



LUNDS UNIVERSITET
Ekonomihögskolan

Företagsekonomiska Institutionen

FEKN90, Företagsekonomi

Examensarbete på Civilekonomprogrammet

VT 2014

GARANTIAVSÄTTNINGAR ENLIGT IAS 37

Påverkar landsspecifika faktorer fortfarande redovisningen trots att IFRS tillämpas?

Författare

Robin Björnsson

Joacim Eklund

Handledare

Kristina Artsberg

Förord

Vi vill tacka alla som bidragit med idéer och stöttning under processens gång. Vi vill också tacka vår handledare, Kristina Artsberg, för all hjälp, vägledning och positiv kritik som har format vårt arbete.

Lund, 2014-05-23

Robin Björnsson

Joacim Eklund

Sammanfattning

Titel: Garantiavsättningar enligt IAS 37 – påverkar landsspecifika faktorer fortfarande redovisningen trots att IFRS tillämpas?

Kurs: FEKN90, Företagsekonomi: Examensarbete på Civilekonomprogrammet

Författare: Robin Björnsson och Joacim Eklund

Handledare: Kristina Artsberg

Seminariedatum: 2014-05-23

Syfte: Syftet med uppsatsen är att bidra till kunskap om huruvida landsspecifika faktorer fortfarande har betydelse för den nationella redovisningsutformningen, trots den internationella harmonisering som skett inom området genom IFRS.

Metod: Studien har en deduktiv ansats, med vissa explorativa inslag. För att uppnå studiens syfte används en kvantitativ undersökningsmetod där data från årsredovisningar under åren 2006 till 2012 samlas in och analyseras.

Teori: Tidigare forskning som undersökt vilka landsspecifika faktorer som kunnat förklara skillnader i länders redovisning presenteras. Tillsammans med forskning kring IFRS, upplysningar, konservatism och den positiva redovisningsteorin skapar detta den teoretiska referensram som ligger till grund för vår analys av det empiriska materialet.

Empiri: Bolag från Large Cap på NASDAQ OMX i Sverige och FTSE 100 på London Stock Exchange i Storbritannien undersöks för åren 2006 till 2012. Undersökningen omfattar totalt 165 stycken bolag, varav de 31 stycken som har garantiavsättningar under perioden är de som inkluderats i analysen.

Resultat: Studien visar att tillämpningen av standarden skiljer sig åt mellan länderna. Således tyder resultaten på att redovisningskulturella faktorer fortfarande har en påverkan, trots att en och samma redovisningsstandard används. De svenska bolagen har högre garantiavsättningar relativt omsättningen, är bättre på att korrekt uppskatta framtida åtaganden och uppfyller kraven på tilläggsupplysningar bättre. De brittiska bolagen gör konsekvent större återföringar vilket skulle kunna vara ett tecken på *Earnings Management*.

Förslag till fortsatt forskning: Då studien delvis är explorativ är tanken att den ska fungera som grund för fortsatt forskning om garantiavsättningar, diskretionära periodiseringar och redovisningskultur. En liknande, bredare studie som inkluderar fler länder som använder IFRS skulle öka kunskapen kring hur tillämpningen av standarden skiljer sig åt ytterligare. Det skulle även vara intressant att vidare undersöka hur garantiavsättningar, som till stor del bygger på subjektiva uppskattningar kring framtida åtaganden, kan användas som ett sätt att utöva *Earnings management*.

Nyckelord: IAS 37, garantiavsättningar, upplysningar, IFRS, redovisningskultur

Abstract

Title: Warranty Provisions in IAS 37 – Do Country-Specific Institutional Settings Still Affect the National Accounting Design, Despite the Application of IFRS?

Course: FEKN90, Master Thesis in Business Administration, 30 University Credit Points (ECTS)

Authors: Robin Björnsson and Joacim Eklund

Supervisor: Kristina Artsberg

Seminar date: 2014-05-23

Objective: The objective of the thesis is to contribute to knowledge of whether country-specific institutional factors still have significance in the design of the national accounting, despite the international harmonization carried out through IFRS.

Methodology: The thesis has a deductive approach, with some explorative elements. A quantitative research design is used. Data from the companies' Annual Reports for the years 2006 to 2012 are collected and analyzed.

Theoretical perspectives: Prior studies which have examined country-specific institutional settings and their impact on the financial reporting are presented. Together with research about IFRS, disclosures, conservatism and the Positive Accounting Theory this creates the theoretical framework which is applied in the analysis of our empirical material.

Empirical foundation: Companies listed on NASDAQ OMX Large Cap in Sweden and on London Stock Exchange FTSE 100 in the United Kingdom that applies IFRS are examined for the years 2006 to 2012. In total, this means a sample of 165 companies, whereof the 31 companies that account for warranty provisions during this time period are further examined and included in the analysis.

Results: The thesis shows that the application of the standard differs between the countries. Therefore, the results indicate that institutional settings still influence the financial reporting, despite the fact that one uniform accounting standard is used. Swedish companies keep higher warranty provisions, have more accurate estimates for future obligations and have higher compliance with required disclosures within the standard. The British companies have higher reversals of previous made provisions, which could be a sign of earnings management.

Future research: Since the thesis has some explorative elements, the objective is to create a foundation for future research. A broader study, including more countries that apply IFRS could further show how the application of the standard differs between countries with different institutional settings. It would also be of interest to further examine how warranty provisions possibly are used to exercise earnings management.

Key words: IAS 37, warranty provisions, disclosures, IFRS, accounting harmonization

Förkortningar

ESMA	European Securities and Markets Authority
ESS	European Social Survey
FRC	Financial Reporting Council
GAAP	Generally Accepted Accounting Principles
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standards
KKL	Konsumentköplagen (1990:932)
KL	Köplagen (1990:931)
NGM	Nordic Growth Market
ÅRL	Årsredovisningslagen (1995:1554)

Innehållsförteckning

1. Inledning.....	1
1.1 Bakgrund	1
1.2 Problematisering	2
1.3 Syfte.....	4
1.4 Avgränsningar.....	5
1.5 Disposition.....	5
2. Metod.....	6
2.1 Forskningsstrategi och forskningsansats.....	6
2.2 Undersökningsdesign	8
2.3 Tillvägagångssätt	8
2.3.1 Litteratursökning	8
2.3.2 Urval och exkluderingar	9
2.4 Operationalisering av variabler	9
2.4.1 Storleken på garantiavsättningar	9
2.4.2 Efterlevnad av upplysningskrav.....	10
2.4.3 Tillämpning och användande av standarden i övrigt.....	10
2.5 Metodutvärdering	12
3. Teoretisk referensram	14
3.1 IFRS - Bakgrund.....	14
3.1.1 Varför förekommer skillnader i tillämpningen av IFRS?.....	14
3.1.2 Sveriges införande av IFRS.....	16
3.1.3 Storbritanniens införande av IFRS	17
3.2 Upplysningar: dess syfte och betydelse	17
3.3 Konservatism	20
3.3.1 Historisk påverkan; Försiktighetsprincipen	21

3.4 Faktorer på nationell nivå som kan förklara skillnader i redovisningen	23
3.4.1 Legalt system.....	23
3.4.2 Finansieringskälla	23
3.4.3 Tillsyn av den finansiella marknaden	25
3.4.4 Kultur	27
3.5 Positiv redovisningsteori	29
3.5.1 Redovisningspolicy och valet av redovisningsregler	29
4. Institutionalialia	31
4.1 IAS 37.....	31
4.2 Garantier	33
4.2.1 Vad är en garanti?.....	33
4.2.2 Garantier kopplat till konsumentskydd.....	34
4.2.3 Hantering av garantiavsättningar i bokföringen	36
5. Empiri & Analys	37
5.1 Urval och branschstruktur.....	37
5.2 Storleken på garantiavsättningar i förhållande till omsättning	39
5.3 Återföringar av garantiavsättningar.....	41
5.4 Kortfristiga garantiavsättningar	44
5.5 Tillämpning av standarden över tid.....	46
5.6 Efterlevnad av upplysningskrav.....	54
5.7 Sammanfattning av det empiriska resultatet	57
6. Slutsatser.....	60
6.1 Besvarande av forskningsfrågor	60
6.2 Diskussion.....	62
6.3 Förslag till vidare studier	64
Referenslista.....	66

Bilaga 1 – Checklista för upplysningar.....	73
Bilaga 2 – Tillämpning av standarden över tid, fördjupning	74
Bilaga 3 – Artikel.....	76

1. Inledning

1.1 Bakgrund

Bridgelux ... meddelar att dess nya Vero™ serie med LED matrisljuskällor kommer med världens första 10 års garanti [sic] för Chip-On-Board (COB) produkter. Dessa är byggda med sådan hög kvalitet, vilket ger en imponerande livslängd på ljuskällan, vilket gör att man kan ge denna unika garanti (Blockhammar, 2014).

Så här kan det låta när företag¹ marknadsför sina produkter med hjälp av generösa garantitider. De allra flesta företag lämnar någon form av garanti till sina kunder i samband med försäljning av produkter, men hur garantin är utformad skiljer sig från fall till fall. Under garantitiden åtar sig säljaren att åtgärda fel som upptäcks på produkten, som inte kan förklaras av ett felaktigt eller vårdslöst användande (Murthy & Djamaludin, 2002).

Anledningarna för företag att lämna garantier kan vara flera, till exempel som ett sätt att minska osäkerheten för kunden inför ett köp eller för att signalera att företagets produkter håller en hög kvalitet och förväntas hålla under en viss tidsperiod. Enligt Murthy och Djamaludin (2002) kan ett företags garantikostnader uppgå till höga belopp varje år och det är inte ovanligt att det motsvarar allt ifrån en upp till tio procent av försäljningen. Men hur hanterar företagen framtida kostnader för garantiåtaganden i redovisningen och vad händer när de faktiska kostnaderna skiljer sig åt från de initiala uppskattningarna?

Till följd av EG-förordningen 1606/2002 är det sedan år 2005 obligatoriskt för noterade företag inom EU att upprätta sin koncernredovisning enligt IFRS. Företagen upprättar dock inom många EU-länder fortfarande räkenskaperna för moderbolaget enligt nationella redovisningsstandarder, detta kan i sin tur enligt Haller och Wehrfritz (2013) influera hur företagets koncernredovisning enligt IFRS utformas och tillämpas.

Standarden inom IFRS som behandlar bland annat framtida garantiåtaganden är *IAS 37 - Avsättningar, eventalförpliktelser och eventualtillgångar*. En avsättning definieras i IAS 37², p. 10 som en befintlig förpliktelse som sannolikt leder till ett utflöde av resurser men som

¹ Begreppen bolag och företag bedöms i denna uppsats ha samma innebörd och kommer därför att användas parallellt.

² Så som den är presenterad i boken *IFRS Samlingsvolym 2012* (FAR Akademi, 2012)

har en viss osäkerhet vad gäller belopp eller förfallotidpunkt. Då intäkter och kostnader ska matchas med varandra enligt matchningsprincipen samt att redovisningen skall visa en rättvisande bild av företagets ställning så ska en avsättning trots dess osäkerhet redovisas (Marton, Lumsden, Pettersson, Rimmel & Lundqvist, 2010). Det innebär att framtida garantiåtaganden ska kostnadsföras redan då försäljning sker och matchas med intäkterna från denna period. Som motkontering till kostnaden bokförs en avsättning som ligger i balansräkningen fram till reparations- eller åtgärdsdatumet. Enligt Marton et al. (2010) innebär denna uppskattning från företaget om framtida utbetalningar ett visst mått av subjektivitet, då det just är en uppskattning som inte nödvändigtvis stämmer överens med verkligheten. Särskilt problematiskt blir detta då de förväntade garantiåtagandena ligger långt fram i tiden.

1.2 Problematisering

Redovisningsstandarder kan enligt tidigare studier tolkas på olika sätt beroende på landsspecifika faktorer som kultur, om rättssystemet är baserat på *common law* eller *code law* och huruvida företagen primärt finansierar sin verksamhet med kapital från banker och finansiella institut eller från aktiemarknaden. Graden av konservatism, det vill säga graden av försiktighet i värdering av tillgångar och skulder är en konsekvens av dessa nämnda faktorer som i sig kan påverka hur redovisningsstandarder tolkas. Högre grad av konservatism gör att företag tenderar att undervärdera intäkter och tillgångar samt att övervärdera skulder och kostnader (Nobes & Parker, 2012). Enligt tidigare studier är graden av konservatism en av de mest grundläggande förklaringarna till varför tolkningen av standarder kan skilja sig åt mellan länder (exempelvis Gray, 1988). Douppnik och Salter (1995) menar att länder som har ett rättssystem baserat på *code law* och som förlitar sig mer på bankfinansiering generellt sett är mer konservativa.

I uppskattningen av framtida kostnader för garantiåtaganden kan värderingen av hur mycket som ska avsättas skilja sig åt beroende på graden av konservatism. Detta visade Schultz och Lopez (2001) i sin studie, då revisorer från tre länder som klassats som mer eller mindre konservativa fick samma underlag från två fiktiva bolag och skulle bedöma hur mycket garantiavsättningar som efter förutsättningarna borde göras. Resultaten visade att revisorn från det mest konservativa landet ansåg att betydligt högre avsättningar behövde göras jämfört med vad revisorn från det minst konservativa landet förordade. Den enda ytterligare

studie vi funnit som berör garantiavsättningar (Cohen, Darrough, Huang & Zach, 2011) är baserad på endast amerikanska företag. I denna studie har en koppling mellan hur garantiavsättningar används och *Earnings Management* kunnat bevisas, det vill säga medveten resultatpåverkan från ledningen i önskad riktning.

Som nämnt ovan är det från år 2005 obligatoriskt för noterade bolag inom EU att upprätta sin koncernredovisning enligt IFRS. Tidigare studier har visat att institutionella faktorer har kunnat förklara skillnader i redovisningskultur, vilket resulterat i att reglerna tillämpas olika i olika typer av länder. Detta gör att det är intressant att se om dessa faktorer fortfarande påverkar redovisningen efter införandet av IFRS.

Sverige är ett land med ett rättssystem baserat på *code law*, som historiskt har präglats av finansiering från banker och andra kreditinstitut, en hög grad av konservatism och där försiktighetsprincipen har haft en stark ställning (Artsberg, 2005). Storbritannien är ett anglo-saxiskt land som har ett rättssystem baserat på *common law* och där företagens finansieringsbehov säkerställts främst genom tillskott från aktiemarknaden. Aktieägares avkastningskrav blir därmed överordnat den försiktighet i värdering av tillgångar och skulder som kreditgivare kräver. Brittiska företag har enligt tidigare studier visat sig vara mindre konservativa (exempelvis Gray, 1988) och principen om *true and fair view* som har en stark ställning inom brittisk redovisning kan innebära att tillgångar värderas högre och skulder lägre än i mer konservativa länder (Nobes & Parker, 2012).

Sveriges och Storbritanniens redovisningskultur skiljer sig därför principiellt ganska mycket åt och hur detta påverkar bedömningar kring garantiavsättningar har inte studerats i två länder med olika redovisningskultur men som använder samma redovisningsstandard. Därför vill vi med hjälp av information från årsredovisningar undersöka om tillämpningen och användandet av standarden IAS 37 skiljer sig åt mellan de största noterade svenska och brittiska företagen, samt i så fall på vilket sätt. Vår första frågeställning är därför:

Hur används och tillämpas den del av IAS 37 som behandlar garantiavsättningar i Sverige respektive Storbritannien? Skulle eventuella skillnader som går att finna i tillämpningen kunna bero på att länderna har skilda redovisningskulturella bakgrunder?

Utöver skillnader i tolkning och tillämpning av en och samma redovisningsstandard till följd av redovisningskulturella skillnader, pekar tidigare forskning på att institutionella och kulturella faktorer även kan förklara skillnader i hur väl upplysningskrav följs. Upplysningar lämnas av företag genom bland annat finansiella rapporter och noter i dessa, vilket är ett sätt att minska informationsasymmetrin mellan företag och potentiella eller befintliga aktieägare (Healy & Palepu, 2001). Tidigare studier har visat att upplysningar kan bidra till att skapa en mer effektiv kapitalmarknad och minska ett företags kapitalanskaffningskostnader (Francis, Khurana & Pereira, 2005; Hail & Leuz, 2006).

Studier genomförda av Akman (2011) och Glaum, Schmidt, Street och Vogel (2013) undersökte för åren 2004 till 2006 respektive år 2005 hur väl olika länder uppfyllde de krav på upplysningar som finns inom ett antal IFRS-standarder. Studierna kunde påvisa att det fanns stora skillnader mellan länder när det kom till hur väl upplysningskraven följdes. Detta kunde till viss del förklaras av faktorer kopplade till kultur, legalt system, hur väl utvecklad aktiemarknaden i landet är och hur tillsynen av den finansiella marknaden är utformad. Både Akman (2011) och Glaum et al. (2013) konstaterade att Storbritannien är ett av de länder som följde kraven på upplysningar i högst utsträckning. Den senare studien inkluderade också Sverige som följde kraven ännu bättre än Storbritannien, 81,7 % jämfört med 79,8 %.

Dessa studier gjordes precis innan och direkt efter att IFRS blivit obligatoriskt inom EU. Därför anser vi att det är intressant att undersöka detta igen flera år senare, vilket också Akman (2011) nämner i sin studie som förslag till fortsatt forskning. Vi ämnar endast undersöka de krav på upplysningar som är kopplade till garantiavsättningar, för att se om något av länderna följer upplysningskraven bättre och om nivån på efterlevnad skiljer sig åt jämfört med tidigare studiers resultat. Vår andra frågeställning är därför:

Hur väl följs kraven på tilläggsupplysningar för garantiavsättningar inom IAS 37 i Sverige respektive Storbritannien?

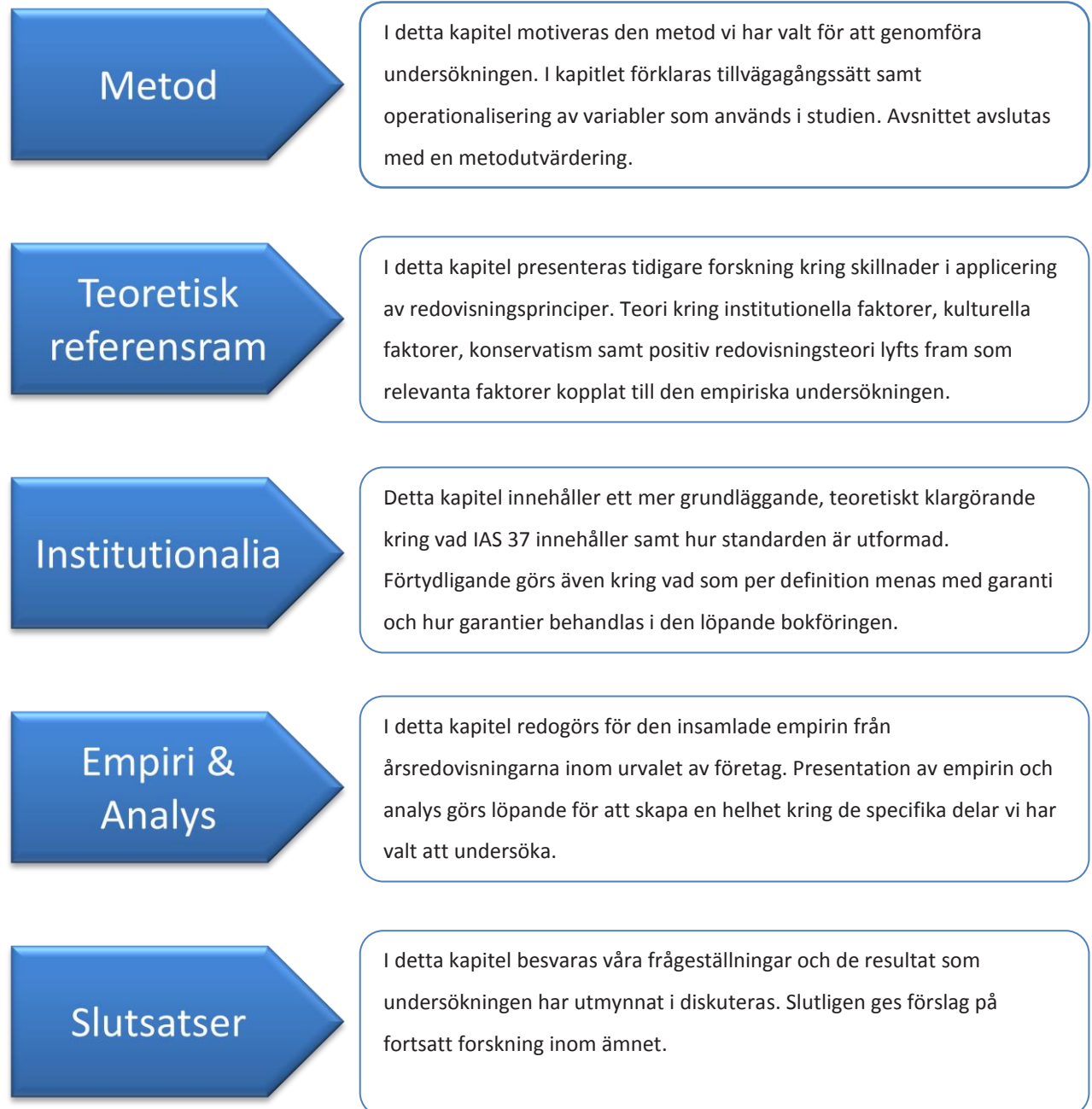
1.3 Syfte

Syftet med uppsatsen är att bidra till kunskap om huruvida landsspecifika faktorer fortfarande har betydelse för den nationella redovisningsutformningen, trots den internationella harmonisering som skett inom området genom IFRS.

1.4 Avgränsningar

Då inte alla företags årsredovisningar för år 2013 hunnit publicerats inom denna uppsats tidsram exkluderas detta år från undersökningen. Årsredovisningen för år 2012 är alltså den senaste som inkluderas i undersökningen. I de fall då företagen har brutet räkenskapsår inkluderas däremot årsredovisningen som hänför sig till verksamhetsåret 2012/2013.

1.5 Disposition



2. Metod

I detta kapitel kommer vi att redogöra för vilken typ av studie vi har gjort samt hur vi har gått tillväga för att genomföra den. Vidare kommer ett avsnitt att behandla hur vi operationaliserat olika variabler för att kunna jämföra informationen från respektive företag, samt en utvärdering av den metod vi har valt och vilken kritik som finns mot densamma.

2.1 Forskningsstrategi och forskningsansats

Vår studie är kvantitativ, har en deduktiv ansats och avser att jämföra hur IAS 37 används och tillämpas i Sverige respektive Storbritannien. Tidigare forskning har visat att redovisningskulturella och institutionella faktorer kunnat förklara varför tillämpningen av redovisningen skiljer sig åt mellan länder. Dessa faktorer skulle kunna förklara eventuella skillnader i hur standarden IAS 37 tillämpas och vi har därför utgått från den teori som finns kring detta. Bäst lämpad för vår undersökning är därför en deduktiv ansats, som tar sin utgångspunkt i befintliga teorier för att undersöka om dessa kan appliceras på hur det ser ut i praktiken. Den forskning som finns kring ämnet samlas då och granskas sedan empiriskt (Bryman & Bell, 2005).

Till en början arbetade vi med en hypotestestande strategi som är vanligt vid en deduktiv ansats, där både förhållande och effekt är känt på förhand. I en sådan ställs en hypotes upp byggd på den tidigare teori som finns och den testas sedan med hjälp av insamlad empiri (Goldkuhl, 2011). Vi märkte dock efterhand att detta inte var det optimala angreppssättet, då urvalet utgörs av en icke homogen grupp av företag från en rad olika branscher. Varför detta utgör ett problem är på grund av att garantipolicy är något som är väldigt specifikt för varje företag och som skiljer sig mycket åt mellan olika branscher och typer av företag. Därför blir inte jämförbarheten tillräckligt stor för att kunna dra några statistiskt signifikanta slutsatser baserat på de hypoteser vi hade tänkt ställa upp.

