande en stor del av de analyserade företagen. *(se figur 5 på nästa sida)*

Gruppen 100 % kan förklaras med att en del av företagen gör begränsade insatser för identifiering av immateriella tillgångar när det gäller mindre förvärv. I IFRS 3 finns inget undantag från att göra egentliga förvärvsanalyser även av mindre förvärv, och det är ett problem att föreställningsramens egenskap väsentlighet inte verkar ha någon enhetlig tillämpning för förvärvsanalyser. Möjligen kan man av IFRS 3 (2008 punkt B 65) om upplysningar dra slutsatsen att om det under rapportperioden är ett enda oväsentligt förvärv, eller flera förvärv som även tillsammans är oväsentliga, behövs ingen egentlig förvärvsanalys.

Beskrivning av förvärvade immateriella tillgångar

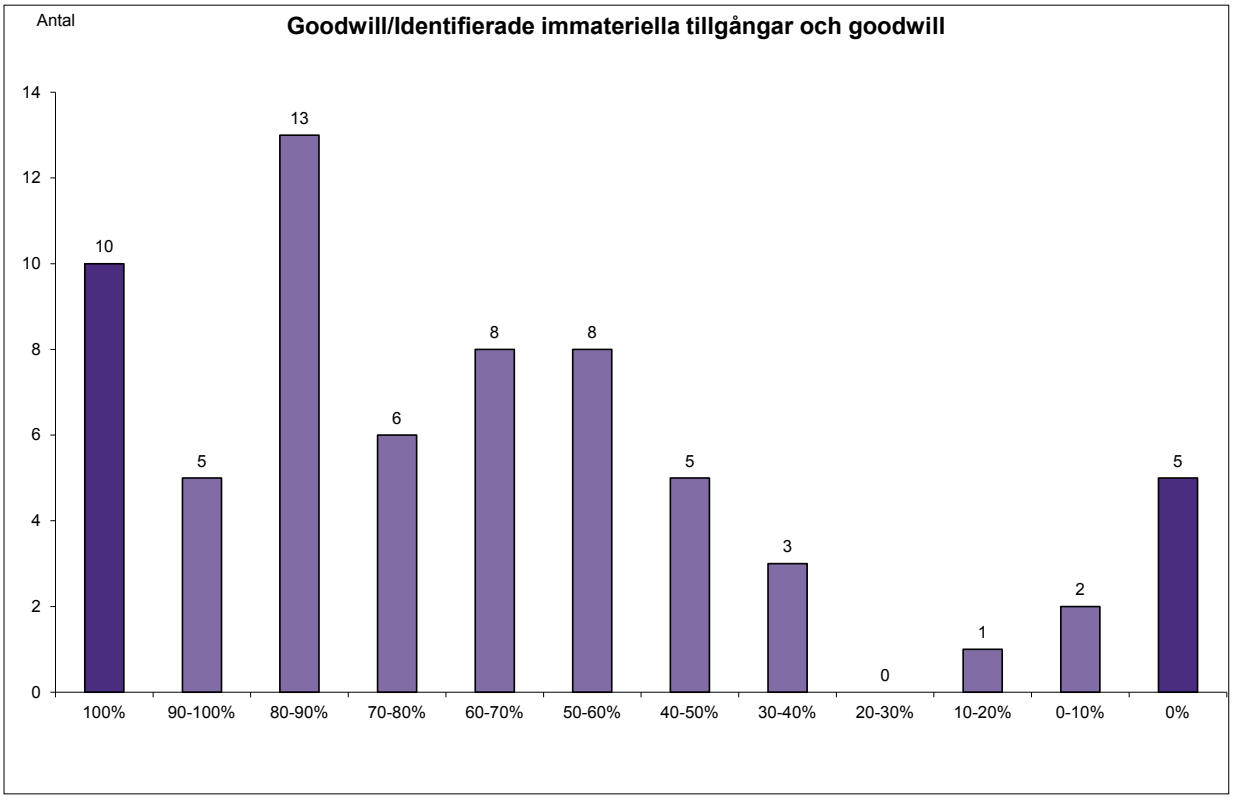
Vi ser en trend med en försämring vad gäller att specificera vilka immateriella tillgångar man förvärvat. 2013 var det 33 bolag av 55 bolag med immateriella tillgångar (dvs. 60 %) som ej angav en närmare specifikation av förvärvade immateriella tillgångar och deras verkliga värden. 2009 saknades närmare specifikation av ca 50 % av bolagen, 2010 ca 48 %, 2011 ca 32 % och 2012 ca 61 %. Alltså kraftiga variationer mellan åren.

Nyttjandeperioder och avskrivningstider på immateriella tillgångar

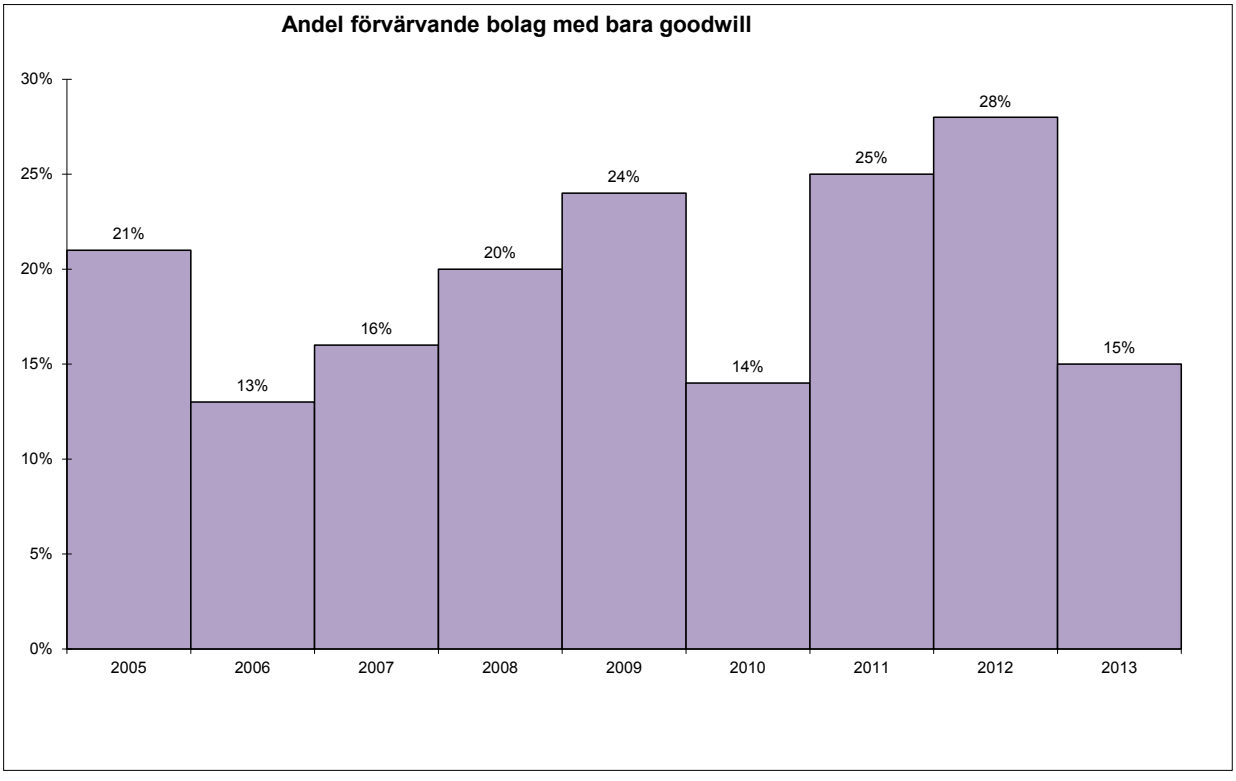
En förvärvare ska, enligt IFRS 3, lämna upplysningar som hjälper användare av förvärvarens finansiella rapporter att bedöma karaktären på och den finansiella effekten av rörelseförvärv som genomförs. Av de 55 förvärvande företagen som identifierade immateriella tillgångar upplyste nio företag om avskrivningstider avseende immateriella tillgångar i de genomförda förvärven (en lite lägre andel än 2012 då det var 10 av 57, 2011 10 av 60, 2010 13 av 69, 2009 10 av 58).

Det enda som går att utläsa i de andra 46 företagen är allmänna avskrivningstider för olika tillgångar men ej för de förvärvade tillgångarna. Tyvärr är det bara nio av företagen som lämnar den informationen, som skulle innebära att det faktiskt går att bedöma vilken framtida belastning avskrivningarna på de förvärvade tillgångarna kommer att medföra.

FÖRFATTARE: BJÖRN GAUFFIN
SVEN-ARNE NILSSON



Figur 4



Figur 5

Beskrivning av faktorer som bidrog till goodwill

I IFRS 3 (2008 B 64 e) krävs bland annat en beskrivning av de faktorer som utgör redovisad goodwill. Detta krav är sprunget ur motsvarande krav i den amerikanska standarden (ursprungligen SFAS 141), och motiveringen till det kravet kan vara av intresse. Som en följd av att avskrivning av goodwill avskaffades togs motsvarande upplysningskrav bort, men FASB drog slutsatsen, bland annat baserat på synpunkter av analytiker, att en beskrivning av de faktorer som ledde till en köpeskilling som blev så hög att förvärvsanalysen slutade med goodwill, för varje väsentligt förvärv, skulle vara användbar för att uppskatta belopp och tidpunkter för potentiella belastningar med värdenedgångar i goodwill. Mot denna bakgrund är det givetvis avgörande att beskrivningen är så fyllig, att det går att uppskatta framtida värdenedgångar baserat bland annat på den. Dock kan det sägas, med tanke på hur få och totalt små de redovisade värdenedgångarna i goodwill är i Sverige, att denna beskrivning sällan är väsentlig.

Denna beskrivning av faktorer fann vi mycket bristfällig i rapporterna för 2005 (då genomfördes dock ingen beräkning av antal bolag som saknade denna beskrivning). Vi noterade att den blev avsevärt bättre för 2006, 2007 och 2008. För 2013 blev det alltså en liten ökning från 2012 till 46 företag (74 %). *(se figur 6 nedan)*

Vi ser tyvärr en fortsatt utveckling med mycket intetsägande beskrivningar, typ ”Goodwill motiveras av god lönsamhet samt den personal som finns i de förvärvade bolagen” från Indutrades årsredovisning. En sådan beskrivning är knappast användbar för att uppskatta kommande värdenedgångar i goodwill. I år har vi tyvärr inte lyckats återfinna någon riktigt bra förvärvsnot där det framgår tydligt och bra för en läsare vilka de faktorer som utgör goodwill egentligen är.

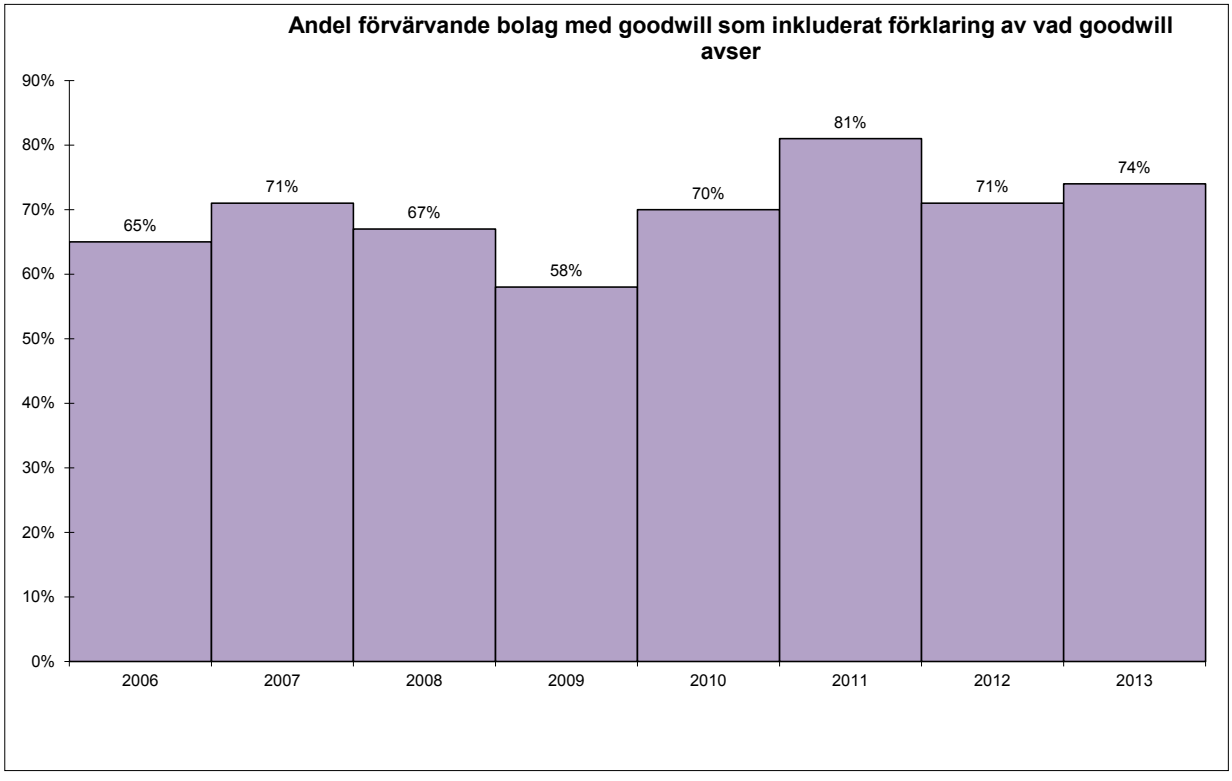
I sammanhanget är det intressant att förhållandet tydligen inte begränsar sig till Sverige. European Securities and Markets Authority (ESMA) kom nyligen med en rapport om tillämpningen av redovisningskrav för koncernbildningar[5], och de noterar att beskrivningen ofta var det som kallas *boiler plate* (ordagrant: ångpanneplåt), endast om möjligt förverkligande av synergier utan detaljer om hur dessa synergier förväntas uppnås.

