



Företagsekonomiska institutionen  
EKONOMIHÖGSKOLAN VID  
LUNDS UNIVERSITET

Magisteruppsats  
HT 2003

# Segmentredovisning enligt RR 25

## En fallstudie av PartnerTech

**Författare:**  
Marlene Johansson  
Mary Johansson  
Anna Månsson

**Handledare:**  
Sven-Arne Nilsson

# Sammanfattning

- Titel:** Segmentredovisning enligt RR 25 – en fallstudie av PartnerTech
- Seminariedatum:** 2004-01-23
- Kurs:** Magisteruppsats i redovisning (FEK 591), 10 poäng
- Författare:** Marlene Johansson, Mary Johansson och Anna Månsson
- Handledare:** Sven-Arne Nilsson
- Nyckelord:** Segmentredovisning, RR 25, informationsexponering, kvalitativa egenskaper, PartnerTech
- Syfte:** Syftet är att undersöka vad redovisning enligt RR 25 innebär för PartnerTech, i egenskap av ett mindre börsnoterat företag. Detta med avseende på problematiken kring indelning av verksamheten, exponeringen av känslig information, samt hur dessa två faktorer samverkar och påverkar informationens kvalitet.
- Metod:** Arbetet innefattar en fallstudie som präglas av en kvalitativ metod, vilket innebär en djupare förståelse av det vi studerar och där vi inte prövar informationens generella giltighet. Två intervjuer med PartnerTechs redovisningschef kännetecknas av närhet till informationskällan samt en ringa grad av formalisering. Uppsatsen kan vidare betecknas som induktiv då vi tar vår utgångspunkt i empirin och har till syfte att bygga upp ny kunskap.
- Slutsatser:** Tillämpningen av RR 25 medför vissa problem för PartnerTech, vilka leder till godtyckliga uppskattningar. Rekommendationen medger ett visst tolkningsutrymme, vilket ger företaget möjlighet att anpassa redovisningen efter sina förutsättningar. Hur de väljer att redovisa beror främst på vad som är mest fördelaktigt avseende exponering av känslig information. Graden av exponering bestäms av företagets storlek och struktur gentemot dess konkurrenter. PartnerTech påverkas negativt främst av dess ringa storlek. Att redovisningen präglas av subjektivitet medför att dess tillförlitlighet och jämförbarhet försämras. Då segmentredovisningens omfattning ökar och speglar företagets inre struktur, medför RR 25 emellertid också mer relevant information för en utomståendes bedömning av företaget.

# Summary

- Title:** Segment reporting according to RR 25 – a case study of PartnerTech
- Date:** 23<sup>rd</sup> of January 2004
- Course:** Master thesis in Business administration, 10 Swedish Credits (15 ECTS)
- Authors:** Marlene Johansson, Mary Johansson and Anna Månsson
- Advisor:** Senior lecturer Sven-Arne Nilsson
- Keywords:** Segment reporting, RR 25, exposure of information, qualitative characteristics, PartnerTech
- Purpose:** We examine what the Swedish recommendation RR 25 implies to PartnerTech, in the capacity as a small listed company. This with regard to the problems that can arise regarding segmentation, exposure of sensitive information and how these two factors concur and effect the quality of the information.
- Methodology:** Our work consists of a case study, which is characterized by a qualitative method. This gives a deeper understanding of the study object. We have not proven the generality of the information. Two qualitative interviews with the Chief Accountant at PartnerTech are characterized by closeness to the information source and a small extent of formalization. The thesis can also be seen as inductive since its the basis is in the empirical foundation and have a purpose to gather new knowledge.
- Conclusions:** The practise of RR 25 implies certain problems for PartnerTech, which lead to arbitrary estimations. The standard allows a certain room for interpretation, which gives the company an opportunity to adjust the disclosure to individual conditions. The disclosure is mostly depending on the most advantageous way to account regarding the exposure of sensitive information. The degree of exposure depends on the size and structure in relation to their competitors. PartnerTech is negatively affected by their small size. The fact that the disclosure is characterized by subjectivity brings poorer reliability and comparability. However, while the range of the segment reporting increases and reflects the internal structure of the company, RR 25 also implies more relevant information for an external judgement of the company.

# Innehållsförteckning

<b>FÖRKORTNINGAR</b> .....	<b>1</b>
<b>1 INLEDNING</b> .....	<b>2</b>
1.1 BAKGRUND .....	2
1.2 VAL AV ÄMNE .....	3
1.3 PROBLEMDISKUSSION .....	4
1.4 PROBLEMFÖRMULERING .....	8
1.5 SYFTE .....	8
1.6 AVGRÄNSNINGAR .....	8
1.7 UPPSATSENS FORTSÄTTA DISPOSITION .....	8
<b>2 METOD</b> .....	<b>11</b>
2.1 VAL AV FALLFÖRETAG .....	11
2.2 REFERENSRAM .....	11
2.3 VETENSKAPLIG METOD .....	12
2.4 STUDIENS UTGÅNGSPUNKT .....	14
2.5 DATAINSAMLING .....	15
2.6 KÄLLKRITIK.....	16
2.6.1 Primärdata.....	16
2.6.2 Sekundärdata .....	18
<b>3 REGLERING AV SEGMENTREDOVISNING</b> .....	<b>20</b>
3.1 ÅRSREDOVISNINGSLAGEN.....	20
3.2 BFN R9 .....	20
3.3 RR 25 .....	21
3.3.1 Syfte.....	22
3.3.2 Tillämpning.....	22
3.3.3 Definitioner.....	22
3.3.4 Uppdelning i primära och sekundära segment.....	24
3.3.5 Indelning baserad på rörelsegrenar eller geografiska områden.....	24
3.3.6 Särredovisning .....	25
3.3.7 Redovisnings- och upplysningskrav.....	26
<b>4 REDOVISNINGENS KVALITATIVA EGENSKAPER</b> .....	<b>28</b>
4.1 BEGRIPLIGHET .....	28
4.2 RELEVANS .....	28
4.3 TILLFÖRLITLIGHET.....	29

4.4	JÄMFÖRBARHET .....	29
4.5	SAMMANFATTNING .....	30
<b>5</b>	<b>KRITIK AV SEGMENTREDOVISNING .....</b>	<b>31</b>
5.1	SKILLNAD MELLAN IAS 14 OCH SFAS 131 .....	32
5.2	ANVÄNDARPERSPEKTIVET .....	33
5.3	RELEVANS KONTRA TILLFÖRLITLIGHET .....	34
5.4	SEGMENTREDOVISNINGENS KOSTNADER.....	35
5.5	INFORMATIONSEXPONERING .....	36
5.6	GEMENSAMMA POSTER .....	39
5.7	MANAGEMENT APPROACH.....	40
5.8	SAMMANFATTNING .....	43
<b>6</b>	<b>EMPIRI.....</b>	<b>44</b>
6.1	PARTNERTECH.....	44
6.1.1	<i>Verksamheten.....</i>	<i>44</i>
6.1.2	<i>Affärsenheter.....</i>	<i>44</i>
6.1.3	<i>Branschen .....</i>	<i>45</i>
6.1.4	<i>Framtidsutsikter.....</i>	<i>46</i>
6.2	PARTNERTECH OCH APPLICERINGEN AV RR 25 .....	46
6.2.1	<i>Utgångspunkt för PartnerTech .....</i>	<i>46</i>
6.2.2	<i>Indelning inför bokslutet 2003 .....</i>	<i>47</i>
6.2.3	<i>Rörelsegren – primär indelningsgrund.....</i>	<i>47</i>
6.2.4	<i>Geografiskt område – sekundär indelningsgrund.....</i>	<i>49</i>
6.2.5	<i>Koncerninterna mellanhavanden.....</i>	<i>50</i>
6.2.6	<i>Särredovisning av segment .....</i>	<i>50</i>
6.3	EFFEKTER AV REDOVISNING ENLIGT RR 25 .....	51
6.3.1	<i>Utgivning av känslig information .....</i>	<i>51</i>
6.3.2	<i>Ojämlig exponering.....</i>	<i>51</i>
6.3.3	<i>Kostnader kontra nytta av segmentredovisning.....</i>	<i>52</i>
<b>7</b>	<b>ANALYS OCH SLUTSATSER.....</b>	<b>55</b>
7.1	INDELNINGSPROBLEMATIKEN .....	55
7.1.1	<i>Jämförelse med tidigare reglering.....</i>	<i>55</i>
7.1.2	<i>Vad är ett segment? .....</i>	<i>56</i>
7.1.3	<i>Primära eller sekundära segment.....</i>	<i>58</i>
7.1.4	<i>Särredovisning av segment .....</i>	<i>59</i>
7.1.5	<i>Slutsatser.....</i>	<i>60</i>
7.2	EXPONERING AV KÄNSLIG INFORMATION .....	60
7.2.1	<i>Slutsatser.....</i>	<i>62</i>
7.3	REDOVISNINGSinFORMATIONENS KVALITET .....	63
7.3.1	<i>Kvalitativa egenskaper.....</i>	<i>63</i>
7.3.2	<i>Uppnås syftet med RR 25? .....</i>	<i>65</i>

7.3.3	<i>Slutsatser</i> .....	66
<b>8</b>	<b>AVSLUTNING</b> .....	<b>67</b>
8.1	REFLEKTIONER KRING METOD OCH FALLFÖRETAG.....	67
8.2	FÖRSLAG TILL FORTSATT FORSKNING .....	68
	<b>KÄLLFÖRTECKNING</b> .....	<b>69</b>
	PUBLICERADE KÄLLOR.....	69
	ELEKTRONISKA KÄLLOR .....	70
	MUNTliga KÄLLOR .....	73
	<b>BILAGA 1 – INTERVJUFRÅGOR</b> .....	<b>74</b>
	<b>BILAGA 2 – FÖLJDFRÅGOR</b> .....	<b>80</b>
	<b>BILAGA 3 - PARTNERTECHS KONKURRENTER</b> .....	<b>82</b>

# Förkortningar

AB	Aktiebolag
ASA	Allmenn Aksjeselskap
BFN	Bokföringsnämnden
EU	Europeiska Unionen
FASB	Financial Accounting Standards Board
FDA	Food and Drug Administration
IAS	International Accounting Standard
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
IFRS	International Financial Reporting Standard
Inc.	Incorporation
Ltd.	Limited
RR	Redovisningsrådets Rekommendation
SEC	Securities and Exchange Commission
SFAS	Statement of Financial Accounting Standard
US GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
ÅRL	Årsredovisningslagen (1995:1554)
ÖPwC	Öhrlings PricewaterhouseCoopers

# 1 Inledning

---

*I detta inledande kapitel redogörs för uppsatsens bakgrund och ämnesval för att sedan följas av en problematisering av ämnet. Därefter fastställs syfte och avslutningsvis presenteras avgränsningar och arbetets fortsatta disposition.*

---

## 1.1 Bakgrund

Ett viktigt syfte med finansiell rapportering är att ge information som är av betydelse för dem som fattar beslut i ekonomiska frågor. Detta syfte uppnås bäst genom att den finansiella rapporteringen utformas efter enhetliga principer och innehåller relevant information. Svenskt näringsliv präglas av en hög grad av internationalisering, och som en följd därav bör svenska företags redovisning utformas på ett sådant sätt att den är lättillgänglig för internationella placerare. Därför utformas Redovisningsrådets rekommendationer med utgångspunkt i International Accounting Standards, IAS. IAS gavs fram till mars 2001 ut av International Accounting Standards Committee, IASC. Numera är det International Accounting Standards Board, IASB, som har den uppgiften, och standarderna som ges ut benämns International Financial Reporting Standards, IFRS. IASB har till uppgift att verka för en internationell harmonisering av redovisningen världen över och baserar sina rekommendationer på en föreställningsram för utformning av finansiella rapporter.<sup>1</sup>

Meningen är att Redovisningsrådets rekommendationer skall följa IAS/IFRS. Avvikelser görs endast om det förekommer hinder enligt svensk lag eller om det finns andra starka skäl. Redovisningsrådets rekommendationer har i första hand noterade aktiebolag som målgrupp, eller företag som på grund av sin storlek har ett stort allmänt intresse.<sup>2</sup>

IAS 14 *Segment Reporting* antogs av IASB, dåvarande IASC, 1981. Därefter följde flera andra internationella organisationer efter och gav ut rekommendationer om segmentrapportering. Även nationella standarder om segmentrapportering antogs i många länder. Den snabba utvecklingen medförde att IASB i början av 1990-talet rekommenderade en revidering av IAS 14. Det ansågs att en reviderad standard skulle bidra till en tydligare och mer effektiv vägledning för bestämning av rörelsegränar och geografiska områden samt för identifiering och värdering av faktorer såsom intäkter, kostnader och tillgångar i varje segment. Det diskuterades även om

---

<sup>1</sup> Redovisningsrådet allmän information [www] Hämtat från <http://www.redovisningsradet.se> [2003-11-20].



ytterligare information, som skulle vara användbar för investerare och andra ekonomiska beslutsfattare, skulle krävas. Särskilt diskuterades två olika tillvägagångssätt för att definiera segment, nämligen *business segment approach*, som var IASB:s eget förslag, och *management approach*, som vid den tiden nyligen hade antagits av Financial Accounting Standards Board (FASB) i USA.<sup>3</sup>

Den 1 juli 1998 trädde den reviderade standarden i kraft. Den största förändringen var att man hade antagit *management approach*, vilket innebar att basen för identifiering av segment skulle vara företagets interna organisationsstruktur och finansiella rapporteringssystem. Nytt var också att segmenten skulle delas in i primära och sekundära, samt att det för primära segment skulle krävas betydligt mer information än för sekundära.<sup>4</sup> Andra exempel på nyheter var att samma redovisningsprinciper som används i den finansiella rapporten skulle användas vid framtagandet av segmentinformation, att summan av segmentens intäkter skulle uppgå till minst 75 procent av företagets totala intäkter samt att den reviderade standarden skulle gälla endast publika företag.<sup>5</sup>

I Sverige har segmentredovisning hittills reglerats av årsredovisningslagen (ÅRL) samt av en rekommendation utgiven av Bokföringsnämnden (BFN), BFN R9 *Redovisning av rörelsegrenar m.m.* Från och med den 1 januari 2003 skall börsnoterade företag<sup>6</sup> i Sverige emellertid tillämpa RR 25 *Rapportering för segment – rörelsegrenar och geografiska områden*, vilken är utgångspunkten i vårt fortsatta arbete. Denna rekommendation bygger helt och hållet på IAS 14 med några få undantag.

## 1.2 Val av ämne

Då vi alla tre har valt redovisning som inriktning under hela vår utbildning, är intresset för ämnet stort. Särskilt internationella redovisningsregler är intressanta, eftersom det ständigt sker en anpassning av svenska rekommendationer efter dessa. Därför var vi tämligen säkra på att det var i detta område, nämligen internationella redovisningsregler, vi ville fördjupa oss. För att få förslag till ämnesområden tillfrågades Eva Melzig Henriksson, som arbetar som revisor på revisionsbyrån KPMG, vad som är aktuellt för företag i dagsläget. Ett av hennes förslag var den nya

---

<sup>2</sup>*Ibid.*

<sup>3</sup> "Revised segment reporting standard from IASC", *Financial Management*, (1997), s. 4.

<sup>4</sup> Gray, Sidney & Street, Donna & Nichols, Nancy, "A new era of segment reporting", *Accountancy* (1999), s. 76.

<sup>5</sup> "Revised segment reporting standard from IASC", *Financial Management*, (1997), s. 4.

<sup>6</sup> Icke börsnoterade företag kan välja att fortfarande tillämpa BFN R9.

rekommendationen om rapportering av segment, RR 25. Just detta förslag fann vi intressant då denna skall tillämpas från och med 2003 års årsredovisning, vilket gjorde ämnesområdet synnerligen aktuellt. Dessutom var ämnet tämligen okänt för oss, ingen av oss hade några förkunskaper i segmentrapportering, och det kändes därför spännande att få lära sig något nytt. Då det alltså finns en svensk rekommendation tillgänglig, föll valet på att utgå ifrån denna, istället för IAS 14.

För att få en djupare inblick i hur segmentredovisning enligt RR 25 kommer att ske i ett företag, samt vilka effekter den ökade informationsgivningen får, valde vi att göra en fallstudie av det kontraktstillverkande företaget PartnerTech. Vad som är särskilt intressant med PartnerTech är att det är ett mindre företag, vars främsta konkurrenter är förhållandevis stora företag. Varför detta är av betydelse för vår fallstudie framgår av vår problemdiskussion nedan. Vidare om fallföretaget och om valet av det finns att läsa i kapitel 2.

### 1.3 Problemdiskussion

Redovisning av segment enligt RR 25 syftar till att underlätta användandet av finansiella rapporter. Målet är att ge användaren information som ger bättre möjligheter att bedöma företagets möjligheter och risker samt framtida utveckling. Vidare syftar rekommendationen till att ge företagen en bättre överensstämmelse mellan den externa och den interna rapporteringen<sup>7</sup>. I rekommendationens syfte framgår det även att denna är utformad efter uppbyggnaden av ett diversifierat<sup>8</sup> eller multinationellt<sup>9</sup> företag, samt vilka risker och möjligheter som kan finnas i ett sådant företag.<sup>10</sup>

Användarperspektivet är således tydligt och syftet att tillgodose kapitalmarknadens informationsbehov är styrande. Användaren förutsätts behöva ytterligare information för att fatta mer korrekta beslut, och en segmentredovisning i enlighet med RR 25 antas ge denna extra information. Enligt rekommendationen skall ett företag dela in sin verksamhet i rörelsegrenar och geografiska segment. Detta görs med utgångspunkt i inre struktur, samt vilka möjligheter och risker som finns i verksamheten. Därefter skall företaget bestämma vilken indelning som utgör den primära respektive

---

<sup>7</sup> Winkvist, Mikael, "Ett sätt att se på företaget genom företagsledningens ögon", *Balans* (2002), s. 23.

<sup>8</sup> Michael Ettredge definierar i undersökningen "Competitive harm and Companies' Positions on SFAS No. 131" (2002 s. 96) ett diversifierat företag efter: "the number of industries within which a company operates and the degree of dissimilarity among the firm's segments".

<sup>9</sup> I boken *Företagsekonomi 99*, (1997 s. 37) definierar Jan Olsson och Per-Hugo Skärivad ett företag som multinationellt när: "internationaliseringsprocessen har fortskridit så långt att företaget har försäljning, tillverkning och kanske forskning och utveckling i flera länder".

<sup>10</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, Syfte.

sekundära indelningsgrunden. Avgörande är även här företagets risker och möjligheter samt dess interna struktur. Företaget skall sedan redovisa en rad uppgifter för huvudsakligen de primära segmenten. Närmare förklaring av reglerna i RR 25 ges i kapitel 3. Bedömningen av företag skall genom den nya rekommendationen underlättas, och genomlysning eftersträvas. Den traditionella rapporteringen anses således inte uppfylla denna önskan helt.

För att belysa bristerna i den traditionella rapporteringen kan årsredovisningar av moderbolag och koncern ses som en helhetsrapportering som enbart ger en sammantagen bild av rörelsen. Verksamhetens olika delar läggs ihop utan att någon närmare specificering görs utifrån rörelsens byggstenar. Denna information blir då begränsad eftersom endast en uppfattning av företaget som helhet kan bildas. Den information som ges om de olika verksamhetsdelarna är för det mesta presenterad i de icke reviderade delarna i årsredovisningen. Informationen är därigenom mer eller mindre subjektiv och ofta saknas kvantifierade data. Denna typ av rapportering innebär svårigheter när verksamhetens framtidspotential skall bedömas. Hittills gällande reglering och normering av området har inte kunnat avhjälpa detta problem.

Införandet av RR 25 innebär att verksamhetens olika delar exponeras i rapporteringen. Framställningen blir enhetlig och informationen kommer att innefattas i de avsnitt i årsredovisningen som revideras. Följden blir en mer omfattande rapportering, vilket syftar till att öka redovisningens kvalitet. Detta ger användaren en bättre möjlighet att bedöma rörelsen idag och i framtiden, samt att utifrån den ytterligare informationen fatta mer korrekta ekonomiska beslut. Därmed borde de problem som följt av hittillsvarande rapportering lösas. För användaren antas detta vara en odelat positiv utveckling, då syftet med normgivningen uppfylls. Frågan är dock i vilken utsträckning redovisningens kvalitativa egenskaper, d.v.s. begriplighet, relevans, tillförlitlighet och jämförbarhet<sup>11</sup>, förbättras, och sker detta i så fall på bekostnad av något annat? Kan dessutom rekommendationen få motsatt effekt, så att någon av de kvalitativa egenskaperna faktiskt försämras?

Att istället vända uppmärksamheten mot den rapporterade enheten, d.v.s. företaget, skapar nämligen ett antal intressanta frågeställningar kring just tillämpningen av RR 25 och de effekter som följer en redovisning enligt rekommendationen. Dessa frågeställningar, som är att betrakta ur företagsperspektivet, kan komma att påverka segmentredovisningen ur ett användarperspektiv. Argument har generellt framförts mot segmentredovisning, även innan införandet av RR 25. En nackdel som debatterats är risken med att informationen som avges är missvisande. Detta anses uppstå då det kan vara svårt att på ett riktigt sätt allokera kostnader till olika segment. Segment kan vara beroende av varandra eller vara mycket närstående, vilket skapar

indelningsproblem. Dessutom bedöms segmentredovisning innebära att känslig information exponeras. Negativa effekter anses vidare uppstå om denna information används av konkurrenter, t.ex. genom att bedöma företagets sårbarhet rent generellt men även hos enskilda segment.<sup>12</sup>

Av intresse blir således vad ikraftträdelsen av RR 25 innebär för segmentredovisningen. Kraven på informationsgivningen höjs, speciellt gällande primära segment, och en möjlig följd är att mer känslig information kommer att exponeras. Vidare öppnar rekommendationen fler möjligheter till tolkning, och detta i flera steg, dels i frågan vad som är att anse som ett segment, dels huruvida segmentet är primärt eller sekundärt, dels om segmentet skall särredovisas. Indelningsproblemet kan påverka graden av informationsexponering. Vidare kan även andra ställningstaganden inverka på exponeringen, t.ex. koncerninterna mellanhavanden och transaktioner. Ett viktigt inslag i RR 25 är *management approach*, vilket, som tidigare nämnts, innebär att utgångspunkten för identifiering av segment är företagets interna organisationsstruktur och finansiella rapporteringssystem. Hur samverkar detta med tolkningsutrymmet i rekommendationen?

Av rekommendationens syfte framgår att dess reglering är utformad med ett diversifierat eller multinationellt företag som utgångspunkt. Det är långt ifrån alla företag som uppfyller dessa kriterier. Om rekommendationen förutsätter en organisation med en viss uppbyggnad blir det intressant att ta reda på huruvida PartnerTech motsvarar denna. Frågeställningen uppstår då, huruvida ett företags storlek har betydelse för indelningsproblemen och för problemet med exponering av känslig information. Särskilt mindre företag som konkurrerar med stora företag torde ha en utsatt position avseende exponeringen av segment, och det blir därför intressant att få en närmare inblick i PartnerTech och vad införandet av RR 25 kommer att innebära för just detta företag. Slutligen uppkommer återigen frågan hur problematiken till slut kommer att påverka informationens kvalitet. Kommer syftet med rekommendationen att uppnås eller kommer redovisningens kvalitet tvärtom att försämrats?

Problemet kan alltså delas upp i tre områden. För det första handlar det om ett indelningsproblem, vilket innefattar en uppdelning av affärsområden i rörelsegränar och geografiska områden, respektive val av primär och sekundär indelningsgrund, samt huruvida ett segment skall särredovisas. För det andra handlar det om problematiken kring en ökad och ibland oönskad exponering av känslig information. Dessa områden ses båda ur företagsperspektivet. Till sist handlar problemet om kvaliteten på informationen från segmentredovisningen och här utgås då från ett

---

<sup>11</sup> Redovisningsrådet, *Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter*, p. 24.

<sup>12</sup> Artsberg, Kristina, *Redovisningsteori –policy och –praxis* (2003), s. 370-371.

## INLEDNING

---

användarperspektiv. Samtliga tre delar är, vilket har framgått ovan, sammankopplade med varandra.