En explorativ strategi innebär enligt Denscombe (2004) att fakta samlas in för att kunna beskriva situationer eller händelser. Han menar att det primära syftet i en sådan typ av studie inte är att förklara hur saker och ting borde vara eller varför de är som de är. Syftet är snarare att förklara *hur* det ser ut och att studien är hypotesgenererande, det vill säga att ställa upp hypoteser som kan testas i framtida studier på området. Grönmo (2006) menar att i explorativa undersökningar är inte avsikten att kunna systematiskt generalisera vilket är

fallet vid en hypotestestande ansats. Avsikten kan istället vara att göra en undersökning på ett område som är relativt utforskat, och att dra slutsatser som kan vara till hjälp vid fortsatta studier. Istället för att koppla resultaten fullt ut till tidigare teori och studier på området resoneras mer intuitivt och tentativt kring resultaten i en explorativ studie.

Detta tycker vi stämmer väl överens in på det ämnesområde vi har valt, då garantiavsättningar är ett relativt utforskat område som, vad vi vet, inte har studerats i den här typen av kontext tidigare. Delar av vår undersökning har därför även explorativa inslag. Detta innebär att vissa delar av analysen i första hand handlat om att presentera och att försöka tolka intressanta statistiska resultat, snarare än att koppla tillbaka resultatet till teorin i lika stor utsträckning som vid hypotestestande frågeställningar. Garantiavsättningar är en osäker post i redovisningen som innefattar en hög grad av subjektivitet. I och med detta kan redovisningskulturella faktorer och skillnader i tolkningen av standarden i hög utsträckning påverka tillämpningen av densamma. Därför är just garantiavsättningar ett lämpligt område att studera om fokus är att upptäcka eventuella skillnader mellan länder.

Explorativa undersökningar kan vara byggda på både kvalitativa och kvantitativa ansatser. Storleken på urvalet kan variera kraftigt men är ofta större i kvantitativa studier. Det viktiga är dock att urvalet är så pass stort att det kan visa på den bredd och variation som kan finnas inom det området som studeras (Grönmo, 2006). Vi har valt en kvantitativ ansats och anser att det urval vi har gjort är tillräckligt stort för att innefatta en relativt heterogen grupp av företag. Denscombe (2004) ger exempel på hur sådan typ av information kan samlas in, vilket kan vara genom etnografiska undersökningar, fallstudier, surveyundersökningar eller liknande. Vi anser dock att även dokumentstudier lämpar sig bra för att samla in sådan här typ av information, då vi svart på vitt kan få svar på *hur* verkligheten ser ut.

Vi har alltså använt oss av dokumentstudier för vår insamling av empiri. Mer specifikt innebär det att årsredovisningar för de största börsnoterade svenska och brittiska företagen för åren 2006 till 2012 har granskats. En fördel med dokumentstudier i form av just årsredovisningar är att materialet är lättillgängligt då exempelvis ÅRL stadgar att ett aktiebolag måste offentliggöra sin årsredovisning. Dessutom finns börsspecifika regler som innebär att de måste finnas tillgängliga för utomstående. Andra fördelar med dokumentstudier eller innehållsanalys är enligt Bryman och Bell (2005) att det är enkelt att

beskriva hur urvalet har gjorts och hur granskningen har genomförts, vilket gör att det är lätt att replikera och att det därför kan sägas vara en objektiv analysmetod.

2.2 Undersökningsdesign

En komparativ eller jämförande design innebär enligt Bryman och Bell (2005) att två eller fler fall med olika förutsättningar jämförs. För kvantitativa ansatser menar de vidare att detta ofta betyder att ett antal likvärdiga observationer görs mellan två eller flera populationer. Ett vanligt angreppssätt är då att jämföra länder, med grund i att de har olika institutionella och kulturella bakgrunder. Detta stämmer väl överens med vår studie då vi har jämfört Sverige och Storbritannien som använder sig av samma redovisningsstandard men har olika redovisningskulturella bakgrunder. Anledningen till att vi har valt denna typ av design är för att få en djupare förståelse för just hur sociala och kulturella variabler kan påverka en annan faktor, i det här fallet redovisningen och tolkningen av redovisningsreglerna.

Bryman och Bell (2005) menar att det kanske viktigaste i en komparativ studie är att det säkerställs att urvalen i grunden går att jämföra och att man studerar samma sak i båda populationerna, annars finns risken att felaktiga tolkningar av resultaten görs. I och med att båda länderna tillämpar IFRS anser vi att det är möjligt att jämföra dem med varandra, för att se om det trots detta finns några skillnader. Observationerna från företagen i respektive land är även baserade på information från samma tidsperiod, åren 2006 till 2012, vilket innebär att ändringar och uppdateringar av standarden inte har påverkat resultatet åt något håll.

2.3 Tillvägagångssätt

2.3.1 Litteratursökning

Vi har främst använt oss av databasen Business Source Complete som är tillgänglig via Lunds Universitet för att hitta artiklar kring vårt ämne. Ett kriterium har varit att artiklarna ska ha varit föremål för *peer-review*. Några av sökorden som använts är *warranty*, *guarantee*, *disclosures*, *provisions*, *IFRS*, *culture*, *IAS 37* och dessa i kombination. Vissa artiklar har även hittats genom ett snöbollsurval, det vill säga genom att andra artiklar hänvisat till dem. Vi har då funnit att de kan vara av intresse för att fördjupa våra kunskaper kring ämnet ytterligare. Vi har vid flertal tillfällen också använt oss av Nobes och Parkers litteratur då de syntetiserar mycket av tidigare forskning kring internationell redovisning.

Utöver artiklar från vetenskapliga tidsskrifter har vi i vissa fall använt oss av artiklar från branschtidsskrifter, exempelvis Balans för att få ytterligare förståelse kring standarden och den rådande praktiska tillämpningen av densamma. För att kunna upprätthålla objektiviteten i studien har artiklar från dessa typer av tidsskrifter lästs mer kritiskt, då de jämfört med vetenskapliga artiklar är mer subjektiva och kan vara präglade av politiska och personliga intressen.

2.3.2 Urval och exkluderingar

Vi har valt att basera vår undersökning på de största börsnoterade bolagen i Sverige respektive Storbritannien, då det i första hand är noterade bolag som tillämpar IFRS i koncernredovisningen. Det innebär att vi har inkluderat samtliga bolag som den 1 mars 2014 var listade på Large Cap Stockholm på NASDAQ OMX för Sverige (65 stycken bolag) och FTSE100 på London Stock Exchange för Storbritannien (100 stycken bolag), en så kallad totalundersökning av dessa två populationer. Noterade bolag på NASDAQ OMX i Sverige som har ett börsvärde på över en miljard euro är listade på Large Cap (NASDAQ OMX, 2012). På London Stock Exchange är de hundra största noterade bolagen baserat på börsvärde listade på FTSE 100 (FTSE Group, 2012).

Banker, finansiella institut och försäkringsbolag har redan från början exkluderats ur undersökningen då de delvis har ett annat regelverk. Denna kategori utgjorde 16 stycken företag på FTSE 100 och 18 stycken företag på Large Cap, alltså ett bortfall på totalt 34 stycken företag. Slutligen har de 2 företag på Large Cap som inte upprättat sin koncernredovisning enligt IFRS exkluderats, då det är ett specifikt område inom denna redovisningsstandard som studerats. Resterande årsredovisningar har undersökts, totalt 129 stycken företag och 7 stycken observationer för varje företag för åren 2006 till 2012.

2.4 Operationalisering av variabler

2.4.1 Storleken på garantiavsättningar

Storleken på årliga garantiavsättningar för perioden 2006-2012 är den första jämförelsen vi har gjort mellan de två länderna för att finna eventuella skillnader i användandet och tillämpningen av standarden. För att inte bolagens varierande storlek ska påverka resultaten och för att få ett mer jämförbart mått så har vi satt den årliga garantiavsättningen i relation

till företagets totala omsättning. Ytterligare redogörelse för hur undersökningen gått till samt resultat från densamma presenteras i avsnitt 5.2.

2.4.2 Efterlevnad av upplysningskrav

För att undersöka hur väl de olika företagen följer upplysningskraven kring garantiavsättningar i IAS 37 har vi med hjälp av standarden (p. 84-85) utvecklat en checklista för att granska vilka av upplysningarna ett företag lämnar. För jämförelsen mellan länderna så har vi endast granskat årsredovisningarna från år 2012 och inte perioden 2006-2012 som vi har gjort när det gäller storleken på garantiavsättningar. Detta har gjorts på grund av att det intressanta i sammanhanget anser vi vara att ge en så uppdaterad bild som möjligt. Dessutom har tidigare studier (Akman, 2011; Glaum et al., 2013) undersökt hur väl företag från olika europeiska länder, däribland Sverige och Storbritannien, följde upplysningskraven fram till år 2006.

I undersökningen har vi gett värdet 1 om ett företag lämnar en specifik upplysning och värdet 0 om upplysning inte lämnas. Detta innebär ett oviktat index, där samtliga upplysningar anses lika viktiga. Glaum et al. (2013) och Akman (2011) har använt ett oviktat index i sina undersökningar kopplade till hur väl upplysningskraven följs. Det finns även studier som använt ett viktat index, där specifika upplysningar haft en större tyngd (exempelvis Hodgdon, Tondkar, Harless & Adhikari, 2008; Spetz & Baker, 1999). Då vi inte har kunskapen för eller intentionen att bedöma om en viss upplysning skulle vara viktigare än en annan för olika intressenter så valde vi att arbeta med ett oviktat index. Vi har sedan räknat ut den procentuella andelen av upplysningskraven som uppfylldes av respektive företag. Totalt har en checklista med nio stycken punkter sammanställts utifrån punkt 84 och 85 i IAS 37, vilken återfinns i bilaga 1. Resultaten från undersökningen presenteras i avsnitt 5.6.

2.4.3 Tillämpning och användande av standarden i övrigt

Eftersom vår studie delvis är explorativ, så låste vi oss inte allt för mycket på förhand när det gällde vad som explicit skulle undersökas utöver dessa två ovan nämnda variabler. Därför har vi granskat varje årsredovisning noggrant för att finna allt som har en koppling till IAS 37 och garantiavsättningar. Informationen för varje år och företag har noterats för att kunna

jämföras med andra företags rapportering och för att kunna hitta skillnader eller likheter mellan företagen både inom ett land och mellan länderna.

Under studiens gång har vi därför upptäckt samband som vi ansett statistiskt intressanta och operationaliserat dessa för att få ytterligare mått på hur tillämpningen av standarden kan skilja sig åt mellan länderna. Hur vi konstruerat dessa mått redogörs för i sin helhet i empirikapitlet men presenteras även kortfattat nedan.

2.4.3.1 Återföringar av garantiavsättningar

En post i tilläggsupplysningarna som vi efterhand som granskningen av årsredovisningarna gjordes upptäckte kan vara relativt stor och uppgå till betydande belopp är återföringar av tidigare gjorda avsättningar. Om det inte längre är troligt att ett utflöde av resurser krävs för en gjord garantiavsättning ska den återföras enligt IAS 37 p. 59. Att undersöka hur stora återföringar varje bolag gör kan visa hur väl företagets uppskattningar stämmer överens med det faktiska utfallet, resultaten presenteras i avsnitt 5.3.

2.4.3.2 Kortfristiga garantiavsättningar jämfört med ianspråktagande året efter

Vi har även jämfört hur stor andel av de garantiavsättningar som klassats som kortfristiga ett år som faktiskt tagits i anspråk året efter. Detta mått kan ses som ett komplement till det om återföringar ovan. Det går på detta sätt att få en uppfattning om hur precisa företagen är i sina uppskattningar. Upplysningar om och uppdelning av avsättningar i kortfristiga respektive långfristiga är dock i jämförelse med återföringar inget krav som specifikt ställs i standarden, således är det valfritt för företagen om de vill visa hur stor andel av garantiavsättningarna som beräknas tas i anspråk inom ett år. Resultaten från denna del av undersökningen presenteras i avsnitt 5.4.

2.4.3.3 Tillämpning av standarden över tid

I takt med att årsredovisningarna har granskats upptäckte vi att inte alla företag redovisar hur lång garantitid varje års garantiavsättning avser. Därför blir det svårt om inte omöjligt att följa upp på det faktiska ianspråktagandet från ett år till ett annat. Vi resonerade därför kring en modell som över tid kan visa skillnader i hur företag använder sig av standarden. Då företagen agerar inom olika länder, branscher, segment etcetera är det svårt att göra en rättvis jämförelse mellan enskilda företag. Företagens produkter samt förutsättningarna för garantierna som ges ut skiljer sig åt då företag inte har någon skyldighet att lämna garantier.

Alltså önskar vi inte jämföra specifika garantier mellan företag, istället har vi genom två olika mått jämfört hur företagen redovisningsmässigt använder sina garantiavsättningar över tid, med hjälp av information om avsättningar, återföringar och ianspråktaganden. Detta anser vi på ett mer tillförlitligt sätt visar hur just användandet av standarden speglas i årsredovisningen. I avsnitt 5.5 återfinns resultaten från denna del av undersökningen och en ytterligare förklaring kring hur måtten konstruerats.

2.5 Metodutvärdering

Bryman och Bell (2005) tar upp några av de nackdelar som finns med dokumentstudier. För det första finns det nästan alltid någon grad av subjektiv tolkning när sådan här typ av information ska kodifieras. Detta anser vi inte är något större problem i just mätningen av storleken på garantiavsättningar då den information som behövs för att beräkna detta redovisas tydligt i noter till resultat- och balansräkningen och inte behöver analyseras ytterligare. De intressanta statistiska samband som vi har hittat under studiens gång och som sedermera operationaliserats bygger på vissa antaganden. Exkluderingar har också gjorts av vissa bolag som vi inte ansett vara representativa för populationen som helhet på grund av olika anledningar. Detta innebär ett visst mått av subjektivitet från vår sida, men vi har försökt att vara konsekventa i våra bedömningar och argumenterat för varför vi har valt att inte inkludera vissa bolag samt varför vi har gjort vissa antaganden.

Vidare kan punkterna på vår checklista som använts för att se hur väl upplysningskraven inom IAS 37 följs endast kan anta värdet 0 eller 1, vilket gör att ingen ytterligare gradering behövt göras. Dessutom är det i de flesta fall relativt lätt att identifiera om företagen i fråga har lämnat en specifik tilläggsupplysning eller inte, främst de av numerisk karaktär. Vissa av upplysningskraven, som exempelvis att företagen skall lämna "en kortfattad beskrivning av förpliktelsens karaktär" (p.85a) eller ge "en indikation om osäkerheterna om beloppet eller tidpunkter för utflöde av resurser" (p.85b) är svårare att direkt identifiera. I dessa fall krävs en viss grad av subjektivitet, vilket kan minska resultatens tillförlitlighet. För att motverka detta har vi i osäkra fall jämfört med vad andra företag i studien lämnat för information och försökt att vara konsekventa i bedömningen. En annan nackdel med dokumentstudier enligt Bryman och Bell (2005) är att det kan vara svårt att få svar på varför det ser ut som det gör. Detta har som tidigare nämnts inte så stor påverkan på resultatet i vår delvis explorativa

studie då syftet är att beskriva *hur* det ser ut och om det finns några skillnader mellan länderna.

För att göra mätningen så objektiv som möjligt har vi som nämnt ovan beräknat storleken på garantiavsättningar med hjälp av koncernens totala omsättning. Företagen som har undersökts i studien är i de allra flesta fall dynamiska, multinationella koncerner som kan ha en rad olika verksamhetsgrenar och segment. Sammansättningen av en koncern förändras också över tid på grund av uppköp, avveckling av vissa verksamhetsgrenar etcetera. Det kan vara så att garantiavsättningarna endast hänför sig till ett segment inom koncernen. Baserat på den information som lämnas i årsredovisningarna är det dock svårt för oss som utomstående att bedöma vilken specifik verksamhetsgren som garantierna hänför sig till. Därför har vi bedömt att det skulle minska jämförbarheten mellan företagen om vi endast inkluderat en del av koncernen i en observation och hela koncernen i en annan.

Då det är relationen mellan garantiavsättning och omsättning som har undersökts så har vi inte behövt ta hänsyn till att företagen från Sverige respektive Storbritannien redovisar i olika valutor. Däremot, som nämnt ovan är företagen i studien väldigt stora och koncernen kan bestå av en mängd dotterbolag från olika länder redovisar i andra valutor. Därför blir valutakursdifferenser en faktor som kan påverka storleken på garantiavsättningar. Vi har dock inte tagit hänsyn till valutakursförändringar över tid eller inkluderat dessa i beräkningarna. De korrigeringar som görs för valutakursdifferenser vid varje balansdag är inte i första hand hänförligt till årets garantiavsättning utan snarare till alla avsättningar som tidigare har gjorts. De totala garantierna används endast som variabel i ett av våra mått, det som behandlar återföringar i förhållande till just totala garantier. Vi har dock haft detta i åtanke när vi undersökt hur standarden tillämpas men det har i slutändan inte visat sig ha någon materiell påverkan på resultaten.

3. Teoretisk referensram

I detta kapitel kommer vi att redogöra för ett urval av den teori som finns kring varför det kan förekomma skillnader i tillämpningen av redovisningen mellan olika länder trots att en och samma redovisningsstandard används. Vidare kommer studier att presenteras som har kunnat påvisa att skillnader mellan länder har kunnat förklaras av specifika institutionella och kulturella faktorer. Slutligen presenteras grunderna i den positiva redovisningsteorin och dess koppling till Earnings Management översiktligt.

3.1 IFRS - Bakgrund

3.1.1 Varför förekommer skillnader i tillämpningen av IFRS?

Nobes och Parker (2012) menar att företag kan ha flera anledningar till att vilja tillämpa IFRS på olika sätt och att detta kan skilja sig åt från ett år till ett annat. Ett visst år kan företaget önska visa ett högre resultat för att exempelvis tillgodose förväntningar från aktiemarknaden för att nästa år önska att redovisa ett lägre resultat för att ha möjlighet att sänka exempelvis utdelning eller löner. De menar vidare att valfriheten inom IFRS tidigare har varit stor, med många olika alternativ inom en viss standard, men att detta över tid har reducerats genom olika förbättringsprojekt. Dock finns fortfarande valfrihet kvar inom vissa standarder som exempelvis valet mellan kostnadsbaserad eller *fair value* värdering.

Nobes och Parker (2012) framhåller att det finns skillnader mellan IFRS som helhet utvecklat av IASB och det IFRS som tillämpas av ett enskilt land eller region. IFRS som är antaget av EU skiljer sig exempelvis åt i vissa avseenden från det som är utvecklat av IASB. Detta gör att valmöjligheterna inom en specifik standard kan skilja sig åt mellan länder. Vidare menar de att även översättningar av IFRS från originalspråket engelska ibland kan göra att betydelsen i reglerna kan försvagas. Ett exempel på detta illustrerades av Douppnik och Richter (2004) som kom fram till att tyska redovisningsekonomer uppskattar begreppet *troligt* mer konservativt än amerikanska redovisningsekonomer. Inom IAS 37 är det just hur *troligt* eller *sannolikt* (p. 14) utflödet av resurser är som avgör om en avsättning skall redovisas. Genom olika tolkningar kan skillnader uppstå mellan två företag trots att båda redovisar enligt IFRS.

En viss subjektivitet i tolkningen av redovisningsreglerna uppkommer enligt Nobes & Parker (2012) till följd av att IFRS är ett principbaserat system, då det till skillnad från i ett regelbaserat system inte finns detaljerade regler kring exakt hur alla transaktioner ska

hanteras i redovisningen. De menar vidare att begrepp som *troligt*, *sannolikt* och *true and fair view* är exempel på uttryck som är typiska för ett principbaserat system.

Inom EU är det endast den noterade koncernen och inte moderbolaget som är skyldig att tillämpa IFRS. Därför redovisar företagen också enligt nationellt GAAP och ofta översätts dessa den "kortaste vägen" till IFRS enligt Haller och Wehrfritz (2013). Det innebär att om det finns flera olika alternativ inom IFRS för hur företaget ska hantera en viss post i redovisningen, så är det mer troligt att de väljer ett alternativ som är tillåtet även inom den nationella redovisningsstandarden då det i många fall är detta som är mest kostnadseffektivt. Nobes (2006) menar att ytterligare en anledning till detta är att det kan förekomma en viss tröghet i acceptansen av nya redovisningsregler. Därför försöker företagen att i möjligaste mån använda sig av de IFRS-regler som kan tolkas mest likt de lokala redovisningsreglerna.

Gee, Haller och Nobes (2010) menar att även kopplingen mellan redovisningen och beskattningen kan förklara varför företagen väljer att använda alternativ inom IFRS som finns även inom den nationella redovisningsstandarden. Om företaget har valt ett alternativ eller värdering som ger en skatteminimerande effekt i den nationella redovisningen, kan det vara svårt att förklara för skattemyndigheten varför företaget ansett det mer lämpligt att välja ett annat alternativ eller värdering när de därefter tillämpat IFRS. Därför tenderar företagen att använda samma typ av värdering inom IFRS trots att andra alternativ finns enligt Gee, Haller och Nobes.

Dock menar Haller och Wehrfritz (2013) att dessa motiv till att hålla fast vid de lokala redovisningsreglerna kan ställas mot det faktum att det finns andra orsaker till varför företag skulle vilja ändra sin redovisningspolicy. Den första orsaken som de nämner är att ett företag kan vilja anpassa sin redovisning så att den ska bli så mer lik konkurrenters inom samma bransch, för att kunna öka jämförbarheten internationellt för företagets intressenter. En annan orsak kan enligt Haller och Wehrfritz vara att enskilda intressenter såsom kreditgivare kan ställa krav på specifika redovisningsregler för att det ska öka deras möjlighet till jämförelse mellan företag som tillämpar IFRS. Till sist menar de att trots att det i många fall kan vara den mest kostnadseffektiva hanteringen att just hålla fast vid lokala

redovisningsregler så kan det finnas andra alternativ inom IFRS som kan ge företaget som helhet stora fördelar, varför de väljer detta alternativ istället.

Det finns slutligen inte något internationellt tillsynsorgan som övervakar så att reglerna inom IFRS följs. Istället åläggs varje land att sköta detta, vilket gör att graden av tillsyn kan skilja sig mycket åt mellan olika länder beroende på det nationella tillsynsorganets inflytande. Nobes och Parker (2012) påpekar att om övervakningen och uppföljningen av reglerna är svag ökar sannolikheten för att länder använder sig av redovisningsreglerna på olika sätt. Ofta finns det dock börsspecifika krav på noterade företag som därigenom är föremål för en mer omfattande tillsyn och övervakning.

3.1.2 Sveriges införande av IFRS

Hellman (2011a) lyfter fram tidigare forskning (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer & Vishny, 2000; Nobes, 1983) som beskriver Sverige som ett land som har karaktäriserats av ett starkt skydd för främst långivare och generellt sett ett svagare skydd för aktieägare. Sverige har också enligt dessa studier traditionellt sett haft en stark koppling mellan stat, skatt och redovisning, samt influerats mycket av tysk redovisningskultur. Penman och Zhang (2002) menar att beskattningens koppling till redovisningen i Sverige har gett svenska företag incitament att applicera redovisningsreglerna konservativt; att redovisa tillgångar lågt och skulder högt.

Sveriges införande av IFRS skedde stegvis från år 1991 till och med år 2004. Några av anledningarna till att Sverige med tiden mer och mer började anpassa sina redovisningsstandarder till IFRS var enligt Hellman (2011a) för att lättare kunna attrahera utländskt kapital, bättre kunna applicera redovisningsregler för goodwill samt för att utländska intressenter hade svårt att förstå de svenska obeskattade reserverna. Vissa svenska regler hölls fast vid in i det sista, exempelvis värdering till historisk anskaffningskostnad istället för till *fair value* inom IFRS, som gäller för bland annat finansiella instrument (IAS 39).

Hellman (2011a) menar att det skedde en selektiv och anpassad övergång där nationella standarder ändrades för att överensstämma med IFRS, men bara till den grad de inte ansågs strida med svensk lag. Företagen var i första hand skyldiga att följa svensk lag och i andra hand redovisningsrekommendationer, därmed fick dessa enligt Hellman en underordnad

betydelse. Dessutom kunde noterade bolag avvika från redovisningsrekommendationerna om förklaring till avvikelsen gavs och detta var relativt vanligt, sammanfattar Hellman.