Immateriellt allt större andel i de stora börsföretagen

Som en komplettering till analyserna av förvärvsnoter visas i *figur 7* på nästa sida att goodwill och övriga immateriella tillgångar blir allt viktigare i börsföretagen. Utvecklingen av tillgångarnas andelar i 37 företag på Nasdaq OMX Stockholm Large Cap lista, exkluderat för så kallade tillgångsbolag (fastighets-, investment- samt gruv- och oljebolag).

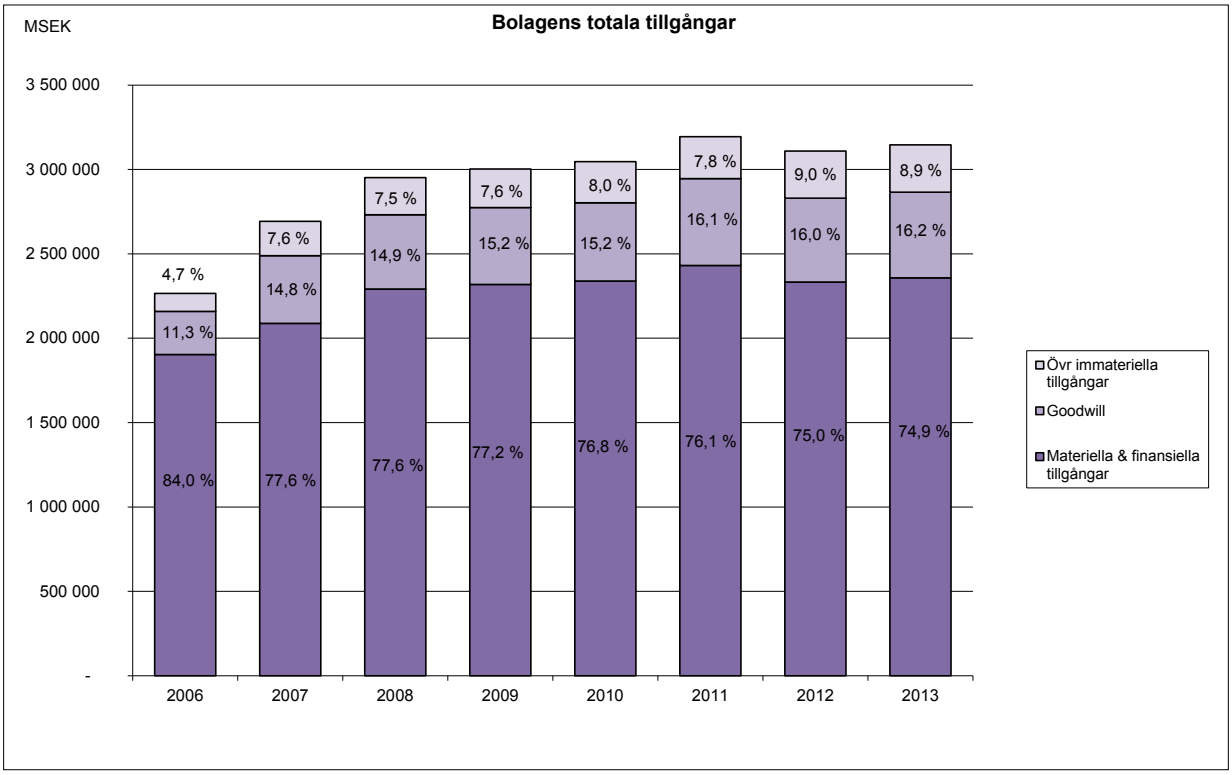
Vi har även i studier av nedskrivningarna, som uppdaterats i år, noterat att nedskrivningarna av goodwill är mycket begränsade; de uppgick endast till cirka 0,6 % 2013 från att ha legat kring 1-2 % (av totala goodwillbeloppet) såväl 2008, 2009, 2010[6], 2011 som 2012. Det positiva är dock att allt fler bolag genomför nedskrivningar (2013 ca 27 bolag, 2012 ca 18 bolag, 2011 ca 17 bolag) men fortfarande dock i mycket liten omfattning.

Grafen över utvecklingen av de olika tillgångarnas andelar i företag på Nasdaq OMX Stockholm Large Cap lista (figur 7) visar ju att trots fortfarande låg förvärvsintensitet 2013 så bibehållen andel goodwill och immateriella tillgångar (om 25 %).



Figur 6

FÖRFATTARE: BJÖRN GAUFFIN
SVEN-ARNE NILSSON



Figur 7

Sammanfattning av studien av 2013

Efter att ha studerat även helårsrapporterna för 2013 kan vi konstatera:

- Ett något lägre summerat förvärvsbeloppet än 2012: det uppgick 2013 till ca 82 miljarder. För de tidigare åren *se figur 8* på nästa sida.
- Hur mycket som redovisas som goodwill respektive immateriella och netto materiella tillgångar har kraftigt förskjutits genom ökning av goodwill och särskilt av immateriella, så att netto materiella blev endast 10 %.
- Beskrivningen av de faktorer som bidrog till ett belopp som goodwill är visserligen en viss ökning återigen, så att var fjärde förvärvare nu angav detta överhuvudtaget. Fortfarande är beskrivningen dock i flera företag mycket intetsägande, och det krävs en klar förbättring för att ge läsaren en god information om förvärvet. Vi noterar även att vi i år inte fann något riktigt bra exempel.
- Endast 16,4 % av företagen anger avskrivningstider för de förvärvade immateriella tillgångarna, en försämring från 17,5 % 2012, 16,7 % 2011 och särskilt en försämring från 18,8 % 2010.

Vi kan dock åter notera att fler företag kommer att få problem med goodwillposten; det går ju knappast i längden att Stockholmsbörsens företag varje år ökar goodwill genom förvärv med tillsammans i genomsnitt 60–70 miljarder (under 2012 med 45 miljarder och 2013 47 miljarder), medan nedskrivningarna ligger på omkring 10 miljarder, under 2013 endast 4,2 miljarder.

Debatt och andra undersökningar

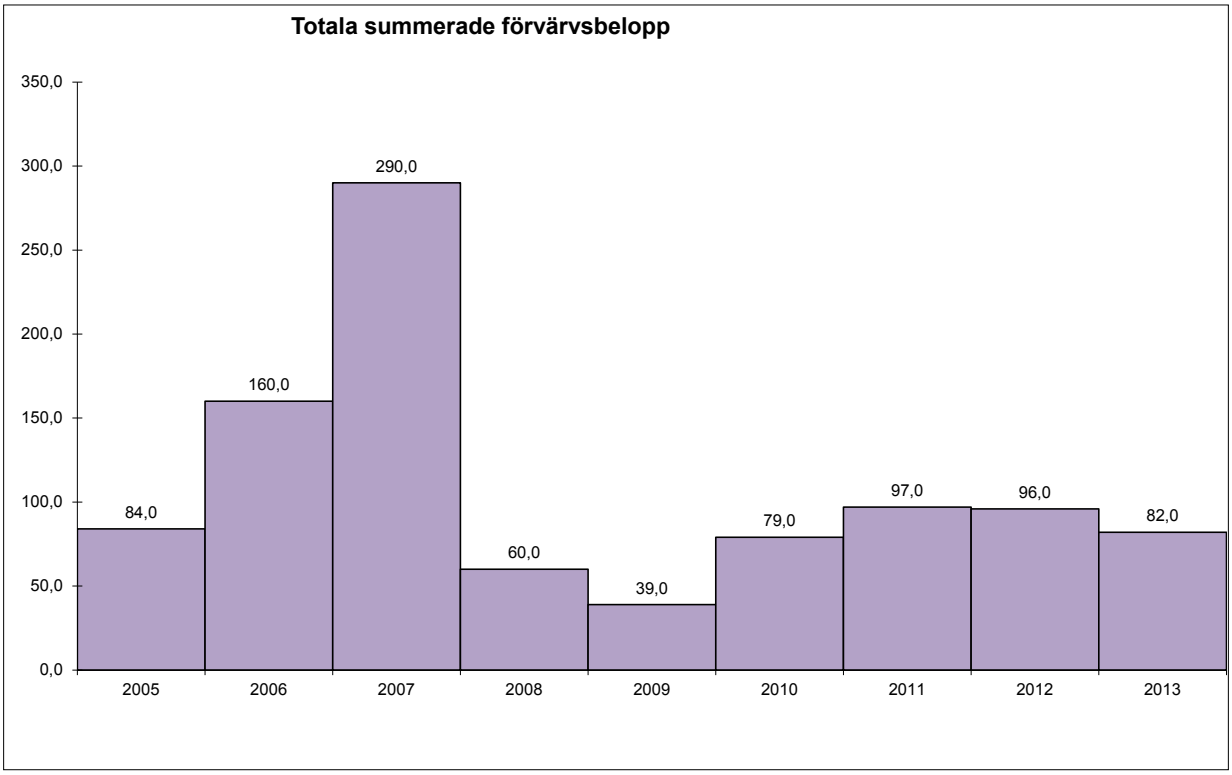
Post-implementation Review (PiR) är numera ett systematiskt inslag i vad IASB sysslar med, och sommaren 2013 startades PiR av IFRS 3. I januari 2014 kom så en begäran om information[7], med de huvudfrågor som ska hanteras i granskningen. Baserat på svaren på denna begäran pågår den andra fasen nu, och den kan leda till att IFRS 3 bibehålls, att IASB fortsätter övervaka implementeringen eller att IFRS 3 revideras för att lösa problem enligt denna PiR. Den fjärde frågan i begäran handlar om redovisning av immateriella tillgångar; IASB ansåg, vid utarbetandet av IFRS 3 (2004), att användbarheten av rapporter skulle höjas om immateriella tillgångar skiljdes från goodwill. Detta eftersom sådana tillgångar antingen har bestämda nyttjandeperioder, och ska skrivas av över dessa, eller har obestämda nyttjandeperioder, och ska utsättas för värdenedgångsprövning. Alltså en komponentansats rörande immateriella tillgångar. Mot bakgrund av detta ställs följande frågor:

a) Do you find the separate recognition of intangible assets useful? If so, why? How does it contribute to your understanding and analysis of the acquired business? Do you think changes are needed and, if so, what are they and why?
b) What are the main implementation, auditing or enforcement challenges in the separate recognition of intangible assets from goodwill? What do you think are the main causes of those challenges?

Ännu så länge får man veta vilka svar som gavs[8]. Rådet för finansiell rapportering svarar på frågan om redovisning av immateriella tillgångar kort och koncist:

We do not think that the recognition of intangible assets separately from goodwill increases the value of the information to users.[9]

Rådet motiverar detta med att det är alltför utmanande och krävande att särskilja immateriella tillgångar, i förhållande till



Figur 8

informationsvärdet för användare. De ser en utmaning i att särskilja kassaflöden från dessa immateriella tillgångar. Vidare har de förstått att användare inte använder informationen baserad på särskiljandet.

Rådet har rätt i att det är en utmaning att särskilja kassaflöden från olika immateriella tillgångar, för den renlärige rentav en omöjlighet. Mycket möda har dock ägnats åt att hantera denna utmaning, väl sammanfattat i FAR:s RedU 7 *Värdering av tillgångar och skulder vid redovisning av företagsförvärv samt vid prövning av nedskrivningsbehov enligt IFRS*. Däremot är det förvånande att det sägs att användare inte använder informationen; det är ju att säga att användare inte använder måttet periodens resultat, eller gör det men inte sätter värde på precision i det måttet. IASB ansåg som sagt att det inte är själva särskiljandet som ska användas, utan att användbarheten av periodresultaten höjs genom komponentansatsen.

Enligt EFRAG:s svar[10] är det däremot så att upprättare av rapporter allmänt sett håller med om att särskiljande av immateriella tillgångar ger nyttig information för användare, särskilt när det ger en bättre förståelse för vad som förvärvspriset är betalning för, men särskiljandet ansågs av många upprättare vara mycket komplext, subjektivt och kostsamt. Några användare föreslog en mindre kornig ansats, med knippen av immateriella tillgångar med liknande karaktäristika. Det indikerar för EFRAG att användare i allmänhet fokuserar på den helhet som förvärvats för det erlagda priset. Användare fann vidare att det saknas information om förväntade synergier av en ny företagskombination och hur ledningen räknar med att dessa synergier ska omvandlas till intäkter eller kostnadsreduceringar.

Så att säga helhetssynsättet leder över till vad Peter Malmqvist nyligen hävdade[11]. Förklaringarna i årsredovisningarna till hur uppdelningen i immateriella tillgångar och goodwill görs är enligt honom intetsägande, och möjligheterna att slippa avskrivningar framstår som betydande, varför han finner uppdelningen meningslös. Han vill i stället redovisa hela förvärvsövervärdet, beräknat på visst sätt, som goodwill. Om inte någon annan älskar goodwillavskrivningar så gör Malmqvist det: en betydande del av goodwillposten är betalning för framtida övervinster, de räcker normalt en konjunkturcykel och måste därför skrivas av på samma tid.

ESMA kom som sagt med en rapport om tillämpningen av redovisningskrav för koncernbildningar. En översyn av årsredovisningar från 56 företag inom EU visar att några goda upplysningar om koncernbildningar ges. Emellertid identifierade ESMA vissa områden där förbättringar är nödvändiga, och ett av dem är immateriella tillgångar. Även om 52 av företagen lämnade en sammanfattning av verkliga värden på större tillgångar och skulder i förvärvet så begränsade aggregeringsnivån av vissa tillgångar, och skulder, användbarheten av informationen, eftersom vissa aggregerades trots att de hade olika karaktär. ESMA uppmuntrar därför till mer finkorniga upplysningar, så att användare får information av bättre kvalitet.

Avslutning

Vår undersökning av förvärv under 2013 visar åter att det finns stora skillnader i hur reglerna tas till vara hos företagen. Vi ser nu hur en relativt otillräcklig hantering av reglerna leder till ett minskat intresse hos användarna att använda informationen. Det synes därmed utifrån undersökningen som att man står vid ett vägskäl där det finns två huvudalternativ, antingen skärper man övervakningen så reglerna följs utifrån den grundtanke som varit med dessa, eller ändrar man reglerna.

FÖRFATTARE: BJÖRN GAUFFIN
SVEN-ARNE NILSSON

Frågan blir närmast vad IASB:s pågående PiR slutar i. En radikal lösning är förstås att avskaffa de långtgående kraven på identifiering av immateriella tillgångar. Svaret från EFRAG på PiR och ESMA:s rapport talar dock inte för den lösningen.