## 1.4 Problemformulering

Problemet kan sammanfattas i följande frågor:

Vad innebär det för ett mindre börsnoterat företag som PartnerTech att redovisa enligt RR 25 avseende:

- Indelningsproblematiken som finns i rekommendationen?
- Den ökade exponering som följer av redovisning enligt rekommendationen?
- Redovisningsinformationens kvalitet sett ur ett användarperspektiv?

## 1.5 Syfte

Syftet är att undersöka vad redovisning enligt RR 25 innebär för PartnerTech, i egenskap av ett mindre börsnoterat företag. Detta med avseende på problematiken kring indelning av verksamheten, exponeringen av känslig information, samt hur dessa två faktorer samverkar och påverkar informationens kvalitet.

## 1.6 Avgränsningar

Då detta är en fallstudie har vi avgränsat arbetet till att endast omfatta PartnerTech. Frågorna kring företagets segmentredovisning har begränsats till att behandlas på en mindre detaljerad nivå. Vidare har endast delar av rekommendationen som är relevanta för PartnerTechs applicering av RR 25 tagits upp.

## 1.7 Uppsatsens fortsatta disposition

Uppsatsen är uppdelad i totalt åtta kapitel. I det första kapitlet anges uppsatsens ämnesval, problematisering och syfte, vilket utgör startpunkten både för vår arbetsprocess och för uppsatsen. I nästföljande kapitel, d.v.s. om metoden, behandlas på vilket sätt uppsatsen kommer att genomföras. Att fastställa tillvägagångssättet är ett naturligt steg i arbetet att uppfylla uppsatsens syfte. I detta kapitel förs även en diskussion rörande de källor vi använder, en nödvändighet för att bibehålla ett kritiskt förhållningssätt. I det tredje kapitlet behandlas normeringen gällande

segmentredovisning, och tyngdpunkten läggs på RR 25, eftersom denna rekommendation är uppsatsens utgångspunkt. I uppsatsens fjärde kapitel går vi igenom redovisningens kvalitativa egenskaper, vilka har en central roll i vår bedömning av redovisningsinformationens kvalitet. I det nästföljande kapitlet berörs sedan den kritik som framförts rörande segmentredovisning. Denna genomgång är nödvändig för att belysa segmentredovisningsproblemet ur olika synvinklar, men även som ett redskap i arbetet med empirin och analysen. I kapitel tre, fyra och fem byggs en bas upp successivt för läsaren inför uppsatsens nästa fas, nämligen empiri, analys och slutsatser. Empirin återfinns i uppsatsens sjätte kapitel. Utifrån uppsatsens olika delar analyseras sedan problemet och slutsatser dras, vilket återfinns i kapitel sju. Avslutningsvis ges i kapitel åtta reflektioner kring uppsatsen som arbetsprocess och produkt.

Utöver det inledande kapitlet har uppsatsen följande uppställning:

### *Kapitel 2 – Metod*

Metodkapitlet innehåller en beskrivning samt en motivering av vårt tillvägagångssätt vid genomförandet av uppsatsen. Vidare behandlar kapitlet hur information samlats in och därefter följer en kategorisering av denna. Avslutningsvis diskuteras relevant källkritik.

### *Kapitel 3 – Reglering av segmentredovisning*

I kapitlet redogörs för lag och normering av segmentredovisning. Först presenteras ÅRL, vilken utgör basen för regleringen av området. Efter detta följer en kort genomgång av tidigare normering utgiven av BFN, vilken följs av en redogörelse av RR 25.

### *Kapitel 4 – Redovisningens kvalitativa egenskaper*

Detta kapitel innehåller en redogörelse för redovisningens kvalitativa egenskaper, d.v.s. begriplighet, relevans, tillförlitlighet och jämförbarhet.

### *Kapitel 5 – Kritik av segmentredovisningen*

I kapitlet behandlas den kritik som framförts rörande segmentredovisningen i litteraturen. Här berörs olika synvinklar på segmentredovisning, dels ur användarperspektivet, dels ur företagsperspektivet.

### *Kapitel 6 – Empiri*

Kapitlet inleds med en presentation av PartnerTech för att skapa förutsättningar för att den efterföljande empirin skall vara lättillgänglig. Empirin baseras på två intervjuer med en representant från PartnerTech.

### *Kapitel 7 – Analys och Slutsatser*

I kapitlet analyseras det stoff som presenterats i föregående kapitel. Analysen är uppdelad utifrån problemets tre frågeställningar. Varje avsnitt avslutas med att relevanta slutsatser dras utifrån texten.

### *Kapitel 8 – Avslutning*

Kapitlet utgör en tillbakablick följt av reflektioner kring uppsatsen, arbetsprocessen och nyttjad metod. Avslutningsvis ges uppslag till fortsatta studier inom ämnet.



## 2 Metod

---

*I följande text redogörs för vårt tillvägagångssätt vid genomförandet av uppsatsen, samt motiven till detta. Vidare presenteras de kategorier av källor som används och det förs en diskussion kring deras validitet och reliabilitet.*

---

### 2.1 Val av fallföretag

För att få en djupare förståelse för hur tillämpningen av RR 25 kommer att ske rent praktiskt och vilka effekter det får, valde vi att se närmare på ett enda företag. Anledningen till att vi inte gör en djupare studie av mer än ett företag är framför allt tillgång till tid. Tillsammans med vår handledare kom vi fram till att det vore intressant att ha ett mindre företag som fallföretag, då ett sådant torde påverkas mest av det nya sättet att segmentrapportera. Naturligtvis ville vi även ha ett börsnoterat företag, då RR 25 främst riktar sig till dessa. Utifrån dessa kriterier frågade vi Eva Melzig Henriksson på KPMG om hon kunde ge oss några förslag på företag. Vi fick då namnet på bland annat PartnerTech, och eftersom finanschefen vi talade med fann ämnesområdet intressant och valde att ställa upp, blev valet av fallföretag enkelt.

### 2.2 Referensram

De val och bedömningar man gör under arbetets gång, d.v.s. den litteratur man väljer, de metoder man använder sig av och de empiriska iakttagelser man gör, beror i hög grad på uppfostran, utbildning och yrkesliv. Dessa faktorer påverkar en människas selektivitet och skapar hennes egen personliga referensram.<sup>13</sup> Även vi har naturligtvis våra personliga referensramar och dessa påverkar troligtvis vårt arbete med uppsatsen. Som ovan nämnts har vi alla i stort sett samma utbildning, och våra bakgrunder skiljer sig därför inte särskilt mycket åt. Detta kan leda till att arbetet präglas av en viss grad av subjektivitet.

---

<sup>13</sup> Eriksson, Lars Torsten & Wiedersheim-Paul, Finn, *Att utreda, forska och rapportera* (1997), s. 36-37.

## 2.3 Vetenskaplig metod

I den här avdelningen behandlar vi vilken typ av syfte, synsätt och vetenskaplig metod vi använder oss av i vår studie. Det är svårt att placera uppsatsen i ett särskilt fack, då den har inslag av ett flertal olika syften och metoder. Det övergripande syftet är framför allt *beskrivande*, *förklarande* och *förstående*. Den vetenskapliga metoden präglas av såväl ett *juridiskt synsätt* som en *kvalitativ* och *induktiv* metod. Samtliga inslag diskuteras nedan.

Vårt syfte är att med hjälp av en fallstudie *undersöka*, vilket i vårt fall innebär *beskriva* och *förklara*, vad det kommer att innebära för ett mindre börsnoterat företag som PartnerTech att redovisa enligt RR 25. Det primära syftet är därför inte att lösa de redovisningsproblem som RR 25 medför, utan endast att beskriva dem. Redovisningslösningarna blir då studieobjekt i stället för norm.<sup>14</sup> Ett ytterligare syfte som följer av ett beskrivande syfte, är *förståelse*. Att ha ett beskrivande syfte skulle te sig tämligen meningslöst om man inte samtidigt uppnådde en förståelse för det som beskrivs. Förståelsen uppnås genom att vi tolkar beskrivningar och förklaringar och sätter in dem i ett sammanhang.<sup>15</sup> Slutligen drar vi inga generella slutsatser, men diskuterar emellertid vad RR 25 skulle kunna innebära även för andra mindre börsnoterade företag. Inledningsvis hade vi som syfte att dra generella slutsatser om sådana företag. Effekter av införandet av RR 25 beror emellertid på ett flertal företagsspecifika förutsättningar, vilket medförde svårigheter att generalisera. Av denna anledning ändrade vi syftet till det nuvarande.

Enligt Kristina Artsberg finns det tre olika synsätt vid studier i redovisning; analytiskt, juridiskt och samhällsvetenskapligt. Det sätt på vilket vår uppsats är uppbyggd, har inslag av ett *juridiskt synsätt*. Detta synsätt kan förklaras på följande sätt: Redovisningens teorier och normer skall tillämpas i praktiken, och redovisning kan därför sägas vara en tillämpad disciplin. Det behövs då en metod som bygger på förståelsekunskap. Vi skall nämligen kunna förstå verkliga fall och rätt tolka regler. Det är därför lämpligt att ha ett juridiskt synsätt vid studier i redovisning. Juridisk metod präglas emellertid även av att finna lösningar på praktiska redovisningsproblem, vilket vi dock inte valt att göra i denna uppsats. Vid tillämpande studier är kunskap om redovisningsbegreppen och hur de skall tolkas av stor vikt. I arbetet med att tolka fall och identifiera vilka regler som är tillämpbara i det enskilda fallet är följande steg viktiga:

- Identifiera rätt regel i regelsystemet.

<sup>14</sup> Artsberg, Kristina, *Redovisningsteori –policy och –praxis* (2003), s. 20.

<sup>15</sup> Eriksson, Lars Torsten & Wiedersheim-Paul, Finn, *Att utreda forska och rapportera* (1997), s. 62.

- Utröna rättsregelns innehåll.
- Låta vald rättsregel/princip avgöra vilka faktiska omständigheter som skall beaktas i fallet.
- Tolka problemet i verkligheten.<sup>16</sup>

I vårt fall har vi identifierat RR 25 som det regelverk vi skall utgå ifrån. Efter att närmare ha studerat de regler som finns i RR 25 har vi fått en tydligare bild av vilka områden inom segmentredovisning som skall vara utgångspunkten för vår studie och kring vilka problemformuleringen kretsar. För att tolka problemet i verkligheten har vi valt att applicera rekommendationen på ett individuellt fall; PartnerTech.

Man brukar skilja mellan två olika metodiska angreppssätt; kvantitativ och kvalitativ metod. Uppdelningen i dessa två görs med utgångspunkt i informationen vi söker. Kvantitativa metoder kännetecknas av att de är formaliserade och strukturerade samt präglas av selektivitet och avstånd i förhållande till informationskällan. Statistiska mätmetoder spelar en stor roll. Vi använder oss däremot av en *kvalitativ metod*. Denna innebär en ringa grad av formalisering och syftet är primärt förstående. Kvalitativa metoder kännetecknas också av att man inte är inriktad på att pröva om informationen har generell giltighet. Istället är en djupare förståelse av det vi studerar samt närhet till informationskällan centralt.<sup>17</sup> Vårt syfte är just att få en djupare förståelse för hur det nya sättet att segmentrapportera kommer att påverka ett mindre börsnoterat företag som PartnerTech. För att uppnå detta är det viktigt att vi har en närhet till den primära informationskällan, såsom de personer vi intervjuar på företaget. Då våra intervjuer är kvalitativa, undviker vi på så sätt att studien blir formaliserad.

Då vi i huvudsak vill undersöka vad RR 25 innebär för ett mindre börsnoterat företag som PartnerTech kan uppsatsen betecknas som *induktiv*. Vi tar vår utgångspunkt i empirin och har till syfte att bygga upp ny kunskap.<sup>18</sup> Eftersom vi gör en fallstudie av ett enda företag går vi dock inte så långt att vi drar generella slutsatser, även om vi med utgångspunkt i PartnerTech diskuterar vad som skulle kunna gälla för andra mindre börsnoterade företag. Alternativet till induktion är deduktion. Deduktiv metod innebär att man istället tar sin utgångspunkt i befintlig teori och har som syfte att testa denna<sup>19</sup>. Så är inte fallet i vårt arbete och denna metod valdes därför bort. Enligt Ulf Lundahl och Per-Hugo Skärvad finns det två vanliga sätt att utforma kvalitativa undersökningar: analytisk induktion och grundad teori. Vår studie har inslag av *analytisk induktion*, vilket innebär följande:

---

<sup>16</sup> Artsberg, Kristina, *Redovisningsteori –policy och –praxis* (2003), s. 41.

<sup>17</sup> Holme, Idar Magne & Solvang, Bernt Krohn, *Forskningsmetodik* (1997), s. 13-14.

<sup>18</sup> Artsberg, Kristina, *Redovisningsteori –policy och –praxis* (2003), s. 31-35.

<sup>19</sup> Artsberg, Kristina, *Redovisningsteori –policy och –praxis* (2003), s. 31.

- Formulera och avgränsa problemet. Precisera samtidigt vem man är intresserad av att studera samt vad (vilken aspekt) man vill studera.
- Låt undersökningen styras av problemställningen men avstå från att formulera hypoteser. Man skall påbörja datainsamlingen utan förutfattade meningar.
- Identifiera relevanta och tillförlitliga kunskapskällor.
- Välja de individer, fall, händelser, etc. som skall ingå i undersökningen. Valet skall baseras på huruvida de kan bidra till att ny kunskap genereras.
- Successivt samla in data så att kunskap som är relevant för problemställningen ackumuleras.
- Analysera data i två steg: kodning och tolkning. Kodning innebär att finna mönster, teman och begrepp som hjälper oss att tolka och förstå de företeelser vi är intresserade av. Därefter skall begreppen kategoriseras, och när man relaterar de olika kategorierna till varandra utvecklas en teori.<sup>20</sup>

I vårt fall har vi som syfte att undersöka vad det innebär för ett mindre börsnoterat företag som PartnerTech att redovisa enligt RR 25. Detta skall ske med avseende på tre olika aspekter. Vi har inte formulerat några hypoteser utan endast haft vissa föreställningar om problemets karaktär och bakgrund. Vi har från början sökt efter källor inom ämnesområdet segmentredovisning och därefter valt de som har relevans för vår frågeställning. Detta är t.ex. artiklar skrivna av personer med stor kunskap inom området samt de personer på PartnerTech som är insatta i segmentredovisning. Därefter har vi samlat in data genom att läsa och analysera sekundärdata samt genom intervjuer med fallföretaget. Genom att studera mönster och teman i vår empiri har vi sedan kunnat analysera de företeelser vi är intresserade av. Ur detta föds slutsatser, som i vårt fall inte kan betecknas som ny teori, men som ändå innehåller ny kunskap om effekter av tillämpningen av RR 25 i ett företag som PartnerTech.

## 2.4 Studiens utgångspunkt

I kapitlet *Reglering av segmentredovisning* presenteras först vad som hittills har gällt på redovisningsområdet gällande segment, d.v.s. de regler som finns i ÅRL samt BFN R9. Detta för att få en bättre förståelse för vad som är nytt för företagen i och med införandet av RR 25. Därefter görs en grundlig genomgång av RR 25 eftersom det är denna rekommendation som arbetet baseras på och samtliga delar i problemformuleringen tar sin utgångspunkt i. Då det i uppsatsen ständigt hänvisas till

---

<sup>20</sup> Lundahl, Ulf & Skärvad, Per-Hugo, *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer* (1999), s. 103-104.

olika regler i RR 25 är det av betydelse för förståelsen av uppsatsen att dessa regler först har beskrivits på ett begripligt sätt. Vi täcker dock inte in hela rekommendationen, utan har gjort ett urval baserat på vad som är av betydelse för det vi kommer att behandla.

Då IASB utformar sina rekommendationer enligt de kvalitativa egenskaper som beskrivs i organisationens referensram ansåg vi det viktigt att presentera dessa. De kvalitativa egenskaperna utgör även en utgångspunkt för den del av problemformuleringen som syftar till att bedöma redovisningsinformationens kvalitet utifrån ett användarperspektiv.

## 2.5 Datainsamling

Åsikterna om vad som skiljer primärdata från sekundärdata går isär. Lundahl och Skärvad menar att primärdata är data som utredaren själv samlat in, medan sekundärdata är material som är insamlat av andra.<sup>21</sup> Detta verkar vara den mest förekommande uppfattningen. Artsberg menar dock, att det inte är så enkelt. Enligt henne är ingenting i sig själv primärdata eller sekundärdata, utan en källa blir det ena eller det andra beroende på hur den används, d.v.s. dess plats i undersökningen. Dokument som innehåller data som är obearbetade för analys- eller forskningsändamål samt dokument som är föremål för våra studier skall betecknas som primärdata.<sup>22</sup>

*Primärdata* består framför allt av intervjuerna med PartnerTechs redovisningschef, men även av de regelverk vi använder, såsom RR 25, samt av PartnerTechs årsredovisning. Valet av respondent har i huvudsak skett av företaget självt. De har låtit oss intervju den person på företaget som är mest insatt i ämnet, vilket även är vårt syfte. Den första intervjun som genomfördes var en kvalitativ personlig intervju för att få bästa möjliga information. Genom att göra en personlig intervju, även kallad besöksintervju, får vi möjlighet att ställa följdfrågor och undvika missförstånd angående de ställda frågorna. Det är också lättare att ställa komplicerade frågor, då vår respondent får frågorna i förväg och har på så sätt tid att tänka igenom dem. Efter att vi bearbetat svaren vi fått uppstod en rad följdfrågor som vi ställde per telefon. Även vid detta tillfälle fick respondenten frågorna i förväg så att han kunde vara så förberedd som möjligt. Valet föll på en telefonintervju, då det var relativt få frågor, och en besöksintervju kändes därför inte nödvändig. Per telefon fick vi ändå möjlighet

---

<sup>21</sup> Lundahl, Ulf & Skärvad, Per-Hugo, *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer* (1999), s. 52.

<sup>22</sup> Artsberg, Kristina, *Redovisningsteori –policy och –praxis* (2003), s. 45.

att göra en kvalitativ intervju och vi hade hela tiden möjlighet att ställa ytterligare följdfrågor. Båda intervjuerna spelades in på band och frågorna återfinns i bilaga 1 och 2.

Insamling av *sekundärdata* har huvudsakligen skett genom sökning i Lunds universitets bibliotekskataloger LOVISA och ELIN. Det finns i stort sett ingen litteratur skriven om RR 25 eller specifikt om segmentredovisning. Den litteratur vi främst använt är Axel Hallers *International Accounting*, Kristina Artsbergs *Redovisningsteori –policy och –praxis* samt *Financial Accounting Theory and Analysis* som är skriven av Richard G. Schroeder m.fl. Därför består mycket av sekundärdatan av artiklar skrivna i ämnet. Ett flertal av dem kommer från utländska tidskrifter såsom *Accountancy*. Det är inte helt otänkbart att arbetet med att översätta artiklarna kan ha lett till att texterna färgats av våra tolkningar. Bristen på litteratur om den svenska rekommendationen har medfört att vi i många fall har fått utgå från vad som skrivits om internationella standarder om segmentredovisning. En skrift från Öhrlings PricewaterhouseCoopers (ÖPwC) som handlar om just RR 25 har varit betydelsefull för oss vad gäller förståelsen av den praktiska tillämpningen av rekommendationen. Förutom via sökningar i LOVISA har vi funnit mycket av litteraturen till metod- samt teoriavsnittet bland vår tidigare kurslitteratur. Här har Artsbergs bok varit av stor betydelse. Även Internet har en icke obetydelsefull roll i vår insamling av sekundärdata.

## 2.6 Källkritik

### 2.6.1 Primärdata

För att informationen skall vara användbar är det viktigt att den är såväl valid som reliabel. Man skiljer mellan inre och yttre validitet. Inre validitet innebär att de frågor vi ställer vid intervjuerna mäter vad de avser att mäta. Yttre validitet innebär att de svar vi har fått överensstämmer med faktiska förhållanden. Med reliabilitet avses frånvaron av slumpmässiga mätfel. Det innebär att mätningen, som i vårt fall utgörs av intervjuerna, inte påverkas av yttre omständigheter såsom av vem som utför intervjuerna, om respondenten har ett pressat schema och därför ger kortare svar än denne annars skulle gjort, o.s.v.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Lundahl, Ulf & Skärvad, Per-Hugo, *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer* (1999), s. 150-152.

## METOD

---

Den *inre validiteten* försöker vi optimera genom att ställa så tydliga och precisa frågor som möjligt. Vi har också möjlighet att vid intervjuerna förklara sådant som missförstås av respondenten för att få hög överensstämmelse mellan svaren och vad frågorna avser att mäta. En del frågor är emellertid något breda i frågeformuläret. Det valet har vi gjort därför att vi vill ha ett uttömmande svar i frågan, och därefter vill vi kunna ställa följdfrågor beroende på hur respondentens inledande svar lyder. Den *yttre validiteten* är svårare för oss att påverka. Genom att intervjua rätt person på företaget, d.v.s. den som har störst kunskap om redovisning av segment, minskar vi åtminstone risken för att svaren inte skall överensstämma med verkligheten. Att respondenten har fått frågeformuläret i god tid före intervjun torde också verka positivt på den yttre validiteten, eftersom denne då kunnat tänka igenom sina svar i lugn och ro. Vi har även haft hjälp av vår handledare som påtalat när avvikelser skett från det som avses att undersökas.

För att informationen vi får vid intervjuerna skall vara så *reliabel*, d.v.s. pålitlig, som möjligt har vi spelat in intervjuerna på band. Detta för att undgå att viktig information förbises och för att undvika feltolkningar av svaren. För att feltolkningar inte skall ske är det också en fördel att samtliga utredare, d.v.s. tre personer, varit närvarande vid intervjuerna. Så var endast fallet vid den personliga intervjun. Telefonintervjun genomfördes av endast en person och reliabiliteten kan därför vid denna intervju betraktas som något lägre. Även vad gäller reliabiliteten torde det faktum att respondenten fått frågeformuläret i god tid i förväg haft en positiv inverkan. Denne har då kunnat förbereda svaren i förväg och är på så sätt mindre påverkad av de omständigheter under vilka intervjuerna skett. Vi har också låtit respondenten läsa igenom och godkänna empirin. Därmed undviker vi i hög grad feltolkningar av svaren. Det går dock aldrig att helt undvika att resultatet är påverkat av omständigheterna under vilka intervjuerna skedde. Det kan t.ex. uppstå en så kallad intervjuareffekt då en personlig intervju i en kvalitativ undersökning till stor grad utgörs av ett samspel mellan intervjuare och respondent, vilket kan ge utslag i resultatet<sup>24</sup>.

De regelverk som har använts, främst RR 25, betraktar vi som tämligen neutrala. RR 25 är visserligen översatt direkt från IAS 14, men översättning från ett språk till ett annat kan ändå innebära vissa risker. Ordvalet kan medföra att innehållet kan få en något annan innebörd än i den ursprungliga texten. Även om det endast handlar om nyanser är det ändå av väsentlig betydelse i den här typen av dokument. Går vi ett steg längre, kan man också säga att RR 25 är påverkad av internationella normgivande organ. Det är IASB som har utformat IAS 14 och de i sin tur är troligtvis påverkade av bl.a. FASB när de utformar sina standarder.

---

<sup>24</sup> Eriksson, Lars Torsten & Wiedersheim-Paul, Finn, *Att utreda forsknings- och rapportera* (1997), s. 161.

Årsredovisningen får betraktas som en tillförlitlig, men dock nyanserad källa. Informationen torde vara riktig då den är kontrollerad av auktoriserade revisorer. Företag tenderar dock att framställa sig själva i så god dager som möjligt, vilket är lätt att bli påverkad av då man läser en årsredovisning.

### 2.6.2 Sekundärdata

Även då det gäller sekundärdata är validitet och reliabilitet viktigt. Vi kan även tala om ett ytterligare begrepp; *relevans*. Relevans innebär hur väsentlig källan är för frågeställningen. Enligt Lars Torsten Eriksson och Finn Wiedersheim-Paul kan man använda sig av tre källkritiska kriterier vid bedömning av källor: samtidskrav, tendenskritik och beroendekritik.<sup>25</sup>

*Samtidskravet* innebär att källan skall vara samtida med det man undersöker. I vårt fall bör det vara så aktuell information som möjligt därför att redovisningsregler, inklusive regler om segmentrapportering, ständigt förändras. Det är de nya reglerna som är föremål för vår undersökning, inte tidigare regler. Därför är vår huvudsakliga utgångspunkt RR 25, då detta är den senaste regleringen av rapportering av segment i Sverige. Det är därför också viktigt för oss att litteratur och artiklar i ämnet segmentredovisning har varit aktuella. Några böcker respektive artiklar som utgått från IAS 14 eller SFAS 131 har dock varit lite äldre. Behandlas de reviderade versionerna av standarderna fungerar litteraturen emellertid lika bra eftersom RR 25 överensstämmer i allt väsentligt med IAS 14 och SFAS 131. Vid valet av litteratur till metodavsnittet samt vissa delar av teoriavsnittet har vi inte funnit samtidskravet lika viktigt.