3.1.3 Storbritanniens införande av IFRS

Skillnaden mellan IFRS och UK GAAP är enligt Nobes och Parker (2012) väldigt begränsad då Storbritannien tidigt tog en influerande roll inom IASB. Storbritanniens nationella standardsättare Accounting Standards Board försöker även anpassa de lokala reglerna till att vara så lika IFRS som möjligt. Vidare menar Nobes och Parker att inom Storbritannien har begreppet *true and fair view* haft ett stort inflytande på den nationella redovisningskulturen. Ett begrepp som sedermera även infördes inom IFRS. *True and fair view* innebär att det går att göra avsteg från regler i en standard om företaget anser att avsteget resulterar i en mer korrekt och rättvisande bild av redovisningen. Begreppet i sig och användandet av *true and fair view* i redovisningen har enligt Nobes och Parker debatterats flitigt både innan och efter att EU gjorde IFRS obligatoriskt för koncernredovisningen i noterade bolag inom unionen. Wüstemann och Kierzek (2006) sammanfattar tidigare forskning och definierar *true and fair view* som en form av gemenskapslag vars slutgiltiga tolkning bestäms av EU-domstolen. Det finns skilda meningar huruvida det finns en gemensam tolkning av *true and fair view* som gäller för alla länder eller om det finns tolkningsutrymme för varje land. Ett klart svar kring vad som gäller för konceptet som helhet debatteras fortfarande.

3.2 Upplysningar: dess syfte och betydelse

Healy och Palepu (2012) beskriver upplysningar som en viktig del i att skapa en effektiv kapitalmarknad. Företag lämnar dels obligatoriska upplysningar genom finansiella rapporter samt noter, verksamhetsberättelse och analyser i dessa. Många företag lämnar också ytterligare, frivilliga upplysningar. Behovet av upplysningar genom finansiella rapporter kommer enligt Healy och Palepu från det faktum att företagsledningen har bättre information och insyn i verksamheten än vad utomstående, potentiella investerare har. Därför skapas en informationsasymmetri mellan dessa två parter och upplysningar är ett sätt att minska detta gap. Dessutom uppkommer ett agent-principal problem för befintliga aktieägare, då företagsledningens incitament och mål inte alltid stämmer överens med investerarens syn på hur vinst genererad från bolaget ska användas.

Tidigare forskning har visat att ökade krav på upplysningar innebär signifikant lägre kapitalanskaffningskostnader för företag (Francis, Khurana & Pereira, 2005; Hail & Leuz, 2006). Det finns olika syn på om det krävs reglering kring vilka upplysningar ett företag behöver lämna. Vissa forskare hävdar att företagen själva ska bestämma vilka upplysningar de lämnar till utomstående (exempelvis Kothari, 2001). Den optimala nivån av upplysningar kommer då att uppnås genom en avvägning mellan kostnad och nytta från företagsledningen, givet att ökad nivå av upplysningar genererar lägre kapitalanskaffningskostnader. Andra hävdar att investerare har rätt till viss information om företaget för att de ska kunna utöva sina grundläggande rättigheter och att det således måste finnas obligatoriska upplysningskrav (La Porta et al., 2000; Lago, 2001). De menar vidare att det måste finnas krav på upplysningar tillsammans med en aktiv övervakning av den finansiella marknaden för att investerare ska kunna få den nivå av information som de som minst kan förvänta sig.

Ramverk för klassificering av länder baserat på övergripande skillnader i redovisningssystem har gjorts av bland annat Nobes (1983) och Douplik och Salter (1993). Dessa studier har kategoriserat länder som antingen mikro- eller makrobaserade. De förstnämnda är influerade av anglo-saxisk kultur och praktik, medan de sistnämnda är influerade av kontinentaleuropeisk dito. Uppdelning i ytterligare kluster har också gjorts. Sverige klassas som ett makrobaserat land medan Storbritannien ses som ett mikrobaserat. Douplik och Salter (1993) visade att mikrobaserade länder generellt lämnar fler upplysningar än makrobaserade. Archambault och Archambault (2003) konstaterade i sin studie att såväl kulturella, nationella och företagsspecifika variabler har en påverkan på hur mycket upplysningar ett företag lämnar.

Redan innan IFRS blev obligatoriskt inom EU så undersöktes hur väl företag som rapporterade enligt standarden följde upplysningskraven i densamma. Street, Gray och Bryant (1999) kom fram till att det var väldigt hög variation i hur väl kraven på upplysningar följdes bland de 221 företag som studerades under år 1996. Hodgdon et al. (2008) undersökte för åren 1999 och 2000 hur väl 89 stycken företag som rapporterade enligt IFRS följde upplysningskraven. Studien visade att i snitt uppfyllde företagen 68 % av upplysningskraven som kontrollerades och att variationerna mellan företagen, precis som i Street, Gray och Bryant, var väldigt hög. Hodgdon et al. menar att såvida inte

upplysningskraven inom IFRS följs så är införandet av en enhetlig redovisningsstandard inte tillräckligt för att öka jämförbarheten mellan företag från olika länder.

Utöver dessa tidigare nämnda studier så fokuserade majoriteten av de andra studier som gjordes innan 2005 mer på hur nivån av upplysningar skiljde sig åt mellan olika redovisningsstandarder världen över. Detta kan jämföras med de studier beskrivna nedan som har gjorts efter år 2005, som istället fokuserar på hur väl upplysningskraven inom IFRS följs, om detta skiljer sig mellan olika länder och vad detta i så fall skulle kunna bero på.

Glaum et al. (2013) undersökte hur väl företag från 17 olika europeiska länder följde reglerna kring upplysningar inom IFRS 3 Rörelseförvärv och IAS 36 Nedskrivning av tillgångar, samt vad variationer kunde bero på. Dels undersöktes företagsspecifika faktorer, men också faktorer på nationell nivå. Genom att titta på totalt 357 företags årsredovisningar från år 2005 bedömde författarna med hjälp av en checklista på totalt 100 stycken punkter hur väl företagen följde upplysningskraven. Resultatet från studien visade att det skiljde sig väldigt mycket åt mellan länderna. Ett signifikant samband hittades på nationell nivå mellan hur väl företagen följer upplysningskraven och ett antal institutionella faktorer. Några av dessa faktorer var legalt ursprung, hur tillsynen av den finansiella marknaden är utformad och storleken på den nationella aktiemarknaden. Studien visade också att kulturella faktorer kan förklara skillnader mellan länderna. Vidare konstaterade författarna att skandinaviska och anglo-saxiska länder tenderade att följa upplysningskraven bättre än genomsnittet, medan länder från Central- och Östeuropa låg under genomsnittet. Medelvärde för hur många procent av upplysningskraven som var uppfyllda i studien var 81,7 % för Sverige och 79,8 % för Storbritannien.

Akman (2011) genomförde en liknande studie, som inkluderade fem europeiska länder (däribland Storbritannien) samt Australien under perioden 2004-2006. Totalt granskades 133 stycken olika punkter kopplade till ett antal olika standarder inom IFRS. Syftet med denna undersökning var att se om upplysningskraven följdes bättre efter att IFRS blivit obligatoriskt för dessa länder år 2005, något författaren också fann bevis för i samtliga sex länder. Vidare undersöktes hur kulturella och institutionella faktorer kan ha ett samband med antal upplysningar de olika företagen lämnar. Ett signifikant samband hittades mellan antal upplysningar och bland annat effektiviteten i rättssystemet och hur väl utvecklad den

nationella aktiemarknaden är. Hur väl upplysningskraven följdes skiljde sig i studien på nationell nivå mellan 71 % och 82 % för år 2006, med ett genomsnitt på 77 %. Detta kan jämföras med ett genomsnitt på endast 61 % för år 2004. Brittiska företag hade i studien ett snitt på 65 %, 73 % och 80 % respektive för åren 2004 till 2006.

3.3 Konservatism

Begreppet konservatism kan tolkas på två sätt; det första som att företag som är mer konservativa värderar tillgångar och skulder lågt vilket skyddar kreditgivare och även kan gynna företaget genom minskad skatt (Nobes & Parker, 2012). Närbesläktat med konservatism är hemlighetshållande av information, men medan konservatism är relaterat till värdering av tillgångar eller skulder så är hemlighetshållande mer relaterat till hur informativa upplysningarna är i de finansiella rapporterna (Gray, 1988).

Enligt Nobes och Parker (2012) är den andra tolkningen av konservatism relaterat till hur snabbt ett företag identifierar och rapporterar sina förluster. Pope och Walker (1999) menar att det är detta som primärt skiljer olika länders redovisning åt, alltså när i tiden en redovisningshändelse identifieras och rapporteras. Om förluster identifieras snabbare än vinster innebär det en högre grad av konservatism, exempelvis att orealiserade förluster i tillgångar tas upp i resultaträkningen omedelbart men att orealiserade vinster inte tas upp alls.

I länder med större finansiering via banker jämfört med via aktiemarknaden finns enligt Nobes och Parker (2012) större anledning till konservatism i redovisningen då kreditgivare är intresserade av att säkra sitt utlånade kapital. De ser då hellre att det låntagande företaget rapporterar ett lågt resultat då det viktigaste för kreditgivare är att företaget långsiktigt kan betala ränta och amorteringar. Diskussionen kring konservatism går långt tillbaka och uppmärksammades redan på 1960-talet. Davidson och Kohlmeier (1966) och Abel (1969) fann i sina studier att rapporterat resultat var konsekvent lägre i Sverige jämfört med i Storbritannien vilket skulle kunna härledas till konservatism. På 1980-talet mätte Gray (1980 & 1988) graden av konservatism inom olika länder. I båda dessa studier konstaterades att de nordiska länderna, Tyskland och andra länder från kontinentala Europa som ligger nära varandra kulturellt, var mer konservativa och försiktiga i värderingen av tillgångar och skulder än anglo-saxiska länder, exempelvis Storbritannien. Även Douppnik och Salter (1995)

påvisar i sin studie att *code law*-länder i allmänhet är mer konservativa i sin utformning av redovisningsregler jämfört med *common law*-länder.

Hellman (2008) syntetiserar mycket av litteraturen kring konservatism och framhäver Sverige som ett land som historiskt använt sig mycket av konservatism i redovisningen. IASB har däremot gjort ett väldigt distanstagande till användandet av konservatism. IASB hävdar enligt Hellman att konservatism, tillfällig eller långsiktig, inte är en önskvärd faktor inom redovisningen. Genom IFRS hävdar IASB vidare att företagen med hänsyn till osäkerhet kan skapa sig objektiva värderingar som inte är varken överdrivet optimistiska eller konservativa.

Schultz och Lopez (2001) undersökte hur revisorer från tre olika länder, Frankrike, Tyskland respektive USA, bedömde att garantiavsättningar skulle värderas i två olika fall samt hur stort belopp som skulle avsättas. Undersökningen gjordes innan IFRS användes men reglerna kring garantiavsättningar var i stort sett likvärdiga i respektive land och förutsättningarna för undersökningen gör att skillnader som uppkom i bedömningar inte är hänförligt till landsspecifika regler. Istället skulle de kunna kopplas till vilken syn de olika personerna i experimentet har på konservatism och försiktighet. Resultatet visade att det var en stor skillnad i bedömningen mellan representanterna från respektive land. Den amerikanska revisorn bedömde konsekvent att en betydligt lägre avsättning behövde göras jämfört med de europeiska revisorerna. Författarna menar därför att trots enhetliga redovisningsregler, som är fallet med en internationell redovisningsstandard som IFRS, så är det inte säkert att redovisningen i slutändan kommer att bli enhetlig på grund av det fortfarande finns möjlighet till subjektiva tolkningar. Detta styrks av Beresford (1990) som menar att genom samstämmiga internationella redovisningsregler blir redovisningen mer uniform och jämförbar. Dock handlar det mer om att företag och länder med samma redovisningsregler får en enhetlig grund att utgå ifrån, men det finns alltid val och tolkningar som kan innebära skillnader i slutändan.

3.3.1 Historisk påverkan; Försiktighetsprincipen

Artsberg (2005) redogör för hur svensk redovisning historiskt sett har influerats mycket av Tyskland, en konsekvens av detta är försiktighetsprincipens starka ställning i Sverige. Tidigare kallades försiktighetsprincipen även för konjunkturutmättningsprincipen. Anledningen till detta är att företag gavs möjligheten att i goda tider bygga upp reserver som

sedan upplöstes i dåliga tider. Detta var något som också tilläts rent skattemässigt, varför det blev vanligt förekommande. På så vis jämnades resultatet ut och svängningarna från år till år minskade genom att företagen sköt upp beskattningen av vinster från bra år och realiserade dem när de hade ett lågt eller negativt resultat.

Denna tolkning av försiktighetsprincipen användes även i Tyskland, Frankrike m.fl. och kallades då den *kontinentala försiktighetsprincipen* (Artsberg, 2005), se diagram 1 som visar hur effekten av denna kan illustreras. I Anglosaxiska länder anses dock denna typ av användande av försiktighetsprincipen som direkt förvrängande och felaktig. Artsberg menar att i dessa länder så tolkas försiktighetsprincipen istället som en värdering strax under verkligt resultat, även kallat den *moderna försiktighetsprincipen*, se diagram 2.

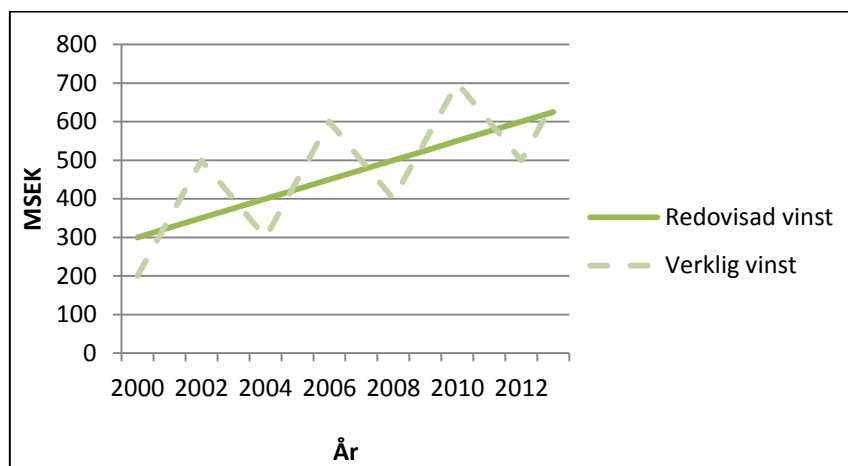


Diagram 1 Effekten av konjunkturutmjåningsprincipen (Inspirerad av Artsberg, 2005)

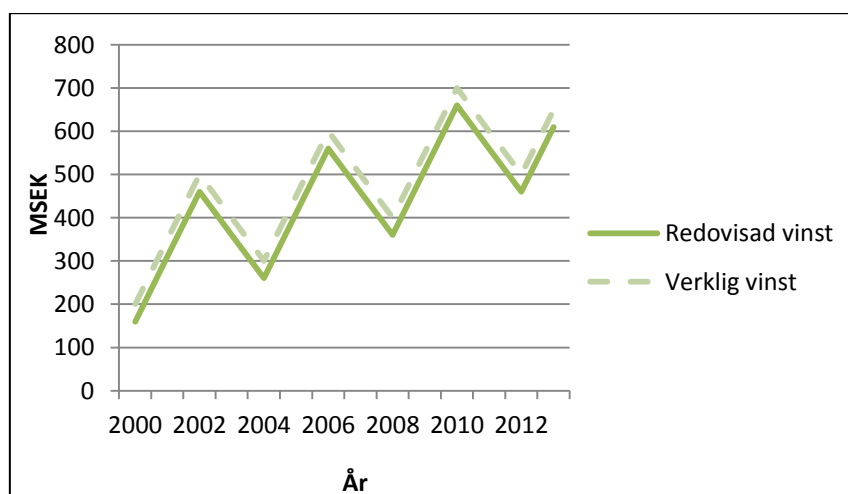


Diagram 2 Effekten av den moderna försiktighetsprincipen (Inspirerad av Artsberg, 2005)

3.4 Faktorer på nationell nivå som kan förklara skillnader i redovisningen

Ett antal faktorer har redan benämnts relevanta för varför skillnader återfinns praktiskt i tillämpningen av IFRS. Några av dessa faktorer behandlas mer utförligt i detta avsnitt, främst de som i tidigare studier kunnat kopplas till variationer i graden av konservatism och i efterlevnaden av upplysningskrav.

3.4.1 Legalt system

Nobes och Parker (2012) tar upp två huvudsakliga legala system; *common law* och *code law*. *Common law* vilket används i anglo-saxiska länder såsom Storbritannien och USA gör bedömningar i varje individuellt fall till skillnad från *code law* som används i Sverige och större delen av Europa vilket tenderar att formulera en generell regel som gäller för samtliga fall. I *code law*-länder är en stor del av redovisningsreglerna uttryckta och specificerade i lag. Detta kan jämföras med *common law*-system där utformningen av redovisningsregler i större utsträckning sköts av professionen som formulerar rekommendationer och standarder som branschen kan förhålla sig till.

Typ av rättssystem är en faktor som i flera studier visat ett signifikant samband med hur väl kraven på upplysningar efterföljs. Jaggi och Low (2000) konstaterade att de tre *common law*-länderna i deras studie generellt lämnade mer upplysningar än de tre *code law*-länderna som inkluderades. Glaum et al. (2013) visade att såväl skandinaviska som anglo-saxiska länder tenderade att följa upplysningskraven i högre utsträckning. Akman (2011) använde istället ett aggregerat mått som kombinerade det nationella rättssystemets effektivitet, rättssäkerheten och korruptionsindex. Hon hittade ett positivt samband mellan detta mått och efterlevnad av upplysningskrav. Detta mått utvecklades av La Porta, Lopez-De-Silanes, Shleifer och Vishny (1998) i en omfattande undersökning med nästan 50 länder över hela världen. Sverige har högsta möjliga gradering i denna sammanställning, 10 av 10 och Storbritannien hamnar även de högt över genomsnittet med en gradering på 9,54.

3.4.2 Finansieringskälla

Den primära finansieringskällan för företag skiljer sig åt mellan länder. Exempelvis är det enligt Nobes och Parker (2012) vanligast inom kontinentala Europa att företag finansieras genom lån eller ägs och finansieras inom familjen. Inom anglo-saxiska länder, så som

Storbritannien är den vanligaste finansieringskällan istället en börsnotering och tillskott av kapital från aktieägare.

Nobes och Parker (2012) menar att inom länder med huvudsaklig finansiering via aktiemarknaden, mer diversifierat ägande och mer utvecklade aktiemarknader är behovet av information stort då det efterfrågas av aktieägarna. Informationen som ges är mer informativ och riktad till att ge en objektiv bild av företaget och är då mindre konservativ jämfört med om företaget hade varit kreditfinansierat. Vidare hävdar Nobes och Parker att redovisningen inom kreditfinansierade företag inte lägger lika mycket fokus på flexibilitet, öppenhet, omdömesbaserad uppskattning eller experimenterande. Det leder å andra sidan till enhetlighet, precision och stabilitet. Med denna bakgrund tenderar redovisningen att präglas av försiktighet och konservatism för att försäkra kapitalgivare om företagets fortlevnad i även i sämre tider.

La Porta, Lopez-De-Silanes, Shleifer och Vishny (1997) finner i sin studie att *common law*-länder i större utsträckning är finansierade av aktiemarknaden. La Porta et al. (1998) visar även att skyddet för aktieägare i *common law*-länder är starkare jämfört med i *code law*-länder. En jämförelse av storleken på noterade bolag i förhållande till ländernas lokala marknad görs i tabell 1, vilken är baserad på data från World Bank (2014). Som nämnts tidigare är aktiemarknaden enligt teorin större i *common law*-länder, i detta fall symboliserat av Storbritannien och USA. Trots att Sverige grupperas med *code law*-länder så har Sverige en relativt sett stor aktiemarknad med många noterade bolag sett till antal invånare. Skillnaden jämfört med ett annat land inom samma gruppering, Tyskland, är väldigt stor där aktiemarknaden inte alls är lika utvecklad utan företags finansiering sker till större del genom kreditmarknaden.

2012	Marknadsvärde för noterade bolag (% av BNP)	Noterade bolag (Antal)	Noterade bolag per en miljon invånare
Tyskland	43,4	665	8,11
Sverige	107	332	26,33
Storbritannien	122,2	2179	34,46
USA	114,9	4102	13,07

Tabell 1 Storlek på den nationella aktiemarknaden (Data från World Bank, 2014)

Ett positivt samband har kunnat påvisas mellan storlek på den nationella aktiemarknaden och nivå av upplysningar (Akman, 2011; Archambault & Archambault, 2003; Glaum et al., 2013; Jaggi & Low, 2000). I en studie av Adhikari och Tondkar (1992) undersöktes istället kopplingen mellan hur mycket börsspecifika krav på upplysningar som fanns och storleken på den nationella aktiemarknaden. Ett signifikant positivt samband mellan dessa två variabler konstaterades i denna studie.

Tidigare studier indikerar alltså att kvaliteten på finansiell information är kopplad till hur väl utvecklad kapitalmarknad ett land har. Aktiva kapitalmarknader skapar ett större behov av information som är användbar för investerare och företaget är också föremål för mer omfattande tillsyn om det är noterat på en stor börsmarknad (Frost, Gordon & Hayes, 2006). Därför tenderar företag från länder med en väl utvecklad kapitalmarknad att lämna mer upplysningar och följa de krav som finns i högre utsträckning (Francis, Khurana, Martin & Pereira, 2008).

3.4.3 Tillsyn av den finansiella marknaden

Inom EU är det ESMA som samordnar medlemsländernas tillsyn av IFRS (ESMA, 2014). Detta organ har dock inget inflytande på själva tillsynen i respektive land, utan arbetar i första hand med att koordinera. Då det inte finns något gemensamt tillsynsorgan fungerar tillsynen på olika sätt i olika länder (Hellman, 2011b).

I Sverige är det Finansinspektionen som har det övergripande ansvaret för tillsyn av den finansiella marknaden, de har dock delegerat mycket av det operativa arbetet till de två börsmarknaderna NasdaqOMX och NGM (Rundfelt, 2011). Utöver Finansinspektionen och börserna som ansvarar för att både EU- och den nationella lagstiftningen följs så finns näringslivets egen reglering av finansmarknaden, Föreningen för god sed på värdepappersmarknaden. Denna privata aktör utövar tillsyn genom sina tre sakorgan; Kollegiet för Svensk Bolagsstyrning, Aktiemarknadsnämnden och Rådet för finansiell rapportering (Föreningen för god sed på värdepappersmarknaden, 2013).

I Storbritannien är det Financial Reporting Council som är ansvariga för tillsynen av den finansiella marknaden. Utöver tillsyn så har FRC också sedan år 2012 ansvar för att utveckla och publicera redovisnings- och revisionsstandarder (FRC, 2014). Storbritannien är det enda

land inom EU där ett privat organ har det övergripande ansvaret för tillsynen av den finansiella marknaden, och inte ett statligt dito som i andra EU-länder (Rundfelt, 2011).

Både Sverige och Storbritannien har fått kritik för sin nuvarande tillsyn av den finansiella marknaden. Enligt Berger (2010) och Hellman (2011b) lägger båda länderna för mycket resurser på att kontrollera att alla tilläggsupplysningar som krävs redovisas. En konsekvens av detta är att företagens värdering av exempelvis goodwill och andra poster öppna för ett stort mått av subjektivitet inte granskas tillräckligt menar både Berger och Hellman.

En studie som explicit undersökte skillnader i hur tillsynen är utformad i 49 olika länder är La Porta et al. (1998). La Porta, Lopez-De-Silanes och Shleifer (2006) utvecklade ett index med hjälp av resultaten från denna studie. Totalt hade Storbritannien i studien ett aggregerat index på 0,68 och Sverige hade 0,50 (av maximalt 1). Glaum et al. (2013) använde sig av ett liknande index utvecklat av Djankov, La Porta, Lopez-De-Silanes och Shleifer (2008), med en klassificering från 0 till 1,00 i 0,25-intervall där 1,00 signalerar de länder med mest strikt tillsyn. Glaum et al. hittade ett signifikativt positivt samband mellan hur väl upplysningskraven följdes och hur omfattande tillsynen av den finansiella marknaden var. Sverige får i detta index graderingen 0 och Storbritannien graderingen 1,00.