Fotnoter

1) Samtliga bolag noterade på Stockholmsbörsen (OMX Nordic Exchange Stockholm) 2014-02-21 exklusive bolag noterade med svenska depåbevis.
2) Vid våra beräkningar har vi exkluderat 8 företag med förvärv men där det ej gått att utläsa köpeskillingsfördelningen eftersom bolagen ansett dessa ej tillräckligt väsentliga för att ange nödvändig information.
3) För varje enskilt förvärv ska de faktorer som bidrog till ett anskaffningsvärde så att det blir goodwill beskrivas, genom en beskrivning av varje enskild immateriell tillgång som inte redovisades skild från goodwill.
4) I studierna av samtliga nio år ovägda genomsnitt.
5) ESMA. (2014). ESMA Report Review on the application of accounting requirements for business combinations in IFRS financial statements. ESMA/2014/643. Tillgänglig 2014-08-07: http://www.fi.se/Regler/Internationellt/EU-samordning/Vardepapper-Esma/Listan/Upplysningar-om-rorelseforvarv-behover-forbattras/
6) Gauffin, B., & Thörnsten, A. (2010). Goodwillnedskrivningar 2009, en svårbedömd historia. Balans, (8-9), 49-52.
7) IFRS Foundation. (2014). Request for Information Post-implementation Review IFRS 3 Business Combinations. Tillgänglig 2014-07-27: http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/PIR/PIR-IFRS-3/Project-news/Pages/Project-update-January-2014.aspx
8) Tillgängliga 2014-07-27: http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/PIR/PIR-IFRS-3/Pages/PIR-IFRS-3.aspx
9) Tillgängligt 2014-07-27: http://www.radetforfinansiellrapportering.se/UserFiles/Archive/7/3Aktuella/2014/RFR_rs_2014.07_Publ_underlag.pdf
10) EFRAG (24 June 2014). Re: IFRS 3 Business combinations Post-implementation Review. Tillgänglig 2014-09-09: http://www.efrag.org/Front/p296-1-272/IFRS-3---Post-implementation-Review.aspx
11) Malmqvist, P. (2014). Vem älskar goodwillavskrivningar? Balans nr (6), 21.

Björn Gauffin är verksam vid Grant Thornton.
Ek.dr Sven-Arne Nilsson är verksam vid Deloitte och gästprofessor vid Linköpings universitet.

FÖRFATTARE: ROBERT SEVENIUS

Gräsrotsfinansiering: bland drömmar och verkligheter

Gräsrotsfinansiering (crowdfunding) är en ny utmaning för finansvärlden. Fenomenet växer hastigt; estimerad global omsättning om cirka 33 miljarder kronor 2013 (+90% från föregående år). Kända aktörer är bland annat Kickstarter, Indiegogo, Crowdcube och svenska Fundedbyme. Bland de framgångsrika projekten finns Pebble (smart klocka), Formlabs (3D-skrivare) och Oculus rift (bärbar skärm). Finansieringsformen väcker både förhoppningar och farhågor. Är det räddningen för småföretagande och jobbskapande i en allt njuggare bankvärld eller är det en legal katastrof i vardande?

Gräsrotsfinansiering (GF) kan beskrivas som kapitalanskaffning via internet för mindre affärsprojekt där entreprenören vänder sig direkt till privatpersoner på en GF-plattform, utan etablerade mellanhänder som banker, fonder eller marknadsplatser. Intressenter, verksamheter och mål är desamma som vid traditionella investeringar. Men med kraften av internet växer potentialen exponentiellt, i gigabit per sekund och med världsomspännande räckvidd. Trots en enkel grundmodell (se figur) kan GF visa sig vara en omstörtande (*disruptive*) innovation.

Det näringspolitiska intresset ligger i att finansieringsformen bidrar till att stödja tillväxt, nyföretagande, jobbskapande och innovation. Den senaste finanskrisen har breddat det finansiella gap som råder mellan nyföretagandets praktiska möjligheter till kapital *(dvs. family, friends and fools)* och etablerade finansieringskällor i näringslivet. Det är notoriskt svårt för små och nystartade företag att finansiera sin affärsutveckling och verksamhet. GF kan således bli viktigt för att överbrygga svårigheterna mellan start och etablering av företag, vilket i sin tur kan bidra till samhällsekonomin.

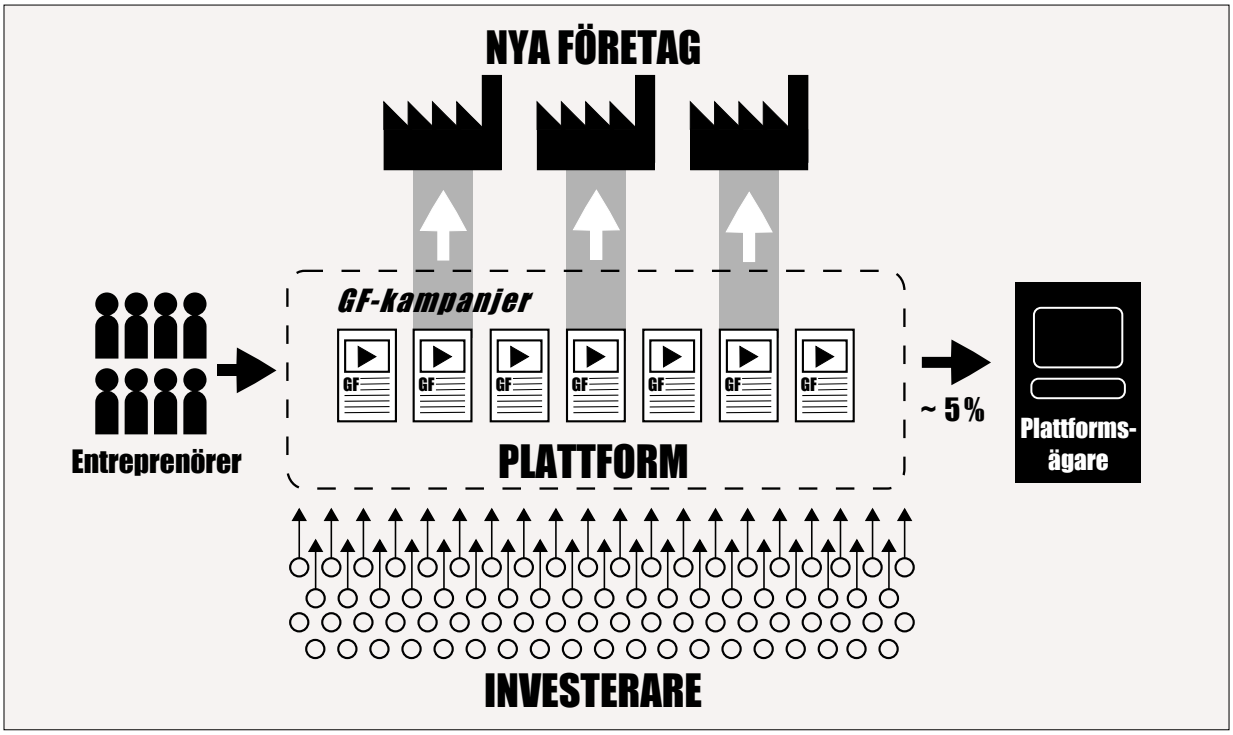
Den finansiella reglering som finns på plats i dag har en lång utvecklingshistoria. Regleringen har mejslats fram av marknadsbehov, misslyckanden, föraningar och politik. Det övergripande syftet är att ordna finansvärldens kapitalförsörjningsbehov samtidigt som dess intressenter skyddas, inklusive samhället i stort. Men teknisk utveckling ligger ofta före lagstiftningen och kan delvis stå i strid med den. *(Figur: Gräsrotsfinansieringens struktur)*

Drömmar möter pengar

Ifall aktiebaserad GF ska bidra till samhällsekonomin måste ett antal praktiska och legala frågetecken rätas ut. Det finns redan exempel på misslyckanden och falsarier inom GF, om problemen inte adresseras och fenomenet fortsätter växa kan misslyckanden förvandlas till finansiella katastrofer.

Ett huvudproblem går att beskriva som bristande erfarenhet och okunskap hos de involverade aktörerna. Därtill hänförs även institutionernas ovana vid ett diffust fenomen, utanför normal övervakning och reglering. De känsligaste bristerna finns hos de tre aktörerna i en GF:

1. Investerarna är oerfarna. Det finns många nyskapande och roliga projekt som erbjuds att ta del i. Flera kan för den ytlige betraktaren synes vara nästa Apple, Facebook eller Minecraft. Investerare har vare sig hjälp att utvärdera projekten före investering eller möjligheter att påverka situationen efter investeringen.
2. Entreprenörerna är oerfarna. Många är nya entreprenörer som drivs av en idé snarare än att förvalta ett rörelsedrivande företag med en större krets investerare. Det kräver administrativa och organisatoriska förmågor som troligen är främmande för entreprenören.
3. Plattformsägarna är oerfarna. Det är ett stort ansvar att hantera en primärmarknadsplats för investeringar.



Figur: Gräsrotsfinansieringens grundmodell.

> Att vara finansiell intermediär är en känslig och ofta rättsligt reglerad roll. Det krävs grundläggande policyer och kontroller för att betalningar och värdepapper hanteras korrekt, det gäller även information, risker och affärsmodell.

Bristande erfarenhet och kunskap kan dock relativt enkelt avhjälpas med utbildning och normer. Erfarenhet och kunskapskrav kommer lösa sig med tiden. I bakgrunden finns dock andra problem som inte är lika lätta att hantera.

Att investera i nystartade företag, så kallade såddinvesteringar, är mycket riskfyllt. En av anledningarna till att det finansiella gapet uppstått är att riskkapitalister skyr såddinvesteringar. Staten har försökt avhjälpa detta, men som Riksrevisionen visat i en rapport från början av året satsas endast 0,2 % av statligt riskkapital i denna ”dödens dal”. I alla nystartade företag tar det tid – lång tid – innan avkastningen eventuellt kan komma. Majoriteten når inte kommersiell framgång.

Värderingen av såddföretag är svår, kanske omöjlig, och vid GF är priset inte ens föremål för förhandling. Professionella riskkapitalister tillämpar vanligen någon form av portföljstrategi för att nå avkastning. Gräsrotsinvesteraren har sällan möjlighet till en sådan riskhantering.

En investerare som gjort sin investering har en prekär sits. Investeringen är då en tagen kostnad *(sunk cost)*, men avkastningen ligger i framtiden och är i princip utom kontroll. Det finns inga praktiska möjligheter att avhända sig denna risk eftersom det inte finns någon organiserad sekundärhandel för mindre aktieposter i privata aktiebolag. Därutöver är det sannolikt att investeraren får vidkänna upprepade utspädningar av sitt innehav vid efterföljande kapitalanskaffningar, då kapitalet sällan räcker till en långsiktig affärs- och företagsutveckling.

Utöver dessa inneboende risker finns inte minst en överhängande risk för bedrägerier och marknadsmanipulationer. Platser där drömmar och pengar möts har i alla tider lockat till sig tvivelaktiga aktörer.

Drömmar möter normer

Eftersom det lösligt definierade fenomenet GF inrymmer många olika typer av finansiering och samverkan kan flera olika rättsområden och regelverk bli tillämpliga (se tabell: Gräsrotsfinansieringens former). Nedan beskrivs tre problemställningar inom bolagsrätt och börsrätt för aktiebaserad GF.

GF-form	Motprestation	Legal karaktäristika
Donation	Ingen	Gåva (beskattning)
Sponsring	Marknadsföring	Immaterialrätt
Belöning	Orelaterade varor av mindre värde	Reklamgåva (beskattning)
Förköp	Producerade varor eller tjänster	Konsumentköp; distansavtal
Lån	Ränta	Kreditgivning
Aktie	Avkastning	Aktieemission; värdepappershandel

Spridningsförbudet i aktiebolagslagen

Nystartade verksamheter inom GF blir vanligen privata aktiebolag. Då aktualiseras aktiebolagslagens så kallade spridningsförbud (ABL 1:7). Förbudets syfte är att privata aktiebolag inte ska kunna vända sig till allmänheten för sin kapitalanskaffning. Det tillkom i samband med att svensk bolagsrätt anpassades till europeisk rätt. Lagrummets första stycke föreskriver att

bolag inte *genom annonsering* får försöka sprida olika värdepapper. Annonseringsförbudet är strikt, men det andra stycket öppnar för en begränsad spridning med *andra medel*. Det är dock inte tillåtet att sprida värdepappren till fler än 200 personer. Från andra styckets förbud gäller inte om erbjudandet riktar sig enbart mot en krets som i förväg anmält intresse av sådana erbjudanden och antalet poster inte överstiger 200. ABL 1:7 är sanktionerad av straffbestämmelsen i ABL 30:1, men transaktioner i strid med förbudet är civilrättsligt giltiga. ABL:s spridningsförbud skapar problem för svensk GF; oavsett

> Ett privat aktiebolag eller en aktieägare i ett sådant bolag får inte genom annonsering försöka sprida aktier eller teckningsrätter i bolaget eller skuldebrev eller teckningsoptioner som bolaget har gett ut.
>
> Ett privat aktiebolag eller en aktieägare i ett sådant bolag får inte heller på annat sätt försöka sprida i första stycket angivna värdepapper genom att erbjuda fler än 200 personer att teckna eller förvärva värdepapperen. Detta gäller dock inte om erbjudandet riktar sig enbart till en krets som i förväg har anmält intresse av sådana erbjudanden och antalet utbjudna poster inte överstiger 200.
>
> Förbuden i första och andra styckena gäller inte erbjudanden som avser överlåtelse till högst tio förvärvare. Förbuden gäller inte heller i fråga om aktiebolag med särskild vinstutdelningsbegränsning.

Faktaruta: Aktiebolagens spridningsförbud (ABL 1:7).

undantaget för föranmälan är annonseringsförbudet intakt. De olika GF-kampanjerna är öppet tillgängliga genom annonser på GF-plattformarna. Även övriga intressenter sprider kampanjerna genom sina egna internetburna kanaler, bland annat bloggar och sociala medier. Utan dessa brett tillgängliga kontaktytor försvinner finansieringsformens potential.