*Tendenskritik* syftar till att avgöra vilka intressen författaren till artikeln eller boken själv kan ha haft. Det kan vara såväl fakta som sättet att formulera sig som kan vara präglad av författarens intressen. Skrifter som är utgivna av företag, t.ex. revisionsbyråer, är naturligtvis utformade efter företagets intressen. Den här typen av tendenser går att finna i all litteratur vi använt, men är mest påtaglig i de artiklar vi refererar till. Vi är medvetna om att det är författarnas åsikter som uttrycks i artiklarna och är därför noga med att ange detta. Det hindrar oss dock inte från att finna åsikterna pålitliga och relevanta för vår studie, då det är människor som har stor erfarenhet inom området. Det är däremot svårt att alltid kunna avgöra vilken tendens som finns i artikeln med avseende på språk och urval av fakta. Därför finns möjligheten att denna uppsats i sin tur blivit påverkad av dessa tendenser. I hur stor

---

<sup>25</sup> Eriksson, Lars Torsten & Wiedersheim-Paul, Finn, *Att utreda forska och rapportera* (1997), s. 153-155.



## METOD

---

utsträckning detta skett är svårt att avgöra. Genom att använda sig av många personers åsikter försöker vi dock undvika att uppsatsen präglas av subjektivitet.

*Beroendekritik* innebär att man kontrollerar källornas beroendeförhållande. Viss kritik som framförs mot de nya reglerna är densamma hos en del debattörer. Det kan vara så att artikelförfattarna påverkats av varandra och att samma typ av kritik på så sätt sprids. Vi tror att särskilt de svenska författarna kan ha påverkats av den internationella debatten.

Information hämtad från Internet är ofta uppdaterad och därför väldigt aktuell. Detta gäller t.ex. information på företags hemsidor. Ett problem med informationens föränderlighet är dock att innehållet kan förändras mellan olika tidpunkter och att det på så sätt kan vara svårt att kontrollera en Internet-källa<sup>26</sup>. Information från Internet betecknas dessutom som mindre tillförlitlig än andra källor därför att det är svårt att kontrollera dess autenticitet<sup>27</sup>. Vi har i vårt arbete inte använt oss speciellt mycket av Internet-källor. Det rör sig främst om information på företags eller organisationers hemsidor. Även då vi har använt oss av Lunds universitets bibliotekskataloger har Internet varit ett medel. Men eftersom det rör sig om bibliotekskataloger jämföras dessa inte med övriga Internet-källor utan torde betraktas som högst tillförlitliga.

---

<sup>26</sup> Eriksson, Lars Torsten & Wiedersheim-Paul, Finn, *Att utreda forska och rapportera* (1997), s. 73.

<sup>27</sup> Eriksson, Lars Torsten & Wiedersheim-Paul, Finn, *Att utreda forska och rapportera* (1997), s. 155-157.

## 3 Reglering av segmentredovisning

---

*I kapitlet behandlas den gällande regleringen av segmentredovisningen i Sverige. De tre delarna som kapitlet utgörs av är redogörelser för relevanta delar av ÅRL, BFN R9 samt RR 25.*

---

### 3.1 Årsredovisningslagen

ÅRL är en ramlag som stadgar minimikraven för segmentredovisning. Enligt 5 kap. 6 § ÅRL är det enbart om företagets verksamhetsgrenar eller geografiska marknader *avviker betydligt* från varandra som företaget skall lämna uppgift om nettoomsättningens fördelning på verksamhetsgrenarna och marknaderna. Förhållanden som endast tillfälligt påverkar bolagets rörelse- och marknadsstruktur skall enligt förarbetena inte beaktas.<sup>28</sup> Istället skall frågan huruvida rörelsegrenarna eller marknaderna avviker betydligt från varandra avgöras med hänsyn till hur företaget normalt organiserar försäljning av varor och tjänster. Bolag som fått tillstånd att lämna förkortad resultaträkning och mindre bolag är undantagna från denna uppgiftsplikt.<sup>29</sup> Uppgifterna om nettoomsättningens fördelning skall lämnas i not eller i resultaträkningen.<sup>30</sup>

### 3.2 BFN R9

Även BFN ger vägledning om redovisningen av rörelsegrenar och geografiska marknader, men går längre i informationskraven än ÅRL. Rekommendationen R9 trädde i kraft i januari 1997<sup>31</sup> och BFN avser att lämna riktlinjer för uppgiftsskyldigheten i enlighet med 5 kap. 6 § ÅRL<sup>32</sup>. De centrala begreppen är *oberoende rörelsegren* och *geografisk marknad*.

Med *oberoende rörelsegren* avses en del av ett bolags verksamhet som skiljer sig från andra verksamhetsdelar beträffande affärsidé, efterfråge- och produktionsstruktur eller risknivå. Det krävs även att verksamheten är fristående genom att de har egna externa kunder och leverantörer eller i varje fall marknadsliknande relationer till andra enheter

---

<sup>28</sup> Thorell, Per, *ÅRL – Årsredovisningslagen Lagkommentar* (1996), s. 240.

<sup>29</sup> 5 kap. 6 § ÅRL.

<sup>30</sup> 5 kap. 1 § ÅRL.

<sup>31</sup> BFN R9, *Redovisning av rörelsegrenar m.m.*, p. 20.

<sup>32</sup> BFN R9, *Redovisning av rörelsegrenar m.m.*, p. 6.

vid internleveranser.<sup>33</sup> En oberoende rörelsegren skall särredovisas i det fall den svarar för en väsentlig del av bolagets nettoomsättning eller resultat, eller om rörelsegrenens tillgångar utgör en väsentlig del av bolagets samlade tillgångar. Enligt rekommendationen är en riktlinje på 10 procent lämplig vid bedömning av väsentlighetskriteriet.<sup>34</sup>

Bolaget skall för oberoende väsentliga rörelsegrenar lämna information med jämförelsetal för föregående räkenskapsår om nettoomsättningen, rörelseresultatet före och efter finansiella poster. Dessutom får gärna också information om deras verksamhetsområde lämnas. Det är även önskvärt att publika företag dessutom lämnar information om tillgångsvärde och avkastningsmätt.<sup>35</sup> Upplysningarna kan lämnas i not, i resultaträkningen eller i förvaltningsberättelsen. Lämnas de i förvaltningsberättelsen måste dock uppgift om nettoomsättningens fördelning dessutom lämnas i not eller i resultaträkningen.<sup>36</sup>

Enligt Bokföringsnämndens rekommendation är en *geografisk marknad* ett visst land, eller en grupp av länder, där bolaget har försäljning antingen via direkt export eller genom egna lokala enheter.<sup>37</sup> För geografiska marknader skall information lämnas om nettoomsättningen. När det gäller publika bolag skall de även ge upplysning om rörelseresultatet, samt gärna också om investeringarna och medeltalet anställda.<sup>38</sup>

Efter RR 25:s ikraftträdande tillämpas inte BFN R9 av publika företag och andra företag som följer Redovisningsrådets rekommendationer. Bokföringsnämnden har beslutat att BFN R9 endast skall tillämpas av näringsdrivande, icke-noterade företag som valt att inte tillämpa RR 25.<sup>39</sup>

### 3.3 RR 25

RR 25 överensstämmer, med ett fåtal undantag, med IAS 14 och ställer betydligt större krav på informationsgivningen i jämförelse med ÅRL och BFN R9. I IAS 14 nämns uttrycket *management approach*. Enligt RR 25 p. 85 finns det ingen svensk motsvarighet till detta uttryck men innehållsmässigt inkluderas *management approach* i RR 25 p. 33.

---

<sup>33</sup> BFN R9, *Redovisning av rörelsegrenar m.m.*, p. 8.

<sup>34</sup> BFN R9, *Redovisning av rörelsegrenar m.m.*, p. 10.

<sup>35</sup> BFN R9, *Redovisning av rörelsegrenar m.m.*, p. 13-17.

<sup>36</sup> BFN R9, *Redovisning av rörelsegrenar m.m.*, p. 18.

<sup>37</sup> BFN R9, *Redovisning av rörelsegrenar m.m.*, p. 9.

<sup>38</sup> BFN R9, *Redovisning av rörelsegrenar m.m.*, p. 19.

<sup>39</sup> Bokföringsnämnden redovisningsnormer, R9 [www] Hämtat från: <http://www.bfn.se> [2003-11-21].

### 3.3.1 Syfte

Ett flertal företag erbjuder olika varor och tjänster eller verkar i geografiska områden som skiljer sig åt beträffande lönsamhet, tillväxtpotential, framtidsutsikter och risker. Syftet med RR 25 är att fastställa principer för hur ett företag skall lämna information om verksamhetens olika segment, d.v.s. rörelsegrenar och geografiska områden. Denna information är viktig för att användarna av finansiella rapporter skall kunna göra en bättre bedömning av företaget, d.v.s. öka sin förståelse för företagets risker och möjligheter, samt för faktorer som påverkat företagets historiska utveckling. Denna bedömning kan vara svår att göra i ett diversifierat eller multinationellt företag utifrån uppgifter som avser företaget som helhet.<sup>40</sup>

### 3.3.2 Tillämpning

RR 25 skall tillämpas på finansiella rapporter för perioder som börjar den 1 januari 2003 eller senare. Finns det jämförande information från tidigare perioder skall denna räknas om enligt RR 25. Om detta inte skulle vara genomförbart skall företaget endast informera om att informationen från tidigare perioder inte är utformad i enlighet med RR 25.<sup>41</sup>

RR 25 skall tillämpas i fullständiga finansiella rapporter, upprättade i enlighet med Redovisningsrådets rekommendationer.<sup>42</sup> Vidare skall den tillämpas av företag som emitterat eller har för avsikt att emittera värdepapper avsedda för allmän handel.<sup>43</sup> Upprättar företaget koncernredovisning behöver information om segment endast lämnas i koncernredovisningen.<sup>44</sup>

### 3.3.3 Definitioner

En *rörelsegren* är en redovisningsmässigt identifierbar del av ett företag som tillhandahåller en enskild vara eller tjänst eller en grupp av likartade varor eller tjänster. Vidare är en rörelsegren utsatt för risker och möjligheter vilka skiljer sig från vad som gäller andra rörelsegrenar. Faktorer att beakta i bedömningen av vad som är likartade varor eller tjänster är:

---

<sup>40</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, Syfte.

<sup>41</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 84.

<sup>42</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 1.

<sup>43</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 3.

<sup>44</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 6.

- Karaktären på varan eller tjänsten.
- Karaktären på produktionsprocessen.
- Vilka kundkategorier som använder varan eller tjänsten.
- Hur varorna eller tjänsterna distribueras.
- I vilken utsträckning verksamheten, i tillämpliga fall, påverkas av regleringar.

Ett *geografiskt segment* är en redovisningsmässigt identifierbar del av ett företag som tillhandahåller varor eller tjänster inom ett avgränsat geografiskt område med likartad ekonomisk miljö och som är utsatt för risker och möjligheter som skiljer sig från vad som gäller för andra geografiska områden. De geografiska områdets indelning kan ha två utgångspunkter:

- Var företagets produktionsanläggningar och andra tillgångar är belägna.
- Var kunderna och marknaderna är belägna.<sup>45</sup>

För att fastställa vad som är ett geografiskt område skall följande faktorer beaktas:

- Hur likartade de ekonomiska och politiska förhållandena är.
- Graden av samverkan mellan verksamheter i olika geografiska områden.
- Närheten mellan verksamheter som bedrivs på olika platser.
- Särskilda risker som är förknippade med verksamheten i ett visst område.
- Valutaregleringar.
- Valutarisker.

*Ett segment för vilket information skall lämnas* är en rörelsegren eller ett geografiskt område som uppfyller ovanstående krav.<sup>46</sup>

Med *intäkter i ett segment* avses sådana intäkter som är direkt hänförliga till segmentet eller som kan fördelas till segmentet på ett rimligt och tillförlitligt sätt oberoende av om försäljningen går till externa kunder eller till andra segment inom företaget. Med *kostnader i ett segment* avses kostnader som är direkt hänförliga till den löpande verksamheten inom segmentet, eller som kan fördelas till segmentet på ett rimligt och tillförlitligt sätt. Det är även kostnader som är hänförliga till externa kunder och kostnader som är hänförliga till transaktioner med andra segment i företaget.<sup>47</sup>

---

<sup>45</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 13.

<sup>46</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 9.

<sup>47</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 16.

Storleken på intäkter, kostnader, tillgångar och skulder i ett segment fastställs före eliminering av koncerninterna mellanhavanden och koncerninterna transaktioner som ett led i upprättandet av koncernredovisningen. Detta gäller inte då de koncerninterna mellanhavandena och transaktionerna härrör från koncernföretag inom ett och samma segment.<sup>48</sup>

### 3.3.4 Uppdelning i primära och sekundära segment

Ett företag skall bestämma om det är rörelsegrenar eller geografiska områden som är den *primära* respektive *sekundära indelningsgrunden* för segmentinformationen. Vad som är avgörande är den dominerande bakgrunden till, och karaktären hos, företagets risker och möjligheter. Om företagets risker och möjligheter främst påverkas av skillnader i de varor och tjänster som produceras, skall rörelsegrenar utgöra den primära indelningsgrunden och geografiska områden den sekundära. Om däremot företagets risker och möjligheter i första hand påverkas av det faktum att företaget är verksamt i olika länder, skall geografiska områden utgöra den primära medan rörelsegrenar skall utgöra den sekundära indelningsgrunden.<sup>49</sup>

Det sätt på vilket företaget är organiserat och det interna rapporteringssystemet är uppbyggt visar vanligtvis de risker och möjligheter som i första hand orsakar skillnader i avkastning. Det ger följaktligen uttryck för huruvida rörelsegrenar eller geografiska områden skall utgöra den primära indelningsgrunden.

I de flesta företag är organisationen beroende av vilka slags risker och möjligheter som dominerar. Därför ger organisationsstrukturen och uppbyggnaden av det interna rapporteringssystemet det bästa uttrycket för hur företaget bör delas in när det rapporterar externt om rörelsegrenar och geografiska områden. Företagen kommer därför endast i undantagsfall att redovisa information som avviker från vad som rapporteras internt. De viktigaste riskerna och möjligheterna avgör vad som är den primära indelningsgrunden.<sup>50</sup>

### 3.3.5 Indelning baserad på rörelsegrenar eller geografiska områden

Huvudregeln är att ett företag skall definiera rörelsegrenar och geografiska områden i sin externa redovisning enligt samma principer som när företaget redovisar internt till

---

<sup>48</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 24.

<sup>49</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 26.

<sup>50</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 28.

styrelsen och företagsledningen. Det finns ett undantag från denna regel när företagets organisation och interna rapporteringssystem varken utgår från enskilda varor, tjänster eller geografiska områden. Företaget skall då i enlighet med p. 27 antingen välja rörelsegrenar eller geografiska områden som den primära indelningsgrunden beroende på vilken indelningsgrund som bäst motsvarar företagets viktigaste risker och möjligheter. Vad som är avgörande för indelningen i detta fall är definitionerna av rörelsegrenar och geografiska områden i p. 9 snarare än det interna rapporteringssystemet. Flertalet företag kommer dock att redovisa enligt huvudregeln. Även om företag måste tillämpa undantagsregeln eftersom deras rapporteringssystem skiljer sig från rörelsegrenar eller geografiska områden, kan det utgå från närmast lägre organisatoriska nivå som redovisar information om rörelsegrenar eller geografiska områden för att slippa konstruera enheter enbart för att tillgodose de krav som denna rekommendation ställer.<sup>51</sup>

### 3.3.6 Särredovisning

En rörelsegren eller ett geografiskt område utgör ett segment för vilket information skall lämnas om mer än hälften av intäkterna härrör från försäljningen till externa kunder. Dessutom måste något av följande kriterier vara uppfyllda:

- Intäkterna från försäljningen till externa kunder och från transaktioner med andra segment skall uppgå till minst 10 procent av summan av externa och interna intäkter för samtliga segment.
- Vinsten eller förlusten för segmentet skall uppgå till minst 10 procent av de sammanlagda vinsterna för vinstgivande segment eller av de sammanlagda förlusterna för förlustbringande segment, beroende på vilket belopp som är störst i absoluta tal.
- Tillgångarna skall uppgå till minst 10 procent av alla tillgångar för samtliga segment.<sup>52</sup>

Om dessa gränsvärden inte uppnås finns tre möjliga handlingsalternativ:

- Segmenten redovisas likväl separat och detta oberoende av segmentets storlek.
- Segmentet slås samman med andra segment och redovisas i grupp.
- Segment som inte redovisas separat eller sammanslaget redovisas istället som en avstämningspost.<sup>53</sup>

---

<sup>51</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 31-33.

<sup>52</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 35.

Om två eller flera rörelsegrenar eller geografiska områden särredovisas internt men har liknande risker och möjligheter kan de slås ihop och redovisas som ett segment. Det krävs dock att de har en likartad finansiell utveckling över en längre period och att de liknar varandra beträffande definitionerna i p. 9.<sup>54</sup>

Företaget skall redovisa så många rörelsegrenar eller geografiska områden att summan av de externa intäkterna i dessa segment uppgår till minst 75 procent av företagets totala intäkter. Är detta inte fallet måste företaget klassificera ytterligare segment som segment även om segmenten inte når upp till 10-procentsgränsen.<sup>55</sup>

Ett företag skall använda samma redovisningsprinciper vid segmentrapportering som när de utformar finansiella rapporter för hela företaget.<sup>56</sup>

### 3.3.7 Redovisnings- och upplysningskrav

Följande information skall lämnas för företagets samtliga primära segment:

- intäkter från externa kunder och från transaktioner med andra segment,
- resultat,
- redovisat värde på tillgångar,
- storlek på skulderna,
- periodens investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar,
- storlek på periodens avskrivningar,
- väsentliga kostnader, andra än avskrivningar, som inte motsvaras av utbetalningar,
- resultatandelar och kapitalandelar i företag som redovisas enligt kapitalandelsmetoden,
- avstämning mellan summorna av intäkter, resultat, tillgångar och skulder för enskilda segment och motsvarande uppgifter för företaget som helhet.<sup>57</sup>

Följande upplysningar skall bl.a. lämnas för vart och ett av företagets sekundära segment:

---

<sup>53</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 36.

<sup>54</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 34.

<sup>55</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 37.

<sup>56</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 44.

<sup>57</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 50-67.



- intäkter från externa kunder,
- redovisat värde på tillgångar,
- periodens investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar.<sup>58</sup>

Företagen uppmanas även att lämna tilläggsinformation i form av kassaflöden för enskilda rörelsegrenar och geografiska områden eftersom sådan information hjälper användare att analysera företagets ställning, likviditet och kassaflöden.<sup>59</sup>

Övriga upplysningar som skall lämnas av företaget är bl.a. principer för hur internpriser fastställs<sup>60</sup>, vilka typer av varor och tjänster som ingår i varje rörelsegren och även sammansättningen av de geografiska områdena.<sup>61</sup>

De intäkter, kostnader, tillgångar och skulder som inte kan hänföras till segmentet direkt skall fördelas till segmentet på ett rimligt och tillförlitligt sätt.<sup>62</sup> Tillgångar som använts av två eller flera segment skall fördelas på de enskilda segmenten endast om motsvarande intäkter och kostnader också fördelas på dessa. Metoder för att fördela tillgångar, skulder, intäkter och kostnader till enskilda segment beror på redovisningspostens karaktär, segmentets aktiviteter och självständighet. Det är inte möjligt att ange en särskild metod som skall vara giltig för samtliga företag. Det är heller inte lämpligt att tvinga fram en fördelning om grunden för fördelningen är godtycklig.<sup>63</sup>

---

<sup>58</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 68-72.

<sup>59</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 62.

<sup>60</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 75.

<sup>61</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 81.

<sup>62</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 17.

<sup>63</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 47-48.

## 4 Redovisningens kvalitativa egenskaper

---

*I detta kapitel behandlas redovisningens kvalitativa egenskaper, vilka återfinns i IASB:s referensram. Egenskaperna är fyra till antalet; begriplighet, relevans, tillförlitlighet och jämförbarhet.*

---

Enligt Redovisningsrådets översättning av IASB:s referensram har denna till syfte att ge vägledning åt IASB:s styrelse samt nationella normgivare i sitt arbete med utformning av nya standarder respektive nationella rekommendationer. Den skall även främja en harmonisering av redovisningen samt ge vägledning åt upprättare, granskare, användare och intresserade av finansiella rapporter.<sup>64</sup> De finansiella rapporternas syfte är, enligt referensramen, att tillhandahålla information om ett företags finansiella ställning och resultat samt om förändringar i den ekonomiska ställningen. Informationen skall vara användbar som underlag för beslut i ekonomiska frågor.<sup>65</sup>

Enligt referensramen skall informationen i finansiella rapporter karaktäriseras av fyra kvalitativa egenskaper, vilka gör informationen användbar för användarna. Dessa egenskaper är: begriplighet, relevans, tillförlitlighet och jämförbarhet.<sup>66</sup> Samtliga kvalitativa egenskaper presenteras nedan.

### 4.1 Begriplighet

Informationen i finansiella rapporter skall vara lättbegriplig för användarna. Det förutsätts dock att användarna har viss förkunskap inom ämnesområdet och att dessa studerar informationen med rimlig noggrannhet. Relevant information får heller inte utelämnas på grund av att den är svårförståelig.<sup>67</sup>

### 4.2 Relevans

Informationen skall vara relevant som beslutsunderlag för användarna. Det är den som påverkar deras beslut genom att underlätta bedömningen av inträffade, aktuella och framtida händelser eller genom att bekräfta eller korrigera tidigare händelser.

---

<sup>64</sup> Redovisningsrådet, *Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter*, p. 1.

<sup>65</sup> Redovisningsrådet, *Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter*, p. 12.

<sup>66</sup> Redovisningsrådet, *Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter*, p. 22-24.

<sup>67</sup> Redovisningsrådet, *Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter*, p. 25.

Informationen kan vara framåtriktad, d.v.s. den har betydelse för bedömningen av ett företags förmåga att utnyttja möjligheter och av dess förmåga att agera när förutsättningar ändras. Den kan också vara bakåtriktad, d.v.s. att informationen bekräftar, eller korrigerar, tidigare bedömningar. Relevansen påverkas även av informationens karaktär och väsentlighet.<sup>68</sup>

### 4.3 Tillförlitlighet

För att informationen i finansiella rapporter skall vara tillförlitlig, måste användarna kunna förlita sig på att den på ett korrekt sätt utvisar vad som görs gällande, eller vad som rimligen kan antas att den utvisar. Den får således inte innehålla väsentliga felaktigheter eller vara vinklad, och informationen skall vara fullständig. Information anses vara vinklad om den påverkar beslut i syfte att uppnå ett visst resultat, den är med andra ord inte neutral. En viktig förutsättning för tillförlitlighet är också att transaktioner och andra händelser redovisas i enlighet med ekonomisk innebörd och inte bara i enlighet med juridisk form. Även försiktighet bör beaktas då bedömningar under osäkerhet måste göras. Det finns dock information som, trots att den är relevant, är så osäker att informationen skulle vara vilseledande om den redovisades.<sup>69</sup>

### 4.4 Jämförbarhet

Informationen skall vara jämförbar såväl över tiden som mellan olika företag. Därför måste värderingsprinciper och presentationstekniker för likartade transaktioner och andra händelser redovisas på samma sätt, både i ett och samma företag under en längre tid och i olika företag. Rapporterna skall också innehålla jämförande uppgifter från tidigare år. Det är dock tillåtet att förbättrade redovisningsrekommendationer tillämpas, så länge företagen redovisar vilka ändringar av principer som gjorts samt vilka effekter dessa ändringar får.<sup>70</sup>

---

<sup>68</sup> Redovisningsrådet, *Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter*, p. 26-30.

