



LUNDS UNIVERSITET
Ekonomihögskolan

Företagsekonomiska institutionen

FEKH69

Examensarbete i redovisning på kandidatnivå

VT16

Är revisorn vital vid anskaffande av kapital?

En studie om kreditgivares uppfattning av olika revisorer

Författare:

Annie Lidé, André Ljungström och Eric Ridell

Handledare:

Niklas Sandell

Ett stort tack!

I början av uppsatsen vill vi ta tillfället i akt och tacka vår handledare Niklas Sandell som gett värdefulla insikter under hela uppsatsprocessen. Utan dig hade resultatet inte varit i närheten av lika bra, stort tack för hjälpen och ditt engagemang. Vidare vill vi även tacka Anders Larsson för din hjälp med utformning av enkäten, intervjuvaren och som allmänt bollplank.

Lund 30:e maj

Annie, André och Eric

Sammanfattning

Uppsatsens titel: Är revisorn vital vid anskaffande av kapital? - En studie om kreditgivares uppfattning av olika revisorer

Seminariedatum: 2:e juni 2016

Kurs: FEKH69 - Kandidatkurs i redovisning, 15 hp

Författare: Annie Lidé, André Ljungström, Eric Ridell

Handledare: Niklas Sandell

Nyckelord: Revision, revisionskvalité, kreditgivare, kognitiv psykologi, erfarenhet, byrå, arvode

Syfte: Syftet med uppsatsen är att utifrån de tre parametrarna 1) erfarenhet hos revisorn, 2) storlek på revisionsbyrå samt 3) storlek på revisionsarvodet undersöka hur dessa påverkar storbankerna vid kreditgivningsbeslut om lånefinansiering till mindre företag.

Metod: En casebaserad enkät skickades ut till företagsrådgivare som fick göra ställningstaganden till olika situationer. Detta kompletterades med en kvalitativ intervju med en av företagsrådgivarna för att få en bredare förståelse av tankegången hos de svarande.

Teoretisk referensram: I den inledande delen av teoriavsnittet går det att läsa om kreditgivarens nytta av årsredovisningen. Följande del beskriver de tre parametrar som vi valt att analysera och teorikapitlet avslutas med en återgivning av teorier kring kognitiv psykologi och hur detta tillsammans med tidigare forskning på området kan kopplas samman med de tre undersökta parametrarna.

Empiri: Det empiriska materialet består av svaren från enkäten samt svaren från intervjun.

Slutsats: Studien har visat att kreditgivarna till stor del inte gör någon skillnad mellan revisorer som har olika parametrar så länge de är auktoriserade. Det är endast erfarenheten hos revisorn som en majoritet av kreditgivarna tar i beaktning vid kreditgivningsprocessen, men även storlek på byrå kan påverka i en relativt stor utsträckning. Storlek på arvode har inte samma påverkan på kreditgivarna som de andra två parametrarna. Det är dock ett faktum att åtminstone några av respondenterna i alla frågor ansåg att både storlek på byrå och arvode hade en påverkan, något som föranleder att dessa parametrar faktiskt i ett fåtal fall kan ha en påverkan på kreditbeslutet. Samtliga parametrar åsidosätts dock om det finns en personlig relation mellan företag, kreditgivare eller revisor.

Abstract

Title: Is the auditor vital in the procurement of capital? - A study on loan officers' perception of different auditors

Seminar date: 2nd of June 2016

Course: FEKH69 - Bachelor's thesis in accounting, 15 credits

Authors: Annie Lidé, André Ljungström, Eric Ridell

Advisor: Niklas Sandell

Key words: Auditing, audit-quality, loan officer, cognitive psychology, experience, firm, audit fee

Purpose: The purpose of the thesis is to measure how the different attributes 1) auditor's experience 2) size of the auditing firm and 3) size of audit fee impact the major financial institutions in their decisions on issuing loan to smaller companies.

Methodology: A case-oriented survey was sent out to loan officers who were asked to make decisions based upon diverse situations. In addition a qualitative interview with one of the loan officers was conducted to receive a wider understanding of the loan officers' way of thinking.

Theoretical framework: In the first part of the theoretical framework there's a description of the loan officer's use of annual reports. The following part describes the three attributes, which we have chosen to analyze. The chapter ends with a presentation of theories revolving cognitive psychology and how this in collaboration with earlier research on the subject can be connected to the three attributes in our research.