Således går det att se en tydlig skillnad i de båda indexen. Skillnaden mellan Sverige och Storbritannien var inte nämnvärt stor i den förstnämnda (0,5 mot 0,68) men den var väldigt påtaglig i den senare (0,00 mot 1,00). Detta tyder på att det är väldigt svårt att utvärdera och jämföra tillsynsorgan i olika länder och förutom att tillsynen ständigt förändras och utvecklas så beror resultatet mycket på vilka faktorer som inkluderas. Ett annat problem är enligt Rundfelt (2011) att mängden information som offentliggörs skiljer sig åt mellan länder. När det gäller exempelvis sanktioner så är Sverige mer restriktiva än Storbritannien med att offentliggöra vilka företag som fått anmärkningar eller sanktioner, men det behöver inte betyda att det är mindre vanligt som helhet, menar Rundfelt.

Båda de presenterade undersökningarna utgick från reglerna som gällde innan IFRS antogs inom EU. EU gav i samband med att IFRS blev obligatoriskt inom EU år 2005 ut en omfattande vägledning för hur tillsynen av den finansiella marknaden inom unionen bör vara utformad (Rundfelt, 2011). Därför är det både möjligt och troligt att förutsättningarna i de olika länderna förändrats sedan dess.

3.4.4 Kultur

Utformingen av ett lands redovisning påverkas av dess omgivning; därmed är kultur en faktor som är direkt påverkande. Den nederländske socialpsykologen och antropologen Geert Hofstede har genom sin forskning tagit fram fyra olika variabler som förklarar och mäter olika delar av kulturen inom ett visst land (Hofstede Centre, 2014). En jämförelse mellan Sverige och Storbritannien kopplat till dessa fyra variabler presenteras i diagram 3. Skalan som illustreras sträcker sig från 0 till 100. Som kan utläsas i diagrammet finns inga större skillnader mellan länderna bortsett från en faktor, nämligen maskulinitet. Faktorernas innebörd förklaras vidare nedan.

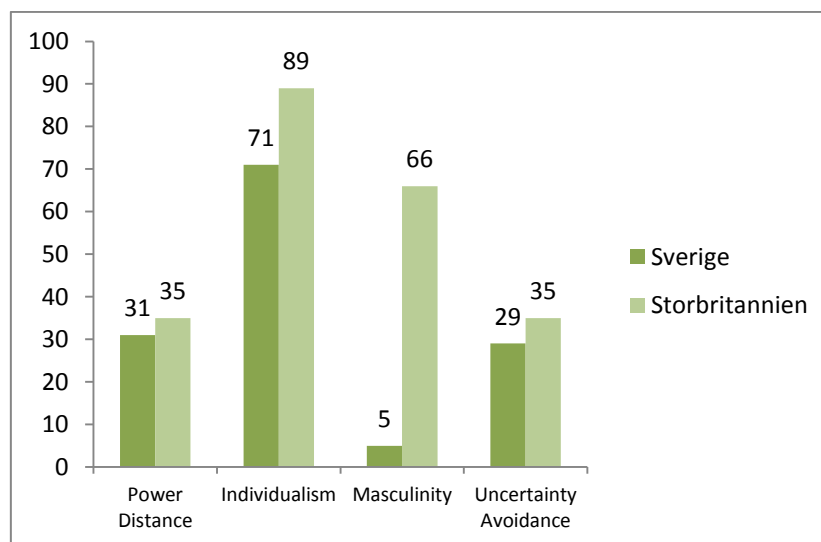


Diagram 3 Hofstede's kulturella variabler, jämförelse mellan Sverige och Storbritannien (Hofstede Centre, 2014)

Power distance: I vilken mån människor accepterar sin plats i hierarkiska nivåer och hur samhället hanterar ojämlikhet.

Individualism: Graden av självständighet som individer har och önskar ha mot samhället som helhet. Mäter även beroendeförhållandet mellan individer i samhället.

Masculinity: (Hög) Huruvida framgång, bestämdhet och materiell framgång ses som en framgångsfaktor i samhället. (Låg) Om samhället istället prioriterar relationer, måttlighet, livskvalitet och att ta hand om de utsatta i samhället.

Uncertainty avoidance: Huruvida individer är bekväma eller obekväma med osäkerhet. Samhällen med starkt undvikande av osäkerhet framhåller starka normer och beteenden samt intar en intolerant ställning mot avvikande personer och idéer. Samhällen med låga värden på denna skala är däremot mer toleranta gentemot avvikande idéer eller beteenden.

Salter och Niswander (1995) menar att andra institutionella faktorer kan påverka ett lands kultur men inte nödvändigtvis vice versa. Enligt Nobes och Parker (2012) kan skillnader i

kultur därför användas för att grundläggande jämföra länder men kulturen i sig behöver inte var en direkt avgörande faktor som gör att redovisningen skiljer sig åt mellan länder.

Jaggi och Low (2000) visade att Hofstede's (Hofstede Centre, 2014) kulturella variabler *uncertainty avoidance* och *power distance* har ett signifikant negativt samband med antal upplysningar, samt att graden av individualism uppvisade ett signifikant positivt samband. Detta samband hittades också inom EU efter att IFRS införts (Akman, 2011). Vidare konstaterade Jaggi och Low att en ökad grad av upplysningar gick att se för multi-nationella företag som opererar på en global marknad. För dessa företag tycktes nationell kultur inte signifikant påverka hur väl upplysningskraven följdes. Inte heller inom de två kluster av rättssystem som finns hade de kulturella variablerna en signifikant påverkan på nivån av upplysningar. Det skulle enligt författarna kunna indikera, att rättssystemet åtminstone innan IFRS, hade en överordnad betydelse jämfört med kulturella skillnader. Hope (2003) motsätter sig detta då han i sin studie istället påvisade att kulturella skillnader och rättssystem hade en lika hög förklaringsgrad för variationer i antal upplysningar och att ingen av dessa faktorer har en överordnad betydelse jämfört med den andra.

Istället för att använda sig av Hofstede's modell för att studera kulturella skillnader mellan olika länder så studerades denna aspekt i Glaum et al. (2013) genom graden av *conservation*³. Bevarande är i detta fall ett index aggregerat från sex olika variabler gällande människors värderingar, som presenteras nedan:

1. Hur viktigt det är att leva i en säker miljö och huruvida man försöker att undvika saker som kan riskera ens egen säkerhet
2. Hur viktigt det är att staten garanterar människors säkerhet mot alla typer av hot och huruvida staten bör vara så pass stark att den kan skydda alla sina medborgare eller inte
3. Hur viktigt det anses vara att människor gör vad de blir tillsagda och följer lagar och regler som finns
4. Hur viktigt det anses vara att bete sig på ett korrekt sätt och att undvika att göra saker som andra skulle uppfatta som felaktigt
5. Hur viktigt det anses vara att man är ödmjuk, blygsam och inte drar för mycket uppmärksamhet till sig
6. Hur viktigt man anser att traditioner är och i vilken utsträckning man följer de seder som familjen eller religionen förespråkar

Data till dessa frågor är insamlad år 2004 i en omfattande undersökning gjord av European Social Survey (ESS). Metoden att mäta graden av bevarande utifrån dessa data är utvecklad

³ I fortsättningen översatt till bevarande även om detta inte är en helt korrekt översättning.

av Schwartz (2003). Måhända lite överraskande så är Sverige det land av samtliga EU-länder i undersökningen som ansåg dessa värderingar vara minst viktiga, med andra ord minst bevarande. Storbritannien hamnar i mitten av detta index. Ett signifikant negativt samband mellan detta index och antal upplysningar hittades i studien av Glaum et al. (2013), vilket författarna menar kan förklaras av att motståndet mot förändring är högre i bevarande länder och därför anpassar de sig inte till de nya reglerna i samma utsträckning som mindre bevarande länder.

3.5 Positiv redovisningsteori

Positive Accounting Theory, eller P.A.T., bygger på tanken om att människor är rationella och därmed i första hand tjänar sig själva. Därför sker alltid, enligt Riahi (2004), vinst- och nyttomaximering med utgångspunkt i den egna individen. Enligt teorin tenderar rationell nyttomaximering att företas av alla oavsett om det är i rollen som exempelvis aktieägare, anställd eller standardsättare. Då valet av redovisningsmetoder är operativt förankrat i företaget har agenter i form av redovisningsekonomer och framförallt beslutsfattande ledning en bestämmande roll i valet av redovisningsmetod. Genom valet av redovisningsmetod kan nyttomaximering ske för individen.

3.5.1 Redovisningspolicy och valet av redovisningsregler

För att företag ska kunna förmedla en rättvis bild i redovisningen måste ett val av redovisningsprinciper göras, vilka skall spegla företagets prestation för en specifik tidsperiod. Genom det fria och aktiva valet av olika redovisningsprinciper förekommer subjektiva värderingar och val som kan spegla företagets prestation i mer eller mindre bra dager (Riahi, 2004).

Det finns flera olika motiv bakom varför ansvariga för redovisningen önskar justera redovisningsmetoder eller bedömningar. Genom att subjektivt och selektivt välja de principer och grunder för uppskattningar som passar bäst med vilket resultat företaget önskar uppnå på balansdagen företas en form av *Earnings Management* (Riahi, 2004). Healy och Wahlen (1999) menar att företag använder subjektiva bedömningar inom finansiell rapportering för att modifiera de finansiella talen och på så sätt vilseleda intressenter kring den faktiska ekonomiska prestationen. Riahi (2004) hävdar att subjektiviteten blir en form av

manipulation av de tillgängliga redovisningsreglerna för att uppnå "rätt" resultat i förhållande till marknads förväntningar.

Walker (2013) som syntetiserat forskningen kring *Earnings Management* definierar begreppet som att det är företagsledningens omdöme som speglas i de valmöjligheter som redovisningsreglerna ger användaren, och som därmed låter valet av redovisningsprinciper samt rapportering reflektera ett eller flera mått av resultatpåverkan. Definitionen är alltså väldigt bred, men med denna definition ryms mindre tolkning kring om fenomenet i sig är något positivt eller negativt, jämfört med vissa andra studier där det automatiskt setts som något negativt. *Earnings Management* är därmed en term som speglar i vilken grad företag använder sig av subjektiviteten i redovisningen för att uppnå någon form av vinning.

Dechow, Ge och Schrand (2010) kommer fram till att det sker mindre *Earnings Management* i länder med starkare skydd för investerare, vilket i teorin betyder *common law*-länder. Gassen, Fulbier och Sellhorn (2006) drar liknande slutsatser, att graden av *Earnings Management* generellt är lägre i länder med *common law* jämfört med länder som har ett rättsystem baserat på *code law*. Walker (2013) finner att företag utnyttjar subjektiviteten i periodiseringar för att utöva *Earnings Management* och lyfter fram tre huvudsakliga motiv till detta. Det första är för att kunna uppnå mål och gränser för bonus eller annan form av belöning för företagsledningen. Det andra är för att påverka externa intressenter och investerare som bygger sina uppskattningar kring risker eller framtida kassaflöden på den publicerade informationen. Det tredje och sista är för att influera andra parter som kan ha intresse av företagets finansiella styrka; nuvarande eller framtida konkurrenter, kunder, leverantörer, anställda, tillsynsorgan, politiker etcetera.

Cohen et al. (2011) undersökte garantiavsättningar gjorda av 800 noterade amerikanska företag och fann bevis för *Earnings Management* i samband med denna typ av periodiseringar. Författarna visade att detta kommer till uttryck genom att garantiavsättningar används som ett sätt att uppnå förväntade resultatmål i de finansiella rapporterna. Således utnyttjar ledningen möjligheten till subjektiva bedömningar inom standarden enligt denna studie.

4. Institutionalialia

I detta kapitel presenteras standarden IAS 37; vad den innehåller, hur den är utformad och vilka krav den ställer på hur företagen skall redovisa sina garantiavsättningar. Därefter följer ett avsnitt som behandlar begreppet garanti och vad det innefattar.

4.1 IAS 37

Standarden IAS 37 innehåller riktlinjer för hur avsättningar, eventalförpliktelser och eventualtillgångar ska behandlas i redovisningen. För vissa typer av dessa tre nämnda begrepp finns dock andra standarder som istället ska tillämpas (p. 5). Dessa är: entreprenadavtal (IAS 11), inkomstskatter (IAS 12), leasingavtal (IAS 17), ersättningar till anställda (IAS 19) och försäkringsavtal (IFRS 4).

IASB definierar en skuld som en befintlig förpliktelse till följd av inträffade händelser, som medför ett utflöde av resurser från företaget. En avsättning uppfyller samtliga dessa krav, men är oviss vad gäller belopp eller förfallotidpunkt (p.10) och ska därför inte redovisas som en skuld. Standarden behandlar som nämnt utöver avsättningar även eventalförpliktelser och eventualtillgångar. En eventalförpliktelse kan skilja sig från en avsättning på två olika sätt. Det första alternativet är att det inte är sannolikt (<50 %, p.23) att ett utflöde av resurser krävs, eller att det inte med tillräcklig tillförlitlighet går att beräkna storleken på förpliktelsen (p. 10). Det andra alternativet är att en händelse som delvis ligger utom företagets kontroll måste inträffa eller utebli för att förpliktelsen ska behöva infrias (p. 10). På samma sätt definieras en eventualtillgång som en möjlig tillgång vars förekomst bygger på att en händelse som inte ligger helt inom företagets kontroll inträffar eller uteblir (p.10).

Om det går att göra en tillförlitlig uppskattning av beloppet och tidpunkten för utflöde av resurser ska en avsättning redovisas i balansräkningen (p.14). Företaget ska för varje slag av avsättningar lämna upplysningar om periodens: IB- och UB-värde, avsättningar som har gjorts, belopp som har tagits i anspråk och outnyttjade belopp som har återförts (p.84). Dessutom ska en kortfattad beskrivning av förpliktelsens karaktär, förväntad tidpunkt för utflöde av resurser och indikation om osäkerhetsfaktorer om beloppet eller tidpunkt för utflöde av resurser ges (p.85). För att bedöma om två slag av avsättningar kan redovisas tillsammans ska företaget beakta om posterna är tillräckligt lika i sin karaktär och fortfarande kan uppfylla kraven, nämnda ovan (p. 84-85), trots att de redovisas sammanslagna (p. 87).

Som exempel i standarden nämns att alla garantiförpliktelser kan anses vara ett slag av avsättningar, men att exempelvis garantiförpliktelser och legala förpliktelser inte bör redovisas sammanslagna.

Går det inte att göra en tillförlitlig uppskattning av beloppet eller tidpunkten så klassas det som en eventalförpliktelse (p. 26) och ska då inte redovisas som en post inom linjen i balansräkningen (p.27), utan endast i form av en tilläggsupplysning. I denna upplysning skall en kortfattad beskrivning av förpliktelsen, samt en uppskattning om dess finansiella effekt ges. Är sannolikheten för ett utflöde av resurser närmare noll behöver inte tilläggsupplysning lämnas (p.86).

Beloppsstorleken på en avsättning ska bestämmas till den bästa uppskattningen av det som på balansdagen skulle krävas för att infria förpliktelsen, eller kostnaden för att överföra förpliktelsen till tredje part (p.36). För avsättningar gällande enstaka förpliktelser så som omstruktureringar, miljöåtaganden och rättstvister skall beloppet uppskattas till det mest sannolika utfallet. Dock ska även andra möjliga utfall beaktas och beloppet ska regleras uppåt eller nedåt med hänsyn till dessa (p.40). Grupper av liknande avsättningar, exempelvis garantier, skall uppskattas genom att alla tänkbara utfall vägs samman med deras sannolikheter och ett så kallat väntevärde fås då fram (p.39). Även om sannolikheten för ett utflöde är mindre än 50 % för en enskild garantiförpliktelse, så kan det sammantaget vara över 50 % sannolikhet att ett utflöde kommer att krävas för kategorin av förpliktelse som helhet. Därför ska en avsättning ändå göras.

Även om det för vissa andra skulder såsom upplupna kostnader kan behövas en uppskattning gällande belopp eller betalningstidpunkt, så är osäkerheten i regel mycket mindre än för avsättningar (p.11). Enligt principen om rättvisande bild ska avsättningar trots osäkerheten tas upp i balansräkningen, dock motiverar osäkerheten inte att företag avsiktligt överskattar beloppens storlek (p. 43).

Om den förväntade utbetalningen beräknas ske långt fram i tiden ska beloppet diskonteras till nuvärde med en räntesats som tar hänsyn till marknadens bedömning av pengars tidsvärde och de specifika risker som är förknippade med skulden. Företaget ska också lämna en tilläggsupplysningar gällande detta (p. 84). Diskonteringen till nuvärde behöver dock endast göras om diskonteringseffekten är väsentlig för beloppets storlek (p.45-47). Om detta

görs så kommer det redovisade beloppet av en diskonterad avsättning att öka över tid fram till dess att utbetalning sker. Denna ökning ska redovisas som en ränteutgift (p.60). Vid varje balansdag skall avsättningar omprövas och justeras så att de återspeglar den bästa uppskattningen. Är det inte längre sannolikt att ett utflöde av resurser kommer att krävas skall avsättningen återföras (p.59).

4.2 Garantier

4.2.1 Vad är en garanti?

Enligt Murthy och Djamaudin (2002) är definitionen av en garanti ett frivilligt åtagande från säljare till köpare som grundar sig på den eventuella händelsen att en produkt slutar att fungera. Med detta menas att produkten inte fungerar som den ska under korrekta användarförhållanden. Inom garantitiden åtar sig säljaren då att åtgärda fel som upptäcks, som inte kan förklaras av att kunden varit vårdslös eller använt produkten på ett felaktigt sätt. Murthy och Djamaudin menar att genom att lämna en garanti i samband med en försäljning skapas ett mervärde för kunden, vilket också bidrar till att minska osäkerheten inför ett köp. På så vis är garantier ett sätt för säljaren att kunna öka sin försäljning men också att visa kunden att produkterna som säljs ska hålla en viss kvalitet.

När en garanti lämnas till kunden måste också säljaren ha klart för sig vilka framtida kostnader som kan komma att krävas under denna garantitid. Garantikostnader kan variera beroende om garantin endast täcker på förhand specificerade typer av fel eller hela produkten, samt hur lång garantitiden är. Det är enligt Murthy och Djamaudin (2002) inte ovanligt att garantikostnader kan motsvara allt ifrån en till tio procent av försäljningen under ett år. De menar att allt detta är beroende av vilken typ av produkter ett företag säljer, hur omfattande garantipolicy de har och hur hög kvalitet produkten generellt håller vid försäljningstillfället. Vid händelse av att säljaren måste infria sitt åtagande ställs denna inför valet att antingen reparera eller byta ut produkten och valet kan variera beroende på vad som ger lägst kostnader i varje specifikt fall.

När företag lämnar garantier behöver de, för att veta hur mycket som ska avsättas till framtida åtaganden, göra en uppskattning på hur många av produkterna som säljs under ett år som kan behöva åtgärdas enligt gällande garantiföreskrifter (Xie & Liao, 2013). Wu (2011) menar att beroende på vad det är för produkt så kan nyttjandegraden av garantin från

köparen variera; för tekniska produkter med kort livslängd kanske köparen snarare inhandlar en ny produkt istället för att få en äldre åtgärdad, trots att garantin fortfarande gäller. Detta innebär att företagets åtagande inte kommer att infrias trots att ett fel uppstått då köparen aktivt väljer att inte få sin vara åtgärdad. Omvänt finns även problematiken kring varor som återlämnas men som faktiskt inte är felaktiga i den meningen att det är något som täcks av garantin, till exempel mjukvarufel. Detta är enligt Wu vanligt för elektroniska produkter där programmeringsfel kan skapa tillfälliga problem som kan återställas vid omstart eller återställning av programvaran.

För att avgöra om ett fel i en vara ska täckas av garantin krävs enligt Wu (2011) en subjektiv bedömning av varje ärende, som avgör om det är ett faktiskt fel i produkten eller fel som resulterar från ett felaktigt användande. Löpande produktförbättringar och justeringar i garantiperioden för produkter kan användas som medel för att försöka förbättra säkerheten i uppskattningen kring garantiavsättningar. I och med sådana justeringar och med tanke på att försäljningen kan gå både upp och ned så kan garantiavsättningar variera kraftigt över tid enligt Xie och Liao (2013).

4.2.2 Garantier kopplat till konsumentskydd

4.2.2.1 Sverige

Svenska Konsumentverket förklarar begreppet garanti på följande sätt:

Garanti innebär att säljaren ansvarar för att varan fungerar och behåller kvaliteten under en viss tid. Det är alltid frivilligt för säljaren att lämna garanti. Det vanligaste är att garantin gäller för en viss tid, till exempel ett år. Garantin kan också vara utformad så att en viss egenskap hos varan garanteras. Kontrollera noga vad garantin omfattar så att du vet vad som gäller för just ditt köp (Konsumentverket, 2014).

Det är alltså upp till säljaren att lämna garanti och om detta görs så ska köparen få tydlig skriftlig information kring vad som innefattas av garantin. Om köparen under garantitiden upptäcker ett fel i varan som omfattas av garantin så har köparen rätt att kräva att säljaren åtgärdar detta. De vanligaste åtgärderna är reparation eller att köparen får en ny vara, men det kan också innebära prisavdrag eller rätt att häva köpet (Konsumentverket, 2014).

Under garantitiden skall säljaren avhjälpa fel som uppstår och det under denna tid upp till säljaren att bevisa att varor som lämnas för åtgärd inte är orsakade av olyckshändelse, vanvård, onormal användning eller att köparen inte följt skötsel kring varan (KL & KKL 21 §).

När garantitiden gått ut har kunden enligt Konsumentköplagen (1990:932), som behandlar situationer där näringsidkare säljer till privatperson, reklamationsrätt i upp till tre år. Bortsett från de första sex månaderna efter köpet, där bevisbördan ligger hos säljaren (KKL 20a §) så är det köparen som har bevisbördan och som måste bevisa att felet är relaterat till fabrikationsfel eller liknande fel innan köparen fick varan (KKL 23 §). När båda parter är antingen näringsidkare eller privatpersoner gäller istället Köplagen (1990:931). I dessa fall ligger alltid bevisbördan på köparen och reklamationstiden är endast två år (KL § 32).

4.2.2.2 Storbritannien

I Storbritannien krävs att man skiljer på definitionerna kring garantier. Det som vi i Sverige benämner garanti definieras i Storbritannien som *guarantee*, det vill säga ett frivilligt åtagande från säljaren utan extra kostnad för köparen. En konsument kan i Storbritannien även bli erbjuden *warranty* vilket mer liknar utökad reklamationsrätt eller en typ av tilläggsförsäkring (Trading standards UK, 2014). I *common law*-länder finns det inte lika mycket specifika regler nedskrivna i lagtext, men i *Sale and Supply of Goods to Consumers Regulations* (2002) står stadgat att om ett företag lämnar en garanti så förbinder de sig att åtgärda fel inom ramen för garantin, annars har de gjort sig skyldiga till ett kontraktsbrott. I denna lag står även, precis som är fallet i Sverige, att lättförståelig skriftlig information om garantins innehåll ska lämnas till kunden.

När det gäller reklamationer så finns regler i *Sale of Goods Act* (1979) liknande de i svenska Konsumentköplagen. Inom de första sex månaderna från köpet ligger bevisbördan på säljaren, därefter går den över till köparen. Reklamationstiden skiljer sig beroende på vilket typ av vara det är och i vissa fall kan konsumenter ha förlängd reklamationsrätt i upp till sex år (Trading standards UK, 2014).

4.2.2.3 Europeiska Unionen

Inom EU finns grundläggande konsumenträttsliga regler som garanterar kunden reklamationsrätt i två år på köp inom Europeiska Unionen (European Consumer Centres Network, 2014). Dessa regler utgör minimikrav för medlemsländerna som själva får instifta ytterligare regler så länge de inte är till nackdel för konsumenten. Reglerna och föreskrifterna för reklamation måste förmedlas skriftligt och på ett förståeligt sätt till köparen. Likt de lokala reglerna för Sverige och Storbritannien kan företag helt frivilligt ge ut

garanti och vidare definiera vad som skall ingå i denna. Under garantitiden har köparen rätt att få hjälp enligt de garantiföreskrifter som satts upp för varan. Garantin är helt frivillig från tillverkaren och kan därmed begränsas, däremot har man som köpare, som nämnt ovan, reklamationsrätt i två år. Vid reklamation ligger bevisbördan enligt dessa regler alltid på köparen.