Informationskrav vid emissioner

När aktier emitteras till allmänheten finns strikta normer för informationsgivning. Kärnan är lagen om handel med finansiella instrument (LHF). Enligt LHF 2:1 ska ett prospekt upprättas av emittenten när ”överlåtbara värdepapper erbjuds till allmänheten”. LHF följer prospektdirektivet (2003/71/EG) som ger två viktiga ribbor. En låg ribba om emissioner understigande EUR 100 tusen under 12 månader, då prospekt inte behöver upprättas och nationell lagstiftning inte heller får föreskriva några prospektkrav. En hög ribba för emissioner överstigande EUR 5 miljoner där EU-reglerna för prospekt måste tillämpas (s.k. EU-prospekt). Däremellan, det vill säga för emissioner mellan EUR 100 tusen – EUR 5 miljoner, tillåts medlemsländerna själva reglera prospektskyldigheten. Sverige har valt att inte ha några nationella prospekt men att lägga ribban för EU-prospekt vid EUR 2,5 miljoner och undanta emissioner under detta belopp.

GF-kampanjer ligger i allmänhet under den ribba som LHF satt för prospektskyldighet. Därmed behöver emittenten inte upprätta ett prospekt och då finns inte heller något offentligt register avseende emissionen. I GF upprättas dock budhandlingar och kompletterande material, vilka till det yttre innehåller många av de punkter som ingår i prospekt. Det rör sig dock ofta om relativt amatörmässigt material. Bristande kvalitet och uppblåsta prognoser är legio; det rör sig om nya affärsverksamheter så bristande historik är att förvänta. Tillgången på information är således minimalt samtidigt som behovet är maximalt.

Bedrivande av värdepappersverksamhet

EU-direktivet om marknader för finansiella instrument (MiFID), implementerad genom bland annat lag om värdepappersmarknaden (VPML), kräver registrering av vissa finansiella företag och innehåller därtill vissa investerarskyddsregler. Att bedriva värdepappersrörelse kräver tillstånd från Finansinspektionen (VPML 2:1). Värdepappersrörelse kan innehålla investeringstjänster, investeringsverksamheter och sidotjänster. Det inkluderar bland annat följande aktiviteter: mottagande och vidarebefordran av order i fråga om finansiella instrument, utförande av order avseende finansiella instrument på kunds uppdrag, investeringsrådgivning till kund avseende finansiella instrument och drift av handelsplattformar.

I Storbritannien har den brittiska finansinspektionen FCA ansett att GF-plattformar utgör en auktorisationspliktig verksamhet. Svenska FI har inte tagit några steg för att reglera GF; de bevakar utvecklingen och deltar i det arbete som bedrivs på EU-nivå. Plattformarna ser sig själva som ”mötesplattformar” och anser inte att de ger råd eller tar någon del i finansieringen. Detta ska ställas mot de faktiska aktiviteterna, bland annat annonsering av emissioner, registrering av investerare mottagande av intresse och beställning, förmedling av information mellan emittenter och investerare. Normgivare och övervakare har därmed ännu att precisera plattformarnas rättsliga status.

Omvärlden reglerar

GF har under ett par år varit på lagstiftarens agenda i USA. Redan i april 2012 undertecknades *Jumpstart Our Business Startups Act* (JOBS Act), men för ikraftträdande krävs omfattande detaljreglering av den amerikanska finansinspektionen SEC. I oktober 2013 färdigställde SEC ett omfattande dokument med förslag och frågor rörande normgivning. Den amerikanska värdepapperslagstiftningens krav upplevs för komplicerade för nystartade och snabbväxande småföretag. JOBS Act förenklar kraven så att mindre företag kan vända sig till en bredare allmänhet för att resa kapital.

Lagens Title III bär undertiteln *Capital Raising Online While Deterring Fraud and Unethical Non-disclosure* (CROWDFUND Act). Regeln, Securties Act Section 4 (a) (6), är ett nytt undantag från registrering av värdepapper och emissionsinformation. För att kunna utnyttja undantaget uppställs följande kriterier:

1. Kapitalanskaffning får uppgå till maximalt USD 1 miljon under 12 månader.
2. Varje investerares individuella satsning är begränsad i relation till inkomst eller förmögenhet.
3. Investeringen måste genomföras av en GF-plattform registrerad hos SEC.

Därutöver ställs krav på plattformarna. De får inte erbjuda rådgivning, skaffa sälj- eller köpbud, betala för bud eller ha incitament baserade på handel. Plattformarna är skyldiga att lämna information om risker och utbilda sina investerare om förutsättningarna. De ska även göra en viss besiktning av kampanjerna. Även information från entreprenörer och kampanjer krävs, bland annat juridisk form, styrelseledamöter, ledningspersoner, större aktieägare, verksamhet, affärsplan, finansiell situation, målbelopp och tidpunkter för kapitalanskaffningen

samt vad investerat kapital ska användas till.

Även EU har uppmärksammat att GF kan hjälpa Europas nyföretagande och innovationstakt. I december 2013 avslutades en så kallad konsultation från *EU-kommissionen Crowdfunding in the EU – Exploring the added value of potential EU* action där man tar upp frågan om reglering av GF i den kommande MiFID-2. Kärnfrågan är om MiFID erbjuder en optimal rättslig miljö för att möjliggöra expansion av GF på nationell och europeisk nivå. Konsultationen innehåller inte konkreta förslag till reglering men pekar på några gällande direktiv som är tillämpliga. Genom Prospektdirektivet och MiFID finns vissa regler och undantag som kan påverka GF:s rättsliga status och expansion. Men även bland annat E-handelsdirektivet och Penningtvättsdirektivet kan aktualiseras.

Onekligen är kraven i MiFID relativt extensiva oavsett om GF-plattformarna definieras som marknadsplats eller som intermediär. EU står inför ett val. Att använda mjuka medel för att öka kunskap och informera om GF så att finansieringsformen kan nå sin fulla potential. Att förekomma problem genom att implementera regler i den kommande revisionen av MiFID. Men man kan också göra ingenting alls och se hur GF utvecklar sig. Enskilda medlemsländer har redan reglerat GF, bland annat Storbritannien och Italien.

Reglering eller teknikutveckling

GF växer snabbt och de flesta plattformar har ambitionen att skala upp internationellt så fort som möjligt – en typisk dotcom-hype. Mycket talar för att många investerare kommer att attraheras av affärsidéerna. Många entreprenörer kommer att försöka resa kapital genom GF, till allt från sunda affärsverksamheter till galna satsningar. Risken för en investeringsbubbla är överhängande.

Politiker har förhoppningar om att GF ska vara en vitamininjektion för innovationer, nyföretagande och jobbskapande. Övervakningsorgan är skeptiska och senfärdiga. Reglering blir komplicerat; det behöver vara en flexibel normgivning, som inte ställer så höga krav att de positiva möjligheterna med finansieringsformen förgås. Men för att GF ska växa i ordnade former är ett starkt investerarskydd centralt. Samtidigt har inget egentligen hänt; kapitalanskaffning av riskfyllda affärsprojekt har alltid skett genom att entreprenörer vänder sig till många relativt små investerare. Det borde inte vara ogörligt att inkorporera GF i nuvarande regelverk med små ingrepp. I framtiden kommer säkerligen internetbaserad gräsrotsfinansiering vara så vanlig att speciallagstiftning inte behövs.

Det är inte säkert att lagstiftaren och övervakningsorganen är de bästa skickade att hantera utmaningarna. Det finns tekniska möjligheter att arbeta bort problemen; plattformarna kan hantera flera risker om de intar ett långsiktigt perspektiv. Men här finns också ett viktigt uppdrag för revisorer, redovisningskonsulter och jurister att bidra med erfarenhet, kunskap och hantverk. Det finns en ny grupp av företagare som är i behov av grundläggande ordning och reda samt förtroendeskapande arbete mellan företagets funktionärer och intressenter.

Robert Sevenius är ekon.lic. och jur.kand. Han är fristående rådgivare och författare inom företagsöverlåtelser och bolagsstyrning.

FUNDERAR DU PÅ ATT SKRIVA EN FÖRDJUPNINGSARTIKEL?

Hör av dig till chefredaktör Pernilla Halling:
pernilla.halling@far.se
08-506 112 41

FÖRFATTARE: EMMA PERSSON
MALIN KARLSSON
SVEN-OLOF YRJÖ COLLIN

Fortlevnadsvarningens misslyckande
– ett tecken på goda företag?

De flesta företag som får en varning om fortlevnad överlever. Enligt en undersökning som genomförts vid Linnéuniversitetet varnar revisorer hellre en gång för mycket än en gång för lite. Emma Persson, Malin Karlsson och Sven-Olof Yrjö Collin diskuterar möjliga orsaker och lösningar.

En revisor har till uppgift att granska ledningens förvaltning och ett bolags räkenskaper. I det ingår även att granska ledningens omsorg om ett bolags fortlevnad och hur detta kommuniceras i företagets årsredovisning. I den mån revisorn finner att en det finns varningstecken, men detta inte framgår av förvaltningsberättelsen, ska revisorn avge en fortlevnadsvarning i sin revisionsberättelse. En bedömning om fortlevnad görs i normalfallet utifrån en 12-månadershorisont.

Forskning, såväl i Sverige som utomlands, visar att revisorers förmåga att förutsäga vilka företag som inte kommer att fortleva är svag. Vanligtvis särskiljs typ 1-fel, vilket avser den situation när revisorn varnar, men där bolaget sedan fortlever, från typ 2-fel, vilket är då bolaget inte fortlever, men utan att en varning har utfärdats. Studier som har genomförts tidigare, har mestadels avsett typ 2-fel. En sådan studie redovisades i Balans Fördjupning nr 3/2014, (Sundgren & Svanström), där ett imponerande datamaterial kunde påvisa att blott 20 procent av de företag som gått i konkurs hade tilldelats en fortlevnadsvarning.

Den studie som vi kommer att redovisa här avser i stället typ 1-fel, det vill säga då en eller flera varningar om fortlevnad utfärdats, men där bolaget sturskt lever vidare. Studien gjordes som ett examensarbete inom civilekonomprogrammet vid Linnéuniversitetet (Karlsson & Persson, 2014, Differentierad effekt av en Going Concern-varning – Låg revisionskvalitet eller hög företagskvalitet?, Linnéuniversitetet).

Den empiriska undersökningen omfattar ett urval av mikroföretag som 2008 tilldelades en varning. Utöver varningen observerades bolagens framtida öde som överlevare, likviderade eller konkursade. Till det adderades data om bolagen såväl före som efter varningen, för att kunna ringa in möjliga orsaker till att en varning hade utfärdats, samt antyda skäl till varför bolagen kunde fortleva, trots revisorns varning.

2008 hade 149 mikrobolag en utfärdad varning om fortlevnad i revisionsberättelsen. Efter år 2008 försvann sedan ett antal bolag genom konkurs eller likvidation, dock inte i den omfattning som kan förväntas om man antar att en varning predicerar att ett bolag inte kommer att fortleva. År 2009 försvann ett bolag, år 2010 försvann ett bolag, år 2011 försvann åtta bolag, år 2012 försvann åtta bolag, år 2013 försvann nio bolag och därefter tre stycken bolag. Totalt försvann 30 av totalt 149 bolag, vilket innebär att cirka 20 procent av bolagen försvann inom undersökningsperioden. Anmärkningsvärt är att resultat ovan motsvarar en precision på knapp en procent inom det tidsspann, det vill säga 12 månader, som en varning vanligtvis avser.

Analysen visar att ett bolags benägenhet att fortleva ökar om bolaget är större, äldre, har fått ett kapitaltillskott, samt om det har tilldelats upprepade varningar om fortlevnad. Samtliga variabler kan tolkas som uttryck för att företag som har fortlevt efter en varning besitter en kapacitet som gör att de kan motstå eller hantera de orsaker som revisorn har haft i åtanke då en varning har utfärdats. Med hänsyn till det skulle det därför kunna hävdas att typ 1-fel, som är ett resultat av att revisorn utfärdat en varning till företag som ändå fortlever, inte enbart beror på låg revisionskvalitet, utan kan också bero på god företagskvalitet.

Revisorns tillhörighet till en viss byrå har också analyserats, eftersom de stora byråerna, understödda av forskarna, gärna ser sig som företrädare för god revisionskvalité. Något stöd för den tesen kunde inte skönjas. Blott en byrå, inte tillhörig de fyra stora, utmärkte sig – för dess större träffsäkerhet.

Skälen till att träffsäkerheten bland revisorer tenderar att vara låg kan vara flera. Revisorn kan föredra att varna eftersom risken för att drabbas av stämning är dramatiskt lägre för en varning utan konkurs, än en konkurs utan varning. I vår studie avsågs små bolag, vilket innebär att förlusten av bolaget som

FÖRFATTARE: EMMA PERSSON
MALIN KARLSSON
SVEN-OLOF YRJÖ COLLIN

klient är mindre än ryktesförsämringen som underlåtenhet att varna skulle ge gentemot viktiga borgenärer såsom banker och andra kreditgivare. Men revisorn kan också följa regleringen och betona dokumentation, vilket nutida forskning benämner som att revisorn söker ”komfortnivån” (Broberg, 2013). Dokumentationskravet försvårar dock möjligheten att beakta faktorer som rör bolagets kapacitet. Slutligen kan den låga träffsäkerheten bero på att revisorn tillgriper en varning om fortlevnad som ett sätt att inskärpa allvaret i förhållandena, mot bakgrund av att hon eller han tidigare har formulerat sina synpunkter internt, utan någon synbar reaktion från företaget i fråga.

Om vi utgår från att det är ett problem att revisorer inte klarar av att förutsäga vilka företag som inte kan fortleva, finns det två lösningar. Antingen att utbildning av revisorer förbättras, så att vi får dokumenterbart bättre bedömningar. Alternativt att regleringen genomgår en förändring så att revisorer kan använda andra metoder, som accepterar att dokumentationen blir svagare, exempelvis genom konkursmodeller, som rent statistiskt visat sig vara goda på att förutsäga konkurs.