Empirical foundation: The empirical material contains answers from the survey as well as answers from the interview.

Conclusions: The conducted study has shown that loan officers for the most part don't differentiate between auditors with a diverse set of attributes as long as they are publicly authorized. It's only the auditors' experience that a majority of loan officers consider during the process of issuing loans, but also the size of the auditing firm has an impact to some extent. The size of the audit fee doesn't have the same impact on the loan officers as much as the two other attributes. On the other hand it's a fact that at least some respondents considered both the size of the auditing firm and the audit fee to have an impact to some extent. This suggests that all attributes in some cases actually can have an impact on the decision of issuing loans. All attributes are on the other hand set aside if there's a personal relationship between the company, the loan officer and the auditor.

Begreppsdefinitioner

Auktoriserad revisor - En person som har uppfyllt Revisorsnämndens krav för auktorisation, däribland godkänd avlagd revisorsexamen. Det är endast en auktoriserad revisor som själv får utföra en revision av ett bolag. (Revisorsnämnden, u.d. a)

Kompetens - Innebär i revisorssammanhang att revisorn har möjlighet att upptäcka fel i årsredovisningen och det reviderade företagens förvaltning. Kompetensen kan grunda sig i tidigare erfarenheter hos den enskilda revisorn alternativt en övergripande kompetens som återfinns inom revisionsbyrån.

Mindre företag - Definieras i uppsatsen som ägarledda företag som omsätter upp till 15 miljoner kronor och har upp till 5 anställda.

Oberoende - Innebär i revisorssammanhang att revisorn utför revisionen som objektiv tredje part. Ett högt oberoende innebär att revisorn inte blir påverkad av företaget denne reviderar och årsredovisningen kan då anses mer sanningsenlig.

Revisionskvalité - Mäts ofta genom att analysera antalet fel och varningar som en revisionsbyrå har fått rapporterat mot sig. Enligt DeAngelo (1981) påverkas revisionskvalitén av graden av oberoende samt kompetensen hos den reviderande revisorn.

Innehållsförteckning

1. Inledning	1-6
1.1 Bakgrund	1
1.2 Problematisering	2
1.3 Tidigare gjorda studier	4
1.4 Hypotes	5
1.5 Syfte	5
1.6 Disposition	6
2. Metod	7-17
2.1 Forskningsprocessen	7
2.2 Den empiriska undersökningen	7
2.2.1 Val av respondenter	8
2.2.2 Kvantitativ casebaserad enkätundersökning	8
2.2.3 Kvalitativ intervju med företagsrådgivare Anders Larsson, SEB	13
2.3 Den teoretiska referensramen	14
2.4 Analysstrukturering - empirisk och teoretisk	15
3. Teori	18-26
3.1 Kreditgivarens nytta av årsredovisningen	18
3.1.1 Agentteorin	18
3.1.2 Revisorns roll	19
3.1.3 Kreditgivarens användning av årsredovisningen	20
3.2 Parametrar	21
3.2.1 Erfarenhet hos revisorn	21
3.2.2 Storlek på revisionsbyrån	21
3.2.3 Storlek på arvudet	22
3.3 Kognitiv psykologi - strukturer, scheman och kategorier	23
3.3.1 Introduktion till kognitiv psykologi	23
3.3.2 Studier på området	24
3.4 Sammanfattning av teorier	26

4. Empirisk analys	27-43
4.1 Utgångspunkter för vidare analys	27
4.1.1 Generell empirisk data.....	27
4.1.2 Analys av mönster i svaren	29
4.2 Parametern erfarenhet	30
4.3 Parametern storlek på revisionsbyrå	33
4.4 Parametern storlek på arvode	36
4.5 Parametrarnas förhållande till varandra	39
4.6 Sammanfattning empirisk analys	43
5. Teoretisk analys	44-48
5.1 Generell utgångspunkt	44
5.2 Parametern erfarenhet	45
5.3 Parametern storlek på revisionsbyrå	46
5.4 Parametern storlek på arvode	47
6. Slutsats	49-52
6.1 Hur påverkar undersökta parametrar ett kreditbeslut?	49
6.2 Avslutande diskussion	50
6.3 Förslag till fortsatt forskning	51
Referenslista	53
Bilaga 1 – Enkät	57
Bilaga 2 - Struktur för intervju med Anders Larsson, SEB	61