4.2.3 Hantering av garantiavsättningar i bokföringen

När försäljning av en produkt sker så krediteras ett konto i kontoklass 3 (Intäkter) och ett konto i kontoklass 1 (Tillgångar) debiteras. Om försäljningen innebär ett garantiåtagande för det säljande företaget så uppskattas och beräknas hur stort utflöde av resurser som kommer att krävas för att reglera detta åtagande. Därefter debiteras ett kostnadskonto (kontoklass 4-7) för garantier och ett konto för avsättningar (kontoklass 2) krediteras. Om och när det krävs ett utflöde av resurser för att avhjälpa kunden vid ett garantiärende så debiteras kontot för garantiavsättningar, så att beloppet minskar. Samtidigt krediteras antingen Kassa/bank i de fall en återbetalning sker till kunden, i annat fall när det krävs reservdelar eller dylikt så krediteras ett lagerkonto (Cairns, 2003).

Om det inte längre är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för garantiåtagandet eller att beloppet inte kommer vara så stort som företaget från början trodde så görs en återföring. Det innebär att avsättningskontot debiteras, det vill säga minskar, och samma minskning görs på kostnadskontot för garantier som krediteras. I de fall som tidseffekten är väsentlig ska företaget enligt standarden (p.45-47) diskontera garantiavsättningen till nuvärde. Då kommer avsättningens storlek att öka med effekten av nuvärdesberäkningen genom en kreditering av avsättningskontot och samma belopp debiteras som en räntekostnad.

5. Empiri & Analys

I detta kapitel kommer vi att redogöra för våra empiriska resultat samt löpande analysera dessa utifrån tidigare teori. Vi kommer att inleda med en presentation av urvalet och branschstrukturen för företagen. Därefter presenteras resultaten från de olika delarna i undersökningen som i tur och ordning behandlar: Storleken på garantiavsättningar i förhållande till omsättningen; Återföringar av garantiavsättningar; Kortfristiga garantiavsättningar; Tillämpning av standarden över tid, samt Efterlevnad av upplysningskrav.

5.1 Urval och branschstruktur

Vårt urval baseras på en totalundersökning av de företag som har garantiavsättningar på listorna *Large Cap Stockholm* på NASDAQ OMX samt *FTSE100* på London Stock Exchange, vilka beskrivits närmare i avsnitt 2.3.2. Totalt antal företag för dessa två marknader är 65 stycken på Large Cap och 100 stycken på FTSE100. Av dessa är det 20 respektive 11 stycken företag som redovisar garantiavsättningar, vilket innebär 31 % av de totala företagen listade på Large Cap och 11 % av de totala företagen listade på FTSE100. Branschstrukturen för företagen som har garantiavsättningar visas i diagram 4 och 5 nedan:

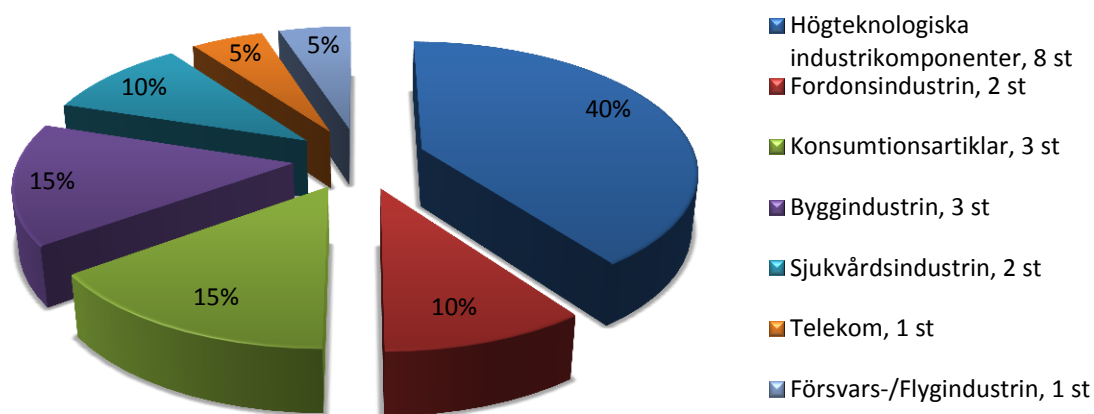


Diagram 4 Branschstruktur för de svenska företag som redovisar garantiavsättningar

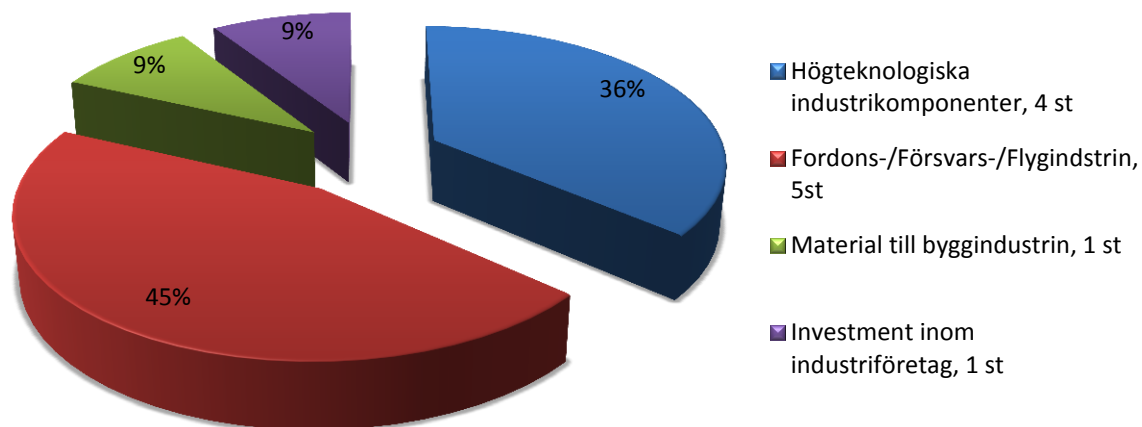


Diagram 5 Branschstruktur för de brittiska företag som redovisar garantiavsättningar

Det är en relativt tydlig struktur som växt fram för vilken typ av företag det är som har garantiavsättningar; i majoritet tillverkande företag som levererar högteknologiska industrikomponenter eller färdiga produkter till sina kunder, företag inom försvarsindustrin eller företag inom bygg- och anläggningsbranschen. Fördelningen mellan länderna skiljer sig en del åt då Sverige har ett mer diversifierat urval av företag och branscher representerade än Storbritannien. Vanligast är, som kan utläsas ur diagrammet ovan, högteknologiska industrikomponenter vilka står för en större del av antalet företag som redovisar garantiavsättningar. Även om dessa utgör en större grupp så är företagens verksamheter inom denna grupp väldigt varierande.

Vad som kan ses som anmärkningsvärt är möjligtvis avsaknaden av företag från vissa branscher i Storbritannien kontra Sverige eller vice versa. I Sverige finns tre stora byggföretag, som redovisar långa garantitider, medan det i Storbritannien saknas en motsvarighet. Detta är inte för att företag inom samma bransch saknas i Storbritannien; utan snarare att de inte är tillräckligt stora för att komma med i urvalet då detta begränsas med utgångspunkt i börsvärde. Klassificeringen "Fordons-/Försvars-/Flygindustrin" för Storbritannien görs då företagen inom denna grupp inte primärt inriktat sig på en av dessa branscher. Inom denna kategori är det huvudsakligen företag med diversifierade produkter och tjänster till det militära. Vi har valt att kategorisera dem på denna nivå då vi anser att det ger en mer rättvist klassificering av respektive företags verksamheter.

5.2 Storleken på garantiavsättningar i förhållande till omsättning

För att kunna jämföra storleken på garantiavsättningar mellan företagen och länderna så måste det faktum att företagen är olika stora hanteras på något sätt. Storleken på bolagen kan skilja sig väldigt mycket trots att de är de största bolagen inom respektive land. I Sverige så har exempelvis Volvo Group en omsättning på 303 miljarder SEK för år 2012 jämfört med Axis som samma år har en omsättning på 4,2 miljarder SEK. Därför skulle garantiavsättningarnas storlek i absoluta tal inte säga något annat än möjligen att garantiavsättningarnas storlek ökar till viss del proportionerligt med storleken på bolaget.

Peek (2004) gör antagandet att storleken på garantiavsättningar är en funktion av storleken på omsättningen. Detta torde stämma rent intuitivt, då en ökad försäljning också innebär ökade garantiåtaganden, allt annat lika. Därför har storleken på garantiavsättningar för företag X år t beräknats som $\text{garantiavsättningar år } t / \text{omsättning år } t$. Ett medelvärde har räknats ut byggt på observationerna från varje enskilt bolag under hela undersökningsperioden 2006-2012. Därefter har ett medelvärde och median för samtliga observationer med bolag från samma land räknats ut.

Informationen kring storleken på garantiavsättningar och omsättning har hämtats från respektive företags årsredovisning. Storleken på årets garantiavsättningar redovisas i en not till balansräkningen. Storleken på nettoomsättningen har hämtats direkt från resultaträkningen och har beräknats för företaget som helhet, trots att det finns företag som har olika verksamhetsgrenar där garantiavsättningar troligtvis i första hand är hänförliga till en viss verksamhetsgren.

Som nämnt ovan var det 31 stycken bolag som hade garantiavsättningar under undersökningsperioden 2006-2012. Vissa av dessa hade inte garantiavsättningar under hela perioden utan endast för vissa år, majoriteten redovisade dock garantiavsättningar varje år. Medelvärdet som har beräknats för varje företag under sjuårsperioden är det som ligger till grund för det samlade medelvärdet och den samlade medianen som visas i tabell 2. Snittet på årlig garantiavsättning som andel av total omsättning för företagen i vårt urval är mellan 0,6 % och 0,7 %. Spridningen är stor, mellan 0,03 % och 2,28 % av omsättningen, varför medianen är ett något mer tillförlitligt mått att använda.

Total population	
Totalt antal bolag i populationen	165
Totalt antal som redovisar garantiavsättningar	31
Medelvärde	0,69 %
Median	0,58 %
Minvärde	0,03 %
Maxvärde	2,28 %

Tabell 2 Storleken på årlig garantiavsättning som andel av omsättning

Att storleken på garantiavsättningar varje år i snitt är under en procent för vårt urval kan tyckas vara relativt lågt och därför uppfattas som en inte allt för viktig post för företagen. Detta kan säkert vara korrekt för några av bolagen som endast har garantiåtaganden relaterat till en väldigt liten del av sin totala försäljning, medan det för andra trots allt kan handla om betydande belopp. Volvo Group, listat på Large Cap, som är det företag som har högst årliga garantiavsättningar i förhållande till omsättningen, gör exempelvis garantiavsättningar på i snitt 6,3 mdr SEK varje år. Ett annat bolag på Large Cap, Ericsson, har trots att de endast ligger strax över populationens medelvärde årliga garantiavsättningar på nästan 2 mdr SEK. För några av de brittiska bolagen på FTSE 100 handlar det om garantiavsättningar på nästan 100 miljoner GBP⁴ varje år.

Ett annat mått som kan visa på garantiavsättningars relativa relevans är hur stor den årliga garantiavsättningen är som andel av resultatet före skatt. När observationer för enskilda år med negativt resultat rensats för att inte snedvrیدا medelvärdet åt fel håll så är snittet i populationen 10 % av resultatet före skatt. Det högsta medelvärdet för ett företag är 43 % (Electrolux på Large Cap) och den högsta enskilda observationen för ett år är 156 % (även det Electrolux, 2008).

Om istället varje lands företag presenteras för sig, så går det att utläsa i tabell 3 att storleken på de årliga garantiavsättningarna som andel av omsättningen tydligt skiljer sig åt. För de svenska bolagen är medelvärdet för populationen 0,88 % och medianen 0,84 %, medan dessa för de brittiska bolagen är 0,36 % och 0,31 % respektive. Detta är en markant skillnad som skulle kunna bero på att Sverige iakttar större försiktighet i sina bedömningar och därigenom gör högre garantiavsättningar, vilket i sin tur skulle kunna vara en konsekvens av

⁴ Aktuell kurs GBP-SEK 2014-04-04: 1 GBP = 10,84 SEK

försiktighetsprincipen eller konjunkturutmätningens starka ställning i svensk redovisning (Artsberg, 2005). *Code law*-länder ses också generellt som mer konservativa jämfört med *common law*-länder (Doupnik & Salter, 1995) och Gray (1988) klassar Sverige som ett mer konservativt land jämfört med Storbritannien.

	Large Cap (Sverige)	FTSE 100 (Storbritannien)
Totalt antal bolag i populationen	65	100
Totalt antal som redovisar garantiavsättningar	20	11
Medelvärde	0,88 %	0,36 %
Median	0,84 %	0,31 %
Minvärde	0,04 %	0,03 %
Maxvärde	2,28 %	0,88 %

Tabell 3 Storleken på årlig garantiavsättning som andel av omsättning, Sverige och Storbritannien

Storleken på den årliga garantiavsättningen skulle alltså kunna vara ett uttryck för olika grader av konservatism. Schultz och Lopez (2001) kom i sin studie fram till att bedömningen kring hur stor garantiavsättning som bör göras ett visst år skilde sig åt mellan redovisningsekonomer från mer eller mindre konservativa länder, då de förstnämnda förordade högre garantiavsättningar jämfört med de sistnämnda. Detta stämmer överens med resultaten från vår undersökning, men med den stora skillnaden att det i vår studie rör sig om individuella företag med skilda förutsättningar. I Schultz och Lopez (2001) studie baserades resultaten på att de olika ländernas representanter fick ta ställning till ett och samma företags information som underlag för beräkningarna. Som nämnt i avsnittet 5.1 ovan ser också branschstrukturen väldigt olika ut i de båda länderna, vilket skulle kunna vara en bidragande faktor till att de svenska företagen generellt har högre årliga garantiavsättningar.

5.3 Återföringar av garantiavsättningar

För att få ett mått på hur stora återföringar respektive företag gör varje år och för att kunna jämföra detta mellan företagen och länderna så har vi satt den årliga återföringen i relation till de totala garantiavsättningarna som redovisas samma år. Därigenom får vi ett mått som eliminerar att företagen är olika stora och det går att få en bild av hur stor andel av avsättningarna som aldrig används och istället återförs till resultaträkningen som en positiv post. Ett medelvärde har räknats ut för varje företag baserat på sju årliga observationer för

perioden 2006-2012, därefter har medelvärde och median beräknats för respektive population och för de två populationerna tillsammans.

Total population	
Totalt antal bolag i populationen	31
Totalt antal bolag som redovisar återföringar separat	25
Medelvärde	9 %
Median	7 %
Minvärde	2,56 %
Maxvärde	22,41 %

Tabell 4 Årliga återföringar i förhållande till totala garantiavsättningar

Det samlade resultatet från denna del av undersökningen återfinns i tabell 4. Bortfallen beror på att fem av företagen inte har särredovisat återföringar från årets garantiavsättning, det är således inte möjligt att få fram någon information för dessa. Dessutom har Elekta exkluderats från Large Cap då de endast redovisade återföringar ett av åren och då hade en återföring på över 41 % av totala garantiavsättningar, vilket förvrängde resultatet kraftigt och anses därför vara en icke-representativ observation. Som kan utläsas i tabell 4 är det ett stort spann på hur stor andel av de totala garantiavsättningarna som återförs varje år, mellan 3 % upp till över 22 %. Vi har inte kunnat se några tecken på att återföringarna för bolagen i studien skulle ha varken minskat eller ökat under perioden.

I tabell 5 presenteras observationerna för varje land separat. Som kan utläsas i tabellerna är det ett stort spann även i respektive land, med extremvärden åt båda håll. Därför är medianen i detta fall ett mer tillförlitligt mått. Bolagen från Storbritannien har då i snitt mer än dubbelt så stora återföringar procentuellt som de svenska, 16 % jämfört med 6 %. Det ska dock noteras att bortfallet är nästan 50 % för de brittiska företagen, då det är flera av dem som inte redovisar återföringar separat, trots att detta föreskrivs i standarden (p. 84).

	Large Cap (Sverige)	FTSE 100 (Storbritannien)
Totalt antal bolag i populationen	20	11
Totalt antal bolag som redovisar återföringar separat	18	7
Medelvärde	7 %	15 %
Median	6 %	16 %
Minvärde	2,56 %	5,20 %
Maxvärde	22,41 %	22,27 %

Tabell 5 Årliga återföringar i förhållande till totala garantiavsättningar, Sverige och Storbritannien

Då återföringar blir en resultatpåverkande post i positiv riktning i resultaträkningen kan det vara ett sätt för företaget att utöva en form av *Earnings Management*. Detta förutsatt att det är en medvetet felaktig uppskattning från företagets sida och att de utnyttjar den möjlighet till subjektiva bedömningar som standarden ger utrymme för. Avsättningar, och periodiseringar i allmänhet, är enligt Walker (2013) något som företagen använder för att utöva *Earnings Management*. I grunden är återföringar något som företaget gör för att visa upp en mer rättvis bild kring framtida uppskattningar om utflöde av resurser kopplat till garantiåtaganden, det behöver således inte vara ett tecken på *Earnings Management*. Vad en återföring ett specifikt år beror på är inte något som upplyses om i årsredovisningarna. Under ett enstaka år kan återföringar göras på grund av att färre produkter än företaget räknat med har behövt åtgärdats, vilket i sin tur kan bero på att produktkvaliteten har höjts eller att kunden inte utnyttjat garantin utan istället köpt en ny produkt. Detta är vanligt för exempelvis teknikprodukter med relativt kort livslängd i kombination med en ständig teknologiutveckling vilket snabbt gör äldre produkter obsoleta (Wu, 2011).

Med detta i åtanke är det ändå inte speciellt troligt att stora återföringar varje år skulle kunna förklaras av dessa tidigare nämnda anledningar till felaktiga uppskattningar. Eftersom företaget vid varje balansdag (IAS 37, p. 59) ska göra revideringar av sina garantiavsättningar bör de rimligen ta hänsyn till om de tidigare år har gjort för stora avsättningar och därigenom anpassa framtida avsättningar. Detta ökar sannolikheten för att när stora återföringar görs varje år så är det ett sätt för företaget att faktiskt utöva *Earnings Management*. Motiven till att genom subjektiva bedömningar påverka resultatet i önskad riktning kan vara att företagsledningen vill uppnå uppsatta mål för exempelvis bonusar eller att påverka olika intressenters och investerares syn på bolagets prestationer (Walker, 2013). Resultaten från denna undersökning kan inte förklara *varför* många av företagen gör stora årliga återföringar eller ens om det är en medveten strategi från företagsledningen. Däremot kan resultaten belysa att detta fenomen existerar samt visa på att det faktiskt finns skillnader länderna emellan.

Om resultaten från denna studie kan kopplas till ett sätt för företaget att utöva *Earnings Management* så går de tvärt emot slutsatserna från Gassen, Fulbier och Sellhorn (2006), som i sin studie konstaterade att detta skulle vara mer vanligt förekommande i *code law*-länder. Det går även emot Dechow, Ge och Schrand (2010) som menar att ett starkare skydd för

investerare, något som symboliseras med *common law*-länder som har en välutvecklad aktiemarknad, minskar förekomsten av *Earnings Management*. Skillnader mellan länderna kan även kopplas till graden av konservatism, vilken är högre i Sverige och i *code law*-länder (Doupnik & Salter, 1995; Gray, 1988). Dessutom har försiktighets- eller konjunkturutjämningsprincipen en stark tradition inom svensk redovisningskultur (Artsberg, 2005) vilket innebär att vi skulle kunna förvänta oss högre återföringar från de svenska företagen som ett sätt jämna ut resultatet från ett år till ett annat. Resultaten visar dock det motsatta då de brittiska företagen totalt har mer än dubbelt så stora återföringar procentuellt sett. Det är dock viktigt att poängtera att denna studie fokuserat på en isolerad del av företagens totala periodiseringar som skulle kunna ge utrymme för subjektiva val som styr det rapporterade resultatet i en medveten riktning. Om studieobjektet hade varit alla företagens periodiseringar är det möjligt att resultatet skulle bli ett helt annat.

5.4 Kortfristiga garantiavsättningar

Ett ytterligare mått har konstruerats för att se hur väl företagens uppskattningar stämmer överens med det faktiska ianspråktagandet. Detta mått jämför informationen om kortfristiga garantiavsättningar, vilka beräknas tas i anspråk inom ett år, för år $t-1$ med det faktiska ianspråktagandet år t . Kvoten mellan dessa visar hur stor andel av det som klassats som kortfristiga avsättningar som faktiskt tas i anspråk året efter. Då vi inte har tillgång till information om kortfristiga avsättningar för år 2005 så beräknas medelvärdet för varje företag istället på sex stycken observationer, som avser kortfristiga avsättningar för åren 2006 till 2011.

Även i denna del av undersökningen så är bortfallet stort, över 50 %, beroende på att många av företagen i urvalet inte delar upp garantiavsättningar utefter när de beräknas tas i anspråk. En anledning till detta kan vara att till skillnad från att upplysa om återföringar, vilket är ett krav i standarden, så är det valfritt för företagen att redovisa hur stor andel av garantiavsättningarna som är kortfristiga respektive långfristiga. Precis som i tidigare avsnitt så har ett medelvärde räknats fram för respektive företag för perioden vilka sedan aggregerats till ett samlat medelvärde och en median. Det kan utläsas i tabell 6 att medelvärdet för de båda populationerna tillsammans är 116 %, det vill säga att företagen i snitt tar i anspråk mer än vad som klassats som kortfristiga avsättningar året innan. Medianen däremot är 89 %, vilket även i det här fallet torde vara ett mer tillförlitligt mått då

spridningen är väldigt stor. Det bör tilläggas att då återföringarna i många fall är ganska så höga relativt sett, se avsnitt 5.3 ovan, så borde rent intuitivt företagen ta i anspråk < 100 % av sina kortfristiga avsättningar eftersom återföringar för respektive år inte inkluderas här.

Total population	
Totalt antal bolag i populationen	31
Totalt antal bolag som redovisar långfristiga respektive kortfristiga garantiavsättningar	15
Medelvärde	116 %
Median	89 %
Minvärde	49 %
Maxvärde	360 %

Tabell 6 lanspråktagande av det som klassats som kortfristiga garantiavsättningar året innan

Observationerna från de båda länderna har även jämförts separat och det kan utläsas i tabell 7 att resultaten skiljer sig ganska kraftigt. På samma sätt som för återföringar så är det färre av de brittiska bolagen som lämnar upplysningar om kortfristiga avsättningar jämfört med de svenska. Bortfallet för den förstnämnda gruppen är således 64 % varför resultaten bör tolkas med viss försiktighet. Om vi bortser från detta så är det trots allt tydligt att de svenska företagen generellt tar i anspråk mer av de kortfristiga avsättningarna från året innan jämfört med de brittiska.

	Large Cap (Sverige)	FTSE 100 (Storbritannien)
Totalt antal bolag i populationen	20	11
Totalt antal bolag som redovisar långfristiga respektive kortfristiga garantiavsättningar	11	4
Medelvärde	138 %	55 %
Median	107 %	55 %
Minvärde	65 %	49 %
Maxvärde	360 %	62 %

Tabell 7 lanspråktagande av det som klassats som kortfristiga garantiavsättningar året innan, Sverige och Storbritannien

Både medelvärdet och medianen för de svenska företagen är över 100 % och spridningen är stor. För de fyra brittiska företagen som faktiskt lämnar information om kortfristiga avsättningar så är nivån väldigt mycket lägre och det är en liten spridning mellan företagen. Resultaten visar att dessa företag endast tar i anspråk drygt 50 % av vad de klassats som kortfristiga avsättningar året innan. Sett till att återföringarna var högre för de brittiska

företagen i avsnitt 5.3 så är det naturligt att de har ett lägre ianspråktagande av de kortfristiga avsättningarna jämfört med de svenska. Däremot är frågan om dessa återföringar väger upp det faktum att en stor del av den kortfristiga delen av garantiavsättningarna inte tas i anspråk. Med tanke på att en del av återföringen bör hänföra sig till avsättningar längre bak i tiden så är det inte särskilt troligt. Istället skulle en förklaring kunna vara att uppskattningarna om när i tiden ett garantiåtagande måste infrias inte är lika precisa som för de svenska företagen i urvalet.