<sup>69</sup> Redovisningsrådet, *Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter*, p. 31-38.

<sup>70</sup> Redovisningsrådet, *Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter*, p. 39-42.

## 4.5 Sammanfattning

En del i uppsatsens syfte är att undersöka hur införandet av RR 25 påverkar kvaliteten på PartnerTechs segmentredovisning, och därmed också dess användbarhet. Detta görs med utgångspunkt i de kvalitativa egenskaperna och ovanstående text utgör därför en bas för förståelsen av dels delar av empirin, dels delar i vår analys och slutsatser.

## 5 Kritik av segmentredovisning

---

*I följande text redogörs för den kritik som framförts i litteraturen gällande segmentredovisning. Åsikterna framförs ur olika perspektiv, dels ur företagets, dels ur användarens.*

---

Stora multinationella företag och diversifierade företag är vanligen uppdelade i olika rörelsegrenar och geografiska områden. Det är därför svårt för analytiker att enbart använda koncernens aggregerade finansiella rapport, d.v.s. koncernredovisningen, för att utvärdera ett diversifierat företag och jämföra det med andra företag som är aktiva inom samma område. Dessutom är det svårt för analytiker att relatera koncernredovisningen till de olika socioekonomiska miljöer som ett diversifierat företag är verksamt i. Eftersom koncernredovisningen endast ger information om företaget som helhet behövs det upplysningar om företagets olika segment för att öka förståelsen för de olika rörelsegrenarna och geografiska områdena. Både globaliseringen och antalet multinationella företag har ökat och därför har koncernredovisningen blivit mer aggregerad och segmentredovisningen är därför nödvändig för att ge användbar information för ekonomiska beslut.<sup>71</sup>

Allt sedan IAS 14 infördes 1981, och även efter revideringen 1998, har den internationella debatten kring segmentredovisning fortgått. Eftersom RR 25 skall tillämpas i Sverige på finansiella rapporter för perioder som börjar den 1 januari 2003 har nu även den svenska debatten tagit fart. Mycket av det som skrivs om segmentredovisning kretsar kring för- och nackdelar med rekommendationen ur användarperspektivet. Det diskuteras dock även vilka för- och nackdelar som finns för företagen och vilka problem som kan uppstå när rekommendationen tillämpas.

Inledningsvis förklaras skillnaderna mellan IAS 14 och den amerikanska motsvarigheten SFAS 131, *Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information*. Detta eftersom kapitlet till viss del baseras på litteratur som behandlar segmentredovisning utifrån SFAS 131. Då standarderna överensstämmer på ett övergripande plan och skillnaderna främst ligger i vissa teknikaliteter, har vi valt att även använda oss av detta material.

---

<sup>71</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 389-390.

## 5.1 Skillnad mellan IAS 14 och SFAS 131

År 1997 avslutade IASC och FASB revideringen av respektive standard gällande segmentrapportering. Den reviderade IAS 14 började gälla fr.o.m. den 1 juli 1998 och den reviderade SFAS 131 fr.o.m. den 15 december 1997. Det finns vissa skillnader mellan IAS 14 och SFAS 131. Företag som redovisar enligt IAS 14 och som även har rapporteringsplikt i enlighet med US Securities and Exchange Commissions (SEC) föreskrift, måste fokusera på dessa skillnader och ta hänsyn till kraven från USA. Även analytiker och andra användare av finansiella rapporter måste vara på sin vakt inför skillnaderna när de analyserar och jämför segmentredovisningar som är upprättade i enlighet med IAS respektive US GAAP.<sup>72</sup>

Skillnaderna består i sättet att identifiera, mäta och redovisa segment enligt följande:

- SFAS 131 kräver segmentrapportering även i delårsrapporter, medan IAS 14 kräver segmentrapportering endast i fullständiga finansiella rapporter<sup>73</sup>.
- US GAAP tillåter högst tio segment medan IAS 14 tillåter ett obegränsat antal.
- IAS 14 kräver att segmentinformationen förbereds genom att använda samma redovisningsprinciper som vid utformningen av finansiella rapporter för hela företaget. SFAS 131 däremot tillåter en avvikelse från US GAAP vid förberedelse av segmentinformationen. Om ingen vidare förklaring ges av avvikelserna kan detta medföra en svårighet för användarna.
- IAS 14 fordrar separat indelning av rörelsegränar respektive geografiska områden medan SFAS 131 tillåter en mixad indelning t.ex. att ett företag rapporterar om både rörelsegränar och geografiska områden som det primära segmentet. SFAS 131 tillåter att olika produkter kombineras i ett segment i den externa redovisningen om de även är kombinerade i den interna<sup>74</sup>.
- IAS 14 kräver ett standardiserat sätt att mäta resultatet i varje segment. Kostnader i ett segment innefattar t.ex. inte räntekostnader eller skattekostnader<sup>75</sup> och detta skall gälla i alla segment. SFAS 131 tillåter däremot mer flexibilitet. De första företag som segmentrapporterade i USA använde olika metoder för att mäta resultatet, däribland: "net income before

---

<sup>72</sup> Dove, Robert & Vilu, Ago, "Segment reporting: IAS vs US GAAP", *Accountancy* (1998), s. 64.

<sup>73</sup> Schroeder, Richard G. & Clark, Myrtle W. & Cathey, Jack M., *Financial Accounting Theory and Analysis* (2001), s. 488.

<sup>74</sup> Maines, Laureen A. & McDaniel, Linda S. & Harris, Mary S., "Implications of Proposed Segment Reporting Standards for Financial Analysts' Investments Judgements", *Journal of Accountancy* (1997), s. 3.

<sup>75</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegränar och geografiska områden*, p. 16.

taxes, operation income, earnings from operations before interest and taxes, with goodwill amortisation and certain actuarial costs not allocated between segments”<sup>76</sup>.

- I IAS 14 uppmanas företag att lämna tilläggsinformation i form av redovisning av kassaflöden för enskilda rörelsegränar och geografiska områden<sup>77</sup>. Denna uppmaning finns inte i SFAS 131, vilket har inneburit att företagen också avstått från sådan informationsgivning.<sup>78</sup>

## 5.2 Användarperspektivet

Syftet med segmentredovisning är att öka redovisningens informationsvärde för användare av finansiella rapporter. Olika marknadsundersökningar visar att segmentredovisning förbättrar beslutsförmågan hos analytiker och andra användare eftersom det krävs en förståelse för de enskilda segmenten för att kunna göra en adekvat bedömning av företaget som helhet.<sup>79</sup>

Axel Haller skriver i *International Accounting* att de olika rörelsegränar och geografiska områden som finns i ett företag ofta skiljer sig beträffande vinst, tillväxtpotentialer och risk. Bland annat volatiliteten i resultatet påverkas av faktorer som beror på miljön där företaget är verksamt och på interna faktorer såsom ledning, organisation, produktion och andra processer i företaget.<sup>80</sup> Richard D. Schroeder menar dessutom i *Financial Accounting Theory and Analysis* att ansvaret i en organisation oftast är decentraliserat, och det därför krävs mer information om varje enhet för att kunna göra en korrekt bedömning av chefernas förmåga.<sup>81</sup> Genom segmentredovisning ges uppgifter för varje segment och Kristina Artsberg skriver i *Redovisningsteori -policy och- praxis* att användaren då kan bilda sig en bättre uppfattning om den totala risken och den potentiella vinstutvecklingen i företaget.<sup>82</sup>

Artsberg menar vidare att segmentinformationen även underlättar en bedömning av konkurrensen och utvecklingspotentialen av de aktuella rörelsegränarna. Investerarna är främst intresserade av de framtida kassaflödena för koncernen, vilka påverkas av

---

<sup>76</sup> Gray, Sidney & Street, Donna & Nichols, Nancy, “A new era of segment reporting”, *Accountancy* (1999), s. 78.

<sup>77</sup> RR 25, *Rapportering för Segment – Rörelsegränar och geografiska områden*, p. 62.

<sup>78</sup> Gray, Sidney & Street, Donna & Nichols, Nancy, “A new era of segment reporting”, *Accountancy* (1999), s. 78.

<sup>79</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 391.

<sup>80</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 389-390.

<sup>81</sup> Schroeder, Richard G. & Clark, Myrtle W. & Cathey, Jack M., *Financial Accounting Theory and Analysis* (2001), s. 487.

<sup>82</sup> Artsberg, Kristina, *Redovisningsteori -policy och- praxis* (2003), s. 371.

den ekonomiska situationen i varje segment. Genom att kombinera uppgifterna för segmenten med omvärldsinformationen kan de bättre förutsäga de förväntade framtida kassaflödena.<sup>83</sup> De kan då uppskatta vilken påverkan marknadsförändringar inom ett segment kan ha på företaget som helhet. Enligt Haller är segmentinformationen också användbar när det gäller värdering av ett företags historiska utveckling och resursfördelningen mellan olika segment.<sup>84</sup>

Segmentredovisningen är även användbar för andra intressenter än investerarna. Artsberg hävdar att anställda får bättre möjlighet till bedömning av säkerheten i sin anställning genom att följa utvecklingen i det geografiska området eller den rörelsegren de arbetar i. Även myndigheter kan med hjälp av segmentinformationen se hur företaget utvecklas på olika orter, vilket kan underlätta planeringen av infrastruktur.<sup>85</sup>

Artsberg menar vidare att olika intressenter har olika informationsbehov och därigenom ställer olika krav på redovisningen. Problematiken blir bland annat synbar då olika intressenter är intresserade av olika aggregeringsnivå på informationen. De anställda kan exempelvis vara intresserade av en särskild fabrik på en viss ort, statsmakterna av en viss region, medan aktieägare snarare är intresserade av segment som är särskiljande beträffande risker och utvecklingspotential. Det kan därför bli svårt för företaget att tillfredsställa alla önskemål.<sup>86</sup>

### 5.3 Relevans kontra tillförlitlighet

För att informationen i segmentredovisningen skall vara relevant måste reglerna lämna rum för en viss flexibilitet för varje företag, d.v.s. segmentredovisningen måste vara byggd på specifika omständigheter i varje företag. Av denna anledning finns det, enligt Haller, ett tolkningsutrymme i rekommendationer om segmentredovisning. Företaget ställs inför många olika val när det segmentredovisar. Informationen hänger därför samman med det mål företaget har vid förberedelse av segmentrapporten. Haller menar att detta minskar tillförlitligheten och användbarheten av segmentredovisningen. Det godtycke och den subjektivitet som finns hos företaget försvårar dessutom jämförelsen av segmentinformation mellan företag, eftersom den precisa definitionen av ett segment kan variera från företag till företag. Det är endast om användaren har kännedom om att företag har ungefär lika segment som en jämförelse

---

<sup>83</sup> Artsberg, Kristina, *Redovisningsteori -policy och- praxis* (2003), s. 371.

<sup>84</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 390.

<sup>85</sup> Artsberg, Kristina, *Redovisningsteori -policy och- praxis* (2003), s. 371.

<sup>86</sup> Artsberg, Kristina, *Redovisningsteori -policy och- praxis* (2003), s. 372.



kan göras. Den enda jämförelse som kan göras är, enligt Haller, utvecklingen av samma segment inom ett företag över tiden.<sup>87</sup>

Haller hävdar att det därmed finns en konflikt mellan tillförlitlighet och relevans. När det finns klara och detaljerade rekommendationer om hur ett företag skall redovisa innebär detta hög objektivitet och bra jämförbarhet mellan företag. Detta innebär att tillförlitligheten ökar, men att relevansen minskar eftersom företaget förhindras att anpassa redovisningen till företagsspecifika omständigheter. För att lösa denna konflikt och därmed öka tillförlitligheten och användbarheten i en segmentredovisning måste företaget, enligt Haller, redovisa extra information och förklaringar till sin redovisning och om det skett några förändringar av rapporterade segment.<sup>88</sup>

I en skrift från ÖPwC, *Hur ska rapportering av segment ske?*, framförs att RR 25 har krav på att informationen till externa intressenter skall vara konsekvent. Rekommendationen syftar till en tydlighet om verksamhetens olika delar, varför frekventa byten avseende rapportering av segment ej får ske. Om företaget tidigare lämnat information om sina verksamhetsområden i sina finansiella rapporter som inte stämmer överens med strukturen i RR 25 måste företaget analyseras med utgångspunkt i rekommendationens krav. Resultatet skall nämligen vara vägledande för informationsgivningen för en överskådlig tid framåt.<sup>89</sup>

### 5.4 Segmentredovisningens kostnader

Det har argumenterats om huruvida kostnaden av att segmentredovisa överstiger nyttan. Enligt Haller finns det två typer av kostnader som kan utpekats i detta sammanhang. För det första är det kostnaden för att ställa samman och behandla segmentinformation. För det andra är det kostnaden för att granska den ytterligare informationen. Detta är nödvändigt dels p.g.a. tillförlitligheten, dels eftersom segmentinformationen är inkluderad i noterna.<sup>90</sup>

Enligt Haller är nyttan med att segmentredovisa större än kostnaden. Kostnaden att ta fram segmentinformation är enligt honom inte längre betydande eftersom diversifierade företag redan genererar och använder segmentinformation för sin interna planering och kontroll och därför vanligtvis redan har denna sammanställd. Skulle detta inte vara fallet, eller om segmentinformationen som används internt inte

---

<sup>87</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 401-402.

<sup>88</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 401-402.

<sup>89</sup> Öhrlings, PricewaterhouseCoopers, *Hur ska rapportering av segment ske?* (2003), s. 25.

är utformad så att den kan användas i externa rapporter, borde marginalkostnaden av att generera information ändå inte vara av stor betydelse, med tanke på dagens datoriserade informationssystem. Beträffande granskningskostnaden av segmentrapporterna borde dessa, enligt Haller, inte heller bli extrema.<sup>91</sup>

Även ÖPwC menar att merkostnaderna för att ta fram segmentinformation borde bli relativt begränsade om det interna rapporteringssystemet överensstämmer med segmentstrukturen enligt RR 25.<sup>92</sup> Eftersom organisationen i ett företag oftast är beroende av vilka risker och möjligheter som finns är det en självklarhet att även vid den externa rapporteringen om rörelsegrenar och geografiska områden utgå från organisationsstrukturen och det interna rapporteringssystemet. Detta innebär att företag bara i undantagsfall avviker från vad som rapporteras internt.<sup>93</sup> Mikael Winkvist skriver dock i *Balans* att den nya rekommendationen förmodligen kommer att leda till att företagen redovisar fler segment än de gjort enligt BFN R9.<sup>94</sup>

### 5.5 Informationsexponering

Vissa företag är motsträviga till att segmentredovisa p.g.a. den indirekta kostnad som informationsexponeringen innebär. Om företaget rapporterar enligt RR 25 blir verksamheten i större utsträckning transparent för konkurrenterna. Genom upplysningar om intäkter, kostnader, resultat och investeringar kan konkurrenterna bedöma sårbarheten i olika produktområden och utnyttja detta för egen vinnings skull. Om företaget missgynnas p.g.a. denna exponering kan detta, enligt ÖPwC i sin tur även påverka aktieägarna negativt<sup>95</sup>. Detta kan ses som en indirekt kostnad, enligt Haller.<sup>96</sup>

I undersökningen *Competitive harm and companies' positions on SFAS No. 131*, av bl.a. Michael Ettredge, framförde företag sina invändningar mot utkastet till den reviderade amerikanska standarden SFAS 131 om segmentrapportering:

- Avery Dennison menade att företag som endast har ett fåtal segment blir orättvist exponerade inför konkurrenterna i jämförelse med diversifierade företag. Detta då konkurrenter och stora kunder får lättare tillgång till känslig

---

<sup>90</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 391.

<sup>91</sup> *Ibid.*

<sup>92</sup> Öhrlings, PricewaterhouseCoopers, *Hur ska rapportering av segment ske?* (2003), s. 23.

<sup>93</sup> RR 25 *Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, p. 28.

<sup>94</sup> Winkvist, Mikael, "Ett sätt att se på företaget genom företagsledningens ögon", *Balans* (2002), s.23.

<sup>95</sup> Öhrlings, PricewaterhouseCoopers, *Hur ska rapportering av segment ske?* (2003), s. 23.

<sup>96</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 391.

information i varje rörelsegren. I ett diversifierat företag är det lättare att avstå från att identifiera en rörelsegren separat. En sammanslagning av rörelsegrenar är då möjlig, med följden att känslig information kan döljas.

- Caterpillar Inc. framförde risken att företag ändrar sin interna struktur i syfte att undvika redovisning av känslig information. De menade även att extern rapportering inte borde få influera utseendet av den interna strukturen, vilken istället skall vara uppbyggd för att motivera anställdas beteende.
- Carnival Corporation är ledande inom sin bransch och enligt dem drabbas de därför av konkurrentexponeringen. Viktig strukturell och strategisk information blir transparent, vilket medför att konkurrenter får en väsentlig förståelse för branschen och kan använda informationen i sina marknadsföringsstrategier och sin operativa verksamhet. De hävdade även att segmentinformationen är mer användbar för konkurrenter än för finansmarknaden.
- Dana Corporation menar att både kunder och konkurrenter kan använda segmentinformationen för att skada företaget och dess aktieägare. Kunder kan använda segmentinformationen för att förhandla fram kontrakt som är till deras fördel. Likaså kan konkurrenter använda känslig information för att se vilka segment som har de bästa resultaten och därmed utforma sina strategier i dessa områden i enlighet med denna information.<sup>97</sup>

ÖPwC menar dock att konkurrenterna redan utan segmentrapportering kan få värdefull information om företaget från före detta anställda, gemensamma leverantörer och kunder samt annan tillgänglig information på marknaden. ÖPwC hävdar vidare att kraven på segmentrapportering inte heller är inriktade på detaljinformation. Det handlar inte om att lämna information om enskilda produkter, utan om relativt stora delar av ett företag.<sup>98</sup>

ÖPwC framför vidare att det ökade kravet på öppenhet ger möjligheter för företag att få information om andra företags förhållanden. Enligt detta resonemang kan det sägas att den ökade öppenheten som uppstår genom segmentredovisning därför inte är till skada för bolaget och dess aktieägare. Ökad transparens på en aktiemarknad är snarare att betrakta som en positiv faktor.<sup>99</sup> Även Haller håller med om detta resonemang. Om alla företag segmentrapporterar enligt samma regler finns det ingen konkurrensnackdel, utan den kan snarare förbättra konkurrensen på marknaden. Information som underlättar beslut är, enligt Haller, också en fördel för ekonomin

---

<sup>97</sup> Ettredge, Michael & Kwon, Soo Young & Smith, David, "Competitive harm and companies' positions on SFAS No. 131", *Journal of Accounting Auditing & Finance* (2002), s. 108-109.

<sup>98</sup> Öhrlings, PricewaterhouseCoopers, *Hur ska rapportering av segment ske?* (2003), s. 23.

<sup>99</sup> Öhrlings, PricewaterhouseCoopers, *Hur ska rapportering av segment ske?* (2003), s. 23-24.

som helhet. Det uppstår endast en nackdel om företag behandlas på olika sätt, d.v.s. om endast vissa företag måste göra en segmentrapportering och andra inte.<sup>100</sup>

Poängteras bör dock att stora diversifierade företag som segmentredovisar förmodligen exponerar mindre information och är mycket svårare att jämföra än små företag som endast är verksamma i ett affärsområde. Haller hävdar att dessa mindre företag ändå exponerar mycket mer information om deras enda affärsområde än vad multinationella företag gör i sin segmentredovisning. Om det då skulle saknas krav på segmentredovisning skulle detta, enligt Haller, medföra en konkurrensnackdel för ett icke diversifierat företag. Även ur detta hänseendet har segmentrapporteringen en positiv effekt på konkurrensen.<sup>101</sup>

Haller framför även att segmentrapporteringen enbart visar företagets resultat på olika marknader och inte hur företaget lyckats uppnå dessa resultat, vilket skulle vara mest intressant ur konkurrenssynpunkt. Segmentredovisningen visar exempelvis att ett företag har större intäkter än dess konkurrenter i ett specifikt segment. Anledningen kan vara bättre kvalitet, produktion eller marknadsföring, men detta framgår inte i segmentredovisningen.<sup>102</sup>

Sverige har haft en stor vilja att tillämpa rekommendationer enligt internationell förebild i jämförelse med andra länder i världen. ÖPwC diskuterar i sin skrift huruvida svenska företag, genom att tillämpa RR 25, internationellt sett skulle kunna hamna i konkurrensmässigt underläge p.g.a. ökad exponering. Detta kommer inte vara fallet eftersom alla noterade bolag i EU skall tillämpa IAS/IFRS fr.o.m. 2005, och då kommer RR 25 att tillämpas i övriga Europa och även andra delar av världen. Vidare framgår av skriften att det, i jämförelse med US GAAP och den nya amerikanska standarden SFAS 131, inte föreligger några väsentliga skillnader gällande krav på segmentredovisning.<sup>103</sup>

Vid tillämpning av RR 25 kan det uppstå indelningsproblem som kan ge upphov till ökad exponering. Indelningsproblemet tar sikte på huruvida rörelsegren eller geografiskt område skall utgöra primära respektive sekundära segment. Rolf Rundfelt påstår i *Balans* att detta problem särskilt kan drabba enproduktföretag, närmare bestämt företag som visserligen tillverkar ett flertal olika produkter men där sambandet mellan dem är sådant att det enbart rör sig om en rörelsegren. I sådant fall kan det vara tveksamt om det är rörelsegrenar som utgör den primära indelningsgrunden. Skulle geografiska områden bli den primära indelningsgrunden blir konsekvensen, enligt Rundfelt, att företaget kommer att redovisa resultat på ett

---

<sup>100</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 391.

<sup>101</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 391-392.

<sup>102</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 392.

<sup>103</sup> Öhrlings, PricewaterhouseCoopers, *Hur ska rapportering av segment ske?* (2003), s. 24.

sätt som kan ge konkurrenter värdefull information med följd att exponeringen ökar. Detta eftersom det i varje geografiskt område kanske bara finns en eller ett fåtal stora kunder.<sup>104</sup>

## 5.6 Gemensamma poster

En viktig fråga vid sammanställning av segmentinformation är hur man behandlar transaktioner och andra händelser som involverar mer än ett segment. Enligt Haller finns det ännu ingen standard som täckt detta område på ett konkret sätt. I koncernredovisningen är dessa gemensamma poster ofta eliminerade, t.ex. försäljning mellan segment, eller redovisas de i en ofördelad avstämningspost. I en segmentredovisning är det önskvärt att mäta hur dessa gemensamma poster påverkar varje segment separat. Haller menar att det som framgår i en segmentredovisning i stor grad kan påverkas av hur man behandlar en sådan post som inte direkt kan tillskrivas ett specifikt segment. Dessa poster som är gemensamma för olika segment är oftast tillgångar t.ex. varumärke, fastigheter, byggnader, maskiner etc. De innefattar likaså relaterade kostnader såsom avskrivning på tillgångarna samt icke allokerade kostnader som forskning och utveckling. Samma problem uppstår beträffande gemensamma skulder och intäkter. Ju mer segmenten är beroende av varandra, desto svårare är det att allokera de gemensamma posterna. Enligt Haller är en del företag motståndare till segmentredovisning eftersom beroendet mellan segmenten är så stort att fördelningen mellan segmenten blir godtycklig.<sup>105</sup> Artsberg tar också upp problemet att företag kan ha svårigheten att på ett rättvist sätt allokera kostnader till koncernens olika rörelsegrenar och geografiska områden, speciellt om dessa är beroende av varandra. Risken är då att informationen som ges blir missvisande.<sup>106</sup> Eftersom allokeringsprocessen ofta är ganska godtycklig kan detta, enligt Schroeder, ha stor effekt på resultatet i segmenten.<sup>107</sup>

Företag använder olika metoder för att fördela tillgångar, intäkter, kostnader och skulder som är gemensamma för olika segment. Vilken metod som används beror på posternas karaktär, vilka aktiviteter som segmenten bedriver och i vilken utsträckning som segmenten är självständiga. Det är därför omöjligt att hitta en metod som skall gälla samtliga företag. Företag skall inte heller tvingas till en fördelning av de gemensamma posterna om grunden för fördelningen är godtycklig eller svårtolkad. Konsekvens är dock viktigt och därför skall tillgångar som används av två eller flera

---

<sup>104</sup> Rundfelt, Rolf, "Rörelsegrensrapportering", *Balans* (2002), s. 8-9.