1. Inledning

I nedanstående avsnitt ges det en bakgrundsbeskrivning till varför revisorer behövs och sedermera vad definitionen på en auktoriserad revisor är. Beskrivningen tydliggör även hur en revisor, trots sin auktorisering, fortfarande kan skilja sig från andra auktoriserade revisorer. Det är denna situation som föranleder problematiseringen, där det utförligt beskrivs vilka problem som uppenbarar sig i och med att olika parametrar kan skilja sig mellan auktoriserade revisorer. En hypotes ges även för att ge läsaren något att förhålla sig till under genomgången av uppsatsen. Därefter ges en kort beskrivning av tidigare gjorda studier i ämnet vilket sedermera leder fram till syftet med uppsatsen.

1.1 Bakgrund

Revisorsplikten kan dateras tillbaka till slutet av 1800-talet, närmare bestämt 1895 då en ny aktiebolagslag instiftades, vilken i sin tur ställde krav på revision (FAR, 2016). Behovet av en revisor i aktiebolag kan tyckas vara förhållandevis vitalt och något som ses som en självklarhet för att förebygga att felaktigheter förekommer i bolagen. Dessa felaktigheter kan i sin tur påverka samhället i stort på ett negativt sätt. Inte sällan nämns världsomspännande skandaler såsom Enron, Worldcom och ComROAD AG. Även svenska skandaler såsom Skandiaaffären samt Prosolviaskandalen runt millennieskiftet har varit på tapeten. Dessa har alla fått medial uppmärksamhet och är således väl kända för befolkningen medan mindre bolags felaktigheter i redovisningen oftast inte fått samma uppmärksamhet. Detta trots att omfattningen för de drabbade intressenterna kan vara likvärdig. Vad situationerna har gemensamt är att revisorn har varit involverad på ett eller annat sätt. I exemplen ovan har revisorn inte alltid varit oberoende alternativt haft bristande kompetens. Hela konceptet med en revisor har därmed varit kontraproduktivt då det skapat en falsk trygghet för intressenterna att redovisningen varit korrekt. En redovisning som sedermera legat till grund för möjligen felaktiga affärsbeslut från intressenternas sida. Således, med bakgrund av skandalerna ovan, kan det konstateras att enbart för att företaget har en auktoriserad revisor är detta inte tillräckligt för att säkerställa redovisningen. Det torde istället finnas ytterligare parametrar som har del i säkerställandet av redovisningen, däribland oberoende och kompetens hos revisorn. Att revisorn som granskar räkenskaperna är kunnig och oberoende ökar chanserna för att denne kommer upptäcka och rapportera oegentligheter i god tid, vilket resulterar i möjligheten att förbygga eller lindra skadorna som dessa skandaler för med sig, något som givetvis är förtjänstfullt.

Revisorer har tidigare funnits i två former, godkända samt auktoriserade, men i och med ändringen av revisorslagen (2001:883) som genomfördes år 2013 förekommer det idag endast auktoriserade revisorer, vilket vidare i denna uppsats endast benämns som revisor. För att få kalla sig eller vara verksam som revisor i aktiebolag krävs det en auktorisation, i alla fall såtillvida att det endast är då revisorn får agera som påskrivande revisor och skriva under revisionsberättelsen. För att kunna ansöka om auktorisation och bli påskrivande revisor är det en mängd kriterier som måste uppfyllas. Däribland är kriterier som en godkänd avlagd revisorsexamen samt den utbildning och erfarenhet

som krävs de mest centrala. Dessa krav syftar sålunda till att alla auktoriserade revisorer ska ha en viss säkerställd minimigräns av kompetens och erfarenhet. (Revisorsnämnden, u.d.a)

Revisorsnämnden står vidare inte bara för det inledande säkerställandet av kompetens utan utövar löpande ett flertal kvalitetssäkrande proaktiva åtgärder för att bibehålla en acceptabel nivå i revisorssverige. Revisorsnämnden sköter tillsynen och granskar därigenom delar som kretsar kring oberoende och kvalitén på revisionen. Utöver detta är Revisorsnämnden också en normskapande instans då de är delaktiga i skapandet av rekommendationer och uttalanden gällande hur en revisor skall uppträda och sköta sin revision, något som sedermera ligger till grund för den goda revisorsleden. (Revisorsnämnden, u.d.b)