Till skillnad från avsnitt 5.3 om återföringar kan graden av ianspråktagande av kortfristiga avsättningar inte lika direkt kopplas till ett medvetet under- eller överutnyttjande av gjorda garantiavsättningar. Trots att de brittiska företagen utnyttjar lika stor del av de kortfristiga avsättningarna är det ändå möjligt att de kommer att tas i anspråk vid ett senare tillfälle, snarare än att återföras. Därför är kopplingen till *Earnings Management* inte lika tydlig i denna del av undersökningen. Om resultaten från de två avsnitten analyseras tillsammans kan vi dock se att det verkar finnas ett negativt samband mellan dem. De årliga återföringar procentuellt sett var mer än dubbelt så stora i de brittiska bolagen, samtidigt som nivån på ianspråktagande av kortfristiga avsättningar var, om vi ser till medianen, nästan exakt hälften av vad den var för de svenska företagen. Som tidigare nämnt är en förklaring till varför dessa två går åt motsatt håll att det kan antas att en del av de kortfristiga avsättningarna som inte tas i anspråk istället återförs.

5.5 Tillämpning av standarden över tid

I motsats till avsnitten ovan som baserats på observationer för ett specifikt år som sedan vägts samman, så ska denna del av undersökningen jämföra hur företagen använder sig av och tillämpar standarden över tid. Genom medvetna exkluderingar reduceras antalet företag i denna del av undersökningen till 16 stycken svenska och 9 stycken brittiska. Detaljerad information om respektive företags observationer och förklaring till varför vissa bolag exkluderats presenteras i bilaga 2. Det är möjligt att avsättningar och återföringar som tagits med i jämförelserna nedan inte kan kopplas till rätt period för ianspråktagande. Dock bör eventuella felaktigheter reduceras över tid och sett över perioden visa en mer generell nivå för nyttjandegraden av garantiavsättningar.

För det första måttet som är tänkt att visa användandet över tid så har respektive företags garantiavsättningar för perioden 2006-2011 summerats. Avsättningar gjorda år 2012 är inte medtagna då dessa berör framtida ianspråktaganden. Företagens återföringar för perioden 2007-2012 har därefter summerats. Återföringen för år 2006 har inte tagits med då dessa med största sannolikhet härrör från avsättningar gjorda innan undersökningsperioden. Kvoten mellan totala återföringar och totala årliga avsättningar visar sedermera hur stor del av avsättningar, gjorda under perioden 2006-2011, som återförs till resultaträkningen. Detta kan vara ett komplement till den årliga återföringen i förhållande till totala garantier för ett specifikt år som har redogjorts för i avsnitt 5.3 ovan.

Alla företag har inte särredovisat återföringar, istället redovisar företagen detta genom att lägga in återföringen i årets avsättning. För att neutralisera denna effekt beräknar vi för det andra måttet istället avsättningar exklusive återföringar för samtliga företag. Detta visar mer rättvist nettoanvändandet av garantiavsättningarna över tid. Dessa har jämförts med varje företags totala ianspråktagande av garantiavsättningar för perioden 2007-2012. Ianspråktagande år 2006 har inte tagits med då dessa precis som är fallet för återföringar beskrivet ovan troligen härrör från tidigare års gjorda avsättningar. Kvoten mellan ianspråktagande och avsättningar exklusive återföringar visar hur stor del av de gjorda garantiavsättningarna som tas i anspråk under perioden. Detta anser vi vara ett sätt att visa hur garantiavsättningar utnyttjas och används över tid i redovisningen.

Tabellerna och diagrammen nedan är konstruerade med hjälp av insamlad data från företagens årsredovisningar. I tabellerna visas måtten *Återföring/Avsättning* som skall spegla återföringar i förhållande till avsättning under perioden, samt *Ianspråktagande/Avsättning exklusive Återföring* vilket skall spegla graden av ianspråktagande av avsatta belopp exklusive återföringar under samma period. Diagrammen visar det belopp som respektive företag har gjort avsättningar med under perioden reducerat med det som återförts (blå stapel), hur mycket av detta som respektive företag tagit i anspråk (röd stapel) samt relationen mellan dessa belopp (grön linje).

I den totala populationen finns ett ytterligare bortfall på två stycken företag från Storbritannien för jämförelsen *Återföring/Avsättning* då dessa inte redovisar återföring separat från andra poster (se bilaga 2). I tabell 8 kan utläsas att återföringar som del av

avsättningar uppgår till 50,64 % i det företag som redovisar högst andel och 2,33 % i det företag som redovisar lägst andel. Detta är dock extremvärden som kraftigt avviker från medelvärdet och medianen som uppgår till 19,46 % respektive 14,71 % för den samlade populationen.

Total population	
Totalt antal bolag i populationen	31
Antal bolag som inkluderats i undersökningen	23
Medelvärde	19,46 %
Median	14,71 %
Minimum	2,33 %
Maximum	50,64 %

Tabell 8 Totala återföringar år 2007 till 2012 som andel av gjorda avsättningar under perioden 2006-2011

Total population	
Totalt antal bolag i populationen	31
Antal bolag som inkluderats i undersökningen	25
Medelvärde	103,38 %
Median	97,94 %
Minimum	62,36 %
Maximum	202,07 %

Tabell 9 Ianspråktagande år 2007 till 2012 som andel av gjorda avsättningar 2006-2011 exklusive återföringar 2007-2012

Liknande extrema variationer återfinns för måttet *Ianspråktagande/Avsättning exklusive Återföring* som visas i tabell 9 där det företaget med högst värde har 202,07 %, det vill säga mer än dubbelt så högt ianspråktagande i förhållande till avsatt belopp under perioden. Det företag med lägst värde har ett ianspråktagande på endast 62,36 % av totala avsättningar exklusive återföringar under perioden. Även i detta fall kan dessa ses som extremvärden som avviker mycket från medelvärdet 103,38 % och medianen 97,94 % för populationen. Dock bör inte allt för stor vikt läggas vid de sammanslagna ländernas totalresultat då det i första hand är eventuella skillnader mellan länderna som undersökts. Nedan presenteras Sverige och Storbritannien var för sig vilket i större grad belyser de skillnader som vi faktiskt funnit mellan länderna.

Large Cap (Sverige)	
Totalt antal bolag i populationen	20
Antal bolag som inkluderats i undersökningen	16
Medelvärde	11,85 %
Median	11,15 %
Minimum	2,33 %
Maximum	20,63 %

Tabell 10 Totala återföringar år 2007 till 2012 som andel av gjorda avsättningar under perioden 2006-2011, Sverige

I tabell 10 kan utläsas att i medeltal återförs 11,85 % och median 11,15 % av avsättningarna i svenska företag. Spridningen är relativt stor mellan företag där lägsta återföringen, 2,33 % (Husqvarna) kraftigt skiljer sig från högsta återföringen, 20,63 % (Ericsson).

Ianspråktagandet av garantiavsättningar i förhållande till avsättningar exklusive återföring är för Sverige i medeltal 92,10 % och median 96,29 %, se tabell 11. Spridningen är relativt stor mellan lägsta värdet, 62,36 % (Skanska) och högsta värdet 120,78 % (Getinge). En generaliserbar trend kan anas kring byggbranschen, NCC (79,15 %), PEAB (68,36 %) samt Skanska (62,36 %), som samtliga har en låg andel ianspråktagande av garantier jämfört med vad som är avsatt och återfört. Resultaten för byggföretag ligger dock i linje med vad som intuitivt kan förväntas då de gör avsättningar för en längre tidshorisont i jämförelse med andra svenska företag som ger ut garantier för produkter snarare än för genomförda byggprojekt. I diagram 6 kan utläsas att en majoritet, 11 av totalt 16 företag i Sverige, har ett ianspråktagande som understiger 100 %.

Large Cap (Sverige)	
Totalt antal bolag i populationen	20
Antal bolag som inkluderats i undersökningen	16
Medelvärde	92,10 %
Median	96,29 %
Minimum	62,36 %
Maximum	120,78 %

Tabell 11 Ianspråktagande år 2007 till 2012 som andel av gjorda avsättningar 2006-2011 exklusive återföringar 2007-2012, Sverige

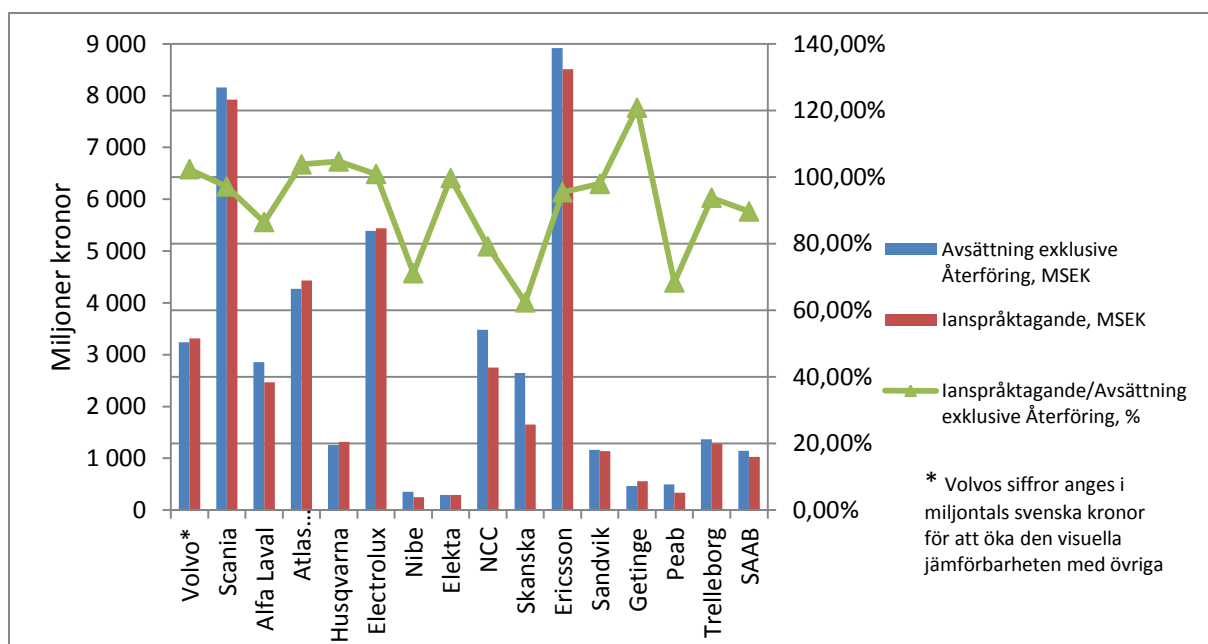


Diagram 6 Tillämpning av standarden över tid, Sverige

För de brittiska företagen ser fördelningen annorlunda ut jämfört med de svenska, i medeltal återförs 36,84 % och median 37,50 % av avsättningarna i brittiska företag, vilket kan utläsas i tabell 12. Spridningen är även här relativt stor mellan företag där lägsta återföringen är 15,78 % (Rolls Royce) medan högsta återföringen är 50,64 % (Johnson Matthey) av totala avsättningar under perioden.

FTSE 100 (Storbritannien)	
Totalt antal bolag i populationen	11
Antal bolag som inkluderats i undersökningen	7
Medelvärde	36,84 %
Median	37,50 %
Minimum	15,78 %
Maximum	50,64 %

Tabell 12 Totala återföringar år 2007 till 2012 som andel av gjorda avsättningar under perioden 2006-2011, Storbritannien

FTSE 100 (Storbritannien)	
Totalt antal bolag i populationen	11
Antal bolag som inkluderats i undersökningen	9
Medelvärde	123,44 %
Median	117,59 %
Minimum	62,89 %
Maximum	202,07 %

Tabell 13 lanspråktagande år 2007 till 2012 som andel av gjorda avsättningar 2006-2011 exklusive återföringar 2007-2012, Storbritannien

Ianspråktagandet av garantiavsättningar i förhållande till avsättningar exklusive återföring är för de brittiska företagen i medeltal 123,44 % och median 117,59 %, se tabell 13. Spridningen är precis som i Sverige väldigt stor mellan lägsta värdet 62,89 % (Johnson Matthey) och högsta värdet 202,07 % (Meggitt). En majoritet, sex av totalt nio brittiska företag, har ett ianspråktagande som överstiger totalt avsatt belopp exklusive återföringar vilket kan utläsas i diagram 7. Ett ianspråktagande som överstiger 100 % kan bero på ett flertal faktorer som till exempel överskattning av avsättningar som med tiden återförs, omklassificeringar eller minskande andel garantiåtaganden. En viss osäkerhet i resultatet bör dock tas i åtanke då underlaget på nio företag kan anses vara för litet för att representera en generell trend.

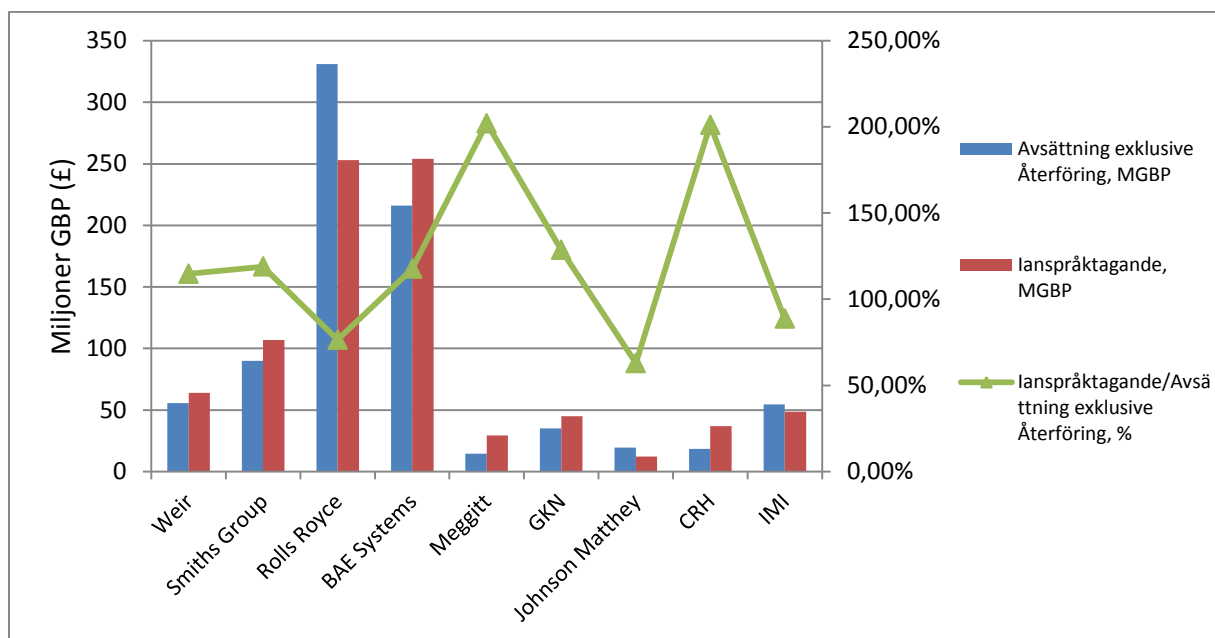


Diagram 7 Tillämpning av standarden över tid, Storbritannien

Oavsett hur stora eller små belopp som avsättning, återföring och ianspråktagande utgör i absoluta tal så kan relationen mellan dessa berätta något om hur företagen tolkar redovisningsreglerna. Vid mätningen av den relativa storleken på återföringar kan en nivå anas för hur korrekta uppskattningarna är över tid för garantiavsättningar. Som nämnts i avsnitt 5.3 kan det finnas ett flertal orsaker till att återföringar görs, exempelvis förbättrad produktkvalitet. Dessutom är garantiavsättningar en uppskattning med en företagsspecifik riskberäkning inkluderad och därför är det kanske inte förvånande att, oavsett land, så görs en viss överskattning av beloppen som senare leder till återföringar. Variationer i storleken

på garantiavsättningar från ett år till ett annat kan dessutom bero på att nya produkter lanserats som kräver högre eller lägre avsättningar.

Det är dock en märkbar skillnad i resultaten från undersökningen när det gäller återföringar. Lägsta värdet för Storbritannien är betydligt högre än medeltalet för de svenska företagen. Att det skall föreligga en mer generell osäkerhet kring uppskattning av produkters garantier i Storbritannien som leder till överskattning av avsättningar över tid bör ses som mindre troligt. I de årsredovisningar vi har granskat angav ett flertal företag från Storbritannien endast att uppskattningen har skett utifrån företagsledningens "bästa uppskattning". Om avsättningarna är gjorda enligt "bästa uppskattning" kan det tyckas märkligt att återföringarna kan uppgå till hälften av avsättningarna. Ett företag som sticker ut i resultatet är Johnson Matthey från Storbritannien; undersökningen visar att Johnson Matthey återför mest av alla bolag i Storbritannien (50,64 %) samtidigt som de har lägst ianspråktagande (62,89 %) av garantiavsättningar. Grova överskattningar av detta slag kan ge en missvisande bild för årsredovisningens intressenter.

När resultaten från denna del av studien kombineras med resultaten från avsnitt 5.3 som behandlar årliga återföringar i förhållande till totala garantiavsättningar i balansräkningen samma år, så framgår felaktigheterna i uppskattningarna än tydligare. En koppling kan även göras till avsnitt 5.4 där de brittiska företagen generellt hade en högre felmarginal i bedömningen av hur stor del av avsättningarna som klassas som kortfristiga. Resultaten kan visa en felaktig subjektiv tolkning av avsättningar, vilket förvränger företagets rapporterade resultat över tid. Riahi (2004) nämner sådant utnyttjande av periodiseringar som *Earnings Management* vilket enligt Walker (2013) kan hänföras till någon form av redovisningsmässigt incitament som är till fördel för externa eller interna intressenter, men som samtidigt kan vara till nackdel för intressenter av årsredovisningen. Som nämnt i avsnitt 5.4 är *Earnings Management* enligt såväl Gassen, Fulbier och Sellhorn (2006) och Dechow, Ge och Schrand (2010) mindre vanligt i *common law*-länder. Dock visade Cohen et al. (2011) att amerikanska företag tycks utöva *Earnings Management* i samband med att storleken på garantiavsättningar ska uppskattas. Då USA precis som Storbritannien är ett anglo-saxiskt land med *common law* kanske det inte ska uteslutas att brittiska företag utnyttjar standarden på ett liknande sätt trots att, forskning som nämnts ovan, menar att det förekommer i högre utsträckning i länder med en annan typ av legalt system.

Det finns en tydlig skillnad även i graden av ianspråktagande i förhållande till gjorda avsättningar mellan företag från Sverige och Storbritannien. Utifrån resultaten kan det tolkas som att svenska företag över tid tar i anspråk mindre än vad som avsatts samt återförts och på så vis skapar långsiktiga reserver. Sådana reserver kan utnyttjas genom lägre avsättningar eller högre återföringar i tider med sämre ekonomi. Vissa sådana tendenser kan uppfattas i samband med konjunkturedgångar då ianspråktagande vida överstiger avsättningar samt återföringar för en del företag. I de brittiska företagen är det tvärtemot de svenska en högre grad av ianspråktagande vilket tyder på kortsiktigt användande av avsättningar och mindre fokus på att bygga reserver. Skillnaden i användningen av avsättningar kan kopplas till den historiska användningen av försiktighetsprincipen (Artsberg, 2005). Oavsett om vi utgår från medelvärde eller median så utnyttjar inte de svenska företagen fullt ut sina garantiavsättningar över tid utan ser istället ut att bygga upp reserver. Det kan tolkas som ett över tid konservativt och försiktigt förhållningssätt till värderingen av avsättningar vilket ligger i linje med hur Hellman (2008) beskriver den svenska redovisningstraditionen.

De brittiska företagens ser däremot ut att överanvända de garantiavsättningar som har gjorts över tid. Detta kan i sin tur bero på minskande garantier över tid för en del av företagen eller kopplas till det faktum att de brittiska företagen har en betydligt högre variation av totala garantier från ett år till ett annat under mätperioden. Att nivån på garantiavsättningar varierar i större utsträckning kan kopplas till en generellt lägre grad av konservativ värdering av avsättningarna vilket stämmer överens med tidigare forskning om konservatism av såväl Gray (1988) som Douppnik och Salter (1995).

Douppnik och Richter (2004) visar i sin studie att terminologisk tolkning av standarder varierar mellan länder. Inom IAS 37 handlar det bland annat om tolkning av begreppen *troligt*, *sannolikt* och enligt *bästa uppskattning* som alla nämns i standarden. Schultz och Lopez (2001) konstaterar också i sin studie kring garantiavsättningar att samma regler tolkas olika av revisorer från länder med varierande grad av konservatism. Tecken på detta kan skönjas även i resultaten från vår studie då användandet över tid av garantiavsättningar skiljer sig åt mellan länderna. Den svenska konservativa redovisningstraditionen med försiktighet över tid ser ut att finnas kvar medan den brittiska mindre konservativa värderingen ser ut att styra de brittiska företagen till att kortsiktigt värdera och omvärdera garantiavsättningar.

5.6 Efterlevnad av upplysningskrav

Med hjälp av de krav på tilläggsupplysningar som standarden IAS 37 föreskriver har vi konstruerat en checklista bestående av nio stycken punkter, som använts för att jämföra hur väl de olika företagen följer dessa föreskrifter. Checklistan återfinns i bilaga 1. Det är endast företagens årsredovisningar för 2012 som har granskats, då syftet är att ge en så uppdaterad bild som möjligt. Informationen hämtas från noterna till resultat- och balansräkningen i respektive företags årsredovisning. I tabell 14 presenteras resultaten från denna del av studien. I snitt så uppfyller företagen i urvalet ungefär sju av de nio stycken punkter vi har granskat. Det företag som har lägst efterlevnad lämnar endast upplysningar som uppfyller fyra av nio, men det finns också flera företag som uppfyller samtliga krav.

Total population	
Totalt antal bolag i populationen	31
Medelvärde	81 %
Median	78 %
Minvärde	44 %
Maxvärde	100 %

Tabell 14 Procent av upplysningskraven inom IAS 37 som uppfylldes

Enligt de tidigare studier som har gjorts av bland annat Akman (2011) och Glaum et al. (2013) där företag från olika länder som samtliga använder IFRS så har både svenska och brittiska företag uppfyllt upplysningskraven väl. I Glaum et al. (2013) konstaterades att både skandinaviska och anglo-saxiska länder låg högre än genomsnittet, och att företag från dessa länder år 2005 i snitt uppfyllde ungefär 80 % av upplysningskraven. Även i studien av Akman (2011) som undersökte årsredovisningar från år 2006 hamnade brittiska företag på ett genomsnitt på ungefär 80 %. Resultaten från vår undersökning för respektive land, som presenteras i tabell 15, stödjer dessa tidigare studiers resultat om vi ser till den generella nivån av efterlevnad. De svenska företagen följer generellt sett kraven lite bättre, med ett snitt på mellan 85 och 90 %, beroende på om vi utgår från medelvärdet eller medianen. De brittiska företagen har istället ett snitt på mellan 75 och 80 %.

	Large Cap (Sverige)	FTSE 100 (Storbritannien)
Totalt antal bolag i populationen	20	11
Medelvärde	84 %	75 %
Median	89 %	78 %
Minvärde	44 %	44 %
Maxvärde	100 %	100 %

Tabell 15 Procent av upplysningskraven inom IAS 37 som uppfylldes, Sverige och Storbritannien

De svenska bolagen som undersöktes var generellt mer detaljerade i sina årsredovisningar när det gällde att beskriva och definiera garantiavsättningarna. De brittiska bolagen upplyste i högre grad än de svenska om vilka specifika tidsperioder som garantierna faktiskt avsåg och när de beräknade att ta dessa i anspråk. Även om utformningen av årsredovisningarna såg relativt olika ut mellan företagen så var en stor del kring garantiavsättningar och avsättningar i allmänhet väldigt standardiserat. Främst märktes detta i någon av de inledande noterna som behandlar "Väsentliga redovisningsprinciper", där avsättningar nästan alltid beskrevs i exakt samma ordalag och inte gav någon ytterligare företagsspecifik information.