<sup>105</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 399-400.

<sup>106</sup> Artsberg, Kristina, *Redovisningsteori -policy och- praxis* (2003), s. 372.

segment fördelas på de enskilda segmenten endast om motsvarande intäkter och kostnader också fördelas på dessa.<sup>108</sup> Gemensamma poster som används i koncernen på ett sådant sätt att en allokering till olika segment inte är rimlig, t.ex. overheadkostnader, skall inte fördelas. Problemet att det inte finns en standard som ger en precis vägledning om allokeringen kan, enligt Haller, medföra att rimligheten och tillförlitligheten i redovisningen ifrågasätts.<sup>109</sup>

Schroeder nämner ytterligare ett problem som uppstår vid segmentrapportering. Detta är hur företag skall redovisa internprissättningen som finns när produkter säljs från ett segment till ett annat, t.ex. när en produkt i ett segment är råmaterial i ett annat. Många revisorer förespråkar att eliminera vinsten från internprissättningen innan de rapporteras som segmentinformation.<sup>110</sup> Artsberg menar att det krävs en mer rättvisande internprissättning. Den internredovisning som utformats för att styra beteendet i organisationen kan inte användas. Informationen måste vara ekonomiskt rättvisande för den externa redovisningens intressenter och spegla den faktiska resursförbrukningen, intäktsgenereringen samt kapitalanvändningen i de olika delarna.<sup>111</sup>

### 5.7 Management Approach

Enligt de reviderade versionerna av standarderna och även RR 25 skall företag enligt huvudregeln utgå från sin interna organisation och sitt interna rapporteringssystem, som vänder sig till styrelsen och företagsledningen, när de identifierar segment. Skulle det interna rapporteringssystemet inte utgå från enskilda varor/tjänster eller geografiska områden kan företaget utgå från närmast lägre organisatoriska nivå som redovisar information om rörelsegrenar eller geografiska områden. Detta för att slippa konstruera enheterna enbart för att möta de krav som RR 25 ställer.<sup>112</sup> Att på detta sätt utgå från företagets organisation och dess interna rapportering för att avgöra vilka segment som skall redovisas externt kallas *management approach*. Någon svensk motsvarighet till just detta uttryck existerar inte i RR 25<sup>113</sup> även om motsvarande innehåll kan hittas i RR 25 p. 33. Uttrycket *management approach* finns i IAS 14 och SFAS 131 och är ett sätt att rapportera segmentinformation genom företagsledningens

---

<sup>107</sup> Schroeder, Richard G. & Clark, Myrtle W. & Cathey, Jack M., *Financial Accounting Theory and Analysis* (2001), s. 490.

<sup>108</sup> RR 25 *Rapportering för segment – Rörelsegrenar och segment*, p. 47-48.

<sup>109</sup> Haller, Axel & Raffournier, Bernard, *International Accounting* (1998), s. 399-400.

<sup>110</sup> Schroeder, Richard G. & Clark, Myrtle W. & Cathey, Jack M., *Financial Accounting Theory and Analysis* (2001), s. 490.

<sup>111</sup> Artsberg, Kristina, *Redovisningsteori -policy och- praxis* (2003), s. 372.

<sup>112</sup> "Revised segment reporting standard from IASC", *Financial Management* (1997), s.4.

<sup>113</sup> RR 25, *Rapportering för segment - rörelsegrenar och geografiska områden*, p.85.

ögon. Den externa läsaren får därför möjlighet att bedöma verksamheten på samma sätt som företagsledningen och styrelsen gör när de fattar beslut.<sup>114</sup> Enligt Winkvist leder detta till en bättre överensstämmelse mellan den externa informationen om segment och bolagens interna rapportering av verksamheten<sup>115</sup>.

Den största förändringen mellan de äldre och de reviderade versionerna av IAS 14 och SFAS 131 är att grunden för segmentindelningen nu är företagets interna organisation och inte rörelsegränar som den var tidigare. Vad FASB ansåg negativt med den äldre versionen av SFAS 131 var att den gav företaget för mycket utrymme när det gällde att definiera segment. Analytiker menade att detta ledde till en inkorrekt segmentredovisning, exempelvis att för få segment redovisades eller att segmenten definierades för att dölja viss information.<sup>116</sup> I undersökningen *Implications of Proposed Segment Reporting Standards for Financial Analysts' Investments Judgements*, utförd av bl.a. Laureen A. Maines, utreds hur segmentindelning enligt IAS 14 och SFAS 131 påverkar analytikens uppfattning om finansiella rapporter tillförlitlighet före och efter revideringen av rekommendationerna. Undersökningen visar bl.a. att de reviderade formerna av IAS 14 och SFAS 131 ökar tillförlitligheten i den finansiella rapporteringen eftersom interna och externa redovisningen överensstämmer, d.v.s. vid *management approach*.<sup>117</sup>

Som tidigare nämnts visar Michael Ettredges undersökning hur företag reagerade på utkastet till den reviderade standarden SFAS 131. Ettredge hävdar att företagets reaktioner är ett bevis på att de upplever kostnaden, som skulle följa av standarden, större än fördelarna investerare skulle få genom standarden. I undersökningen visar det sig att de flesta av företagen var motståndare till den reviderade standarden. Många ansåg sig behöva redovisa fler segment på grund av *management approach*. Företagen förmodade även att *management approach* skulle leda till att företagen avslöjade mer känslig information för konkurrenter, kunder och leverantörer, vilket skulle innebära en konkurrensnackdel. De trodde även att standarden kunde medföra att kunder och leverantörer fick en bättre ställning vid förhandlingar och att starka konkurrenter skulle träda in på deras starkaste marknader.<sup>118</sup>

---

<sup>114</sup> Winkvist, Mikael, "Ett sätt att se på företaget genom företagsledningens ögon", *Balans* (2002), s. 24.

<sup>115</sup> Winkvist, Mikael, "Ett sätt att se på företaget genom företagsledningens ögon", *Balans* (2002), s.23.

<sup>116</sup> Ettredge, Michael & Kwon, Soo Young & Smith, David, "Competitive harm and companies' positions on SFAS No. 131", *Journal of Accounting Auditing & Finance* (2002), s. 94.

<sup>117</sup> Maines, Laureen A. & McDaniel, Linda S. & Harris, Mary S., "Implications of Proposed Segment Reporting Standards for Financial Analysts' Investments Judgements", *Journal of Accountancy* (1997), s. 22.

<sup>118</sup> Ettredge, Michael, Kwon, Soo Young, Smith, David, "Competitive harm and companies' positions on SFAS No. 131", *Journal of Accounting Auditing & Finance* (2002), s. 107.

Även Simon Hussain behandlar i *Accountancy* problemet med *management approach*, dock ur användarperspektivet. Användare kan ha svårt att bedöma företaget, speciellt om det har en komplex organisationsstruktur. Problemet består i att företagets organisationsstruktur och interna rapporteringssystem kan vara uppbyggt på många olika sätt. Rörelsegrenar kan t.ex. innefatta varor och tjänster som skiljer sig åt med avseende på risker och möjligheter. Vidare kan det i en rörelsegren finnas produktionsprocesser för produkter som inte alls har samma ekonomiska karaktär. Organisationen kan också vara uppdelad efter kunskapen hos personalen för att därmed på bästa sätt kunna utnyttja personalens kompetens och expertis, eller kan indelningen enbart följa den legala strukturen.<sup>119</sup>

Enligt Hussain är det osannolikt att ett företags interna struktur skulle kunna optimera en utomståendes bedömning av företagets framtida intjäningsförmåga. För att externa intressenter skall kunna göra en adekvat bedömning av företaget måste de använda sig dels av företagets segmentrapportering, dels av prognoser för branschen i övrigt och för de geografiska områden företaget är verksamt i. En förutsättning är då att företaget redovisar segment som överensstämmer med hur företag generellt redovisar segment i branschen. Skulle företagets organisationsstruktur skilja sig från andra företag i branschen försvåras bedömningen av företaget. Hussain menar därmed att en strikt applicering av *management approach* kan försvåra en jämförelse mellan olika företag och segmentrapporteringen därmed får motsatt effekt.<sup>120</sup>

Även Schroeder ser en nackdel med *management approach*. När utomstående jämför ett segment i ett företag med ett liknande segment i ett annat företag måste de ta i beaktande att jämförelsen har begränsad nytta om inte båda företagen har samma aggregeringsnivå och kostnadsfördelningsprocesser. Eftersom segment är identifierade genom att analysera ett företags interna struktur, kan det vara svårt att göra jämförelser mellan företag som har olika strukturer på sina organisationer.<sup>121</sup>

Ytterligare nackdelar med att utgå från den interna organisationens struktur är, enligt Hussain, att det finns en risk att företagen fuskar vid upprättandet av segmentredovisningen. Detta eftersom företaget självt bestämmer segmentindelningen och eftersom det inte finns någon gräns för hur mycket mångfald det får finnas inom varje företagsenhet. Det blir därför lättare för företag att dölja riskfulla produkter eller geografiska områden bakom breda enheter.<sup>122</sup>

---

<sup>119</sup> Hussain, Simon, "One step forward, two steps back?", *Accountancy* (2001), s. 96.

<sup>120</sup> *Ibid.*

<sup>121</sup> Schroeder, Richard G. & Clark, Myrtle W. & Cathey, Jack M., *Financial Accounting Theory and Analysis* (2001), s. 489.

<sup>122</sup> Hussain, Simon, "One step forward, two steps back?", *Accountancy* (2001), s. 96.



### 5.8 Sammanfattning

Sammanfattningsvis kan sägas att det finns olika uppfattningar om segmentredovisning. När det gäller användarperspektivet anser de flesta kritiker att segmentredovisning är en fördel för företagets intressenter eftersom bedömningen av företaget och därmed beslutsförmågan förbättras. Vissa hävdar dock att jämförbarheten och tillförlitligheten riskeras, vilket är negativt ur användarsynpunkt. Även ur företagsperspektivet råder det delade meningar. Tillämpningsproblemen och kostnaden för att segmentredovisa vägs mot nyttan användarna har av informationen. Exempel visar att företag generellt har en negativ inställning till segmentredovisning och detta beror främst på informationsexponeringen till konkurrenter och kunder. Vissa kritiker håller med i detta resonemang medan andra snarare hävdar att informationsexponeringen är positiv ur konkurrenssynpunkt.

Kritiken av segmentredovisning är nödvändig att redogöra för i vår uppsats för att öka förståelsen för ämnet i Sverige, men även ur ett internationellt perspektiv. Kritiken är även ett viktigt underlag för vår analys av PartnerTech och för våra slutsatser.

## 6 Empiri

---

*Inledningsvis presenteras PartnerTech och dess verksamhet. Därefter följer det material som framkommit vid intervjuerna med företaget, vilket behandlar PartnerTechs tillämpning av RR 25 och dess effekter.*

---

### 6.1 PartnerTech

I följande text kommer PartnerTech att presenteras. Deras verksamhet behandlas, vilket skapar en förståelse för hur den interna strukturen ser ut. Vidare ges en bild av företagets placering i branschen, vilka dess konkurrenter är och hur PartnerTech storleksmässigt förhåller sig till dessa. Textens innehåll är hämtat från PartnerTechs årsredovisning för 2002, om inte annat anges.

#### 6.1.1 Verksamheten

Enligt företagets årsredovisning är PartnerTech ett kontraktstillverkande företag som utvecklar och tillverkar på uppdrag av ledande företag, främst inom områdena telekommunikation, informationsteknologi, verkstadsindustri och medicinsk teknik. De framställer alltså inga egna produkter. Företagets strategi är att fungera som en kompetenspartner till framtidsorienterade kunder, och det skall erbjuda kompetens och tjänster inom såväl utveckling och tillverkning som logistik och eftermarknad. Bolaget bildades 1984, börsintroducerades 1997 och är i dagsläget listat på Stockholmsbörsens O-lista. Antalet anställda uppgår till cirka 1100 och nettoomsättningen år 2002 uppgick till 1339,2 Mkr. Resultatet efter skatt var dock negativt, det uppgick till – 84,4 Mkr. Under 2002 tilldelades PartnerTech pris för årets leverantör av två olika företag.

#### 6.1.2 Affärsenheter

PartnerTech är organiserat i tre affärsenheter: *telekom infrastruktur*, *IT/mekatronik* och *medicinsk teknik*. PartnerTech har verksamheter i Polen, USA och Kina samt ett flertal verksamheter runt om i Sverige. Produktionsenheterna är sju till antalet och de är i huvudsak belägna i Sverige.

Affärsområdet telekom infrastruktur arbetar med utbyggnaden av 3G. Dock har detta affärsområde på senare tid minskat kraftigt p.g.a. osäkerhet kring när denna utbyggnad kan ske. Nettoomsättningen för rörelsegrenen år 2002 uppgick till 280,6 Mkr.

Affärsområdet IT/mekatronik består av fyra delar. Dessa enheter, vilka PartnerTech själv benämner segment, är IT-produkter, industri, betalsystem samt technical systems. Affärsområdet är omsättningsmässigt företagets absolut största med en nettoomsättning på 820,6 Mkr för 2002.

Medicinsk teknik arbetar med produkter till företag inom medicin- och bioteknikbranschen. Uppdragens karaktär kan skifta, från att utgöra helhetsuppdrag, till att gälla produktionsuppdrag och outsourcing. Affärsområdets nettoomsättning för år 2002 var 238,0 Mkr.

Fördelat på geografiska marknader har Sverige den högsta nettoomsättningen. Siffran motsvarar drygt 90 procent av den totala summan. Därefter kommer övriga Europa med knappt 6 procent, sedan övriga marknader med 3,5 procent och sist Asien med 0,4 procent av företagets totala nettoomsättning.

### 6.1.3 Branschen

Kontraktstillverkning är en relativt ung och omogen bransch som under året genomgått förändringar, bl.a. ett antal konsolideringar. Samtidigt minskar flera utländska kontraktstillverkare sin verksamhet i Sverige och väljer att fokusera på antingen hög volym eller teknik. Det har dock skapats ett ökat behov av mer kvalificerade tjänster i det marknadssegment PartnerTech verkar i. Denna typ av tjänster kan PartnerTech erbjuda och några exempel på företagets kunder är Ericsson, ABB, Atlas Copco, Axis Communications, Gambro och Siemens.

Vad gäller konkurrenter är dessa väldigt skiftande beroende på affärsenhet. Endast ett mindre antal företag kan ses som konkurrenter på flera områden. Som konkurrenter inom affärsenheten telekom infrastruktur nämns Elcoteq och Flextronics, vilka båda är större företag än PartnerTech med avseende på omsättning och antal anställda. Inom IT/mekatronik nämns bl. a. Flextronics, HGL, Kitron, Sanmina SCI, NOTE och Solectron. Här är samtliga utom HGL och NOTE större än PartnerTech. Som konkurrenter inom affärsenheten medicinsk teknik finns bl.a. Amersham Pharmacia Biotech, numera Amersham Biosciences, och HGL. Se bilaga 3 för en översikt av PartnerTechs konkurrenter.

---

### 6.1.4 Framtidsutsikter

De senaste åren har varit tuffa för branschen med låg efterfrågan på kontraktstillverkartjänster. PartnerTech har försökt att kontinuerligt anpassa sina kostnader till rådande verklighet och har därför kunnat fortsätta utvecklas trots den svaga konjunkturen. PartnerTech vill genom hög organisk tillväxt kombinerat med förvärv expandera i främst Europa.

Enligt *Dagens Industri* bör framtiden för PartnerTech te sig ljus. Företaget har fortsatt att visa röda siffror under 2003, men troligtvis kommer de att gå med vinst innan året är slut. Vad som talar för en positiv utveckling för PartnerTech är att företaget har, när det stått klart att telekombranschen kanske inte blir vad man förväntade, byggt upp andra stabila verksamhetsområden. För två år sedan stod telekom infrastruktur för nästan hälften av affärerna, men har sedan dess minskat kraftigt. Dessutom har PartnerTech en relativt stark position i Europa, då de flesta konkurrenter finns i USA.<sup>123</sup>

## 6.2 PartnerTech och appliceringen av RR 25

Resterande del av kapitlet behandlar materialet från dels besöksintervjun, dels telefonintervjun. Utifrån de svar Jörn Henrikson, redovisningschef för PartnerTech, har gett, formas uppsatsens empiri.

### 6.2.1 Utgångspunkt för PartnerTech

I årsredovisningen för 2002 framgår i not 1 en fördelning av nettoomsättningen på dels geografiska marknader, dels affärsområden. Bakgrunden till denna uppställning är kraven i 5 kap. 6 § ÅRL samt BFN R9. Vid tidpunkten för intervjun hade RR 25 och PartnerTechs segmentredovisning varit uppe för diskussion men ett komplett upplägg var inte fastställt. Henrikson är osäker på hur vissa delar av deras framtida redovisning enligt rekommendationen kommer att se ut. Eftersom det kan vara svårt att utläsa en rekommendation, menar Henrikson att de kan få vägledning genom att titta på hur andra bolag gått till väga. Andra bolags redovisning ger en allmän vägledning och inte en strikt mall, då varje företag är unikt till uppbyggnad och struktur. Det var dock få börsnoterade bolag som redan inför bokslutet 2002 segmentredovisade fullt ut enligt RR 25, och av denna anledning finns det begränsat

---

<sup>123</sup> Olsson, Hans-Inge, ”PartnerTech står vid ett vägsäl”, *Dagens Industri* (2003).

med exempel att utgå ifrån. Dessutom gäller inte RR 25 för kvartalsrapporter, utan endast fullständiga finansiella rapporter, vilket även detta gör det osäkert inför bokslutet 2003 vad som krävs för att uppfylla de kriterier som ges i rekommendationen. Vidare tror inte Henrikson att alla företag som är redovisningsskyldiga enligt RR 25 kommer att följa rekommendationen in i detalj i årsredovisningen 2003. Detta gäller även PartnerTech. Inför bokslutet 2003 kommer istället ett första förslag till segmentredovisning att upprättas. Företaget kommer att göra ett ärligt försök att segmentredovisa. Ambitionen är att det skall följas även framdeles, men givetvis kommer en utveckling av redovisningen att följa med tiden.

## 6.2.2 Indelning inför bokslutet 2003

I dagsläget har delar av segmentredovisningen och frågeställningar kring dess indelning fastställts. Här är det främst områdesindelningen rörelsegrenar som är klar, och att detta utgör den primära indelningsgrunden är också fastställt. Geografiska områden utgör således den sekundära indelningsgrunden. Indelningen av rörelsegrenar följer den interna strukturen, som den sett ut de senaste tre åren. Uppdelning sker på tre rörelsegrenar; telekom infrastruktur, IT/mekatronik samt medicinsk teknik. Någon alternativ indelningsgrund har inte varit aktuell.

## 6.2.3 Rörelsegren – primär indelningsgrund

Den primära indelningsgrunden är, som tidigare konstaterats, företagets tre rörelsegrenar. Dessa tre enheter har separerats då olika förutsättningar och villkor föreligger. Rekommendationen diskuterar detta utifrån de möjligheter och risker som segmentet utsätts för. Henrikson menar att gränsdragningen mellan de olika enheterna inte är helt självklar även om affärsenheterna har skilda förutsättningar.

Den medicinsktekniska affärsenheten kännetecknas ofta av korta serier, och omställningar i produktionen är inte helt ovanlig som följd. Det som är speciellt för denna enhet är att flertalet av de medicinsktekniska kunderna i Europa sneglar på den amerikanska marknaden för sina slutprodukter. För att lansera produkter i USA krävs att ett antal hårda krav från Food and Drug Administration (FDA) är uppfyllda. Kraven handlar bl.a. om kvalitet och certifiering och innebär till viss del att PartnerTechs produktionsanläggningar m.m. granskas. Marknadens krav och därigenom kundens krav är avgörande för karaktären av affärsenheten. Vidare menar Henrikson att affärsenheten, som utgör 15 procent av den totala faktureringen, även kan sägas besitta en något förhöjd finansiell risk. Detta då en del av kunderna är nyare

och mindre företag, bl.a. företag i forskningsbyn Ideon i Lund. PartnerTech saknar en historik på dessa kunder med följd att den finansiella risken kan anses förhöjd.

Telekom infrastruktur utgjordes tidigare av väldigt stora serier men med tanke på nedgången i denna bransch ser strukturen nu annorlunda ut. Produkterna är i produktion under väldigt kort tid, i ett stort antal och med mycket snabba omställningar. Även denna affärsenhet utgör ungefär 15 procent av den totala faktureringen, en tillbakagång de senaste åren p.g.a. den kraftiga tillbakagången i branschen. Liksom i medicinsk teknik består en del av kunderna av nyare och mindre företag, vilka innebär en förhöjd finansiell risk. Dock har segmentet även mer etablerade kunder.

IT/mekatronik är en affärsenhet vars omfång ökat sedan nedgången på telekomsidan. Enhetens kunder består till stor del av företag inom verkstadsindustrin. Detta innebär att hastigheten på utveckling och förändring är något lägre än för telekom infrastruktur. Dock är samarbetet mellan tillverkningen och utvecklingsenheterna tätare. IT/mekatronik utgör 70 procent av den totala faktureringen.

PartnerTechs affärsenheter kan upplevas som specifika och självständiga. Henrikson menar dock att gränsdragningen mellan enheterna inte är helt självklar på alla punkter. PartnerTechs koncernredovisningssystem utgör basen för all rapportering externt. I systemet hålls informationen på en relativt aggregerad nivå. Delar av fördelningen av vissa poster mellan segment är redan gjord när informationen läggs in i systemet, men det saknas ett totalt systemstöd för en komplett uppdelning mellan enheterna. Informationen i systemet blir aldrig mer detaljerad än den information som matas in i systemet. Detta innebär att vissa posters fördelning får göras för hand. Resultatfördelningen är lätt att fastställa genom programmet. Det som innebär svårigheter är fördelningen av tillgångarnas värde. Den svåraste gränsdragningen på detta område gäller telekom infrastruktur och IT/mekatronik. Anledningen till detta är bland annat utformningen av två av PartnerTechs svenska produktionsanläggningar i Åtvidaberg och Vellinge. Anläggningen i Åtvidaberg inkluderar samtliga affärsenheter medan Vellinge har medicinsk teknik och IT/mekatronik. Även vissa kostnader som inte härrör från den löpande verksamheten, men som ändå bör fördelas till segmentet på ett rimligt och tillförlitligt sätt ger upphov till problem. Vidare kan fördelningen av dessa fasta kostnader få ytterligare effekter än just en snedvriden fördelning initialt. Problem kan uppstå om, efter en fastställd fördelning, en av affärsenheterna kraftigt minskar i omfattning. Resultatet påverkas inte bara för den drabbade enheten utan även de andra affärsenheterna. Detta ger en missvisande segmentredovisning enligt Henrikson och dess informationsvärde minskar då som följd.

Diskussionen kring indelningen i rörelsegrenar berör även det som i IAS 14 benämns *management approach*, och Henrikson ser vissa problem med metoden. Ett börsbolag i samma bransch lär, enligt Henrikson, tidigare ha varit uppdelad i affärsenheter, men efter ett strategiskt beslut upphörde denna indelning. Istället följde en uppdelning med avsikt att försvåra en segmentindelning enligt RR 25. Henrikson menar att ett dylikt beteende är förkastligt. Informationen blir inte rättvisande vilket bland annat ger negativa effekter utifrån användarperspektivet.

### 6.2.4 Geografiskt område – sekundär indelningsgrund

Den primära indelningsgrunden är PartnerTechs affärsenheter, vilket har fallit sig naturligt, och dess utformning är i dagsläget fastställd. Geografiska områden utgör således den sekundära indelningsgrunden, en kategori segment som inte än funnit sin form enligt Henrikson, och det är ännu inte riktigt klart hur denna kommer att se ut.