Summerat fungerar revisorn som en länk mellan bolaget och de intressenter som är kopplade till bolaget. Genom att revisorn som extern, kompetent och oberoende part granskar bolagets räkenskaper ges revisorn legitimitet och fungerar därmed som en kvalitets- och säkerhetsaspekt för intressenterna. Ofta omnämnda intressenter i ett företag är aktieägare, myndigheter, kreditgivare, anställda, leverantörer med mera. Det är dock viktigt att poängtera att vilka intressenter som finns för ett visst företag är beroende av det enskilda företagets karakteristika.

1.2 Problematisering

Vid olika typer av lånefinansiering spelar revisorn en viktig roll för bankerna. Diamant (2004) menar i sin avhandling att kreditgivaren är en av de intressenter som har störst användning av revisionen. Detta då årsredovisningen ger en indikation om återbetalningsförmågan. Att revisorn har reviderat årsredovisningen ses som en vidimering av att den är korrekt. Den reviderade årsredovisningen fungerar därmed som ett instrument i beslutsunderlaget vid lånebeslut. Detta är en av de bidragande orsakerna till att trots det faktum att revisionsplikten är slopad för mindre bolag (i enlighet med aktiebolagslagen kap. 9 § 1) väljer flertalet bolag att hålla fast vid en revisor för att kunna bibehålla lånefinansiering (SRF konsult, 2016). En finansieringsform som är betydligt billigare än eget kapital i de allra flesta fall och därför en självklarhet i många företags kapitalstrukturer.

Det finns flera olika delar och faktorer som vägs in vid ett kreditgivningsbeslut till ett företag. Värderingen kan ske utifrån en mängd olika principer där kreditgivaren bland annat ser till det substantiella värdet och diskonterade kassaflöden. Allt beror på vilken tidshorisont kreditgivaren ser till samt en helhetsbedömning. Sammantaget är det säkerställt att en reviderad årsredovisning spelar en viktig roll, oberoende av val av värderingsprinciper, vid kreditbedömningar och sedermera lånebeslut. (Björkman & Börjesson, 2004)

En intressant fråga är hur valet av revisor påverkar kreditgivarens beslut. Även om vi förutsätter att alla revisorer är auktoriserade, och således uppfyller de minimikrav av kompetens som Revisorsnämnden kräver, finns det måhända ändå en skillnad i kreditgivarnas uppfattning av revisorernas oberoende och kompetens. Det är alltså olika parametrar hos enskilda revisorer samt kreditgivarens uppfattning av dessa som konkretiseras.

Kompetens och oberoende är de två grundparametrar som enligt DeAngelo (1981) definierar vad som påverkar kvalitén på revisionen. En revisor med hög grad av oberoende och kompetens inom den reviderade branschen kommer utföra en revision med högre kvalitet än en med lågt oberoende och lägre kompetens inom branschen. Detta leder till att det är en högre säkerhet i den årsredovisning som revideras av revisorn med högt oberoende och hög kompetens och denna revisor borde således premieras av en kreditgivare. Hottegindre och Lesage (2009) finner i sin studie av den franska marknaden att det, i motsats till den populära uppfattningen, är kompetens snarare än oberoende som är den störst påverkande faktorn vid definitionen av revisionskvalité. Det ska också understrykas att dessa två grundparametrar inte är oberoende av varandra utan påverkar varandra i en symbios.

Vad som ger kompetens och oberoende går sedermera att bryta ner i mindre parametrar. DeAngelo (1981) skriver i sin artikel att kvalitén i revisionen från större revisionsbyråer är högre i förhållande till mindre revisionsbyråer. Vidare finner Tritschler (2013) i sin doktorsavhandling ett positivt samband mellan revisionskvalitén och den genomsnittliga erfarenheten inom revision hos revisionsbyrån. I en undersökning av Mandel och Son (2015) fastställs att det finns en positiv korrelation mellan höga revisionsarvoden och hög kvalitet på revisionen. Kombinerat är det alltså tre stycken parametrar som visat sig inneha en positiv korrelation i förhållande till revisionskvalitén.