I studien av Glaum et al. (2013) hade de svenska företagen lite bättre resultat än de brittiska, 81,7 % jämfört med 79,8 %. Denna studie granskade dock upplysningar hänförliga till många olika standarder inom IFRS, medan vi endast har granskat kraven kopplade till IAS 37 specifikt. Det var också fler företag som inkluderades i ovan nämnda studie vilket ökar tillförlitligheten av resultaten. Kothari (2001) menar att företag gör en avvägning mellan kostnad och nytta när de väljer hur mycket upplysningar som ska lämnas. Med tanke på att de svenska företagen i vår studie generellt sett har högre relativa årliga garantiavsättningar (i förhållande till omsättningen) så stödjer denna teori resultaten från vår studie i och med att de svenska företagen är något bättre på att följa upplysningskraven.

I tidigare nämnda studier som undersökt hur väl kraven på upplysningar inom IFRS efterföljs så har ett antal institutionella och kulturella faktorer kunnat förklara skillnader mellan olika länder. Den första av dessa är rättssystemets utformning och effektivitet. Enligt resultaten från en studie av Jaggi och Low (2000) så är *common law*-länder bättre på att lämna tilläggsupplysningar jämfört med *code law*-länder vilket skulle tyda på att de brittiska företagen borde ha en högre efterlevnad av kraven jämfört med de svenska. Samtidigt

konstaterade Glaum et al. (2013) att både de skandinaviska och anglo-saxiska länderna i deras studie låg över genomsnittet. Därför behöver inte det faktum att Sverige och Storbritannien har olika typer av rättssystem vara relevant när det endast är dessa två länder som jämförs. Effektiviteten i rättssystemet och rättssäkerheten är väldigt hög i båda länderna (La Porta, 1998), vilket stödjer resultaten från vår studie som visar att företagen generellt uppfyller kraven väl.

Storleken på den nationella aktiemarknaden är en annan faktor som i tidigare studier (Glaum et al., 2013; Jaggi & Low, 2000) visat ett positivt samband med hur väl upplysningskraven efterföljs. Storbritannien är ett av de länder i världen som har störst nationell aktiemarknad, men även Sveriges är relativt stor. För att få lite perspektiv på detta så är exempelvis marknadsvärdet för registrerade bolag i procent av BNP mer än dubbelt så stort jämfört med Tyskland. Sverige har också nästan tre gånger så många noterade bolag i förhållande till antal invånare (World Bank, 2014). Därför är detta troligen ingen förklarande faktor just i vår studie till varför skillnader återfinns mellan de två länderna som har jämförts.

Också hur tillsynen av den finansiella marknaden är utformad och vissa kulturella faktorer har visat sig ha ett samband med hur väl kraven på upplysningar följs (Akman, 2011; Glaum et al., 2013). Storbritannien har i tidigare studier (Djankov et al., 2008; La Porta, Lopez-De-Silanes & Shleifer, 2006), visat sig ha en mer omfattande och strikt tillsyn vilket indikerar att de brittiska företagen borde följa kraven på upplysningar bättre. Samtidigt har Sverige en högre grad av bevarande, en kulturell faktor som tidigare visat ett positivt samband med nivån på upplysningar (Glaum et al., 2013), vilket pekar i motsatt riktning.

Båda ländernas tillsynsorgan har fått kritik för att fokusera alltför mycket på att krav om specifika tilläggsupplysningar följs, snarare än att granska företagets värdering av exempelvis goodwill och andra poster som innefattar ett stort mått subjektiv bedömning (Berger, 2010; Hellman, 2011b). Detta skulle kunna resultera i att efterlevnad av kraven på tilläggsupplysningar är högre än vad den varit om inte tillsynsorganen från de båda länderna lagt så mycket fokus på att granska just detta. Ytterligare en anledning till att upplysningskraven generellt uppfylls väl kan vara att företagen i vår studie är de största i respektive land och är kan därför antas vara verksamma på en global marknad. Jaggi och

Low (2000) visar i deras studie på en ökad grad av upplysningar hos just multinationella företag.

Det finns alltså faktorer som pekar på att brittiska företag generellt borde följa upplysningskraven bättre, men det finns också faktorer som pekar på det motsatta. Det är svårt att jämföra dessa faktorer relativa påverkan när det endast är två länder som inkluderas i undersökningen och inte som i Akman (2011) och Glaum et al. (2013) 5 respektive 17 stycken olika länder. Därför är det svårt att utvärdera om resultaten från vår studie stödjer tidigare studiers resultat eller inte baserat på landsspecifika faktorer. Som tidigare nämnt uppfyller dock både Sverige och Storbritannien kraven relativt väl, vilket stödjer tidigare studier som säger att både anglo-saxiska och skandinaviska länder ligger över genomsnittet. Nivån på hur väl upplysningskraven följs ligger också ungefär i linje med tidigare studier, omkring 80 % för båda länderna, trots att vissa skillnader finns som skulle kunna förklaras av andra faktorer än de institutionella och kulturella, exempelvis kostnadsnyttoavvägning (Kothari, 2001), ett mindre urval och det faktum att vi har granskat endast en specifik standard.

5.7 Sammanfattning av det empiriska resultatet

Undersökningen har fokuserat på de största företagen inom Sverige och Storbritannien varför urvalet skett utifrån de noterade bolagen med högst börsvärde i respektive land. Av ett totalt urval av 165 noterade företagen i de båda länderna hade 31 företag garantiavsättningar; varav 20 företag från Sverige och 11 från Storbritannien. Av de företag som redovisar garantiavsättningar varierar sammansättningen inom respektive land men merparten av företagen är aktiva inom branscher som levererar högteknologiska industrikomponenter, konsumtionsartiklar eller produkter och tjänster till fordons- och försvarsindustrin.

Vid en jämförelse av garantiavsättningar i förhållande till företagets omsättning kan vi bilda oss en uppfattning om hur stor påverkan garantiavsättningar kan ha i redovisningen. Skillnaden mellan länderna som framträder i denna jämförelse är tydlig. Det företag som i Storbritannien har högst garantiavsättningar i förhållande till omsättning (0,88 %) motsvarar medeltalet för alla företag från Sverige (0,88 %). Det högsta medelvärdet för ett enskilt svenskt företag är 2,28 %. Svenska företag har jämfört med brittiska företag totalt sett i

medeltal och median mer än dubbelt så stora garantiavsättningar i förhållande till omsättningen vilket vi ser som en relevant skillnad mellan länderna.

Genom att undersöka i vilken utsträckning företag återför garantiavsättningar belyses hur väl uppskattningen av garantiavsättningar stämmer överens med verkligheten. Av de företag som redovisar återföringar som en separat post skiljer sig medelvärdet och medianen kraftigt mellan länderna. Bland svenska företag återförs i medeltal och median mindre än hälften så mycket som i de brittiska företagen.

Även i resultaten från den del av undersökningen som visar hur företagen inom respektive land använder sig av kortfristiga garantiavsättningar återfinns uppenbara skillnader mellan svenska och brittiska företag. I Sverige tar företagen till fullo i anspråk de kortfristiga avsättningar som har gjorts medan företag från Storbritannien i genomsnitt tar i anspråk endast hälften av de kortfristiga avsättningarna. Även denna del av undersökningen visar således på en skillnad mellan länderna då de svenska företagen generellt är bra på att korrekt uppskatta hur stor del av garantiavsättningarna som ska klassas som kortfristiga medan de brittiska företagen tenderar att istället kontinuerligt överskatta andelen kortfristiga garantiavsättningar.

En egenutvecklad modell för analys används för att sammanfatta de tidigare delarna i undersökningen och inkludera dem i en modell. Tidsaspekten sätts i centrum då ianspråktagande och återföringar matchas med garantiavsättningar för undersökningsperioden. Vi får på så vis en bild av hur företagen använder garantiavsättningar över tid, vilket vi anser visar hur väl företagen tillämpar de föreskrifter som finns i standarden. Resultatet visar likt de i avsnitt 5.3 att svenska företag återför betydligt mindre garantiavsättningar också sett över tid jämfört med brittiska företag, i medeltal 11,85 % jämfört med 36,84 %. Resultaten pekar även på att svenska företag generellt är mer försiktiga i sitt ianspråktagande av garantiavsättningar då 92,10 % i medelvärde och 96,29 % i median av gjorda garantiavsättningar tas i anspråk under undersökningsperioden. Brittiska företag visar likt tidigare delars resultat på mindre försiktighet och inga tecken på reservuppbyggnad då ianspråktagandet i medeltal är 123,44 % och i median 117,59 %.

Med hjälp av en checklista bestående av nio stycken punkter har vi slutligen undersökt hur väl företagen från de båda länderna i årsredovisningen för 2012 uppfyller de krav på tilläggsupplysningar som standarden IAS 37 föreskriver. Resultaten visar att i snitt så uppfylldes ungefär 80 % av dessa krav, med en något lägre nivå av efterlevnad för de brittiska företagen jämfört med de svenska. Variationen mellan företagen var relativt stor och de företagen med lägst efterlevnad uppfyllde endast fyra av nio krav (44 %), medan flera andra företag uppfyllde samtliga krav. Generellt så lämnade de svenska företagen mer detaljerad information om garantiavsättningar i årsredovisningarna jämfört med de brittiska företagen.

6. Slutsatser

6.1 Besvarande av forskningsfrågor

Inledningsvis i denna uppsats fördes en problemdiskussion kring standarden IAS 37 och dess applicering i företag från Sverige respektive Storbritannien. Två huvudsakliga frågeställningar ställdes upp vilka besvaras i detta avsnitt, varav vår första frågeställning var:

Hur används och tillämpas den del av IAS 37 som behandlar garantiavsättningar i Sverige respektive Storbritannien? Skulle eventuella skillnader som går att finna i tillämpningen kunna bero på att länderna har skilda redovisningskulturella bakgrunder?

I resultaten från vår studie så pekar samtliga delar av undersökningen åt samma håll, nämligen mot att det finns en markant och relevant skillnad mellan svenska och brittiska företag användande av standarden IAS 37. Utifrån de empiriska resultaten drar vi slutsatsen att svenska företag tenderar att använda standarden mer långsiktigt då återföringar används restriktivt, kortfristiga avsättningar är väl uppskattade och företagen tar i anspråk under 100 % av gjorda avsättningar för undersökningsperioden. I kontrast till de svenska företagen drar vi slutsatsen att de brittiska företagen använder standarden mer kortsiktigt än de svenska företagen då samtliga empiriska resultat talar för mindre försiktighet i användandet av standarden. Brittiska företag tenderar att i större utsträckning än svenska företag återföra garantiavsättningar, uppskatta storleken på kortfristiga garantiavsättningar mindre precist och ta i anspråk över 100 % av gjorda avsättningar för undersökningsperioden.

Vi vill hävda att ländernas skilda redovisningskulturella bakgrunder är en stor anledning till att skillnader återfinns. Då det tidigare har hävdats att en större konvergens och jämförbarhet mellan länder bör kunna uppnås i samband med införandet av IFRS finner vi i vår undersökning inte bevis för att så är fallet. Redovisningen av garantiavsättningar enligt IAS 37 har gjort att det i årsredovisningen rent visuellt kan anas ökad jämförbarhet mellan länderna. Dock är det med stöd av resultatet från undersökningen en markant skillnad i själva uppskattningen av garantiavsättningarna och det faktiska ianspråktagandet. Uppskattningen bygger på tolkning av ord som *troligt*, *sannolikt* och *bästa uppskattning*. Hur dessa ord tolkas vid beräkningen av storleken på garantiavsättningar tycks markant skilja sig mellan länderna.

Storbritannien har länge haft en välutvecklad aktiemarknad med finansiering från aktieägare. Jämsides denna marknad finns en stark profession inom redovisningsyrket som påverkar utformningen och tolkningen av reglerna över tid. Utifrån denna professions starka påverkan på reglerna har även *true and fair view* utvecklats vilket förstärker bilden av en dynamisk användarutvecklad redovisningskultur. Då professionen och företagen under en lång tid inte behövt fokusera på att tillgodose kreditgivares krav på redovisningen har försiktighetsprincipen och konservatism inte fått någon förankring i redovisningskulturen.

Sverige har ett flertal stora företag som historiskt haft nära utbyte med stat och banker men som idag har utvecklats till multinationella företag med stort inflytande från aktieägare. Redovisningen är mer förankrad i lagen och knuten till skattesystemet snarare än utvecklad av professionen som, relativt Storbritannien, är liten. Försiktighetsprincipen har över tid tillåtits skattemässigt och använts flitigt som ett verktyg för resultatutjämning. Tendenser till konservatism ser ut att finnas kvar i uppskattningen av garantiavsättningar.

Vår andra frågeställning som vi ställde upp i problematiseringen var som följer:

Hur väl följs kraven på tilläggsupplysningar för garantiavsättningar inom IAS 37 i Sverige respektive Storbritannien?

Företagen i vår undersökning uppfyller ungefär 80 % av upplysningskraven kopplade till garantiavsättningar inom IAS 37, baserat på information från årsredovisningarna för år 2012. De 20 stycken företag från Large Cap i Sverige som har garantiavsättningar uppfyller 84 % respektive 89 % av kraven i medelvärde respektive median. Detta kan jämföras med de 11 stycken företag från FTSE 100 i Storbritannien som har en nivå av efterlevnad på 75 % respektive 78 % av kraven i medelvärde respektive median, en skillnad på 11 procentenheter sett till medianen. En efterlevnadsgrad på ungefär 80 % har ansetts vara högt i tidigare studier, som jämfört hur väl krav på tilläggsupplysningar har följts. Både Sverige och Storbritannien har även i dessa studier följt kraven på tilläggsupplysningar kopplat till ett antal IFRS-standarder ungefär i denna utsträckning. Vårt resultat ligger därför i linje med tidigare undersökningars trots att vi endast har granskat upplysningar kopplat till en specifik standard. Det kan också sägas att båda länderna uppfyller kraven väl om vi utgår från tidigare studiers resultat.

6.2 Diskussion

Vi anser oss därmed ha besvarat de frågeställningar som vi sett som intressanta och uppfyllt uppsatsens syfte. Vi önskade genom denna uppsats att få svar på om redovisningskulturella faktorer fortfarande kan göra att ett lands tillämpning av en standard, i det här fallet IAS 37, skiljer sig åt. I avsnittet ovan konkretiseras svaren till undersökningens frågeställningar som var utgångspunkten för vår uppsats. Kort sagt hävdar vi att redovisningskulturella faktorer fortfarande påverkar efter införandet av IFRS då relevanta skillnader uppmärksammas i undersökningen.

Skillnaderna mellan länderna som har framkommit är tydliga och visar att de två populationerna skiljer sig kraftigt från varandra. En faktor som belyser skillnaden är den varierande storleken på årliga garantiavsättningar i förhållande till omsättningen. De svenska bolagen har i snitt över undersökningsperioden nästan tre gånger så höga garantiavsättningar jämfört med de brittiska företagen.

Vi tror inte att denna skillnad fullt ut kan förklaras av att större försiktighet iaktas i bedömningar och tolkningar av standarden. Det är nog också så att de svenska bolagen de facto har högre framtida kostnader för garantiåtaganden. De svenska bolagen är i högre utsträckning renodlande tillverkningsföretag, med produkter till konsumtions- eller industrisektorn. De brittiska bolagen har istället ett större tjänste- och serviceutbud i sina verksamheter, snarare än produktion, vilken har outsourcats eller avvecklats på ett eller annat sätt så att bolagets struktur förändrats. Det gör att garantiavsättningar härrör sig till en mindre verksamhetsgren, då det främst är i försäljningen av fysiska varor och produkter som garantiåtaganden uppkommer.

Enligt den deduktiva arbetsgång arbetet haft kunde vi bilda oss en uppfattning om de skillnader som teoretiskt förmodas finnas mellan länderna. Resultatet av undersökningen lyfter fram dessa skillnader, dock anade vi inte att skillnaderna skulle vara så stora som de faktiskt var i undersökningen. Det som kanske är mest anmärkningsvärt är de brittiska företagens användning av standarden där andelen återföringar är väldigt hög över tid. Sådan tillämpning av standarden kan sägas utgöra möjlighet för *Earnings Management*, vilket tidigare ansetts mer vanligt i icke anglosaxiska länder. Typiskt för *Earnings Management* är nyttjandet av redovisningsstandarder med hög grad av subjektiva bedömningar som kan

användas för att kortsiktigt styra resultatet. Det kan dock vara olyckligt för företag att använda sig av just garantiavsättningar i detta syfte då större fluktuationer i dessa kan tolkas som produktproblem eller urvattning av garantiers innehåll. Att kortsiktigt använda sig av *Earnings Management* kopplat till garantiavsättningar kan därmed få långsiktiga konsekvenser för företag.

Under studiens gång har vi gjort en intressant iakttagelse som vi tror skulle kunna vara ytterligare en möjlig förklaring till att de svenska företagen följer upplysningskraven väl. Varje år släpps rapporten *Annual Report on Annual Reports* som rankar de bästa årsredovisningarna utifrån ett urval av över 1500 företag världen över, främst stora, börsnoterade företag (ReportWatch, 2014). I rapporten baserad på årsredovisningar från år 2012, det år då vi undersökt företagens årsredovisningar, återfinns sex stycken svenska bolag på top-20, jämfört med endast ett brittiskt bolag. Electrolux som hamnar på en andra plats detta år har haft idel topplaceringar och vann bland annat år 2008 och 2010. Från år 2008 och framåt så finns det mellan fem och sju svenska bolag på top-20 varje år, medan motsvarande siffra för brittiska bolag är ett eller noll.

Detta visar att svenska företags årsredovisningar håller hög internationell standard. Även om de bedöms utifrån ett helhetsperspektiv snarare än efter hur många av de föreskrivna tilläggsupplysningarna som finns med så är det troligt att dessa två parametrar ändå har ett samband. Det kan även tänkas att dessa topplaceringar kan trigga övriga svenska företag att ständigt sträva efter att förbättra sina årsredovisningar. Vi tror att detta kan vara en förklaring till att de svenska företagen har en hög grad av efterlevnad när det gäller tilläggsupplysningar, men också till att mer detaljerad och konkret information lämnats gällande garantiavsättningar i de svenska företagens årsredovisningar jämfört med i de brittiska företagens dito.

Vi vill uppmärksamma att klassificeringen som teoretiskt används för att dela in länder i olika kluster baserat på institutionella faktorer såsom legalt system och primär finansieringskälla, bör tolkas med viss försiktighet då verkligheten inte alltid är svart eller vit. Resultaten från undersökningen är inte helt samstämmiga med tidigare studiers resultat. Dessa studier har dock inkluderat och jämfört många olika länder, vilket kan tyda på att enskilda institutionella faktorer inte alltid ensamt kan förklara skillnader i redovisningen när det endast är två länder

som ställs mot varandra som är fallet i vår studie. Viss kritik kan möjligtvis framföras mot att skillnaderna endast härrör från en smal del av redovisningsreglerna inom IFRS. Detta kan dock även ses som en styrka i jämförelsen då det är ett område som berörs av en hög grad subjektivitet, uppskattning och tolkning av specifika begrepp, varför det kan ses som representativt för att framhäva om skillnader finns mellan länder.

6.3 Förslag till vidare studier

Tvärtemot vad som sägs teoretiskt, att *code law*-länder bör ha mindre *Earnings Management*, tycks i och med de stora återföringarna sådana tendenser synas i högre utsträckning inom de brittiska företagen. Även kortfristiga garantiavsättningar är uppskattade mindre precist jämfört med de svenska företagen. En bredare studie kring ianspråktagandegraden av periodiserade avsättningar, som inkluderar fler än två länder som använder IFRS, skulle kunna ge vidare insikt i hur redovisningskulturella faktorer påverkar företagens uppskattningar. Sådana skillnader kan även härröra från någon form av *Earnings Management*, vilket Cohen et al. (2011) funnit inom amerikanska bolag i samband med garantiavsättningar. Därför skulle detta vara intressant att undersöka ytterligare även i europeiska länder.

Det skulle även finnas ett värde i att replikera Schultz och Lopez studie från år 2001 för att få ytterligare svar på om skillnader i redovisningskultur påverkar redovisningen i samma utsträckning efter införandet av IFRS. Alternativt kan en djupare studie inom ett multinationellt företag vara av intresse för att få svar på huruvida institutionella faktorer påverkar redovisningen. I likhet med Schultz och Lopez (2001) studie, som inkluderade revisorer från ett flertal länder som gjorde uppskattningar baserat på ett och samma underlag, skulle en undersökning kunna utformas inom ett och samma företag. Med hjälp av djupintervjuer och case-studier med redovisningsansvariga inom ett multinationellt företag med verksamhet i flertal länder kan det teoretiskt prövas om redovisningskulturella faktorer påverkar bedömningar även inom ett företag.

En intressant fråga som uppstått under studiens gång är huruvida företag inom samma bransch redovisar på likartat sätt. Ett förslag för framtida studier skulle kunna vara att göra en djupare undersökning med ett urval av företag inom en och samma bransch. Genom en

sådan studie kan svårigheten kring de subjektiva uppskattningar som görs och de tolkningar som krävs av standarden vidare lyftas fram och undersökas.

Då vår undersökning grundar sig på faktorer som härrör till de redovisningsmässiga bedömningarna och institutionella faktorer som påverkar dessa kan vi inte dra några slutsatser kring hur de eventuella legala skillnader som finns mellan länderna påverkar redovisningen. För framtida forskning kan det vara intressant att jämföra garantier utgivna av ett multinationellt företag kopplat till konsumenträttsliga eller köprättsliga faktorer i ett flertal länder för att se om skillnader finns som kan härledas till skillnader i den specifika lagstiftningen.