Rekommendationen definierar geografiska områden, vilket tidigare framgått, utefter två egenskaper: var företagets produktionsanläggningar geografiskt är placerade eller var företagets kunder/marknader finns. PartnerTech definierar i första hand sin geografiska närvaro efter var deras kunder befinner sig. Detta är en följd av företagets strategi som innebär att PartnerTech, som kontraktstillverkare, skall följa kundens produkt genom hela produktlivscykeln. Ambitionen är att utgöra en kompetenspartner som följer kunden utvecklingsmässigt, vilket även inkluderar att PartnerTech geografiskt följer sina kunder där det är möjligt. Om en kund etablerar sig på en ny marknad, exempelvis USA, kan PartnerTech följa med kunden och utgöra en kompetenspartner även på den nya geografiska marknaden. Henrikson menar att PartnerTech främst ser sina geografiska marknader utifrån var kunden är lokaliserad men att deras produktionsanläggningar geografiskt sammanfaller med var kunderna finns.

Inför bokslutet för 2003 är Henrikson tveksam till hur utförligt de geografiska segmenten kommer att redovisas. Den segmentredovisning som ges i årsredovisningen för 2002, not 1, redovisades enbart för att uppfylla kraven i ÅRL. Henrikson anser att PartnerTech enbart har ett segment och det är den svenska marknaden. De andra marknadernas intäkter uppnår inte kravet på 10 procent av samtliga segments totala intäkter.

### 6.2.5 Koncerninterna mellanhavanden

De tillverkande enheterna ingår samtidigt i två eller tre rörelsegränar. Handel sker mellan dessa enheter men nästan uteslutande inom samma segment. De koncerninterna mellanhavanden elimineras därför innan segmentredovisningen görs. Handel mellan segment kan förekomma men sker då inom samma enhet. Beloppen är dock begränsade och faller, enligt Henrikson, under väsentlighetsprincipen, vilket ger att de inte särredovisas.

### 6.2.6 Särredovisning av segment

Särredovisning av segment åtföljs av vissa gränsvärden enligt rekommendationen. PartnerTechs rörelsegränar har tidigare uppnått dessa gränsvärden utan problem, och försäljningen har varit jämt fördelad på de tre affärsenheterna. Dock har nedgången i telekomsektorn, och därigenom minskad försäljning till Ericsson, lett till en förskjutning mot IT/mekatronik. Henrikson menar att det är mycket möjligt att det kommer att svänga tillbaka, dock är tidshorisonten i dagsläget oklar. Henrikson poängterar vidare, att även om en affärsenhet skulle komma att hamna under gränsvärdet på 10 procent av totala faktureringen, kommer enheten ändå att särredovisas. Denna situation tror han dock inte kommer att uppstå. Det är inget i dagsläget som tyder på detta och de strategiplaner som ligger 3-4 år framåt tyder inte på en sådan utveckling.

Särredovisningen av de geografiska segmenten är mer osäker. Utifrån den segmentredovisning som återfinns i årsredovisningen för 2002 är det endast Sverige som geografiskt område som uppfyller gränsvärdet på 10 procent. De andra geografiska marknaderna är mycket mindre, d.v.s. övriga Europa, Asien samt övriga marknader. Henrikson ser två möjliga lösningar inför bokslutet 2003 för PartnerTechs del. Den ena lösningen innebär att kraven i ÅRL uppfylls men i övrigt redovisas inte någon mer information, vilket innebär att endast respektive geografiska områdes nettoomsättning rapporteras. Den andra lösningen innebär att enbart segmentet som motsvarar Sverige särredovisas och de andra mindre segmenten redovisas som en ofördelad avstämningspost enligt RR 25. Detta alternativ skulle i dagsläget inte strida mot rekommendationen då endast Sverige uppfyller gränsvärdet. Henrikson är kritisk till redovisningen av de sekundära segmenten, dels generellt, dels specifikt för PartnerTech, då denna information inte anses ge läsaren något mervärde. Någon geografisk uppdelning strukturmässigt av företagets verksamhet saknas, och en geografisk indelning ter sig då artificiell vilket innebär att poängen med redovisningen då försvinner.



För att särredovisning av segment inte skall förbigås, måste minst 75 procent av företagets totala intäkter särredovisas. Detta krav utgör inget problem för PartnerTech, menar Henrikson, då de tre rörelsegrenarna står för hela försäljningen. Det är företagets ambitionen att dessa skall särredovisas oavsett om gränsvärdet på 10 procent inte uppfylls eller inte.

## 6.3 Effekter av redovisning enligt RR 25

### 6.3.1 Utgivning av känslig information

Henrikson anser att PartnerTech, som en följd av införandet av RR 25, blir tvungna att lämna segmentinformation av större omfattning än de annars skulle göra. Den information som är allra känsligast att lämna ut är uppgifter om investeringarna i respektive segment, vilken ger relativt enkelt besked om var företaget lägger resurserna samt var man vill investera i de olika affärsenheterna. Men även resultatet och värdet av tillgångar tillhör sådan information som PartnerTech anser vara känslig, och helst inte skulle vilja redovisa för varje segment. Hade inte rekommendationen funnits hade de, enligt Henrikson, inte släppt den här informationen.

Anledningen till att de inte vill lämna ut informationen är främst risken för att deras konkurrenter använder sig av den. Dessutom anser Henrikson att företagets segment hänger samman på ett sådant sätt att det finns risk att fel slutsatser dras utifrån siffrorna för ett enda segment. Huruvida, och i vilken utsträckning, konkurrenterna använder, och kommer att använda sig av PartnerTechs information om segment, tycker han är svårt att avgöra. Det handlar mycket om en allmän känsla menar Henrikson. Det kan t.ex. handla om att konkurrenterna kan ”parera” och på så sätt skaffa sig fördelar. Segmentinformationen avslöjar stora investeringar, om företaget nyförvärvat stora maskiner med stora avskrivningar som följd m.m. Vidare kommer konkurrenterna, enligt Henrikson, på ett lättare sätt kunna jämföra sin egen offertläggning med t.ex. PartnerTechs. Sammantaget visar informationen om PartnerTech befinner sig i ett känsligt läge, vilket kan utnyttjas av konkurrenterna på flera olika sätt.

### 6.3.2 Ojämlig exponering

PartnerTech känner sig utsatt i förhållande till de större företagen i branschen. Henrikson tror att de stora företagen, såsom Flextronics och Sanmina SCI, har lättare

att ”gömma” sina siffror i redovisningen än vad PartnerTech har. Med detta menar han att de stora företagen redovisar betydligt större affärsområden, trots att de kanske skulle kunna delas upp i flera mindre segment som mer skulle motsvara storleken på PartnerTechs segment. De kommer alltså att välja att göra en grövre indelning av rörelsegrenar respektive geografiska områden för att minska synliggörandet av segmentens siffror.

En bidragande orsak till att företag kan känna oro över att lämna information om sina segment kan vara att man har väldigt få (och stora) kunder i varje segment. Så är dock inte fallet i PartnerTech, som har en relativt utspridd kundstock och har därför heller inget affärsområde som kommer att vara mer utsatt än de andra.

Att PartnerTech i större utsträckning drabbas negativt av RR 25 än dess större konkurrenter beror till viss del på att rekommendationen har sin fokus på större börsnoterade bolag, menar Henrikson. Alla börsnoterade företag kommer att ha samma krav på informationsgivning men på grund av deras olika storlek blir det inte riktigt på lika villkor. Det faktum att de större bolagen kan väva in informationen i stora segment minskar jämförbarheten, menar han. Så här på förhand tror Henrikson att PartnerTechs konkurrenter kommer att kunna använda sig av PartnerTechs information mer än vad PartnerTech kommer att ha nytta av den information konkurrenterna redovisar. Han tillägger dock att det endast är en känsla han har, och inte något som kan sägas med säkerhet förrän man har sett hur det blir i årsredovisningen.

Generellt sett inom branschen är det nog ändå ganska stort fokus på den nya rekommendationen just på grund av den nytta man kan dra av den ökade informationsgivningen. Henrikson tror att det främst gäller de mindre företagen eftersom rekommendationen kommer att innebära större förändringar för dem än för de stora företagen. De stora företagen har ofta redan en redovisning uppdelad på olika affärsområden och behöver därmed inte lämna ut så mycket extra information jämfört med vad de gör idag. De mindre företagen funderar nog mer på hur man kan gå tillväga för att inte ge ut alltför mycket information.

### 6.3.3 Kostnader kontra nytta av segmentredovisning

Henrikson får frågan om kostnaden för segmentredovisningen överstiger nyttan och svaret blir ett tveklöst ja. Kostnaden överstiger klart nyttan av rekommendationen då PartnerTech självt inte har någon användning för den egna uppdelningen enligt rekommendationen menar Henrikson. PartnerTech har en befintlig uppdelning av sin verksamhet och den interna uppföljningen följer denna, oavsett rekommendationen. I vissa situationer måste dock företaget göra uppdelningar de själva inte tycker är helt

---

rimliga. Henrikson menar att i dessa situationer används bästa möjliga fördelningsnyckel, men är denna fördelning inte god nog används den inte till styrning, utan blir mer en åtgärd för att uppfylla kraven för extern rapportering. Den enda nytta Henrikson kan se med RR 25 är om PartnerTech på något sätt kan utnyttja informationen som avges av deras konkurrenter. Det görs exempelvis redan beräkningar på hur konkurrenternas lönsamhet kan se ut. PartnerTech kommer troligtvis att, efter införandet av RR 25, i större utsträckning använda sig av konkurrenternas segmentrapportering. Om konkurrenten redovisar sitt resultat mer i detalj vill man på PartnerTech givetvis ta del av det nya som framkommit. Informationen kommer dock att ses på med viss skepsis, eftersom de vet hur svårt de själva har att fastställa korrekta siffror. Därför bedömer de att andra företag haft samma problem och därmed redovisar siffror som inte är trovärdiga. I vårt påstående om att det redan nu finns möjligheter att ta del av information om konkurrenter genom exempelvis leverantörer, kunder och före detta anställda instämmer Henrikson delvis. Han anser dock att det är lättare att få information via en årsredovisning än via ett flertal olika kanaler.

Kostnaderna för den externa rapporteringen ökar generellt, inte bara kostnaderna för redovisningen av segment. Henrikson ser här en ojämlikhet mellan företag av olika storlek, som lyder under de nya utökade rapporteringskraven. Generellt sett menar Henrikson att gruppen av mindre börsnoterade företag kommer att ha väldigt svårt att hålla samma standard som de stora bolagen avseende redovisningen. Detta eftersom det ständigt kommer nya rekommendationer från IASB som skall efterlevas. De stora företagen har ofta en hel avdelning som sysslar med specifika frågor, medan det i mindre företag som PartnerTech endast finns ett fåtal personer och som var och en arbetar med en mängd olika uppgifter. Det finns därför ont om resurser i PartnerTech för att ta fram alla de uppgifter som krävs enligt RR 25. Henrikson tror således att de till en början inte kommer att uppfylla samtliga av rekommendationens krav, utan att redovisningen kommer att kompletteras efter hand.

I diskussionen kring förhållandet kostnad och nytta berörs även nyttan för användaren. Ökad transparens ger ökad nytta för användaren av den finansiella informationen. Dock menar Henrikson att problem finns med informationens jämförbarhet. Detta speciellt då det är svårt att göra en fullständigt konsekvent fördelning. Istället används ett antal fördelningsnycklar som bygger på ett antal antaganden vilket leder till missvisande information och jämförbarheten kan komma att störas. Rent generellt är dock tanken god, menar Henrikson. Användarna av årsredovisningar får troligtvis bättre information om hur det går för företagets olika segment.



# 7 Analys och slutsatser

---

*I kapitlet presenteras analys och slutsatser. Dessa är uppdelade efter uppsatsens tre delproblem och behandlar således indelningsproblematiken, exponeringsproblematiken samt RR 25:s inverkan på segmentinformationens kvalitet.*

---

## 7.1 Indelningsproblematiken

RR 25 bygger på att ett företags verksamhet skall delas in i mindre enheter. En sådan indelning för med sig ett antal problem, däribland problem med gränsdragningen mellan enheterna. Riktlinjerna som ges i rekommendationen är inte kvantifierade utan ger mer eller mindre stort utrymme för tolkning när rekommendationen skall appliceras. Vi har identifierat tre kritiska ställningstaganden när rekommendationen skall appliceras, vilka samtliga ger utrymme för tolkning. Först handlar det om vad som utgör ett segment, vidare vilka segment som anses som primära respektive sekundära och slutligen vilka av segmenten som skall särredovisas.

### 7.1.1 Jämförelse med tidigare reglering

Tidigare reglering, d.v.s. BFN R9, angav inte lika stränga rapporteringskrav som RR 25. Det fanns bl.a. inte krav på en lika ingående indelning av verksamheten. Utrymmet för utformningen av redovisningen av rörelsegrenar och geografiska marknader kan på så sätt anses varit större. Färre indelningar gav större enheter, vilket innebar att en fördelning av gemensamma poster, som inte varit helt optimal, fick mindre genomslag och indelningsproblemet minskade som följd. Ur användarsynpunkt var dock genomlysningen av företaget begränsad.

RR 25 innebär en mer omfattande reglering där utrymmet för utformningen av redovisningen minskar. Det finns däremot fortfarande ett visst tolkningsutrymme, något som Haller anser nödvändigt för att informationen skall vara relevant. Rekommendationen innebär att företagets interna struktur på ett tydligare sätt återspeglas i den externa redovisningen, detta genom *management approach*. Varje enhet som redovisas internt skall enligt rekommendationen även rapporteras externt. Winkvist anser att detta innebär att fler segment kommer att redovisas. Segmentens omfattning minskar och fler och mindre enheter ger mer kärnfull information. Dock finns risken att fördelningen av poster inte alltid är helt rättvisande, vilket får procentuellt sett större genomslag på en mindre enhet och informationen blir då missvisande.

Vid en jämförelse mellan den tidigare och den nuvarande regleringen av segmentredovisningen kan konstateras att BFN:s rekommendation troligtvis gav information som var mer tillförlitlig. Varje ytterligare indelning av verksamheten ger upphov till ytterligare felkällor och fördelningsmisstag. Till fördel för informationens tillförlitlighet fick dess relevans stå tillbaka. Relevans är istället den egenskap som RR 25 premierar, dock med viss risk att informationens felkällor kan få större genomslagskraft, vilket ger minskad tillförlitlighet.

PartnerTech anser att det främst är användarna av deras årsredovisning som kommer att ha nytta av införandet av den nya rekommendationen. De tror inte att RR 25 kommer att innebära några större fördelar för dem själva, utom möjligheten att få ta del av sina konkurrenters information. Mycket tyder på att kostnaden överstiger nyttan för företaget, trots att såväl Haller som ÖPwC anser det motsatta. Dessa anser att merkostnaderna för granskning av segmentredovisning inte borde bli höga. Överensstämmer den interna strukturen med hur företaget segmentredovisar, torde kostnaderna för att upprätta en segmentredovisning heller inte bli stora. Vad som främst skapar merkostnader för PartnerTech är det extra arbetet som krävs för att ta fram vissa siffror för hand, bl.a. allokering av gemensamma poster. Då det är ett relativt litet företag finns inte resurser till detta.

### 7.1.2 Vad är ett segment?

I processen att avgöra vad ett segment är och avgränsa detta från resten av verksamheten uppstår frågeställningar som behöver bearbetas och faktorer som måste beaktas. Detta då den rapporterade informationen i möjligaste mån skall uppfylla de kvalitativa egenskaperna. PartnerTech känner sig, i egenskap av ett mindre börsnoterat företag, utsatt gentemot sina stora konkurrenter. Därför är det dock troligtvis viktigast för dem att exponeringen av känslig information kan hållas på en rimlig nivå. Därutöver är det även viktigt att segmentredovisningen kan genomföras på ett så kostnadseffektivt sätt som möjligt.

Inledningsvis skall den interna strukturen beaktas. För tre år sedan förändrade PartnerTech sin interna struktur och den fick det utseende den idag har. En struktur som även fastställs i företagets affärsidé där det framgår att PartnerTech skall vara verksamt inom telekommunikation, informationsteknologi, verkstadsindustri och medicinsk teknik. Företagets affärsområden benämns telekom infrastruktur, IT/mekatronik samt medicinsk teknik. Områdena informationsteknologi och mekatronik har tillsammans bildat affärsområdet IT/mekatronik. PartnerTechs indelning är gjord utifrån rörelsegrenarnas specifika egenskaper, d.v.s. hur riskerna och möjligheterna för vart och ett av verksamhetsdelarna ser ut. Viss kritik torde dock

kunna riktas mot indelningen då denna är något bred. Speciellt rörelsegrenen IT/mekatronik innehåller fyra underenheter med olika produktinriktning, vilket ger en osäkerhet huruvida segmentets risker och möjligheter kan anses som homogena. Vidare bör även medicinsk teknik betraktas. Denna rörelsegrens uppdrag har olika avtalsformer vilket också skulle kunna innebära skillnader i risker och möjligheter. Är skillnaderna inom en rörelsegren stora torde en diskussion om ytterligare uppdelningar vara aktuell.

Det är främst företagsspecifika egenskaper som påverkar möjligheter till en segmentindelning efter företagets önskemål. Ett diversifierat företag torde dock ha större möjligheter att slå samman segment som är närstående med varandra för att då bilda ett större segment. Detta jämfört med ett mindre diversifierat företag som i motsvarande situation behöver redovisa närstående segment var för sig. I ett företag med endast två segment är det troligt att dessa kommer att redovisas var för sig även om de är närstående. Detta då den interna strukturen torde avspegla en dylik uppdelning. Ett mycket diversifierat företag har troligtvis också en intern struktur som på lägsta nivå är uppdelad på samma sätt som ett icke diversifierat företag, d.v.s. i mindre enheter på en relativt detaljerad nivå. En diversifierad verksamhet behöver dock delas upp i större enheter för att bli hanterbar. Informationen måste rapporteras effektivt och vara lättillgänglig. Detta torde innebära att ett uttalat diversifierat företag är uppdelat i fler nivåer jämfört med ett företag med begränsad diversifiering. Med utgångspunkt i *management approach* kan således det diversifierade företaget lättare forma breda segment. Detta med följd att det inom ett segment kommer att finnas olika slag av risker och möjligheter, vilket står i strid med tanken bakom RR 25. Reglerna om sammanslagning av segment medger ett visst tolkningsutrymme, vilket innebär att ovanstående scenario är fullt möjligt.

Förutom ett företags diversifiering är även dess storlek av betydelse vid bedömningen av vad som anses utgöra ett segment. Mindre företag, men kanske även företag generellt, torde sträva efter att bilda så stora segment som möjligt, vilket även PartnerTech verkar göra då deras segment kan bedömas som tämligen breda. Frågan är då om Winkvists antagande, att fler segment kommer att redovisas, är rimligt. För PartnerTechs del innebär RR 25 inte att de kommer att redovisa fler segment. Antagandet torde heller inte vara självklart, då det gäller andra företag. I synnerhet mindre börsnoterade företag känner troligtvis viss osäkerhet inför att känslig information kan komma att exponeras genom segmentredovisningen. Utifrån denna synvinkel är det snarare troligt att mindre företag i möjligaste mån kommer att utnyttja tolkningsutrymmet i rekommendationen, samt eventuellt även företa vissa omstruktureringar, för att istället bilda färre och stora segment. Breda segment ger färre segment och följderna blir att exponeringen minskar. Många segment skulle däremot ge detaljinformation som i sin tur leder till hög transparens av företaget. Mindre företag har dock sämre förutsättningar för att bilda stora segment jämfört med

större konkurrenter. Stora företag är ofta redan uppdelade internt på ett sätt som gör att segmenten blir omfattande. Det som främst ger vissa problem för PartnerTech i appliceringen av RR 25 är deras storlek i kombination med deras diversifiering. Trots förhållandevis breda segment kommer informationen att vara relativt detaljerad och exponeringen av företagets segment blir, i jämförelse med deras större konkurrenter, mer omfattande.

Den övergripande indelningen av rörelsegrenar innebär för PartnerTech vissa ställningstaganden. När denna så är färdigställd följer allokeringssystem. Gemensamma poster, såsom vissa kostnader samt tillgångars värde, skall fördelas mellan segmenten. Trots omfattande redovisningssystem tvingas man i PartnerTech fördela dessa för hand. Fördelningen skall enligt rekommendationen ske på ett rimligt och tillförlitligt sätt, vilket i slutändan innebär en subjektiv bedömning. Den knapphändiga vägledningen innebär vidare att den rapporterade enheten får lägga ner både tid och pengar på att framställa information som i slutändan riskerar att förlora sitt värde då den kan vara missvisande. I ett längre perspektiv kan även andra problem uppkomma. En fördelning av gemensamma poster skall följa en kontinuitet över åren. Förändras segmenten i omfattning kommer de redovisade uppgifterna att vara missvisande. Allokeringssystemet uppstår troligtvis vid fler tillfällen om diversifieringen är omfattande. Dock är det inte diversifieringen som ger upphov till problemen utan snarare hur närstående segmenten är. I PartnerTechs fall är beroendet mellan segmenten i vissa fall påtagligt, speciellt då de delar produktionsutrustning.

Indelningen av geografiska områden är något som PartnerTech diskuterat, då de geografiska områdena är mycket olika, dels storleksmässigt, dels vad gäller möjligheter och risker. Exempelvis är den europeiska marknaden stabil medan den amerikanska marknaden är betydligt mindre och inte lika stabil. PartnerTech själva lägger mycket liten vikt vid de geografiska segmenten och anser att en indelning egentligen är intetsägande. Av denna anledning har företaget inte lagt ner någon kraft på detta. Indelningen för bokslutet 2003 är ännu inte riktigt klart men mycket tyder på att företaget kommer att använda den indelning som redovisades i bokslutet för 2002.

### 7.1.3 Primära eller sekundära segment

I avgörandet om det är rörelsegren eller geografisk marknad som skall utgöra den primära indelningsgrunden avgörs i huvudsak av företagets interna struktur, d.v.s. av *management approach*. För PartnerTech är detta ställningstagande mindre komplicerat då den interna strukturen klart indikerar att rörelsegrenar är den primära indelningsgrunden. Inte heller generellt sett torde denna indelning ge upphov till större problem. Verksamhetens strategiska mål i kombination med den inre strukturen



torde i de flesta företag göra det mer eller mindre självklart vad som utgör den primära respektive den sekundära indelningsgrunden.

### 7.1.4 Särredovisning av segment

Särredovisning av segment handlar mycket om tröskelvärden, vilket till viss del ger utrymme för företagen att själva finna de segment som behöver särredovisas. Det är främst mindre segment som ligger under gränsen på 10 procent avseende bl.a. intäkter som kommer att bli föremål för diskussion. Genom att lägga delar av känslig verksamhet i mindre segment undviks rapporteringsplikt och exponering kan undvikas. Rekommendationen ger dock kriterier för hur sammanslagning får ske men det handlar till stor del om argumentation.

PartnerTech särredovisar samtliga primära segment. De hävdar att det är något de kommer att fortsätta med även om segmentets omfång minskar under tröskelvärdet, då det för dem mer handlar om hur de är organiserade strategiskt. Huruvida ställningstagandet står fast om situationen förändras är svårt att uppskatta. I en situation där något av de primära segmenten drastiskt minskar kan företaget låta bli att särredovisa segmentet. Detta innebär dock troligen fler negativa konsekvenser än att redovisa segmentet även om siffrorna är dåliga. Utebliven rapportering signalerar att segmentets resultat är så dåligt att företaget undviker att redovisa det. Vidare kan det ge intrycket av att segmentet inte längre prioriteras. Redovisade dåliga siffror är sällan bra nyheter men företaget signalerar i alla fall till sin omgivning att de fortfarande anser att segmentet har potential.

Koncerninterna mellanhavanden kommer att framgå på ett mer detaljerat sätt än tidigare. Den interna handeln redovisas vilket ger läsaren möjlighet att uppskatta dess omfattning. Detta torde vara något som företagen helst vill undgå att redovisa externt. Den interna handeln i PartnerTech sker inom rörelsegränser och dessa mellanhavanden kommer då att elimineras, vilket innebär att särredovisning undviks. Detta skulle kunna ses som en fördel jämfört med företag med omfattande koncernintern handel som sträcker sig mellan segment.

När det gäller särredovisningen av de sekundära segmenten finns fortfarande obesvarade frågor. PartnerTech har ännu inte beslutat hur denna redovisning kommer att ske. De alternativ som diskuterats är två, antingen kommer redovisningen att följa ÅRL eller RR 25. Följer företaget ÅRL, trots att RR 25 är gällande, skall nettoomsättningen för samtliga segment, nämligen Sverige, övriga Europa, Asien och övriga marknader, redovisas. Väljer företaget istället att redovisa enligt RR 25 behövs endast segmentet Sverige särredovisas eftersom det är det enda segment som kommer över tröskelvärdet på 10 procent. Resterande geografiska områden redovisas då som

en ofördelad avstämningspost. I detta fall behövs dock mer detaljerad information redovisas. Förutom nettoomsättningen skall även segmentets intäkter, tillgångar och investeringar rapporteras.