Men man kan också diskutera en mer radikal lösning som utgår från vad revisorns uppgift är. Om revisorns uppgift är att säkerställa finansiell information, går det att ifrågasätta att revisorn övergår från detta till att gå in i vad som kan kallas en kreditvärderingsuppgift. Att förutsäga vilka företag som inte kan fortleva förutsätter kompetens som revisorn inte har. Förvisso är fortlevnad ett antagande i redovisningen, varför fortlevnad blir viktigt vid periodiseringar och marknadsvärderingar. Men att gå från fortlevnadsantagandet, till att be revisorn uttala sig om möjligheter för ett företag att klara marknadernas krav, det vill säga konkurssannolikheten, är ett långt steg. Medan fortlevnad i revision handlar om redovisning, handlar konkursvärdering om företagsrisken.

Vi skulle även vilja tillföra den något normativa tanken att de som bär risken i marknadsekonomin också är de som ska bedöma företagsrisken. Det är staten, banker, ägare, leverantörer och av dem understödda kreditvärderare som bär företagsrisken. Revisorns uppgift kan anses vara att säkerställa att de som bär företagsrisken får god och rimligt säker information som grund för sina riskbeslut. Att överlåta på revisorn att vara en aktiv del i denna riskvärderingsprocess är att göra revisorn mer delaktig i bolagets ekonomi. Förvisso har revisorn tillräcklig kompetens för detta, men i så fall krävs att regleringen lättas, så att revisorn inte riskerar att dras inför domstol de gångerna bedömningen blir fel. För – som vår undersökning visar – bolag kan ha en enastående förmåga att klara de värsta kriser.

Emma Persson civilekonom med examen från Ekonomihögskolan vid Linnéuniversitetet.
Malin Karlsson civilekonom med examen från Ekonomihögskolan vid Linnéuniversitetet.
Sven-Olof Yrjö Collin professor i företagsekonomi med inriktning på bolagsstyrning och redovisning, Ekonomihögskolan vid Linnéuniversitetet.

FÖRFATTARE: ULRIKA ANJOU

IFRS 15 – Revenue from contracts with customers

– Framtidens intäktsredovisning är här!

IFRS 15 träder ikraft 1 januari 2017. Samtliga företag som upprättar koncernredovisning enligt IFRS presenterar vanligen ett jämförelseår, det vill säga för de allra flesta 2016. De amerikanska företag som tillämpar US GAAP ska vanligen ha två jämförelseår, det vill säga 2015 och 2016. 2015 är alldeles bakom hörnet. Implementeringen av IFRS 15 innebär för många företag att ett omfattande analysarbete måste utföras. Avtal ska gås igenom och prövas i standardens nya femstegsmodell, system ändras, rutiner och rapportpaket byggas om. Det är därför hög tid att börja. I denna artikel redogör Ulrika Anjou för vad den nya standarden innebär för redovisningen i stora drag.

Hans Hoogervorst, Chairman of the IASB: "The successful conclusion of this project is a major achievement for both boards. Together, we have improved the revenue requirements of both IFRS and US GAAP, while managing to achieve a fully converged Standard. Our attention now turns to ensuring a successful transition to these new requirements."

De två normgivarna IASB (International Accounting Standards Board) och FASB (Financial Accounting Standards Board) har sedan länge arbetat med det gemensamma projektet att ta fram en ny gemensam standard för intäktsredovisning. Syftet med att ta fram en ny intäktsredovisningsstandard är att tillhandahålla en heltäckande och principbaserad standard för all intäktsredovisning, det vill säga för alla slags transaktioner, i alla branscher.

Väntan på den nya standarden har varit lång och vägen dit full av gropar. I hela 12 år har projektet pågått och två utkast har givits ut innan den slutliga standarden publicerades 28 maj i år: *IFRS 15 Revenue from contracts with customers*. IFRS 15 ersätter samtliga tidigare utgivna standarder och tolkningar som avser intäktsredovisning (dvs IAS 11 Construction Contracts och IAS 18 Revenue, IFRIC 13 Customer Loyalty Program, IFRIC 15 Agreements for the Constructions of Real Estate, IFRIC 18 Transfers of Assets from Customers, SIC 31 Barter Transactions Involving Advertising Services).

Intäktsredovisningens grundprincip

Den nya IFRS 15 är 87 sidor lång. Till detta kommer 175 sidor med "Basis for conclusions" samt 63 sidor illustrativa exempel. Är detta tillräckligt? Får vi nu svar på hur alla transaktioner ska intäktsredovisas? Sannolikt inte, men den nya standarden innehåller väsentligt mycket mer vägledning än vad vi tidigare har haft att tillgå. Områden där vi tidigare näst intill har saknat vägledning har nu omfattande regler, exemplifieringar eller annan vägledning. Arrangemang med flera beståndsdelar, återköpsavtal, garantier, optioner, licenser, royalty, förskottsbetalningar, olika typer av rörlig ersättning och inte minst fördelning av transaktionspriset på olika prestationsåtaganden i kontraktet med kunden, är några av de områden som den nya standarden hanterar uttömmande.

IFRS 15 har en samlad modell för all intäktsredovisning och den har en så kallad balansräkningsansats. Vad innebär detta? Är balansräkningen plötsligt viktigast? Nej, det är inte innebörden. Standarden utgår ifrån att allt tar sin början i ett avtal om försäljning av en vara eller tjänst, mellan två parter. Företag ska således börja med att identifiera ett kundavtal, vilket hos säljaren genererar en tillgång (rättigheter, det vill säga löfte om

erhållande av ersättning) och en skuld (åtagande, det vill säga löfte om överföring av varor/tjänster). Företaget redovisar enligt modellen sedan en intäkt när man uppfyller åtagandet att leverera utlovade varor eller tjänster till kunden.

En principiell skillnad jämfört med dagens regler är att IFRS 15 fokuserar på kontroll snarare än risker och förmåner. Överföringen av kontrollen över en vara eller tjänst (och därmed uppfyllandet av prestationsåtagandet) är det som utlöser intäktsredovisningen snarare än överföringen av risker och förmåner. (se bild 1 nedan, Vid en jämförelse mellan IFRS 15 och dagens regler ser vi följande övergripande skillnader).

Intäktsredovisning – steg för steg

Ett nytt regelverk innebär nästan alltid förändringar. Så även här. Sannolikt är det framförallt steg två och fem i intäktsredovisningsmodellen, det vill säga identifiering av prestationsåtaganden och fastställande av när ett prestationsåtagande uppfylls, som innebär nya principer och ett nytt tankesätt för de flesta företag, även om det givetvis kan finnas skillnader i de andra stegen också, beroende på företagets bransch och specifika förhållanden. Det är dock i steg 2 och 5 vi förväntar oss att de flesta nyheter och svåra bedömningsfrågor kan komma att uppträda. (Se bild 2 nedan, Huvuddragen i intäktsredovisningsmodellen åskådliggörs nedan i en femstegsmodell).

Steg 1 – Identifiera kontraktet

Ett kontrakt definieras som en muntlig eller skriftlig överenskommelse mellan två eller flera parter. Kontrakten ska ha en affärsmässig innebörd, innebära rättigheter och skyldigheter för parterna och innehålla betalningsvillkor (p9). Ibland ska två eller flera kontrakt slås ihop och redovisas som ett kontrakt (p17). Detta är fallet om kontrakten har ingåtts samtidigt eller i nära anslutning, med samma kund och;

- förhandlats fram som ett paket med ett gemensamt kommersiellt syfte, eller
- betalningen i kontrakt är beroende av varandra, eller
- de varor/tjänster som kontrakt omfattar utgör ett enda prestationsåtagande.

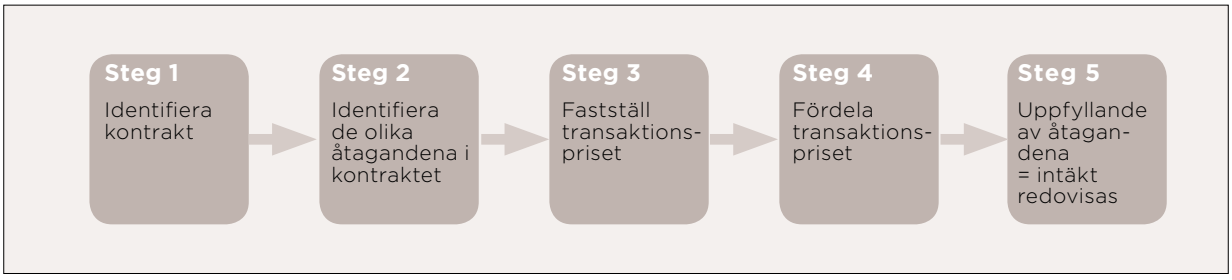
Om en ändring sker av ett befintligt kontrakt kan detta i vissa fall innebära att det ses som ett nytt separat kontrakt (p18). Värt att notera är kriteriet att det ska vara sannolikt att företaget kommer att få betalt för den vara eller tjänst som man lovar att överföra. Om man inte bedömer att så är fallet, hamnar kontraktet utanför standardens tillämpningsområde och inga intäkter kan redovisas. Kundens betalningsförmåga påverkar således en framtida intäktsredovisning redan från början genom att avtalet ”diskvalificeras” (p9e).

IFRS 15 har en så kallad ”contract by contract”-approach. Detta innebär att företag i första hand ska analysera och utgå ifrån varje enskilt avtal när standarden appliceras. I de första utkasten till standard fick denna ansats hård kritik, inte minst från telecombranschen, då man anförde att detta krav är praktiskt ogenomförbart i en bransch där mängden avtal är hundratusentals. IASB och FASB modifierade då standardens krav och lade till ett praktiskt undantag. Undantaget innebär att en portföljapproach i vissa fall får tillämpas. Om företaget har rimliga skäl att förvänta sig att effekterna av att tillämpa portföljapprochen inte skulle skilja sig väsentligt från de effekter

Bild 1: Vid en jämförelse mellan IFRS 15 och dagens regler ser vi följande övergripande skillnader:

IAS 18/11	**IFRS 15**
Separata modeller för: • Entreprenadavtal • Varor • Tjänster	En modell för alla prestationsåtaganden: • De som uppfylls över tid • De som uppfylls vid en specifik tidpunkt
Fokus på risker och förmåner	**Fokus på kontroll**
Begränsad vägledning för: • ”Multiple element arrangements” • Rörlig ersättning • Licenser	Utökad vägledning för bl.a: • ”Multiple element arrangements”, separata beståndsdelar • Rörlig ersättning • Fördelning av transaktionspris på åtaganden • Licenser • Optioner • Återköpsavtal

Bild 2: Huvuddragen i intäktsredovisningsmodellen åskådliggörs nedan i en femstegsmodell:



som annars skulle följa av att hantera varje kontrakt individuellt, får portföljapproachen tillämpas. Denna skillnad behöver inte kvantifieras.

Identifieringen av kundkontrakt kommer i de allra flesta fallen inte att utgöra något större problem. Vår bedömning är dock att identifiering, genomgång och analys av avtal i vissa fall kan tangera en hel del arbete. Metoder för genomgång av stora avtalsvolymer måste hittas. Hur ska en eventuell portfölj av avtal se ut, vilka kriterier gäller här? Hur hanterar vi avrop inom ramavtal? System måste anpassas efter standardens sätt att strukturera avtal och styra intäkter via order/avtals- och faktureringssystem till reskontror och huvudböcker och till slut in i de finansiella rapporterna. Detta är ett arbete som vi bedömer behöver påbörjas redan nu. Det är sannolikt inte heller en övning enbart för ekonomiavdelningen utan bör även inkludera försäljnings- och juridikpersonal. Inte osannolikt kan standarden medföra ett behov av översyn av avtalsformuleringar i syfte att tillse att avtalsvillkor ger det utfall som avsågs vid avtalets ingång i ljuset av IFRS 15:s regler.

Steg 2 – Identifiera de olika prestationsåtagandena i kontraktet

Ett prestationsåtagande är en förpliktelse, ett löfte, i ett kontrakt att överföra en vara eller tjänst (eller ett paket av integrerade varor och tjänster) till en kund i utbyte mot en ersättning. Det kan antingen innebära en vara eller tjänst som är distinkt, eller en serie av distinkta varor eller tjänster som till sin substans är likställda varandra och överförs till kunden på likartat sätt (p22).

Med distinkt vara eller tjänst avses att varan/tjänsten har en tydlig urskiljbar funktion, vilket innebär att kunden ska kunna använda varan eller tjänsten enskilt som den är eller tillsammans med andra lättillgängliga resurser och att den utlovade varan/tjänsten är separat identifierad i kontraktet, det vill säga den är inte starkt beroende eller besläktad med andra åtaganden i kontraktet (p27).

Ovanstående fall är ofta inte så komplext. Men, om en vara eller tjänst inte är urskiljbar på det sätt som ovan anges, hur ska den då redovisas? Jo, om en vara eller tjänst är en del av ett ”paket” så ska den slås samman med de andra delarna i paketet och ses som ett enda prestationsåtagande. Detta ska dock bara ske om vissa villkor är uppfyllda. Kortfattat kan man säga att varorna eller tjänsterna ska vara starkt sammankopplade med varandra och att företaget dessutom integrerar dem åt kunden. Vidare så ska detta ”paket” av varor/tjänster vara väsentligt modifierat eller kundanpassat. Med andra ord ska varorna/tjänsterna ha ”paketerats” å kundens vägnar så att de kan anses vara unika och inte går att särskilja. Detta beskrivs i standarden som att en vara/tjänst är separat identifierbar, distinkt, i kontraktet om företaget;

- inte tillhandahåller en väsentlig integreringstjänst av varan/tjänsten med andra varor/tjänster i kontraktet,
- varan/tjänsten inte innebär en väsentlig modifiering eller kundanpassning av en annan vara eller tjänst i kontraktet,
- varan/tjänsten inte är starkt beroende eller sammankopplad med en annan vara eller tjänst i kontraktet (p29).

Det som beskrivs här är alltså integrationstjänster och försäljningar av ”paketlösningar”. När har man då utfört en väsentlig integrering? När har man gjort en väsentlig kundanpassning kontra en ej väsentlig kundanpassning? Var går gränsen? Standarden ger inget tydligt svar här. Viss vägledning finns att läsa i ”Basis for conclusions” och i ett antal illustrativa exempel till standarden. Dessa exempel tar sikte på entreprenadkontrakt, till exempel uppförande av ett sjukhus, och programvaruförsäljning och är möjligen svåra att applicera på alla typer av situationer.