Skiljer sig således kreditgivarens bedömningar nämnvärt beroende på ovanstående parametrar? Har det någon påverkan att de auktoriserade revisorerna besitter olika parametrar och implicerar detta en annorlunda kreditbedömning? Dessa samlade parametrar har ett värde rent teoretiskt, men kan de ha någon betydelse vid faktiska kreditgivningsbeslut? En fundering som leder oss fram till vår frågeställning:

Hur påverkar parametrarna 1) erfarenhet hos revisorn, 2) storlek på revisionsbyrån samt 3) storlek på revisionsarvodet en kreditgivares bedömning vid ett kreditgivningsbeslut för mindre företag?

1.3 Tidigare gjorda studier

I problematiseringen (1.2) presenteras tidigare studier på de två olika delar som denna uppsats bygger på separat; inledningsvis avhandlas en kreditgivares roll och sedermera förklaras fenomenet revision och hur denna kan innehålla parametrar som visar på kvalitet. I nedanstående avsnitt presenterar vi tidigare gjorda studier som har vävt samman dessa två delar och som därmed har likheter med vår uppsats.

Perlinska (2009) har skrivit en uppsats som får anses relativt lik vår, då hon i sin uppsats undersöker ett antal parametrar hos en revisor och hur dessa påverkar bankens syn på revisorns oberoende. Detta ställer hon i sin tur i förhållande till hur det påverkar ett kreditbeslut hos en bank. Perlinska har valt att fokusera på följande tre parametrar: längd på revisionsuppdrag, utförande av konsulttjänster kopplade till revisorn och det specifika företaget samt revisorns eventuella ekonomiska egenintresse i det bolag som denne reviderar. Perlinska fokuserar tydligt på parametrar som kan påverka oberoendet medan vår uppsats väljer att fokusera på parametrar som påverkar både oberoende och kompetens, vilket DeAngelo (1981) anger som grundparametrarna för en kvalitativ revision. Som metod använder sig Perlinska av kvalitativa intervjuer med fyra kreditgivare. Dessa intervjuer innehåller ett fiktivt case där intervjuobjekten får motivera sina ställningstaganden. Perlinska kommer fram till slutsatsen att kreditgivarna är medvetna om problematiken gällande revisorns oberoende samt att detta i sin tur kan komma att påverka en kreditgivning. Hon finner att kreditgivarna uppfattar en positiv korrelation mellan längd på revisionsuppdrag och revisionskvalité, utan att vidare bemärka farorna med minskat oberoende. Vad gäller konsulttjänster kopplade till revisorn och det specifika företaget så påverkar detta kreditgivarnas uppfattning av revisionskvalitén negativt. Samma negativa uppfattning gäller om revisorn har ett ekonomiskt egenintresse i bolaget. (Perlinska, 2009)

Vidare har det gjorts ett flertal studier gällande hur kreditbeslutet påverkas om ett företag har en revisor eller inte. Detta är en frågeställning som har uppkommit sedan Sveriges riksdag röstade igenom proposition 2009/10:204 gällande avskaffande av revisionskrav för mindre privata aktiebolag. Hansson, Sewerin och Sahl (2011) finner i sin kandidatuppsats att kreditgivarna ändrat sin process vid kreditgivning ytterst lite. Det är även många företag som trots den nya lagen väljer att ha kvar sin revisor. Författarna kommer fram till att det inte finns något som kan ersätta revisorns granskande som tredje part fullt ut, även om auktoriserade redovisningskonsulter till viss mån kan axla denna roll. En annan uppsats som behandlar ämnet är skriven av Fouganthine (2008). I sin uppsats finner han genom intervjuer av bland annat kreditchefer på banker samt företagsrådgivare att avskaffandet av revisionskravet inte kommer innebära mycket för företag som söker stora krediter eller är nya kunder på banken. För dessa situationer kommer det trots den nya lagen att krävas att en revisor har granskat årsredovisningen. Slutligen skriver Larsson (2012) att det finns skillnader i hur banker ser på en kreditgivningssituation om företaget har en revisor eller ej, något som står i kontrast till Hansson, Sewerin och Sahls (2011) uppsats. Larsson finner också, likt Fouganthine (2008), att en del banker trots avskaffande av revisionskravet fortfarande kräver en revisor för att bevilja en kredit.