Referenslista

- Abel, R. (1969). A Comparative Simulation of German and US Accounting Principles, *Journal of Accounting Research*, vol. 7, no. 1, pp. 1-11
- Adhikari, A. & R. H. Tondkar. (1992). Environmental Factors Influencing Accounting Disclosure Requirements of Global Stock Exchanges, *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 4, no. 2, pp. 75-105
- Akman, N. H. (2011). The Effect of IFRS Adoption on Financial Disclosure: Does Culture Still Play A Role, *American International Journal of Contemporary Research*, vol. 1, no. 1, pp. 6-17
- Archambault, J. J. A. & Archambault, M. E. (2003). A Multinational Test of Determinants of Corporate Disclosure, *International Journal of Accounting*, vol. 38, no. 2, pp. 173-194
- Artsberg, K. (2005). Redovisningsteori –policy och –praxis, andra upplagan, Malmö: Liber
- Beresford, D. (1990). Internationalization of Accounting Standards, *Accounting Horizons*, vol. 4, no. 1, pp. 99-107
- Berger, A. (2010). The Development and Status of Enforcement in the European Union, *Accounting in Europe*, vol. 7, no. 1, pp. 15-35
- Blockhammar, K. (2014). Lysdiodtillverkaren Bridgelux först med tio års garanti. *Mynewsdesk*, 3 april. Tillgänglig online:
<http://www.mynewsdesk.com/se/pressreleases/lysdiodtillverkaren-bridgelux-foerst-med-10-aars-garanti-980335> [Hämtad 2014-04-16]
- Bryman, A., & Bell, E. (2005). Företagsekonomiska forskningsmetoder, Malmö: Liber
- Cairns, D. (2003). International Accounting Standards – Examples from IAS Financial Statements, IAS 37. Tillgänglig online:
<http://www.pfsprogram.org/archive/pfsorg/examples%20from%20ias%20financial%20state%20ments%20-%20ias%2037.doc> [Hämtad 2014-04-02]
- Cohen, D., Darrough, M. N., Huang, R. & Zach, T. (2011). Warranty Reserve: Contingent Liability, Information Signal, or Earnings Management Tool?, *The Accounting Review*, vol. 86, no. 2, pp. 569-604

Davidson, S. & Kohlmeier, J. M. (1966). A Measure of the Impact of Some Foreign Accounting Principles, *Journal of Accounting Research*, vol. 4, no. 2, pp. 183-212

Dechow, P., Ge, W. & Schrand, C. (2010). Understanding Earnings Quality: a Review of the Proxies, their Determinants and their Consequences, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 50, no. 2-3, pp. 344-401

Denscombe, M. (2004). Forskningens grundregler: samhällsforskarens handbok i tio punkter, Lund: Studentlitteratur

Djankov, S., La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F. & Shleifer, A. (2008). The Law and Economics of Self-Dealing, *Journal of Financial Economics*, vol. 88, no. 3, pp. 430-465

Doupnik, T. S. & Richter, M. (2004). The Impact of Culture on the Interpretation of "in context" Verbal Probability Expressions, *Journal of International Accounting Research*, vol. 3, no. 1, pp. 1-20

Doupnik, T. S. & Salter, S. B. (1993). An Empirical Test of a Judgmental International Classification of Financial Reporting Practices, *Journal of International Business Studies*, vol. 24, no. 1, pp. 24-60

Doupnik, T. S. & Salter, S. B. (1995). External Environment, Culture, and Accounting Practice: A Preliminary Test of A General Model of International Accounting Development, *International Journal of Accounting*, vol. 30, no. 3, pp. 189-207

European Consumer Centres Network (2014). Buying Goods and Services. Tillgänglig online: http://ec.europa.eu/consumers/ecc/consumer_topics/buying_goods_services_en.htm [Hämtad 2014-03-09]

European Securities and Markets Authority (2014). ESMA in short. Tillgänglig online: <http://www.esma.europa.eu/page/esma-short> [Hämtad 2014-03-12]

European Social Survey. ESS Cumulative Data Wizard. Tillgänglig online: <http://www.europeansocialsurvey.org/downloadwizard/> [Hämtad 2014-03-10]

FAR Akademi. (2012). IFRS Samlingsvolym 2012, Stockholm: FAR Akademi

Financial Reporting Council (2014). Our Key Activities. Tillgänglig online:
<https://www.frc.org.uk/Our-Work/our-key-activities.aspx> [Hämtad 2014-03-12]

Francis, J. R., Khurana, I., Martin, X. & Pereira, R. (2008). The Role of Firm-Specific Incentives and Country Factors in Explaining Voluntary IAS Adoptions: Evidence from Private Firms, *European Accounting Review*, vol. 17, no. 2, pp. 331-360

Francis, J. R., Khurana, I. & Pereira, R. (2005). Disclosure Incentives and Effects on Cost of Capital Around the World, *Accounting Review*, vol. 80, no. 4, pp. 1125-1162

Frost, C. A., Gordon, E. & Hayes, A. F. (2006). Stock Exchange Disclosure and Market Development: An Analysis of 50 International Exchanges, *Journal of Accounting Research*, vol. 44, no. 3, pp. 437-483

FTSE Group (2012). FTSE Factsheet. Tillgänglig online:
http://www.ftse.com/Indices/UK_Indices/Downloads/UKX.pdf [Hämtad 2014-04-25]

Föreningen för god sed på värdepappersmarknaden (2013). Självregleringen på den svenska värdepappersmarknaden [pdf]. Tillgänglig online:
http://www.godsedpavpmarknaden.se/Userfiles/BROSCHYR_svensk_Sjalvregleringen_i_Sverige_Turkosbla_201312.pdf [Hämtad 2014-05-09]

Gassen, J., Fulbier, R. U. & Sellhorn, T. (2006). International Differences in Conditional Conservatism: the Role of Unconditional Conservatism and Income Smoothing, *European Accounting Review*, vol. 15, no. 4, pp. 527-564

Gee, M., Haller, A. & Nobes, C. (2010). The Influence of Tax on IFRS Consolidated Statements: The Convergence of Germany and the UK, *Accounting in Europe*, vol. 7, no. 1, pp. 97-122

Glaum, M., Schmidt, P., Street, D. L. & Vogel, S. (2013). Compliance with IFRS 3- and IAS 36-Required Disclosures across 17 European Countries: Company and Country-Level Determinants, *Accounting and Business Research*, vol. 43, no. 3, pp. 163-204

Goldkuhl, G. (2011). Kunskapande [pdf]. Institutionen för ekonomisk och industriell utveckling, Linköpings Universitet. Tillgänglig online:
<http://www.vits.org/publikationer/dokument/409.pdf> [Hämtad 2014-03-25]

Gray, S. (1980). The Impact of International Accounting Differences from a Security-Analysis Perspective: Some European Evidence, *Journal of Accounting Research*, vol. 18, no. 1, pp. 64-76

Gray, S. (1988). Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally, *Abacus*, vol. 24, no. 1, pp. 1-15

Grönmo, S. (2006). *Metoder i samhällsvetenskap*, Malmö: Liber

Hail, L. & Leuz, C. (2006). International Differences in the Cost of Equity Capital: Do Legal Institutions and Securities Regulation Matter?, *Journal of Accounting Research*, vol. 44, no. 3, pp. 485-531

Haller, A. & Wehrfritz, M. (2013). The Impact of National GAAP and Accounting Traditions on IFRS Policy Selection: Evidence from Germany and the UK, *Journal of international Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 22, no. 1, pp. 39-56

Healy, P. M. & Palepu, K. G. (2001). Information Asymmetry, Corporate Disclosure, and the Capital Market: A Review of the Empirical Disclosure Literature, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 31, no. 1-3, pp. 405-440

Healy, P. M. & Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting, *Accounting Horizons*, vol. 13, no. 4, pp. 365-383

Hellman, N. (2008). Accounting Conservatism under IFRS, *Accounting in Europe*, vol. 5, no. 2, pp. 71-100

Hellman, N. (2011a). Soft Adoption and Reporting Incentives: A Study of the Impact of IFRS on Financial Statements in Sweden, *Journal of International Accounting Research*, vol. 10, no. 1, pp. 61-83

Hellman, N. (2011b). Tillsynen över IFRS - får vi en bra lösning?, *Balans*, nr 3, s. 33-37

Hodgdon, C., Tondkar, R. H., Harless, D. W. & Adhikari, A. (2008). Compliance with IFRS Disclosure Requirements and Individual Analysts' Forecast Errors, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 17, no. 1, pp. 1-13

Hofstede Centre (2014). Country Comparison - Sweden and United Kingdom. Tillgänglig online: <http://geert-hofstede.com/united-kingdom.html> [Hämtad 2014-03-05]

Hope, O. K. (2003). Firm-Level Disclosures and the Relative Roles of Culture and Legal Origin, *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 14, no. 3, pp. 218-248

Jaggi, B. & Low, P. (2000). Impact of Culture, Market Forces, and Legal System on Financial Disclosures, *International Journal of Accounting*, vol. 35, no. 4, pp. 495-519

Konsumentverket (2014). Din rätt som konsument - Garanti. Tillgänglig online: <http://www.konsumentverket.se/Lagar--regler/Din-ratt-som-konsument/Garanti/> [Hämtad 2014-03-09]

Kothari, S. P. (2001). The Role of Financial Reporting in Reducing Financial Risks in the Market, in E. Rosengren & J. Jordan (eds), *Building an Infrastructure for Financial Stability*, Federal Reserve Bank of Boston, pp. 89-102. Tillgänglig online: <http://www.bostonfed.org/economic/conf/conf44/> [Hämtad 2014-03-07]

Lago, M. (2001). The Role of Financial Reporting: Discussion, in Rosengren, E. & Jordan, J., (eds), *Building an Infrastructure for Financial Stability*, Federal Reserve Bank of Boston, pp. 103-107. Tillgänglig online: <http://www.bostonfed.org/economic/conf/conf44/> [Hämtad 2014-03-07]

La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A. & Vishny, R. W. (1997). Legal Determinants of External Finance, *Journal of Finance*, vol. 52, no. 3, pp. 1131-1150

La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A. & Vishny, R. W. (1998). Law and Finance, *Journal of Political Economy*, vol. 106, no. 6, pp. 1113-1155

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. & Vishny, R. W. (2000). Investor Protection and Corporate Governance, *Journal of Financial Economics*, vol. 58, no. 1-2, pp. 3-27

La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F. & Shleifer, A. (2006). What Works in Securities Laws?, *Journal of Finance*, vol. 61, no. 1, pp. 1-32

Marton, J., Lumsden, M., Pettersson, A. K., Rimmel, G. & Lundqvist, P. (2010). IFRS i teori och praktik, andra upplagan, Stockholm: Bonnier Utbildning

- Murthy, D. N. P. & Djameludin, I. (2002). New Product Warranty: A Literature Review, *International Journal of Production Economics*, vol. 79, no. 3, pp. 231-260
- NASDAQ OMX (2012). Rules for the Construction and Maintenance of the NASDAQ OMX Nordic All-Share, List, Tradable and Sector Indexes. Tillgänglig online: https://indexes.nasdaqomx.com/docs/Methodology_OMXNORDIC.pdf [Hämtad 2014-04-25]
- Nobes, C. (1983). A Judgmental International Classification of Financial Reporting Practices, *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 10, no. 1, pp. 41-60
- Nobes, C. (2006). The Survival of International Differences under IFRS: Towards a Research Agenda, *Accounting and Business Research*, vol. 36, no. 3, pp. 233-245
- Nobes, C., & Parker, R. (2012). *Comparative International Accounting*, 12th edn, Harlow: Pearson
- Peek, E. (2004). The Use of Discretionary Provisions in Earnings Management: Evidence from the Netherlands, *Journal of International Accounting Research*, vol. 3, no. 2, pp. 27-43
- Penman, S. H. & Zhang, X. (2002). Accounting Conservatism, the Quality of Earnings, and Stock Returns, *Accounting Review*, vol. 77, no. 2, pp. 237-264
- Pope, P. & Walker, M. (1999). International Differences in the Timeliness, Conservatism, and Classification of Earnings, *Journal of accounting Research*, vol. 37, no. 3, pp. 53-87
- ReportWatch (2014). Best Annual Reports. Tillgänglig online: <http://www.reportwatch.net/best-annual-reports/> [Hämtad 2014-04-28]
- Riahi-Belkaoui, A. (2004). *Accounting Theory*, 5th edn, London: Thomson Learning
- Rundfelt, R. (2011). Enforcement of IFRS in Europe – Why is Sweden Criticized? [pdf]. Tillgänglig online: <http://www.snee.org/filer/papers/658.pdf> [Hämtad 2014-03-10]
- Salter, S. B. & Niswander, F. (1995). Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally: A Test of Gray's [1988] Theory, *Journal of International Business Studies*, vol. 26, no. 2, pp. 379-397

Schultz Jr, J. J. & Lopez, T. J. (2001). The Impact of National Influence on Accounting Estimates: Implications for International Accounting Standard-Setters, *International Journal of Accounting*, vol. 36, no. 3, pp. 271-290

Schwartz, S. H. (2003). A Proposal for Measuring Value Orientations across Nations, kapitel 7 i *the Questionnaire Development Package of the European Social Survey*. Tillgänglig online: http://www.europeansocialsurvey.org/docs/methodology/core_ess_questionnaire/ESS_core_questionnaire_human_values.pdf [Hämtad 2014-03-07]

Street, D. L., Gray, S. J. & Bryant, S. M. (1999). Acceptance and Observance of International Accounting Standards: An Empirical Study of Companies Claiming to Comply with IASs, *International Journal of Accounting*, vol. 43, no. 1, pp. 11-48

Trading standards UK (2014). Consumer Advice - Guarantees and Warranties. Tillgänglig online: http://www.tradingstandards.gov.uk/cgi-bin/brighton-hove/con1item.cgi?file=*ADV0054-1011.txt [Hämtad 2014-03-09]

Walker, M. (2013). How Far Can We Trust Earnings Numbers? What Research Tells Us about Earnings Management, *Accounting and Business Research*, vol. 43, no. 4, pp. 445-481

World Bank (2014). World Development Indicators: Stock Markets. Tillgänglig online: <http://wdi.worldbank.org/table/5.4> [Hämtad 2014-03-11]

Wu. S. (2011). Warranty Claim Analysis Considering Human Factors, *Reliability Engineering and System Safety*, vol. 96, no. 1, pp. 131-138

Wüstemann, J. & Kierzek, S. (2006). True and Fair View Revisited - A Reply to Alexander and Nobes, *Accounting in Europe*, vol. 3, no. 1, pp. 91-116

Xie, W. & Liao, H. (2013). Some Aspects in Estimating Warranty and Post-Warranty Repair Demands, *Naval Research Logistics*, vol. 60, no. 6, pp. 500-511

Bilaga 1 – Checklista för upplysningar

- Är garantiavsättningar särredovisade från andra typer av avsättningar? (p.87)
- Går det att utläsa redovisat värde på samtliga garantiavsättningar vid årets början och slut? (p.84a)
- Finns information om garantiavsättningar som har gjorts under året? (ska vara redovisat separat) (p.84b)
- Visar företaget vilka belopp som har tagits i anspråk under året? (detta ska redovisas separat från återförda) (p.84c)
- Visar företaget hur mycket återföringar som har gjorts under året? (detta ska redovisas separat från ianspråktagna) (p.84d)
- Finns en kortfattad beskrivning av förpliktelsens karaktär? (p.85a)
- Lämnas information om förväntad tidpunkt för utflöde av resurser? (p.85a)
- Finns det någon indikation om osäkerheterna om beloppet eller tidpunkter för utflöde av resurser? (p.85b)
- Upplyser företaget om att avsättningar nuvärdesberäknas i de fall som effekten av detta är väsentlig?

Bilaga 2 – Tillämpning av standarden över tid, fördjupning

Följande svenska företag har exkluderats från jämförelsen i avsnitt 5.5, *Tillämpning av standarden över tid*:

TeliaSonera - Med utgångspunkt från den nämnda garantitiden i TeliaSoneras årsredovisning (1-2 år) korrelerar inte de väldigt stora ianspråktagandena som har gjorts under undersökningsperioden med de avsättningar som har gjorts. Detta ianspråktagande härrör sannolikt från äldre avsättningar som har gjorts innan undersökningsperioden. Mindre informativ förklaring kring vad garantiavsättningarna faktiskt innehåller gör att de inte blir representativt att ta med dem i denna del av undersökningen.

SKF - Från och med årsredovisningen 2011 och framåt ändrar SKF redovisning kring garantiavsättningar och lägger ihop dessa avsättningar med legala förpliktelser. Standarden säger uttryckligen att detta inte skall göras (p. 87) då det omöjliggör tolkningen kring vad som hör till respektive avsättning.

Axis - Då företaget i redovisningen inte särredovisar årets avsättning, återföring eller ianspråktagande och därmed inte följer standarden så kan jämförelser inte göras.

Hexagon - Garantiavsättningar har inte gjorts under hela undersökningsperioden.

Följande brittiska företag har exkluderats från jämförelsen i avsnitt 5.5 *Tillämpning av standarden över tid*:

Melrose Industries - Garantiavsättningar har inte gjorts under hela undersökningsperioden.

Babcock - Garantiavsättningar har inte gjorts under hela undersökningsperioden.

I jämförelsen *Återföringar/Avsättningar* har ytterligare två brittiska bolag, Meggitt och IMI, exkluderats då återföringar inte redovisas som en separat post. Därmed kan jämförelser inte göras för dessa bolag i denna del av undersökningen.

Resultat från undersökningen av Återföring/Avsättning samt lanspråktagande/Avsättning
exklusive Återföring:

Sverige	Avsättning MSEK	Återföring, MSEK	Återföring/ Avsättning, %	Avsättning exklusive Återföring, MSEK	lanspråktagande, MSEK	lanspråktagande/Avsättning exklusive Återföring, %
Volvo	36 518	4 108	11,25 %	32 410	33 159	102,31 %
Scania	8 506	349	4,10 %	8 157	7 924	97,14 %
Alfa Laval	3 498	642	18,35 %	2 856	2 469	86,44 %
Atlas Copco	4 800	530	11,04 %	4 270	4 433	103,82 %
Husqvarna	1 289	30	2,33 %	1 259	1 318	104,69 %
Electrolux	5 637	246	4,36 %	5 391	5 438	100,87 %
Nibe	382	28	7,41 %	354	252	71,14 %
Elekta	337	44	13,06 %	293	292	99,66 %
NCC	3 882	404	10,41 %	3 478	2 753	79,15 %
Skanska	3 276	627	19,14 %	2 649	1 652	62,36 %
Ericsson	11 238	2 318	20,63 %	8 920	8 513	95,44 %
Sandvik	1 350	186	13,78 %	1 164	1 140	97,94 %
Getinge	570	108	18,95 %	462	558	120,78 %
Peab	578	85	14,71 %	493	337	68,36 %
Trelleborg	1 503	137	9,12 %	1 366	1 281	93,78 %
SAAB	1 286	141	10,96 %	1 145	1 027	89,69 %
Minimum	337	28	2,33 %	293	252	62,36 %
Maximum	11 238	2 318	20,63 %	8 920	8 513	120,78 %
Medel	3 237	393	11,85 %	2 844	2 669	92,10 %
Median	2 390	216	11,15 %	2 008	1 485	96,29 %

Storbritannien	Avsättning, MGBP	Återföring, MGBP	Återföring/ Avsättning, %	Avsättning exkl. Återföring, MGBP	lanspråktagande, MGBP	lanspråktagande/Avsättning exkl. Återföring, %
Weir	80,7	25	30,98 %	55,7	63,9	114,72 %
Smiths Group	126,5	36,6	28,93 %	89,9	106,9	118,91 %
Rolls Royce	393	62	15,78 %	331	253	76,44 %
BAE Systems	425	209	49,18 %	216	254	117,59 %
Meggitt	14,5	-	-	14,5	29,3	202,07 %
GKN	56	21	37,50 %	35	45	128,57 %
Johnson Matthey	39,3	19,9	50,64 %	19,4	12,2	62,89 %
CRH	33,4	15	44,91 %	18,4	37	201,09 %
IMI	54,7	-	-	54,7	48,5	88,67 %
Minimum	14,5	15	15,78 %	14,5	12,2	62,89 %
Maximum	425	209	50,64 %	331,0	254,0	202,07 %
Medel	135,9	55,5	36,84 %	92,7	94,4	123,44 %
Median	56	25	37,50 %	54,7	48,5	117,59 %

Robin Björnsson & Joacim Eklund: **Garantiavsättningar**

Ökar IAS 37 jämförbarheten mellan länder?

Blir redovisningen per automatik enhetlig tack vare att en och samma redovisningsstandard används? Ekonomistudenterna Robin Björnsson och Joacim Eklund från Lunds Universitet är i denna debattartikel tveksamma till att så är fallet¹.

TROTS INFÖRANDET av IFRS kan vi påvisa att landsspecifika faktorer fortfarande påverkar redovisningens utformning och tolkningen av reglerna. Vår studie om garantiavsättningar inom IAS 37 i svenska och brittiska bolag² för åren 2006 till 2012 visar att stora skillnader finns mellan länderna. De svenska företagen gör högre garantiavsättningar och är bättre på att uppskatta framtida kostnader, därför är också återföringarna betydligt lägre.

Ett av huvudsyftena med IFRS är att jämförbarheten mellan länder ska öka, vilket



Bild: <http://nachalooman.files.wordpress.com/2011/01/22/confusing-unity-with-uniformity/>

underlättar för användare av företagens finansiella rapporter. Men så länge företagen tillåts att göra subjektiva bedömningar och uppskattningar inom en standard blir det svårare att uppnå detta. Vi har med hjälp av årsredovisningar undersökt hur de största noterade bolagen i Sverige och Storbritannien hanterar garantiavsättningar i redovisningen och hur de tillämpar standarden IAS 37. Vi kan

se en tydlig skillnad i användandet av standarden mellan de två länderna. Skillnader i redovisningskultur tycks alltså fortfarande spela en stor roll i hur en redovisningsstandard tolkas.

FÖRETAG GÖR garantiavsättningar för att matcha framtida kostnader för garantiåtaganden med den redan bokförda försäljningen. Det finns självklart en stor osäkerhet kring detta då dessa åtaganden kan ligga långt fram i tiden. Den inneboende osäkerheten, subjektiviteten i tolkningen och det faktum att det är ett område som är relativt outforskat gör det intressant att studera. Vår studie visar inte bara att osäkerheten finns, utan att den i många fall är så hög att flera företag för tillbaka över en tredjedel av tidigare gjorda avsättningar, vilket innebär en positiv resultatpost. Skillnader i hur standarden tolkas syns också tydligt då de svenska företagen är mer försiktiga i sina bedömningar. Storleken på garantiavsättningarna varierar också mindre från år till år jämfört med de brittiska företagen.

AVSÄTTNINGAR TILL garantier uppgår för många av företagen till miljardbelopp varje år. Relativt omsättningen har de svenska bolagen mer än dubbelt så höga garantiavsättningar som de brittiska. Branschstrukturen för de båda länderna ser visserligen lite annorlunda ut, men skillnaderna visar att de svenska bolagen redan från början är mer försiktiga i sina bedömningar. Försiktigheten verkar också hänga ihop med bättre uppskattningar gällande hur mycket av avsättningarna som beräknas tas i anspråk inom ett år. De svenska företagen träffar oftare i närheten av Bulls Eye.

De brittiska företagen å andra sidan har stora variationer från år till år när det gäller hur mycket som periodiseras. Vidare uppvisar de en skrämmande dålig förmåga att uppskatta inte bara när i tiden garantierna förväntas infrias, utan även beloppsstorleken.

Återföringar av avsättningar som inte längre behövs är tre gånger så höga som de svenska bolagens sett till totala avsättningar som har gjorts under perioden. Det här resulterar i ett mönster av kortsiktigt överanvändande, då en majoritet av företagen under perioden 2006-2012 tar i anspråk mer än de faktiskt satt av under samma period.

ETT SÄTT att tolka de stora återföringar som de brittiska bolagen gör är att det rör sig om medveten resultatpåverkan, s.k. earnings management. IASB har tagit avstånd från detta beteende, med växelvis överdrivet optimistiska och överdrivet försiktiga bedömningar som inte speglar den ekonomiska verkligheten. De menar att genom införandet av IFRS så blir redovisningen mer objektiv och utsvävningar åt något av hållen ska inte längre göras. Vår studie har visat att skillnader mellan länderna finns och på så sätt lagt grunden för fortsatta studier kring garantiavsättningar. Ett fram till nu outforskat område som med standarden IAS 37s nuvarande utformning ger företagen möjlighet att i hög utsträckning göra subjektiva uppskattningar.

Vi hävdar att enhetlighet i redovisningen mellan två länder inte uppnås per automatik bara för att IFRS tillämpas i båda länderna. Vår studie visar på stora skillnader mellan svenska och brittiska bolag i hanteringen och tillämpningen av standarden, vilket försvårar jämförbarheten för användare av de finansiella

rapporterna. Den visar också att nationell redovisningskultur fortfarande lyser igenom i företagen från respektive lands skilda tolkning av standarden. Den objektivitet och enhetlighet som IASB strävar efter kan därför bli svår att uppnå. ●

ROBIN BJÖRNSSON, Civilekonom med inriktning redovisning/revision vid Ekonomihögskolan, Lunds Universitet

JOACIM EKLUND, Civilekonom med inriktning redovisning/revision vid Ekonomihögskolan, Lunds Universitet

Fotnot: 1) Artikeln baseras på ett examensarbete vid Lunds Universitet: Garantiavsättningar inom IAS 37 – en explorativ studie om tillämpningen och användandet av standarden.

2) Svenska företag listade på Large Cap, Nasdaq OMX Stockholm och brittiska företag listade på FTSE 100, London Stock Exchange.

Fakta: Garantiavsättningar i Sverige och Storbritannien

- Årsredovisningar från samtliga bolag på Large Cap (65 st.) och på FTSE 100 (100 st.) för perioden 2006 till 2012 studerades. Av dessa bolag hade 21 stycken på Large Cap och 11 stycken på FTSE 100 garantiavsättningar.
- Storleken på den årliga garantiavsättningen i förhållande till omsättningen var i medeltal **0,84 %** för de svenska bolagen och **0,31 %** för de brittiska.
- Återföringar i förhållande till gjorda avsättningar under perioden var i medeltal **11 %** för de svenska bolagen och **37 %** för de brittiska. Vidare tog de svenska bolagen i genomsnitt i anspråk **107 %** av vad som klassats som kortfristiga avsättningar året innan. Samma siffra för de brittiska bolagen var endast **55 %**.
- I medeltal tog de svenska bolagen i anspråk **92 %** av gjorda avsättningar under perioden. Motsvarande siffra för de brittiska bolagen var **123 %**. Över tid tar alltså de svenska bolagen i anspråk mindre än vad de gjort avsättningar för, och de brittiska bolagen betydligt mer än vad de gjort avsättningar för.