Viktigt att beakta i sammanhanget är att om ett antal prestationsåtaganden bildar ett paket med varor eller tjänster där kunden egentligen bara är intresserad av slutprodukten som helhet, där leverantören står för en tjänst att integrera de olika delarna, så betraktas inte de enskilda prestationsåtagandena som särskiljbara. Om exempelvis en byggfirma har anlitats för att genomföra en utbyggnad av ett hus så skulle byggfirman kunna anse att varenda tegelsten som används är ett separat åtagande (genom att tillämpa de två huvudindikatorerna). Men, kunden är dock endast intresserad av utbyggnaden som helhet och har anlitat byggfirman för att foga samman tegelstenarna mm till ett hus. Byggfirman har således ett åtagande gentemot kunden - att bygga ut huset.

Att avgöra om varor eller tjänster ska redovisas som separata åtaganden eller om de ska redovisas i enlighet med hur paketeringen av dessa har skett, kommer att vara en av de mer väsentliga bedömningarna som företag behöver göra när de ska tillämpa de nya reglerna för intäktsredovisning. Ledningen bör därför noga utvärdera de kriterier som anges för att säkerställa att paketerade varor och tjänster redovisas korrekt och på ett sätt som återspeglar den ekonomiska innebörden i transaktionen. Ett resultat av den nya standarden kan vara att företag behöver se över hur avtal är formulerade och hur varor och tjänster paketeras, i syfte att få den avtalade försäljningen att återspeglas på det sätt som det var tänkt, i de finansiella rapporterna. Standardens krav på att identifiera separata åtaganden i ett kontrakt och sedan låta uppfyllandet av åtaganden utgöra grunden för en intäktsredovisning, ställer även utökade krav på de system som ska hantera och följa dessa åtaganden.

De prestationsåtaganden som identifieras i steg 2 är sedan de presationsåtagtanden som företaget kommer att leva med och följa på sin väg genom intäktsredovisningsmodellen. Vad man kommer fram till i steg 2 påverkar således vilken andel av priset (i steg 3) som tilldelas detta åtagande (i steg 4), och sedermera vad det är för åtaganden som man överför kontrollen över och därmed ska intäktsredovisa (i steg 5).

Steg 3 – Fastställande av transaktionspriset

Transaktionspriset utgörs av den ersättning som ett företag förväntar sig ha rätt att erhålla i utbyte mot att det överför varor eller tjänster till en kund. Oftast utgörs transaktionspriset av en fast ersättning. I det fall en fast ersättning inte stipuleras av kontraktet måste företaget fastställa ersättningens storlek. Vid fastställandet av transaktionspriset måste vidare icke-kontant ersättning, väsentliga finansieringskomponenter samt eventuella rabatter till kunden beaktas.

Värt att notera är att transaktionspriset inte ska justeras för kundens kreditrisk (kundens betalningsförmåga). Anledningen är att transaktionspriset definieras som den ersättning företaget förväntas ha rätt till enligt avtal och inte den ersättning som företaget kan förvänta sig att erhålla. En eventuell nedskrivning av en ersättning görs enligt IFRS 9 och nedskrivningen, kreditförlusten, redovisas som nedskrivning (det vill säga en kundförlust) tillsammans med andra eventuella nedskrivningar i resultaträkningen. Särskild upplysning krävs dock, av vilken

det framgår hur stor andel av nedskrivningsposten som avser kundfordringar.

Redan i steg ett, identifiering av ett kontrakt, bedöms kriteriet att man förväntar sig att få betalt för den vara/tjänst som ska överföras. Om så ej är fallet är kontraktet inte inom IFRS 15:s tillämpningsområde. Det följer sålunda av standardens metod att kreditrisken redan är beaktad och någon extra justering ska därför inte göras i detta steg. Jämför med dagens IAS 18 där det ska vara sannolikt att man får betalt för att en intäkt från en vara eller tjänst ska redovisas. I utkast till IFRS 15 fanns inte en sådan ”tröskel” med och det uttrycktes rädsla för att för mycket osäkra intäkter skulle redovisas (se vidare nedan för hur transaktionspriset räknas fram med till exempel vikter), vilket gav upphov till kritik i remissvaren till IASB. Detta kriterium infördes därför som en extra punkt i steg 1.

Vad gäller kontrakt som innehåller rörliga ersättningar så har detta varit föremål för särskild diskussion under standardens tillkomst. Standarden innebär nya krav på uppskattningar och bedömningar vilket kan påverka såväl storleken på, som tidpunkten för, när en intäkt redovisas i de fall ersättningen är rörlig. Den rörliga ersättningen fastställs genom att en av två metoder väljs:

- ”Sannolikhetsviktat väntevärde” eller
- ”Enskilt mest sannolika utfallet”.

Ovanstående ansågs dock inte tillräckligt för att begränsa risken för att osäkra intäkter redovisades och man ville minimera risken för framtida reverseringar av redan redovisade intäkter. IASB och FASB lade därför in en begränsningsregel. Denna regel innebär att rörliga ersättningar redovisas endast till den del det är mycket sannolikt att inte en väsentlig del av intäkterna i ett kontrakt kommer att behöva återföras i framtiden om uppskattningarna förändras. För att bedöma detta använder sig företag bland annat av tidigare erfarenhet och prognoser (p56-57).

Här kan en skillnad uppkomma jämfört med dagens regler vad gäller rörliga ersättningar, såsom exempelvis prestationsbonusar. Dessa ska enligt standarden uppskattas och sedan inkluderas i transaktionspriset till den grad det är mycket sannolikt att de inte kommer att behöva återföras (”Highly probable”). Vi är i dag vana vid att redovisa detta slags intäkter när den osäkerhet som de är förknippade med upphör.

Förutom begränsningsregeln ovan så inkluderades också en stoppregel. Denna regel avser endast licensförsäljning för immateriella rättigheter där royalty utgår baserat på försäljning eller användning. Royaltyintäkter får endast redovisas när den underliggande försäljningen eller användningen har ägt rum. Således går denna stoppregel över begränsningsregeln vad gäller royalty. Viktigt att notera är dock att stoppregeln avser endast royalty för utlicensierade immateriella rättigheter och således ska inte någon analogitolkning göras på andra likartade transaktioner.

Steg 4 – Fördela transaktionspriset på de olika prestationsåtagandena

När transaktionspriset är fastställt så ska det fördelas ut på prestationsåtaganden i kontraktet i proportion till deras relativa fristående försäljningspriser. I de fall då fristående priser finns används dessa. Om så inte är fallet ska fristående försäljningspriser uppskattas. Beräkningen kan göras på, men är inte begränsat till, tre olika sätt:

- Justerat uppskattat marknadspris,
- Förväntad kostnad plus rimlig marginal eller
- Residualmetoden (under vissa förutsättningar).

Marknadspriser och förväntade tillverkningskostnader är relativt lättförståeliga. Dock uppkommer en del frågeställningar här såsom vad är ett fristående försäljningspris? Kan man använda ett listpris? Kan man använda de priser som anges i kontraktet, är dessa att betrakta som fristående försäljningspriser till just denna kund? Vad är en rimlig marginal? Att utgå från ett fristående försäljningspris som fördelningsgrund är en nyhet jämfört med dagens regler. Den innebär att en skillnad kan uppstå mellan priser per åtagande i ett kontrakt och de fristående försäljningspriser som ska ligga till grund för fördelningen av det totala transaktionspriset.

Residualmetoden är en ”rest-post metod” som innebär att företaget bestämmer det fristående försäljningspriset på en vara eller tjänst med utgångspunkt i det totala transaktionspriset för hela kontraktet minus observerbara försäljningspriser på andra varor eller tjänster som utlovas i kontraktet. Man tar alltså sitt totala transaktionspris och drar bort alla kända försäljningspriser och den rest (residual) som blir kvar utgör den aktuella varan/tjänstens försäljningspris.

IFRS 15 begränsar användandet av residualmetoden som beräkningsmetod. Residualmetoden får endast användas i de fall då företaget säljer varan/tjänsten till ett stort antal kunder och till ett stort antal varierande priser, eller i de fall då man ännu inte har åsatt den aktuella varan/tjänsten ett fristående försäljningspris och den heller aldrig har sålts på detta sätt. Om någon av dessa förutsättningar gäller så tillåts residualmetoden.

Steg 5 – Redovisa intäkten när respektive prestationsåtagande uppfylls

Intäkten redovisas när företaget har uppfyllt sitt prestationsåtagande. Detta innebär att en utlovad vara eller tjänst är överförd till kunden. Överförd anses varan eller tjänsten vara då kunden har fått kontroll över varan eller tjänsten. När har man då kontroll över något? En kund har kontroll över en vara/tjänst när den kan bestämma över användningen av denna tillgång och erhåller kvarvarande nytta från den. Överföring av kontroll är inte detsamma som överföring av risker och förmåner och det behöver inte heller vara detsamma som den kumulativa intjänandeprocessen som vi är vana vid i successiv vinstavräkning enligt dagens regler. Här kan således en skillnad komma att föreligga jämfört med dagens intäktsredovisning.

Standarden ger ett antal indikatorer på när kontrollen anses ha övergått till kund och dessa känner vi delvis igen från nuvarande IAS 18 Intäkter (ovillkorad skyldighet att betala, legal äganderätt, fysisk besittning, överföring av risker och förmåner, accept av varan, p38). Det belopp som företaget redovisar när åtagandet är uppfyllt är det belopp som fastställdes och fördelades i steg 3 och 4.

Men, ovan gäller vid åtaganden som fullgörs vid en tidpunkt, vilket ofta är fallet med exempelvis varor. När övergår kontrollen över en tjänst som utförs under en längre period? Enligt standarden så uppfylls ett åtagande och intäkten ska redovisas antingen vid en given tidpunkt eller över tiden. Det sistnämnda kan liknas vid dagens successiva vinstavräkning.

Standarden föreskriver nya kriterier för att fastställa när intäkter ska redovisas över tiden. Dessa kriterier skiljer sig delvis från dem som tillämpas i nuvarande successiv vinstavräkning och de kan således leda till att intäkten redovisas vid en annan tidpunkt. För företag som i dag tillämpar successiv vinstavräk-

ning måste därför en omprövning ske avseende om intäkten ska redovisas när kontraktet är färdigställt, eller i takt med att kontraktet fullgörs.

Ett företag uppfyller ett prestationsåtagande över tiden om ett av följande kriterier är uppfyllt (p35);

a. Kunden erhåller omedelbar nytta när åtagandet uppfylls;
b. Företagets prestationer skapar eller förbättrar en tillgång som kunden kontrollerar, eller
c. Företagets prestationer skapar inte en tillgång som har en alternativ användning för företaget och företaget har rätt till betalning för hittills nedlagda utgifter.

Standarden introducerar här två nya begrepp; ”alternativ användning” och ”rätt till betalning”. ”Ingen alternativ användning” för företaget är svårförståelig. Det man åsyftar här är att om en tillgång kan användas på annat sätt av företaget, det vill säga säljas till en annan kund, så finns en alternativ användning för tillgången. Så är ofta fallet med standardprodukter i lager. Omvänt gäller att om en tillgång är kundanpassad så har den sällan en alternativ användning för företaget eftersom det, för att kunna sälja den till annan kund, måste göra om den till en kostnad som inte är oväsentlig. Grad av kundanpassning kan således vara en indikator vid bedömning av huruvida en tillgång har en alternativ användning eller ej. Det kan också vara så att företaget är förhindrat enligt avtalet från att använda tillgången till något annat ändamål (exempelvis sälja till annan kund).

Kriteriet ”ingen alternativ användning” ska föreligga tillsammans med kravet på ”Rätt till betalning”. Vad innebär rätt till betalning? Att man har rätt till vite om kunden bryter kontraktet? Nej, så är inte fallet. Enligt standarden innebär ”rätt till betalning”;

- Ersättning för utfört arbete uppgående till nästan samma belopp som försäljningspriset, vilket innebär att det täcker kostnaderna plus en rimlig vinstmarginal.

Mot bakgrund av ovanstående bör företag som levererar unika produkter till sina kunder, se över sina avtal och dess betalningsvillkor för att se huruvida ”rätt till betalning”-kriteriet uppfylls.

Kriterierna i steg 5 är relativt svårförståeliga. Nedanstående figur åskådliggör hur ett företag kan prövas sig igenom kriterierna i syfte att fastställa om prestationsåtagandet uppfylls över tid eller vid en given tidpunkt. (se bild 3)

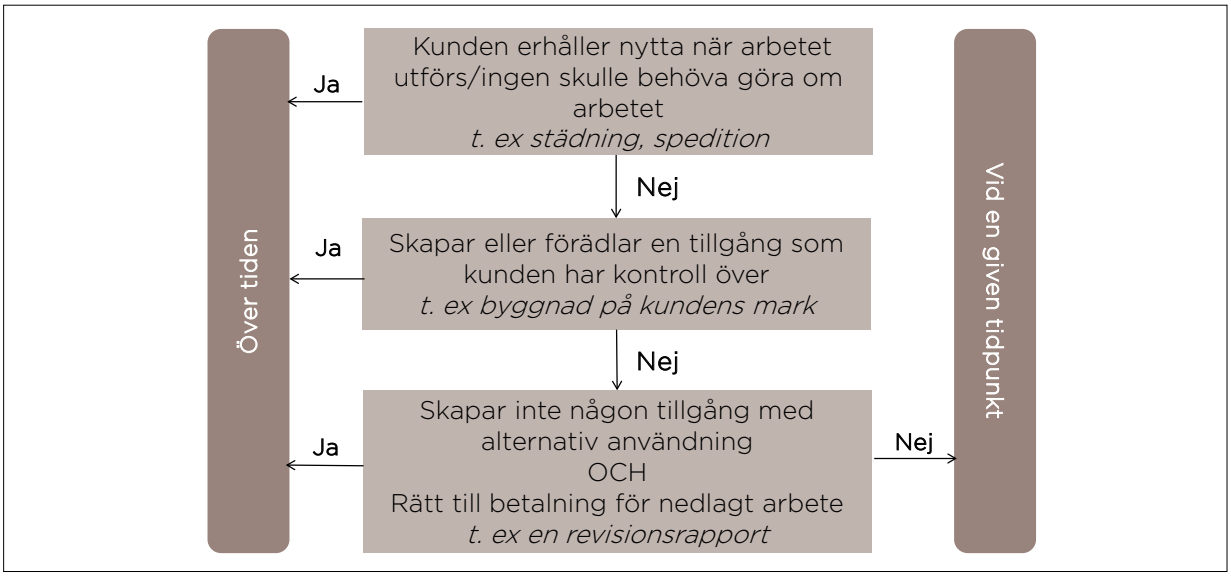
För att fastställa färdigställandegraden i ett åtagande väljer företaget en mätmetod. Metoderna är output eller inputmetoder som vi känner igen sedan tidigare, såsom kontraktsmilstolpar, levererande antal enheter, nedlagda utgifter, tidsåtgång etcetera.