### 7.1.5 Slutsatser

Sammanfattningsvis är det inte alla ställningstaganden i samband med indelning i segment som vållar stora problem, troligtvis varken för PartnerTech eller för något annat mindre börsnoterat företag. Det största tekniska problemet för PartnerTech är allokering av gemensamma poster, vilket minskar företagets möjlighet att ge en rättvisande bild av segmenten. Detta skapar troligtvis problem hos alla företag med segment som är beroende av varandra. En del frågor löser sig självt då PartnerTech utgår från sin interna struktur, exempelvis valet av primär och sekundär indelningsgrund. RR 25:s utformning medger dock ett visst tolkningsutrymme, vilket ger utrymme för företaget att anpassa sin segmentredovisning efter individuella förutsättningar. I PartnerTechs fall gäller det frågorna vad som utgör ett segment och vilka segment som skall särredovisas. Här har företaget ett antal valmöjligheter och kan välja att utforma sin redovisning utefter hur mycket information de vill skall exponeras, vilket troligtvis är det avgörande för de flesta liknande företag. Företagens storlek och struktur påverkar dock hur stora möjligheter de har att anpassa sin redovisning. Det faktum att PartnerTech är ett mindre företag medför att de har sämre möjligheter är ett större företag att bilda större segment för att på så sätt dölja detaljerade siffror.

## 7.2 Exponering av känslig information

RR 25 syftar till att öka transparensen av företag till fördel för användaren av finansiella rapporter. Vissa kritiker anser att rekommendationen för företagets del enbart ger ökade kostnader, dels för framtagandet av informationen, dels för revideringen av informationen, dels indirekt genom en ökad exponering av känslig information. Andra menar dock att även företagen är betjänta av rekommendationen då ökad transparens är bra för konkurrensen.

Exempelvis har valet av redovisning av de sekundära segmenten betydelse för exponeringen av PartnerTech. Det kan konstateras att effekten blir antingen en ytlig redovisning av samtliga segment enligt ÅRL, eller en mer detaljerad redovisning, enligt RR 25, som endast avser ett segment. En redovisning enligt RR 25 torde ge en större exponering för PartnerTech då mer detaljerad information redovisas i

kombination med att segmentets omsättning utgör ca 90 procent av samtliga geografiska områdens omsättning.

Om exponeringen av känslig information ökar följer frågan vad som anses vara så kallad känslig information. PartnerTech själva hade svårt att precisera vad det direkt skulle handla om. Till viss del handlar det om företagsspecifik information, såsom information rörande investeringar. Just sådan information kan vara kritisk. Nyinvesteringar följs av avskrivningar och ökad kostnads massa, information som kan vara värdefull för konkurrenter att ta del av.

PartnerTech, liksom många andra företag, är av uppfattningen att RR 25 innebär en ökad exponering av känslig information, och viss oro finns för vad det kommer att innebära för deras del. Oron består i antagandet att segmentredovisningen ger upplysningar som gör att känslig information exponeras. På ett konkret plan har dock PartnerTech svårt att precisera vad den ökade exponeringen kommer att innebära för dem.

Blir företagets sårbarhet känd kan bolaget löpa en risk att omgivningen med denna vetskap påverkar företagets möjligheter och handlingsalternativ. Med omgivning innefattas inte enbart konkurrenter utan även andra intressenter såsom kreditgivare, kunder och myndigheter. En risk som uppstår är att konkurrensen i branschen hårdnar. När bland annat marginaler på ett lättare sätt kan utläsas är det möjligt att konkurrerande företag utnyttjar detta i prissättning m.m. för att skapa konkurrensfördelar. Ytterligare en risk är att konkurrenter kan utnyttja informationen till att få bättre förståelse för branschen och använda detta i sina strategier. Även kunderna kan använda informationsexponeringen för att pressa priserna. I den bransch PartnerTech är verksam, där varje order kan uppgå till stora summor, kan detta få tydliga konsekvenser. Inte bara företaget utan även dess intressenter, såsom aktieägare, anställda och kreditgivare, kan påverkas negativt.

Informationen har dock redan tidigare varit möjlig att få tag på genom olika kanaler. Det som är annorlunda efter ikraftträdandet av RR 25 är att informationen blivit mer lättillgänglig för fler. Dessutom torde PartnerTech inte enbart påverkas negativt eftersom de själva skulle kunna utnyttja den utökade informationsexponeringen på motsvarande sätt. Det som dock skulle tänkas begränsa dem är att flera av PartnerTechs konkurrenter är stora och av denna anledning mindre transparenta. Vidare innebär särredovisningen av segment generellt inte krav på detaljerad information på produktnivå utan behandlar större delar av företaget. Detta är dock en sanning med modifikation. Mindre företag med segment med begränsad bredd kommer att bli tvungna att ge ifrån sig mer detaljerad information jämfört med större företag med breda segment. Vissa av PartnerTechs segment kan dock anses som

relativt breda. Det som gör att PartnerTech upplever viss utsatthet är företagets storlek i förhållande till sina konkurrenter.

Den ökade informationsexponeringen kan betraktas som en indirekt kostnad, eftersom företaget kan komma att förlora på att konkurrenter och andra intressenter använder sig av informationen, vilket vi beskrivit ovan. Detta är förmodligen en viktig faktor då PartnerTech avgör huruvida kostnaden överstiger nyttan med segmentredovisning. PartnerTech känner sig utsatt gentemot dess konkurrenter och tror att konkurrenterna kommer att kunna utnyttja mer information från PartnerTech än vad PartnerTech kommer att kunna dra nytta av konkurrenternas information. Detta p.g.a. att de flesta av konkurrenterna är större företag än PartnerTech. Huruvida detta stämmer är svårt att avgöra på förhand. Inte att förglömma är dock att en segmentredovisning som förmedlar positiva nyheter kan gagna företaget, t.ex. genom lägre kapitalkostnader och god utveckling av aktiekursen.

Frågan är då om PartnerTechs oro är sprungen ur ett mer eller mindre etablerat synsätt som godtagits utan närmare granskning, eller om det verkligen finns orosmoln på himmeln. Oron ligger i företagets storlek jämfört med dess konkurrenter och således också i rekommendationens utformning där hänsyn till olika förutsättningar hos företagen saknas. Företag har olika inre struktur, är av olika storlek och har av den anledning olika styrka på marknaden. Varje företags situation gentemot omgivningen är unik. Avseende PartnerTech, men även andra mindre börsnoterade företag, är oron för ökad exponering p.g.a. dess ringa storlek befogad. Ett antal faktorer pekar dock på att exponeringen inte kommer att medföra negativa konsekvenser i den stora omfattning som de befarar. Mycket av informationen har redan tidigare varit tillgänglig via andra källor och den visar heller inte vad som är bakgrunden till exempelvis ett dåligt eller bra resultat. Vidare finns en medvetenhet om att segmentinformationen kan vara missvisande på grund av svårigheter i tillämpningen.

### 7.2.1 Slutsatser

PartnerTech har svårt att precisera såväl vad känslig information är som vad en exponering av känslig information skulle leda till. Ändå finns en oro kring att införandet av RR 25 leder till ökad informationsexponering. Till viss del tror vi att oron är överdriven, men det faktum att rekommendationen påverkar företag på olika sätt beroende på deras struktur och storlek, medför att informationsexponeringen blir något orättvis. Exempelvis har PartnerTech en nackdel gentemot stora företag, då de inte har samma möjlighet att dölja information i stora segment. Dock torde alla problem inte härledas till verksamhetens storlek. Ett visst mått av motsträvighet till rekommendationen kan även tänkas färga PartnerTechs bild av RR 25.

## 7.3 Redovisningsinformationens kvalitet

Ur ett användarperspektiv finns det ett flertal fördelar med införandet av RR 25. Genom att man får mer information om varje enskilt segment blir det bl.a. lättare att bilda sig en uppfattning om företagets totala risk och potentiella vinstutveckling. RR 25 kräver konsekvens i segmentredovisningen, vilket främjar jämförbarheten mellan företag. Dessa fördelar kommer med stor sannolikhet också att komma PartnerTechs intressenter till nytta, då företaget vid bokslutet för år 2003 börjar rapportera i enlighet med RR 25. Det finns dock i PartnerTechs fall en rad faktorer som medför att syftet med rekommendationen inte uppnås helt, vilket hindrar företagets intressenter att ta del av fördelarna med RR 25 fullt ut.

Något som är genomgående för diskussionen i de två föregående avdelningarna är att såväl problematiken kring segmentindelning som problematiken kring exponering av känslig information har påverkan på redovisningsinformationens kvalitet. Påverkan beror inte enbart på hur PartnerTech väljer att utforma sin segmentredovisning, utan också på hur RR 25 är utformad. Vi har tidigare sett att syftet med RR 25 är att öka redovisningsinformationens kvalitet, men av analysen ovan framgår att så inte alltid är fallet. Att säkerställa en hög kvalitet på redovisningsinformationen är förmodligen inte det viktigaste för PartnerTech utan de vill redovisa på ett sätt som bäst passar deras verksamhet samtidigt som de vill undvika att lämna ut alltför mycket information.

### 7.3.1 Kvalitativa egenskaper

Ett problem som PartnerTech tar upp är svårigheten att allokera gemensamma poster på ett tillförlitligt sätt. Detta måste då ske genom godtyckliga uppskattningar och risken att det uppstår felaktiga siffror är stor. För att redovisningen enligt IASB:s referensram skall vara tillförlitlig ställs just kravet att den skall vara korrekt och inte innehålla några väsentliga felaktigheter. Är informationen mycket osäker, bör den helst inte redovisas eftersom den då kan vara vilseledande. Här ställs tillförlitlighet mot relevans, då informationen om de olika rörelsegrenarna respektive geografiska områdena ses som ytterst relevant för en bedömning av företagets ekonomiska ställning. PartnerTech väljer trots osäkerheten i siffrorna att prioritera relevans. Då osäkerheten är stor i företagets uppskattningar, kommer därför informationens tillförlitlighet i hög grad att minska. Svårigheterna att allokera kostnader och värdet av tillgångar i PartnerTechs fall beror främst på att företagets affärsenheter är integrerade och använder sig av samma tillgångar. Detta torde dock inte endast gälla PartnerTech. Även Artsberg och Haller tar upp problemet med affärsenheter som är beroende av

varandra och vi kan därför rimligen anta att det innebär ett problem också för andra typer av företag.

Även hur PartnerTech väljer att redovisa sina sekundära segment, d.v.s. de geografiska områdena, kommer att påverka redovisningens kvalitet. Väljer företaget att endast följa ÅRL och därmed redovisa nettoomsättningen fördelat på samtliga geografiska områden, skulle det innebära att exponering av känslig information undgås, samtidigt som det saknas en hel del relevant information. Skulle PartnerTech följa RR 25 och således redovisa även värdet på tillgångar och investeringar för de geografiska områdena skulle informationsvärdet normalt sett öka, då mer relevant information presenteras. I PartnerTechs fall har de dock endast ett geografiskt område som uppnår gränsvärdet på 10 procent, nämligen Sverige. Således behöver de endast redovisa nettoomsättning, värde på tillgångar samt investeringar för detta segment och redovisa de resterande segmenten som en ofördelad avstämningspost. Eftersom segmentet är så pass stort kommer exempelvis nettoomsättningen inte att skilja sig särskilt mycket från koncernens nettoomsättning. Däremot ökar informationsvärdet i fråga om investeringar, då användaren lättare ser var företaget satsar sina pengar, vilket inte nödvändigtvis behöver sammankalla med det största segmentet.

Därför bör redovisning enligt RR 25 betraktas som det bästa alternativet ur användarsynpunkt. Sverige är det huvudsakliga geografiska området som PartnerTech verkar i, och ju mer relevant information som redovisas om detta, desto lättare blir det för en utomstående att bedöma det segmentet.

Svårigheter för PartnerTech i tillämpningen av RR 25, t.ex. allokering av gemensamma poster, påverkar även informationens jämförbarhet med andra företag. Om företaget måste göra godtyckliga uppskattningar blir siffrorna inte rättvisande och därmed inte heller jämförbara.

En fördel som nämns med *management approach* är att en utomstående intressent får möjlighet att bedöma verksamheten på samma sätt som företagsledningen och styrelsen när de fattar beslut. Detta medför att informationen blir relevant för läsaren. En strikt applicering av *management approach* kan emellertid också vara negativt, då det kan generera segment hos företag som har liten överensstämmelse med hur företag generellt ser ut. Dessutom kan segmentredovisningen bli subjektiv då de ofta utgår från de mål företaget har när de segmentredovisar. Detta försämrar tillförlitligheten och jämförbarheten mellan företag. PartnerTechs segmentredovisning kommer att utformas efter företagets interna struktur, vilken överensstämmer med hur företag normalt redovisar enligt RR 25. I detta hänseende borde jämförbarheten vara god. En viss subjektivitet och därmed minskad tillförlitlighet och jämförbarhet går dock inte att undvikas.

Vi har tidigare tagit upp att RR 25 är utformad utefter ett diversifierat eller multinationellt företags uppbyggnad och struktur. Kanske har PartnerTech en överdriven känsla av utsatthet p.g.a. deras storlek, men det torde ändå ligga något i vad de säger. Deras större och diversifierade konkurrenter har bättre möjligheter att göra en grövre indelning av sina affärsområden och behöver på så sätt inte exponera lika mycket information. Att tillämpningen därför inte sker på lika villkor torde försämra jämförbarheten mellan företag i PartnerTechs bransch, och naturligtvis i de flesta andra branscher också. Detta bekräftas även av Schroeder som menar att eftersom segment är identifierade genom att analysera ett företags interna struktur, blir jämförelser mellan företag som har olika strukturer svåra att genomföra.

Generellt sett kommer en jämförelse över tiden, i och med RR 25:s införande, till en början att bli svårare då sättet att redovisa segment förändras väsentligt. Med tiden kommer det dock att utvecklas en praxis bland de börsnoterade företagen, vilket ökar jämförbarheten såväl över tiden som mellan företag. Ytterligare något som talar för en ökad jämförbarhet är att RR 25 förespråkar konsekvens i redovisningen.

På ett internationellt plan förbättras jämförbarheten till viss del. Efter införandet av RR 25 kommer PartnerTechs segmentredovisning att vara jämförbar med segmentredovisningen i samtliga länder inom EU (åtminstone fr.o.m. 2005) och andra länder som tillämpar IASB:s eller FASB:s standarder. Vill en intressent jämföra PartnerTech med ett företag som redovisar enligt den amerikanska standarden SFAS 131 bör denne dock vara medveten om skillnaderna mellan de två standarderna. Det är inga stora skillnader, men ändock inte helt obetydliga vid en jämförelse. Exempelvis kräver IAS 14 respektive RR 25 ett mer standardiserat sätt att mäta varje segments resultat, ett krav som saknas i SFAS 131.

En kvalitativ egenskap vi inte har berört är begriplighet. Detta är den enda som vi anser inte kommer att påverkas nämnvärt av införandet av RR 25. Det kommer förvisso att bli mer information i årsredovisningarna att ta till sig, men det finns inget som säger att informationen för den sakens skull blir mindre begriplig, förutsatt att användaren har vissa förkunskaper inom området. Det nya sättet att segmentredovisa torde snarare öka begripligheten om varje enskilt segment.

### 7.3.2 Uppnås syftet med RR 25?

Syftet med RR 25 är bland annat att underlätta en användares bedömning av ett företags risker och möjligheter samt framtida utveckling. För att detta skall ske bör fokus ligga på en förbättring av informationens kvalitativa egenskaper. Frågan är om syftet uppnås i PartnerTechs fall. Trots att PartnerTech i viss utsträckning passar in i bilden av det företag som rekommendationen är utformad efter, uppstår en rad

komplikationer vid tillämpningen. Framför allt blir de tvungna att göra en rad godtyckliga uppskattningar vid framtagandet av uppgifter för varje segment, vilket ger en missvisande bild. Tillförlitlighet får alltså stå tillbaka för relevans. Troligtvis kommer också de företag som har möjlighet, att i så stor utsträckning som möjligt undvika att lämna ut information om sina segment. Det är framför allt stora företag som kan dölja sina siffror och PartnerTech får därmed en utsatt position. Även om de inte uttryckligen har sagt så, kan vi rimligen anta att även PartnerTech försöker göra sitt bästa för att inte lämna ut allt för mycket information. Att påverka redovisningen på detta sätt ger inte den tydliga bild av företagets segment som användaren antas få i och med RR 25. Dessutom försvåras en jämförelse med andra företag.

### 7.3.3 Slutsatser

I PartnerTechs fall torde RR 25, i jämförelse med tidigare reglering, leda till såväl sämre tillförlitlighet som sämre jämförbarhet. Trots detta får användaren ändå en betydligt bättre bild av företagets segment än tidigare. Såvida de negativa aspekterna inte tar överhand och ger en missvisande bild av företaget, är all ny information som skall redovisas i och med införandet av RR 25 i högsta grad relevant och användbar i en bedömning av företaget. Detta torde gälla för de flesta mindre börsnoterade företag, men i vilken utsträckning beror på företagsspecifika omständigheter.



## 8 Avslutning

---

*I detta avslutande kapitel redogörs för reflektioner kring uppsatsen, dels som produkt, dels som process. Kapitlet avslutas med uppslag till fortsatta studier inom ämnet.*

---

Som framkommit i uppsatsen är tillämpningen av RR 25 inte helt oproblematiske. Rekommendationens utformning har ett multinationellt eller diversifierat företag i åtanke, men i verkligheten är dock varje företag unikt. En del frågor löser sig självt då företagen utgår från sin interna struktur, andra vållar större problem. Ett företag som PartnerTech möter såväl en del tekniska problem som problem med exponering av känslig information. Tolkningsutrymmet i rekommendationen tillåter dem att minska det senare problemet genom att t.ex. redovisa större segment än de annars skulle gjort. Båda problemen har inverkan på informationens användbarhet, d.v.s. dess kvalitativa egenskaper. Att dra några generella slutsatser är svårt eftersom konsekvenserna av RR 25 troligtvis varierar mellan olika typer av företag. Det var heller inte vår avsikt, utan vi ville koncentrera oss på huvudsakligen PartnerTech, i egenskap av ett mindre börsnoterat företag. Det är även svårt att dra generella slutsatser om denna kategori företag eftersom svårigheter med indelningen av segment och graden av informationsexponering inte bara beror på ett företags storlek, utan också på dess struktur, däribland graden av diversifiering.

### 8.1 Reflektioner kring metod och fallföretag

Vår ambition var att se närmare på ett fallföretag som är relativt litet, då vi hade vissa föreställningar om att ett sådant företag, p.g.a. dess ringa storlek skulle missgynnas av rekommendationen. Vi har dock under arbetets gång upptäckt att även ett företags diversifieringsgrad har betydelse för rekommendationens effekter. Därför vore det intressant att göra en fallstudie av ett företag med endast ett segment, för att se hur ett sådant påverkas av rekommendationens utformning.

Vi har tyvärr inte fått ut så mycket av företaget som vi hade förväntat oss. Det beror delvis på att de frågor vi ställde vid intervjun senare visade sig ge otillräckliga svar. Som de flesta uppsatsarbeten har vårt arbete präglats av en inlärningsprocess. Ju senare frågorna formuleras, desto större är sannolikheten att de blir bättre. Då frågorna till företaget skulle skrivas relativt tidigt i processen, formulerades de därför utefter var i processen vi befann oss just då.

Då fallstudien inte blev riktigt så uttömmande och detaljerad som vi tänkt oss, skulle vi kunna gjort en liknande studie av ett flertal företag, för att öka möjligheten att dra

generella slutsatser. Ett annat alternativ skulle ha varit att intervjua en revisor för att komplettera med en sakkunnigs synvinkel i frågan. Vi känner dock att vi gjorde ett riktigt val att fortsätta på den linje vi valt. Genom att följa den valda metoden har uppsatsen resulterat i en kvalitativ studie av PartnerTech som uppnår vårt syfte.

## 8.2 Förslag till fortsatt forskning

Intressant hade naturligtvis varit att få veta hur företagen uppfattar RR 25 efter att den tillämpats ett par år. Det är naturligt att det vid införandet av nya rekommendationer finns farhågor hos företagen kring tillämpningen, vilka förändringar det innebär för företaget o.s.v. Efter en tid torde rekommendationen ses som tämligen naturlig. För att på ett tydligt sätt kartlägga konsekvenserna hade det varit intressant att studera ett icke diversifierat företag, d.v.s. med endast ett segment. Vidare kunde även en jämförande studie mellan ett större diversifierat företag och ett mindre, icke diversifierat ge värdefulla resultat. Framförallt utfallet av informationsexponeringen skulle vara intressant att ta del av. Kommer segmentinformationen att innebära så mycket exponering som företagen i dagsläget befarar?

# Källförteckning

## Publicerade källor

Artsberg, Kristina (2003) *Redovisningsteori, –policy och –praxis*. Liber Ekonomi.

Bokföringsnämnden (1996) *Bokföringsnämndens rekommendation, BFN R9, Redovisning av rörelsegrenar*, Bokföringsnämnden, Stockholm.

Dove, Robert & Vilu, Ago (1998) “Segment reporting: IAS vs US GAAP”. *Accountancy*, July 1998, s. 64-65.

Eriksson, Lars Torsten & Wiedersheim-Paul, Finn (1997) *Att utreda, forska och rapportera*. Liber Ekonomi, upplaga 5:2.

Ettredge, Michael & Kwon, Soo Young & Smith, David (2002) “Competitive harm and companies’ positions on SFAS No. 131”. *Journal of Accounting Auditing & Finance*, Volume 17, s. 93-103.

Gray, Sidney & Street, Donna & Nichols, Nancy (1999) “A new era of segment reporting”. *Accountancy*, Volume 123, April 1999, s. 76-78.

Haller, Axel & Raffournier, Bernard (1998) *International Accounting*. International Thomson Business Press.

Holme, Idar Magne & Solvang, Bernt Krohn (1997) *Forskningsmetodik*. Studentlitteratur, andra upplagan.

Hussain, Simon (2001) “One step forward, two steps back?” *Accountancy*, April 2001, s. 96-96.

Lundahl, Ulf & Skärvad, Per-Hugo (1999) *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer*. Studentlitteratur, tredje upplagan.

Maines, Laureen A. & McDaniel, Linda S. & Harris, Mary S. (1997) “Implications of Proposed Segment Reporting Standards for Financial Analysts’ Investments Judgements”. *Journal of Accountancy*, Volume 35, 1997, s. 1-24.

## KÄLLFÖRTECKNING

---

Olsson, Hans-Inge (2003), "PartnerTech står vid ett vägsäl", *Dagens Industri*, 5 maj 2003.

Olsson, Jan & Skärvad, Per-Hugo (1997) *Företagsekonomi 99*. Liber Ekonomi, åttonde upplagan.

PartnerTech AB (2003) *Årsredovisning 2002*.

Pettersson, Gertrud (1998) *Att skriva rapporter – Om formen och dess betydelse för innehållet*. Ekonomihögskolan, Lund.

Redovisningsrådet (1995), *Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter*, Redovisningsrådet, Stockholm.

Redovisningsrådet (2003) *Redovisningsrådets rekommendation, RR 25, Rapportering för Segment – Rörelsegrenar och geografiska områden*, Redovisningsrådet, Stockholm.

"Revised segment reporting standard from IASC". *Financial Management*, Oct 1997, s. 1-4.

Rundfelt, Rolf (2002), "Rörelsegrensrapportering". *Balans*, nr.12, s.7-9.

Schroeder, Richard G. & Clark, Myrtle W. & Cathey, Jack M. (2001) *Financial Accounting Theory and Analysis*. John Wiley & Sons, Inc., sjunde upplagan.

Svensk författningssamling, SFS 1995:1554 (1995) *Årsredovisningslag*.

Thorell, Per (1996) *ÅRL Årsredovisningslagen - Lagkommentar*. Iustus Förlag AB, Upplaga 1:2.