Licenser

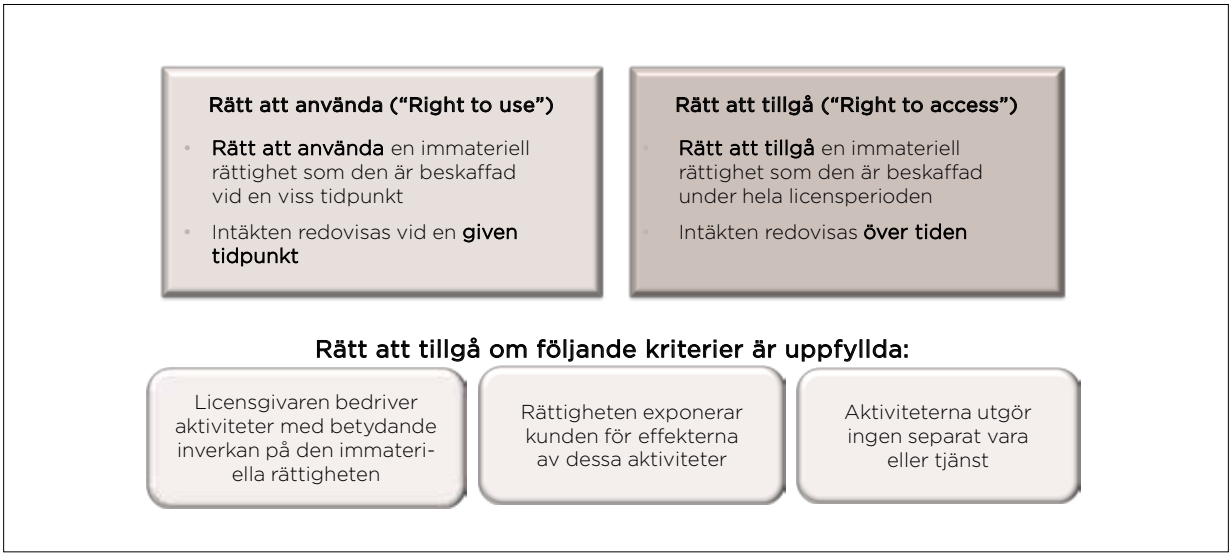
Intäktsredovisningen kopplad till överlåtandet av nyttjanderätten för en immateriell tillgång, det vill säga licenser, kan komma att ändras. IFRS 15 skiljer på två typer av licenser. Den ena licenstypen är en så kallad ”right to use” det vill säga en licens vilken ger rätten att använda den immateriella tillgången som den är beskaffad vid den tidpunkt då licensen utgives. Detta är med andra ord ett åtagande som fullgörs vid en tidpunkt. Ett exempel på en ”right to use” licens är en licens för att nyttja ett filmbibliotek där filmerna fastställs när licensperioden börjar och inte byts ut eller uppdateras under perioden. Detta är då ett prestationsåtagande som fullgörs vid en given tidpunkt, då man lämnar över licensen.

Den andra typen av licens är en så kallad ”right to access”, det vill säga en licens som ger en rättighet att nyttja den immateriella tillgången under licensperioden. Detta är ett åtagande som fullgörs kontinuerligt över tiden. I exemplet med licensen till ett filmbibliotek så skulle filmer löpande under licensperioden bytas ut och uppdateras. På detta sätt fullgörs prestationsåtagandet över tiden eftersom licensgivaren utför en aktivitet vars nytta licensetagaren erhåller. Uppdateringen kan inte köpas separat. Licensgivaren har inte fullgjort sitt åtagande i och med att licensen lämnas över utan har ytterligare åtaganden, nämligen att uppdatera biblioteket under licensperioden. Standarden innehåller ett antal exempel som företag kan ta stöd i när de ska fastställa hur ett licensåtagande fullgörs.

Bild 3



Standarden föreskriver uppdelning i två typer av licenser;



Avslöjande upplysningskrav

Slutligen ska uppmärksammas att standarden är mycket upplysningstung. Syftet med upplysningarna är att användaren av årsredovisningen ska förstå omständigheter, belopp, tidpunkter och eventuella osäkerheter som är förknippade med de redovisade intäkterna.

Upplysningarnas karaktär gör att företag i större utsträckning blottar information som man tidigare inte har gjort. Detta ger naturligtvis intressant information till investerare men också till konkurrenter.

Följande är exempel på upplysningar som ska lämnas:

Kundkontrakt

- Nedskrivningar hänförliga till kundfordringar eller aktiverade kontraktutgifter.
- Uppdelning av intäkter i kategorier baserade på deras natur, belopp, tidshorisont, osäkerhet samt kassaflöde. En beskrivning som möjliggör en avstämning mot de intäkter som redovisas per segment ska också finnas med.
- En avstämning (IB-UB analys) för kundfordringar, kontraktsutgifter och kontraktskulder.

Prestationsåtaganden

- Beskrivning av företagets prestationsåtaganden. När företaget vanligtvis fullgör ett åtagande och de väsentliga betalningsvillkor som finns i avtalen.
- För ännu ej uppfyllda prestationsåtaganden ska information lämnas om summa transaktionspris som avser dessa åtaganden och när man förväntas kunna redovisa en intäkt för dessa.

Uppskattningar och bedömningar

- En beskrivning av de uppskattningar och bedömningar som har gjorts (inklusive ändringar i dessa) när man dels fastställer tidpunkten för ett prestationsåtagandes uppfyllande (både över tid och vid en given tidpunkt), dels när man fastställer transaktionspriset och dess fördelning på olika prestationsåtaganden.

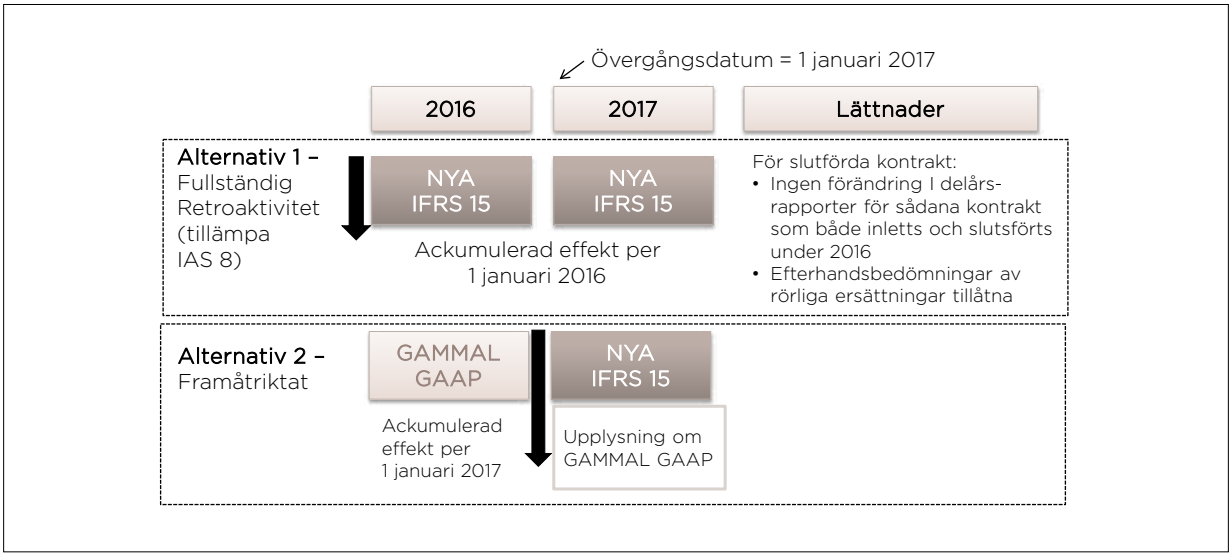
Övergångsregler och ikraftträdande

IFRS 15 träder i kraft 1 januari 2017. Standarden ska tillämpas med retroaktiv verkan. Tanken med detta krav är att det säkerställer att samtliga befintliga kundkontrakt identifieras, redovisas och värderas enligt den nya standarden, för såväl den aktuella perioden som samtliga jämförelseperioder. Fullständig retroaktivitet ställer emellertid hårda krav på företag att inventera och identifiera samtliga kundkontrakt bakåt i tiden. IASB har föreskrivit ett fåtal frivilliga lättnadsregler från fullständig retroaktivitet. Ett företag kan således välja mellan fullständig retroaktivitet och begränsad sådan. Företag bör relativt omgående välja metod då det påverkar det analysarbete som ska göra i implementeringen.

Kortfattat kan sägas att alternativ 1 – fullständig retroaktivitet – innebär en retroaktiv övergång enligt IAS 8, med redovisning av övergångseffekten i ingående eget kapital på jämförelseåret. Ett fåtal lättnader ges här, innebärandes att kontrakt ingångna och avslutade under en och samma period inte behöver räknas om per delårsbasis under jämförelseåret. Vidare är en efterhandsbedömning av rörliga ersättningar tillåten vilket innebär att när man nu i efterhand vet utfallet av en rörlig ersättning så får man använda detta ”facit” i stället för att göra en uppskattning enligt standarden.

Alternativ 2 – en framåtriktad tillämpning kan låta behaglig vid första anblicken. Här tillämpar man IFRS 15 framåtriktat på de kontrakt som föreligger vid övergångstidpunkten, 1 januari 2017. Kontrakt som har ingåtts före 1 januari 2017 och som fortfarande är öppna vid övergångstidpunkten räknas om enligt IFRS 15. Effekten redovisas i ingående eget kapital 1 januari 2017. Någon omräkning av jämförelseåret 2016 krävs således inte i detta alternativ. Notera dock att för det första år som standarden tillämpas, i den första årsredovisning som upprättas efter 1 januari 2017, så ska upplysning lämnas om effekterna av IAS 18/11 jämfört med IFRS 15, för varje rad i de finansiella rapporterna som påverkas. Detta innebär att för 2017 måste företagen ha dubbel redovisning, en enligt de gamla reglerna och en enligt IFRS 15.

Övergångsreglerna åskådliggörs nedan;



Avslutningsvis så kommer de nya reglerna för vissa företag att innebära stora förändringar för hur de redovisar sina intäkter. För andra företag blir skillnaderna begränsade. För många företag kommer IFRS 15 att innebära krav på ändrade system, processer, kontroller och informationsinsamling. Min uppmaning är därför att påbörja analysen av vad en övergång innebär redan nu, för att säkerställa att de systemändringar och informationsinsamlingar som krävs för att genomföra en övergång ska kunna gå så smidigt som möjligt. Även de företag och branscher som inte förväntar sig någon stor förändring av hur intäkterna ska redovisas behöver göra sin hemläxa och analysera sina avtal och transaktioner i ljuset av femstegsmodellen. Även det faktum att någon skillnad inte visade sig föreligga behöver konkluderas. Tänk också på att en skillnad föreligger för *alla* företag och branscher, nämligen de nya omfattande upplysningskraven!

Ulrika Anjou är redovisningsspecialist på PwC.

Annons

Revisorns nytta av den auktoriserade redovisnings-konsulten och Reko

Redovisningsuppdrag utförda i enlighet med Reko kan effektivisera revisorns arbete betydligt. I så kallade kombiuppdrag skapas därmed en marginal för ökad kundnytta, där revisorn och redovisningskonsulten kan dra nytta av varandras arbete utan att frånträda sina självständiga bedömningar. Det skriver FAR:s sektion för redovisning i en artikel som visar revisorers nytta med Reko.

Denna artikel belyser fördelarna för revisorn när kunden anlitar en auktoriserad redovisningskonsult som arbetar enligt Reko, både när dessa arbetar på samma byrå (kombiuppdrag) eller på olika byråer. Artikeln kan läsas som en uppföljning till vår tidigare artikel ”Redovisningsuppdrag för kundens bästa” (tidningenbalans.se 27/5 2014) där vi skriver om Reko utifrån ett kundperspektiv. Vi tydliggör vad en kund kan förvänta sig i form av leverans och kvalitet i ett boksluts- och årsredovisningsuppdrag, som upprättas enligt Reko. Samtidigt lyfter vi fram samt vilket ansvar den auktoriserade redovisningskonsulten tar i kunduppdraget. I denna artikel ska vi titta på Reko ur ett revisionsperspektiv.

Förutsättningar för revisorn respektive redovisningskonsulten

Det övergripande målet med en revision är att inhämta tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis för att kunna avge en revisionsberättelse. För detta utformar och utför revisorn granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till det aktuella bolaget.

Auktoriserade redovisningskonsulter arbetar enligt Reko vilket innebär att arbetet har utförts i enlighet med lagar och regler och god redovisningssed. Detta innebär att arbetet är genomfört och dokumenterat på ett sätt så att revisorn enkelt kan följa redovisningen och avstämningar av denna.

Reko är en svensk standard för redovisningstjänster som är utgiven av branschorganisationerna FAR och SRF och är en obligatorisk standard att följa för auktoriserade redovisningskonsulter. Reko behandlar bland annat:

- Redovisningsverksamhetens organisation.
- Ansvarsfördelning i redovisningsuppdrag och tystnadsplikt.
- Redovisningskvalitet och skyldighet att ta hänsyn till lagar och regler.
- Kvalitetssäkring och dokumentation av redovisningsuppdrag.
- Antagande och omprövning av redovisningsuppdrag.
- Förståelse av verksamheten.
- Uppdragsavtal.
- Planering, utförande och rapportering.
- Skriftlig dokumentation som gör det möjligt att förstå hur uppdraget har utförts.
- Avslut av uppdrag.

Förståelse för företaget och uppdragsplanering

Gemensamt för både revisorn (enligt ISA) och redovisningskonsulten (enligt Reko) är att i uppdragsplaneringen införskaffa en förståelse av företaget och dess verksamhet.

I revisorns process för att årligen utvärdera kunderna införskaffas bland annat information om företagets rutiner för bokföring, och i de fall företaget anlitar en auktoriserad redovisningskonsult bedöms tillförlitligheten för redovisningen öka och riskerna för oegentligheter och felaktigheter minska[1].

I kombiuppdrag har revisorn och redovisningskonsulten fördel av att oftast kunna dela den insamlade och dokumenterade informationen om kunden och dess verksamhet. Både redovisningskonsulten och revisorn måste sedan göra en egen bedömning av informationen och hur den påverkar det fortsatta arbetet.

Revisorn ska i planeringsskedet skaffa sig en förståelse för bolagets interna kontroll som är relevant för revisionen. Vid granskning av den interna kontrollen bedömer revisorn de rele-

vanta kontrollernas utformning och effektivitet samt kontrollerar att de har tillämpats på avsett vis under året.

I redovisningskonsultens arbetsprocess, enligt Reko, ingår kontrollaktiviteter för att säkerställa redovisningen. Detta dokumenteras så att det i efterhand kan följas hur arbetet har utförts. Revisorn kan därigenom på ett enkelt sätt ta del av redovisningskonsultens dokumentation och förstå vilka kontroller som har utförts och utfallet av dessa.

I revisionsplaneringen gör revisorn även en bedömning av de kontroller som redovisningskonsulten utför och kvaliteten på dessa, samt skapar sig en förståelse för vilka kontroller som företagsledningen utför avseende det arbete som redovisningskonsulten levererar.

Svårigheterna ligger ofta i hur företagsledningen responderar på redovisningskonsultens kontroller och utfall av dessa. Det är vanligt att den interna kontrollen i mindre företag oftare härrör från kontrollmiljö än från särskilda kontrollaktiviteter, vilket innebär att det i mindre företag är särskilt viktigt med företagsledningens engagemang, etiska värderingar, kompetens och inställning.

Revisorn kan förutom att ställa frågor till företagsledningen om dennes inställning till intern kontroll, även fråga den auktoriserade redovisningskonsulten och få en objektiv bedömning av företagets inställning till intern kontroll. Detta förutsätter att redovisningskonsulten fått ett godkännande från företaget att lämna information till revisorn för att inte bryta mot sin tystnadsplikt.

Vi har inför den här artikeln pratat med två av författarna till Revisionshandboken, Mattias Karlsson och John Osser, och de delar vår syn att det i planeringsfasen, som omfattar uppdragsadministration, förståelse för företaget samt övergripande revisionsstrategi, finns ett flertal områden där revisorn kan utnyttja det arbete som den auktoriserade redovisningskonsulten utfört.

Exempel på sådana områden kan, enligt Mattias Karlsson och John Osser, vara:

- I kombiuppdrag kan en gemensam process för att acceptera eller bibehålla kunder finnas som skapar förutsättningar för att minska dubbelarbete.
- Eftersom den auktoriserade redovisningskonsulten är en del av företagets interna kontroll måste revisorn enligt ISA 402 inhämta förståelse för redovisningskonsultens påverkan på intern kontroll – detta görs bland annat genom att ta del av uppdragsbrev, ställa förfrågningar till redovisningskonsulten och ledning samt ta del av eventuell rapportering från redovisningskonsulten.
- Enligt Reko 320 och 410 ska den auktoriserade redovisningskonsulten skaffa sig förståelse för verksamheten. Denna information kan med fördel användas av revisorn som en del i revisorns informationsinsamling enligt ISA 315 där revisorn ska skaffa sig förståelse för företaget och dess miljö samt av företagets interna kontroll. Har den auktoriserade redovisningskonsulten dokumenterat sin förståelse på ett bra sätt kan revisorn ta del av denna dokumentation, ställa kontrollfrågor, göra de kompletteringar som revisorn bedömer nödvändiga samt dokumentera sina egna ställningstaganden.
- I den auktoriserade redovisningskonsultens dokumentation finns beskrivningar av hur de väsentliga processerna hos kunden fungerar (rutinbeskrivningar) exempelvis försäljnings-, inköps- och löneprocess. Dessa kan revisorn ta del av som en del i sin riskbedömning och förståelse för företaget.
- Att kunden anlitar en auktoriserad redovisningskonsult är en fördel när revisorn ska fastställa sitt arbetsväsentlighetstal. En auktoriserad redovisningskonsult skapar förutsättningar för en lägre risknivå i företaget med ett fåtal förväntade felaktigheter i bokslutet. Detta tillsammans med andra faktorer kan medföra att en högre arbetsväsentlighet kan tillämpas än om bolaget inte anlitat en auktoriserad redovisningskonsult.

Det är dock viktigt att poängtera att revisorn och redovisningskonsulten måste göra egna och självständiga bedömningar av all information men att det finns tid att spara med gemensamma processer, betonar Mattias Karlsson och John Osser. I kombiuppdrag kan detta informationsutbyte ske än mer effektivt eftersom revisorn kan ha större förståelse för byråinterna processer och att byrån kan arbeta fram processer och dokument som stöttar respektive revisors/redovisningskonsults arbete.

Genomförande av revisionsuppdraget

Revisorn kan införskaffa nödvändiga revisionsbevis på olika sätt, till exempel genom inspektion, observation, externa bekräftelser, omräkning, upprepning av aktivitet, analytisk granskning och/eller förfrågan. Vilken mängd revisionsbevis som behövs påverkas dels av revisorns bedömning av riskerna för felaktigheter, dels av kvaliteten på revisionsbevisen.

När redovisningskonsulten genomför bokslutsarbetet enligt Reko dokumenterar han/hon sitt arbete på ett sådant sätt att det klart framgår vad som har gjorts, vilka kontroller som har utförts för att säkerställa den underliggande redovisningen och de finansiella rapporternas riktighet, samt viktiga slutsatser som han/hon kommit fram till under arbetet. Revisorn kan i sin granskning ta del av redovisningskonsultens dokumentation av utförda kontroller och slutsatser för att i sin tur göra uppföljande kontroller av väsentliga poster och genomförda kontrollåtgärder. Detta kan till exempel göras genom att upprepa en del av redovisningskonsultens kontroller.

Om revisorn avser att förlita sig på kontroller måste revisorn få tillräckliga revisionsbevis för att vara trygg i att den interna kontrollen fungerat, menar Mattias Karlsson och John Osser. Värdet av en fungerande intern kontroll är att omfattningen av substansgranskningen kan minskas. I genomförandefasen kan revisorn bland annat utnyttja följande material:

- De eventuella rutinbeskrivningar som upprättats av den auktoriserade redovisningskonsulten som nämnts tidigare kan även revisorn ta del av som en del av förvaltningsrevisionen för att kunna bedöma styrelsens och eventuellt vd:s förvaltning av bolaget. Om revisorn avser att förlita sig på processerna som en del i sin bokslutsrevision måste revisorn testa om dessa varit i bruk under räkenskapsåret och fungerat som avsett.
- Revisorn kan göra bedömningen att delvis kunna förlita sig på den auktoriserade redovisningskonsultens kontroller och då kan nivån på substansgranskningen minskas. Huruvida det är en effektiv ansats får revisorn bedöma från fall till fall och från post till post. Exempel på kontroller att testa kan vara avstämningsdokument, faktureringsunderlag mot fakturor,

tidrapporter mot fakturor eller lönespecifikationer och så vidare.
- I revisorns förvaltningsrevision ingår att ta del av protokoll, instruktioner, bolagsordning, aktiebok med mera. Denna typ av information biträder ofta den auktoriserade redovisningskonsulten med och skapar då förutsättningar för att effektivt kunna sammanställa och delge revisorn detta. I kombiuppdrag kan dessa handlingar med fördel arkiveras på gemensamma platser (pärmar eller digitalt).

Det är återigen viktigt att notera att revisorn måste göra självständiga bedömningar och kontrollera att dokument, rutiner, processer med mera fungerar som det framgår av det material som tillhandahålls från redovisningskonsulten, på samma sätt som sådan information som revisorn erhåller från företaget.

Rapportering och avslutande åtgärder

Bokslutsrapporten är ett ”kvitto” från redovisningskonsulten till företagsledningen/styrelsen att uppdraget är utfört i enlighet med Reko. Bokslutsrapporten är inte i sig en offentlig handling och är därför inte tillgänglig för revisorn om inte företaget lämnar ut den. Information om att bokslutsrapport lämnas blir ändå tillgänglig om det finns upplysning via en not i årsredovisningen att bokslutsrapport har avlämnats.

En bokslutsrapport bör lämnas när förutsättningarna enligt Reko är uppfyllda men det är inget krav att lämna en bokslutsrapport även om förutsättningarna finns. Om redovisningskonsulten däremot konstaterar att förutsättningar för att lämna en bokslutsrapport saknas ska orsakerna till detta rapporteras till kunden (rapport om väsentliga händelser). Det faktum att det inte har upprättats en bokslutsrapport kan därför signalera till revisorn att denne bör fråga om anledningen till detta.

Bokslutsrapporten i sig är en fastställd standard som inte får förändras och i den uppger redovisningskonsulten att han/hon har beaktat bestämmelserna i bokföringslagen/årsredovisningslagen och annan relevant normgivning samt genomfört kontroller och rimlighetsanalyser för att årsredovisningen ska uppnå en hög kvalitet och utgöra ett bra beslutsunderlag i verksamheten. Det faktum att en Bokslutsrapport är avlämnad borde indirekt fungera som en kvalitetssäkring för revisorn.

Bokslutsrapporten i sig kan inte självständigt utgöra ett revisionsbevis som medför att revisorns granskningsinsatser minskar men bokslutsrapporten tillför ett kvitto på att den auktoriserade redovisningskonsulten arbetat i enlighet med Reko, menar Mattias Karlsson och John Osser.

Vid kombiuppdrag finns ytterligare en fördel eftersom revisorn, förutom att kunna förlita sig på att redovisningskonsulten arbetar enligt Reko, även är insatt i redovisningskonsultens arbetsmetodik och byråns riktlinjer för genomförande och kvalitetssäkring av redovisningsuppdrag.

Att redovisningskonsulten och revisorn utför olika tjänster med olika regelverk tydliggörs för kunden bland annat genom att det finns självständiga uppdragsavtal, olika medarbetare och olika rapporteringar för respektive tjänst.

Vår bedömning är att revisorns granskning av bokslutsprocessen effektiviseras av att den auktoriserade redovisningskonsultens arbete är standardiserat, kvalitetssäkrat och noga dokumenterat. Bonuseffekten i kombiuppdragen är att revisorn har kunskap om arbetsprocesser och tillgång till bokslutstransaktioner och noteringar som effektiviserar granskningen.

Fotnoter

1) Johansson, Henrik, Karlsson, Mattias, Larsson, Annika och Osser, John, 2014: Revisionshandboken – Vägledning vid revision av mindre företag, FAR Akademi.

FAR:s sektion för redovisning genom Kristina Lilja, Bodil Gistrand och Yvonne Jansson.

”Funderar du på att skriva en fördjupningsartikel? Hör av dig till mig.”

Pernilla Halling, chefredaktör
pernilla.halling@far.se
08-506 112 41

Ge dina kunder

Resultat

Tidningen Resultat är en av landets största tidningar inom ekonomi- och affärsområdet.

Varje nummer innehåller senaste nytt om skatter och redovisning. Artiklarna behandlar dagsaktuella frågeställningar som ger företagaren anledning att vända sig till sin redovisningskonsult eller revisor för att få fler råd. Exempel på ämnen kan vara ”vad man ska tänka på när man ger bort en julgåva till sina kunder” eller ”tips inför deklarationen”.

Tidningen ger handfasta råd om hur man utvecklar sitt företagande. Dessutom får läsaren möta inspirerande entreprenörer som delar med sig av erfarenheter och tips för framgång.

Genom att ge bort Resultat ökar du kontakten med dina kunder – något som kan resultera i fler affärer*.

Har du råd att inte ge dina kunder Resultat?
Stärk dialogen med dina kunder – hör av dig till Niklas Ferm på 08 402 75 34 eller niklas.ferm@far.se så hjälper vi till med en bra lösning.

*enligt en undersökning genomförd av Skop i februari/mars 2012.

Inspiration & information
Resultat

Balans

Balans
Fördjupning
Nummer 4/2014

Chefredaktör och ansvarig utgivare
Pernilla Halling
08-506 112 41

Redaktion
Lisa Bergman
08-402 75 19
Charlotta Marténg
08-506 112 49
Rakel Lennartsson
08-506 112 42

Annonser
Alex Simonsson,
Swartling & Bergström Media AB
08-545 160 63, 070-798 84 23
alex@sb-media.se

Balans Fördjupning ges ut av FAR.

Webb
tidningenbalans.se

Medlem av Sveriges Tidskrifter.
TS-kontrollerad fackpressupplaga
14 800 (2013)

Adress
Box 6417
113 82 Stockholm

Balans Fördjupning – en bilaga i Balans

De så kallade fördjupningsartiklarna är ett viktigt och uppskattat inslag i Balans. Artiklarna publiceras i Balans Fördjupning som medföljer vartannat nummer av Balans. Fördjupningsartiklarna publiceras även löpande på tidningenbalans.se.

Du som är intresserad av att skriva en artikel är välkommen att kontakta mig!

Trevlig läsning!

Pernilla Halling

”Funderar du på att skriva en fördjupningsartikel? Hör av dig till mig.”

Beställ din licens idag!

FAR Online

– den intelligenta informationstjänsten

FAR Online är vår webbaserade informationstjänst som är heltäckande när det gäller ekonomiska regelverk, lagändringar och aktuella siffror.

FAR Online ger dig stor flexibilitet i ditt dagliga arbete då du har tillgång till vår databas.

- Kalenderuppgifter för redovisnings-, skattebetalnings- och momshändelser
- Checklistor
- Lag- och regelsamlingar
- Allt material är sökbart
- Alltid uppdaterat
- Gör egna anteckningar

Finns även som app!

Nyfiken på FAR Online?
Hör av dig till Niklas Ferm på telefon 08-402 75 34 eller niklas.ferm@far.se så hjälper vi till med en skräddarsydd lösning för dig och ditt företag.

FAR AKADEMI