Winkvist, Mikael (2002) "Ett sätt att se på företaget genom företagsledningens ögon". *Balans*, nr. 6-7, s. 23-27.

Öhrlings PricewaterhouseCoopers (2003) *Hur ska rapportering av segment ske?*, Stockholms Offset.

## Elektroniska källor

Amersham Biosciences *About*

<http://www.amersham.com/about/index.html>, 13 januari 2004

## KÄLLFÖRTECKNING

---

Bokföringsnämnden *Redovisningsnormer R9*

<http://www.bfn.se>, 21 november 2003

Elcoteq *In brief*

<http://www.elcoteq.com/index.asp?id=2F02772E3D2D40889F2A5C6349236F91>, 13 januari 2004

Flextronics *Investors*

<http://www.flextronics.com/Investors/>, 13 januari 2004

Flextronics *Press Release*

<http://www.flextronics.com/News/PressReleases/PressReleases03/20030211SJA.pdf>, 13 januari 2004

Flextronics *Annual Report 2003*

[http://www.flextronics.com/Investors/files/ARcombo\\_2003.pdf](http://www.flextronics.com/Investors/files/ARcombo_2003.pdf), 13 januari 2004

Flextronics *Backgrounder*

<http://www.flextronics.com/Corporate/backgrounder.asp>, 13 januari 2004

HGL *HGL-Gruppen*

<http://www.hgl.se>, 13 januari 2004

HGL *Årsredovisning 2000*

[http://www.google.se/search?q=cache:SmATOZGjby4J:www.hgl.se/doc/HGL\\_arsredovining%2520\\_2000.pdf+hgl+publikt&hl=sv&ie=UTF-8](http://www.google.se/search?q=cache:SmATOZGjby4J:www.hgl.se/doc/HGL_arsredovining%2520_2000.pdf+hgl+publikt&hl=sv&ie=UTF-8), 13 januari 2004

Kitron *General Info*

[http://www.kitron.com/content/view/investor\\_relations/421/](http://www.kitron.com/content/view/investor_relations/421/), 13 januari 2004

Kitron *Stock Quotes*

[http://www.kitron.com/content/view/investor\\_relations/422/](http://www.kitron.com/content/view/investor_relations/422/), 13 januari 2004

Kitron *Årsrapport 2002*

<http://www.kitron.com/content/download/334/1070/file/Årsrapport%202002.pdf>, 13 januari 2004

NOTE *Finansiell Information*

[http://www.note.se/mall.asp?id=1949&menu\\_level\\_1=5&menu\\_level\\_2=0](http://www.note.se/mall.asp?id=1949&menu_level_1=5&menu_level_2=0), 13 januari 2004

*NOTE Om NOTE*

[http://www.note.se/mall.asp?id=1919&menu\\_level\\_1=6&menu\\_level\\_2=0&language=se](http://www.note.se/mall.asp?id=1919&menu_level_1=6&menu_level_2=0&language=se), 13 januari 2004

*NOTE Årsredovisning 2002*

[http://www.note.se/upload/info/files/Arsredovisning\\_2002.pdf](http://www.note.se/upload/info/files/Arsredovisning_2002.pdf), 13 januari 2004

*Oanda FXConverter*

<http://www.oanda.com/convert/classic>, 13 januari 2004

*Redovisningsrådet Allmän information*

<http://www.redovisningsradet.se>, 20 november 2003

*Sanmina-SCI Annual Report 2002*

[http://www.sci.com/Info/Invest\\_Rel/ar\\_pdfs/Sanmina-SCI\\_AR\\_2002.pdf](http://www.sci.com/Info/Invest_Rel/ar_pdfs/Sanmina-SCI_AR_2002.pdf), 13 januari 2004

*Sanmina-SCI Annual Report 2003*

[http://www.sci.com/Info/Invest\\_Rel/ar\\_pdfs/SanminaAR03.pdf](http://www.sci.com/Info/Invest_Rel/ar_pdfs/SanminaAR03.pdf), 13 januari 2004

*Sanmina-SCI Company Information*

[http://www.sci.com/Info/Company\\_pro/comp\\_info.html](http://www.sci.com/Info/Company_pro/comp_info.html), 13 januari 2004

*Sanmina-SCI Frequently Asked Questions*

[http://www.sci.com/Info/Invest\\_Rel/faq.html](http://www.sci.com/Info/Invest_Rel/faq.html), 13 januari 2004

*Solectron About Solectron*

<http://www.solectron.com/about/index.html>, 13 januari 2004

*Solectron Annual Report 2002*

[http://www.solectron.com/investor/2002\\_annual/pdf/Solectron\\_2002\\_AR.pdf](http://www.solectron.com/investor/2002_annual/pdf/Solectron_2002_AR.pdf), 13 januari 2004

*Solectron 2003 Annual Report*

[http://www.solectron.com/investor/2003\\_annual/pdf/Solectron\\_2003\\_AR.pdf](http://www.solectron.com/investor/2003_annual/pdf/Solectron_2003_AR.pdf), 13 januari 2004

*Solectron Investor FAQ*

<http://www.solectron.com/sitemap/index.html>, 13 januari 2004

## Muntliga källor

PartnerTech AB, Malmö

Jörn Henriksson, Redovisningschef.

Besöksintervju den 8 december 2003.

Telefonintervju den 17 december 2003.

# Bilaga 1 – Intervjufrågor

## Del 1 – Indelning i rörelsegrenar respektive i geografiska områden

Syftet med del 1 är att kartlägga PartnerTechs indelningar i rörelsegrenar och i geografiska områden. Utgångspunkten för dessa indelningar är rekommendationens ledord *möjlighet* och *risk*. Det är möjligheterna respektive riskerna som skall vara gemensamma för ett segment, och möjligheterna respektive riskerna skall skilja sig från de i andra segment. En rörelsegren vars varor och tjänster lyder under en viss typ av möjligheter och risker skiljer sig på så sätt från en annan rörelsegren med andra typer av möjligheter och risker. Motsvarande resonemang gäller för indelningen av företaget i geografiska områden.

En utgångspunkt i rekommendationen är vidare att hur företaget är organiserat och hur dess interna rapporteringssystem är uppbyggt avspeglar de möjligheter och risker som företaget är utsatta för.

### Rörelsegrenar

Till en rörelsegren, som är en redovisningsmässigt identifierbar del av företaget, hänförs *likartade varor och tjänster* vilka är utsatta för samma möjligheter och risker. Faktorer att beakta i bedömningen av vad som är likartade varor och tjänster (inbördes ordning utan betydelse) är enligt rekommendationens p. 9:

- Karaktären på varan eller tjänsten.
- Karaktären på produktionsprocessen.
- Vilka kundkategorier som använder varan eller tjänsten.
- Hur varorna och tjänsterna distribueras.
- I vissa fall, i vilken utsträckning verksamheten påverkas av regleringar.

**I vilka rörelsegrenar har PartnerTech delats in?**

**Varför ser indelningen ut på det viset? Hur har Ni resonerat?**



## Geografiska områden

Ett geografiskt område, som är en redovisningsmässigt identifierbar del av företaget, utgörs av ett geografiskt område med *likartad ekonomisk miljö* och som utsätts för samma möjligheter och risker. Det geografiska områdets indelning kan ha två utgångspunkter enligt rekommendationens p. 13:

- Var företagets produktionsanläggningar och andra tillgångar är belägna.
- Var kunderna och marknaderna är belägna.

### **Vilken utgångspunkt har den geografiska områdesindelningen hos PartnerTech?**

#### **Varför har denna utgångspunkt valts?**

Vid bedömning av vad som är ett geografiskt område skall följande faktorer beaktas (inbördes ordning utan betydelse), p. 9:

- Hur likartade de ekonomiska och politiska förhållandena är.
- Graden av samverkan mellan verksamheter i olika geografiska områden.
- Närheten mellan verksamheter som bedrivs på olika platser.
- Särskilda risker som är förknippade med verksamheten i ett visst område.
- Valutaregleringar.
- Valutarisker.

### **I vilka geografiska områden är PartnerTech indelat?**

#### **Varför ser indelningen ut på det viset? Hur har Ni resonerat?**

## Del 2 – Bestämning av primär respektive sekundär indelningsgrund

Del 2 syftar till att kategorisera de segment som identifierats i del 1. Detta görs genom att finna vilket av rörelsegrenar och geografiska områden som utgör den primära indelningsgrunden. Denna kategorisering har betydelse för upplysningskraven, vilka skiljer sig mellan primära och sekundära segment.

Avgörande för huruvida rörelsegren eller geografiskt område skall utgöra primära respektive sekundära segment är, p. 26:

- Hur den dominerande bakgrunden till företagets möjligheter och risker ser ut.
- Hur karaktären hos företagets möjligheter och risker ser ut.

## **Vilka möjligheter och risker är det som i första hand påverkar PartnerTech?**

### **Vad stammar dessa möjligheter och risker från?**

- Är det från olika varor och tjänster som produceras?
- Är det beroende på att företaget är verksamt i olika länder eller andra geografiska områden?

De segment, vars möjligheter och risker i första hand påverkar företaget, avgör den primära indelningsgrunden. Övriga segment utgör då den sekundära indelningsgrunden.

### **Vilken är den primära indelningsgrunden?**

### **Vilken är den sekundära indelningsgrunden?**

## **Del 3 – Särredovisning av segment**

Denna del syftar till att utröna vilka segment som skall särredovisas och om vissa segment skall slås samman till större segment, vilket i rekommendationen behandlas i p. 31-43. Denna avdelning är helt oberoende av del 2 och bestämning av primär respektive sekundär indelningsgrund. Utgångspunkten skall således vara del 1 och den segmentindelning som där gjorts.

### Särredovisning av segment

Utgångspunkten för särredovisning av segment är att rörelsegränar och geografiska områden har kunnat klassificeras som segment enligt del 1. Vidare kräver rekommendationen i p. 35, förutom att hälften eller mer av segmentets intäkter kommer från externa kunder, att en av följande punkter är uppfylld:

- Intäkter från extern försäljning och interna transaktioner minst uppgår till 10 procent av totala intäkter, externa samt interna, för samtliga segment.
- Vinsten eller förlusten för segmentet minst uppgår till 10 procent av sammanlagd vinst för vinstgivande segment eller 10 procent av sammanlagda förluster för förlustbringande segment.
- Tillgångarna i segmentet minst uppgår till 10 procent av alla tillgångar i samtliga segment.

### Fall som ej uppfyller kraven

I de fall gränsvärdena som anges i p. 35 inte uppfylls föreslås tre möjliga handlingsalternativ, vilket framgår i p. 36:

- Segmentet redovisas likväl separat och detta oberoende av segmentets storlek.
- Segmentet slås samman med andra segment och redovisas i grupp. Se nedan för vilka situationer detta blir aktuellt.
- Segment som inte redovisas separat eller sammanslaget redovisas istället som en avstämningspost.

För att undgå att segment särredovisas i för liten utsträckning anges dock ett gränsvärde, p. 37:

- De sammanlagda externa intäkterna för särredovisade segment skall uppgå till minst 75 procent eller mer av företagets totala intäkter.

Om detta gränsvärde inte uppnås blir följden att fler segment skall redovisas tills 75 procentgränsen är nådd. Detta gäller även om dessa segment inte uppnår 10 procentgränsen.

### Sammanlagning av segment

Två eller fler segment kan slås samman om:

- Det finns andra segment som rapporteras internt med likartad finansiell utveckling och som liknar varandra med avseende de faktorer som ges i del 1.

**Vilka segment, rörelsegrenar respektive geografiska områden, i PartnerTech uppfyller kraven att särredovisas?**

**Finns det segment som inte uppfyller dessa krav? I så fall vilka?**

**Hur hanteras de eventuella segment som inte uppfyller kraven?**

**Finns det segment som kan slås samman?**

**Uppfylls gränsen för särredovisning, d.v.s. 75 procent av totala intäkter?**

**Om inte, hur löses detta?**

Del 4 – Redovisnings- och upplysningskrav

Följande upplysningar skall ges för varje primärt segment, p. 50-67:

- Intäkter
  - Externa
  - Interna
- Kostnader
- Resultat
- Tillgångar och skulder
- Investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar
- Avskrivningar
- Ej kassaflödespåverkande poster
- Resultatandelar i intresseföretag

Följande upplysningar skall ges för varje sekundärt segment, p. 69-72:

- Intäkter
- Tillgångar
- Investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar

I rekommendationens p. 84 anges övergångsbestämmelser. Där sägs att RR 25 skall tillämpas på finansiella rapporter för år som börjar den 1 januari 2003. Innehåller dessa rapporter jämförande information för segment för tidigare perioder skall omräkning ske i enlighet med RR 25. Om detta visar sig inte vara genomförbart skall det istället framgå att informationen för tidigare perioder inte följer RR 25.

Finns det möjlighet för Er att ge en komplett segmentredovisning för PartnerTech för 2002?

Del 5 – Aspekter av informationsutgivningen Den här delen behandlar inte den praktiska användningen av rekommendationen utan tar främst sikte på effekterna av en redovisning enligt RR 25.

**Anser Ni att Ni lämnar ut mer information genom att segmentrapportera än vad Ni skulle vilja?**

**Varför/varför inte?**

**Vilken information är sådan som Ni helst inte skulle vilja rapportera?**

**Varför?**

**Vilka företag ser Ni som Era tyngsta konkurrenter?**

**Hur uppfattar Ni Er situation gentemot dessa konkurrenter med avseende på den ökande informationsgivningen?**

**Antag att känslig information kommer fram genom segmentrapportering. Föreligger det en risk att konkurrenterna använder sig av denna?**

**Varför/varför inte?**

**Anser Ni att Ni kommer att lämna ut jämförelsevis mer information än Era konkurrenter?**

**Varför/varför inte?**

## Bilaga 2 – Följdfrågor

- Ni nämnde att Ni inte anser att den sekundära redovisningen ger något mervärde för läsaren.

**Hur resonerar Ni?**

- **Hur många geografiska segment anser Ni att Ni har?**
- Ni nämnde att Ni förmodligen inte till en början kommer att redovisa enligt RR 25 fullt ut.

**Vilka områden är det Ni kommer att ge avkall på?**

**Precisera gärna vilka poster Ni inte kommer att redovisa avseende både rörelsegrenar och geografiska områden.**

- Intäkter, kostnader, tillgångar och skulder skall enligt p. 24 redovisas före eliminering av koncerninterna mellanhavanden. Detta under förutsättning att de koncerninterna mellanhavandena och transaktionerna inte företagits mellan bolag inom samma segment, i dessa fall skall eliminering före segmentredovisningen ske. Av p. 51 framgår vidare att externa och internt genererade intäkter skall redovisas var för sig.

**Påverkas Ni av elimineringsregeln i p. 24, d.v.s. har Ni bolag inom samma segment som har interna mellanhavanden?**

**Anser Ni att RR 25 kommer att exponera Era interntransaktioner mer än innan?**

**Hur resonerar Ni?**

- Pondera att Era interna struktur inte hade varit applicerbar på rekommendationen.

**Hur hade Ni då gått tillväga för att göra en segmentredovisning enligt RR 25?**

- Ni nämnde att Ni ser negativt på att lämna ut information (exempelvis investeringar, anläggningsskapital och resultat) om era segment, främst på grund av att Ni inte vill att informationen skall komma Era konkurrenter tillhanda.

**Vad befarar Ni skulle kunna hända, d.v.s. på vilket sätt skulle konkurrenterna dra nytta av informationen?**

- Ni framförde åsikten att det finns ganska lite att gå på bland andra noterade bolag om hur de har gjort med segmentredovisningen. Det är vidare delvis därför Ni själva är osäkra på upplägget.

**Är det viktigt för Er att gå efter hur andra har gjort?**

**Är andra bolags redovisning en slags mall för hur Ni skall gå tillväga? Motivera gärna.**

- **Tycker Ni att kostnaden av att segmentredovisa överstiger nyttan?**

**Hur resonerar Ni?**

## Bilaga 3 - PartnerTechs konkurrenter

Tabellen visar schematiskt ett urval av PartnerTechs konkurrenter. Samtliga siffror är hämtade på koncernnivå. Uppgifterna om koncernernas omsättning har i samtliga fall, utom för PartnerTech, HGL och NOTE, räknats om till SEK. Omräkningskursen från 31 december 2002<sup>124</sup> har använts, detta då övervägande bolags räkenskapsår följer kalenderåret. Växelkurser som använts är:

1 USD = 8,74660 SEK

1 EUR = 9,16850 SEK

1 NOK = 1,25771 SEK

Koncern	Börsnotering	Omsättning	Anställda	Geografisk spridning
PartnerTech <sup>125</sup>	OMX	1 339 MSEK	1100 st	3 kontinenter, 4 länder
<b>Telekom Infrastruktur</b>				
Elcoteq <sup>126</sup>	HEX	16 870 MSEK	11 000 st	3 kontinenter, 12 länder
Flextronics*	NASDAQ <sup>127</sup>	117 018 MSEK <sup>128</sup>	95 000 st <sup>129</sup>	5 kontinenter, 29 länder <sup>130</sup>
<b>IT/Mekatronik</b>				
Flextronics*	NASDAQ <sup>127</sup>	117 018 MSEK <sup>128</sup>	95 000 st <sup>129</sup>	5 kontinenter, 29 länder <sup>130</sup>
HGL	Publikt** <sup>131</sup>	470 MSEK <sup>132</sup>	300 st <sup>132</sup>	2 kontinenter, 2 länder <sup>132</sup>
Kitron	OBX <sup>133</sup>	2 495 MSEK <sup>134</sup>	1 580 st <sup>135</sup>	1 kontinent, 3 länder <sup>135</sup>

<sup>124</sup> Oanda FXConverter [www] Hämtat från: <http://www.oanda.com/convert/classic> [13 januari 2004]

<sup>125</sup> PartnerTech Årsredovisning 2002 (2003), s. 31, 38, 26, 36

<sup>126</sup> Elcoteq in brief [www]. Hämtat från:

<http://www.elcoteq.com/index.asp?id=2F02772E3D2D40889F2A5C6349236F91> [13 januari 2004]

<sup>127</sup> Flextronics Investors [www] Hämtat från: <http://www.flextronics.com/Investors/> [13 januari 2004]

<sup>128</sup> Flextronics Annual Report 2003 (2003), s.124 [www] Hämtat från:

[http://www.flextronics.com/Investors/files/ARcombo\\_2003.pdf](http://www.flextronics.com/Investors/files/ARcombo_2003.pdf) [13 januari 2004]

<sup>129</sup> Flextronics Press Release [www] Hämtat från:

<http://www.flextronics.com/News/PressReleases/PressReleases03/20030211SJA.pdf> [13 januari 2004]

<sup>130</sup> Flextronics Backgrunder [www] Hämtat från:

<http://www.flextronics.com/Corporate/backgrunder.asp> [13 januari 2004]

<sup>131</sup> HGL Årsredovisning 2000 (2001), s. 20 [www] Hämtat från:

[http://www.google.se/search?q=cache:SmATOZGjby4J:www.hgl.se/doc/HGL\\_arsredovining%2520\\_2000.pdf+hgl+publikt&hl=sv&ie=UTF-8](http://www.google.se/search?q=cache:SmATOZGjby4J:www.hgl.se/doc/HGL_arsredovining%2520_2000.pdf+hgl+publikt&hl=sv&ie=UTF-8) [13 januari 2004]

<sup>132</sup> HGL HGL-Gruppen [www]. Hämtat från: <http://www.hgl.se> [13 januari 2004]



Sanmina SCI	NASDAQ <sup>136</sup>	90 627 MSEK <sup>137</sup>	45 000 st <sup>138</sup>	5 kontinenter, >20 länder <sup>139</sup>
NOTE	Publikt** <sup>140</sup>	637 MSEK <sup>141</sup>	800 st <sup>142</sup>	1 kontinent, 3 länder <sup>142</sup>
Solectron*	NYSE <sup>143</sup>	96 335 MSEK <sup>144</sup>	73 000 <sup>145</sup>	5 kontinenter, 23 länder <sup>146</sup>

#### Medicinsk Teknik

Amersham Biosciences <sup>147</sup>	LSE/NYSE/OBX	22 216 MSEK	10 000	3 kontinenter, 30 länder
HGL	Publikt** <sup>131</sup>	470 MSEK <sup>132</sup>	300 st <sup>132</sup>	2 kontinenter, 2 länder <sup>132</sup>

\* Företag med brutet räkenskapsår.

\*\* Moderföretaget är ett publikt aktiebolag men handlas inte på någon börs.

<sup>133</sup> Kitron Stock Quotes [www] Hämtat från:

[http://www.kitron.com/content/view/investor\\_relations/422/](http://www.kitron.com/content/view/investor_relations/422/) [13 januari 2004]

<sup>134</sup> Kitron Årsrapport 2002 (2003) s. 23 [www] Hämtat från:

<http://www.kitron.com/content/download/334/1070/file/Årsrapport%202002.pdf> [13 januari 2004]

<sup>135</sup> Kitron General Info [www] Hämtat från:

[http://www.kitron.com/content/view/investor\\_relations/421/](http://www.kitron.com/content/view/investor_relations/421/) [13 januari 2004]

<sup>136</sup> Sanmina-SCI Frequently Asked Questions [www] Hämtat från:

[http://www.sci.com/Info/Invest\\_Rel/faq.html](http://www.sci.com/Info/Invest_Rel/faq.html) [13 januari 2004]

<sup>137</sup> Sanmina-SCI's Annual Report 2003 (2004), s. 99 [www] Hämtat från:

[http://www.sci.com/Info/Invest\\_Rel/ar\\_pdfs/SanminaAR03.pdf](http://www.sci.com/Info/Invest_Rel/ar_pdfs/SanminaAR03.pdf) [13 januari 2004]

<sup>138</sup> Sanmina-SCI's Annual Report 2002 (2003), s. 18 [www] Hämtat från:

[http://www.sci.com/Info/Invest\\_Rel/ar\\_pdfs/Sanmina-SCI\\_AR\\_2002.pdf](http://www.sci.com/Info/Invest_Rel/ar_pdfs/Sanmina-SCI_AR_2002.pdf) [13 januari 2004]

<sup>139</sup> Sanmina-SCI Company Information [www] Hämtat från:

[http://www.sci.com/Info/Company\\_pro/comp\\_info.html](http://www.sci.com/Info/Company_pro/comp_info.html) [13 januari 2004]

<sup>140</sup> NOTE Finansiell Information [www] Hämtat från:

[http://www.note.se/mall.asp?id=1949&menu\\_level\\_1=5&menu\\_level\\_2=0](http://www.note.se/mall.asp?id=1949&menu_level_1=5&menu_level_2=0) [13 januari 2004]

<sup>141</sup> NOTE Årsredovisning 2002 (2003) s. 17 [www] Hämtat från:

[http://www.note.se/upload/info/files/Arsredovisning\\_2002.pdf](http://www.note.se/upload/info/files/Arsredovisning_2002.pdf) [13 januari 2004]

<sup>142</sup> NOTE Om NOTE [www] Hämtat från:

[http://www.note.se/mall.asp?id=1919&menu\\_level\\_1=6&menu\\_level\\_2=0&language=se](http://www.note.se/mall.asp?id=1919&menu_level_1=6&menu_level_2=0&language=se) [13 januari 2004]

<sup>143</sup> Solectron Investor FAQ [www]. Hämtat från: <http://www.solectron.com/sitemap/index.html> [13 januari 2004]

<sup>144</sup> Solectron 2003 Annual Report (2003), s. 41 [www] Hämtat från:

[http://www.solectron.com/investor/2003\\_annual/pdf/Solectron\\_2003\\_AR.pdf](http://www.solectron.com/investor/2003_annual/pdf/Solectron_2003_AR.pdf) [13 januari 2004]

<sup>145</sup> Solectron Annual Report 2002 (2002), s. 20 [www] Hämtat från:

[http://www.solectron.com/investor/2002\\_annual/pdf/Solectron\\_2002\\_AR.pdf](http://www.solectron.com/investor/2002_annual/pdf/Solectron_2002_AR.pdf) [13 januari 2004]

<sup>146</sup> Solectron About Solectron [www] Hämtat från: <http://www.solectron.com/about/index.html> [13 januari 2004]

<sup>147</sup> Amersham Biosciences About [www]. Hämtat från: <http://www.amersham.com/about/index.html> [13 januari 2004]