Dock är detta inte fallet för alla banker utan en del anser att det går bra att ersätta revisorns roll med en mer individuell prövning av kredittagaren. (Larsson, 2012)

Även utländska studier har gjorts på området, bland annat undersöker Schneider (2010) huruvida storleken på arvudet samt revisorns inkomstberoende från det reviderade företaget påverkar kreditbeslut. Studien baseras på fyra hypotetiska lånesituationer som delats ut till 89 kreditgivare från 29 olika banker. Schneiders slutsats är att det inte går att finna att de två variablerna ovan påverkar kreditbeslutet, något som står i kontrast till en del av vår hypotes nedan.

1.4 Hypotes

En kreditgivare bör vara mer benägen att godkänna en låneansökan från ett bolag vars årsredovisning reviderats av en revisor som antingen arbetar på en stor revisionsbyrå, har lång erfarenhet inom revisionsyrket eller tar bra betalt för sin revision eftersom detta utifrån litteraturen är parametrar som ger en positiv påverkan på revisionskvalitén.

1.5 Syfte

Syftet med uppsatsen är att utifrån de tre parametrarna 1) erfarenhet hos revisorn, 2) storlek på revisionsbyrån samt 3) storlek på revisionsarvudet undersöka hur dessa påverkar storbankerna vid kreditgivningsbeslut om lånefinansiering till mindre företag.

1.6 Disposition

Kapitel 2: I detta kapitel ges läsaren en inblick i hur uppsatsen har utformats, från det att ett intresse väcktes till dess att uppsatsen lämnades in. Utförlig beskrivning finns för hur vår konstruktion av enkäten såg ut, hur vi distribuerade enkäten samt en motivering till de teorier vi valt. Vidare går det också att läsa om hur den kvalitativa intervjun genomfördes samt hur vår analys byggdes upp.

Kapitel 3: I detta kapitel redogörs för de teorier vi valt att använda oss av. Teorierna har summerats och delats in i tre olika delar för att underlätta för läsaren. Till att börja med går det att läsa om kreditgivarens nytta av årsredovisningen. Följande del beskriver de tre parametrar som vi valt att analysera och teorikapitlet avslutas med en återgivning av teorier kring kognitiv psykologi och hur detta tillsammans med tidigare forskning på området kan kopplas samman med de tre undersökta parametrarna.

Kapitel 4: I detta kapitel presenteras information som ackumulerats genom enkätundersökningen samt den kvalitativa intervjun. Materialet analyseras sedan utifrån ett icke teoretiskt perspektiv där vi presenterar logiska förklaringar på respondenternas ställningstaganden. Kapitlet är indelat i en inledande generell del och sedan utefter de olika parametrarna.

Kapitel 5: I detta kapitel analyseras det empiriska materialet utifrån de valda teorierna. Kapitlet är indelat i en inledande generell del och sedan strukturerat utefter de olika parametrarna.

Kapitel 6: I detta kapitel presenteras en slutsats där vi besvarar frågeställningen och således uppnår vårt syfte. Detta åtföljs av en avslutande diskussion som knyter an till problematiseringen samt förslag till fortsatt forskning på området och vad som då skulle kunna undersökas.

2. Metod

I nedanstående avsnitt presenteras alla ställningstaganden och den metodik som används för att uppfylla uppsatsens syfte. En genomgång av hela arbetsförloppet ges, från den inledande forskningsprocessen och hur detta sedan mynnade ut i den empiriska undersökningen, till metodiken i de kvantitativa respektive kvalitativa undersökningarna. Det ges även en motivering till den teoretiska referensramen som används samt vilka olika utfall till följd av ställningstaganden som kan förekomma i olika delar av uppsatsen. Avslutningsvis ges en beskrivning av analysstrukturen och hur metodiken sett ut vid uppbyggandet av analysen.

2.1 Forskningsprocessen

Då vi, författarna av denna uppsats, ser revisorsyrket som ett möjligt karriärsväl efter vår utbildning så har studien sitt ursprung i en diskussion som väcktes inom gruppen i ett tidigt skede, gällande hur revisorernas kvalitet uppfattas. En undran om hur kreditinstituten använder sig av revisorn vid kreditgivningsbeslut är något som sedermera växte fram och ökade vårt intresse ytterligare. Detta mynnade ut i att vi började fördjupa oss i ämnet genom att studera en mängd olika uppsatser, artiklar samt avhandlingar på området. Något som gav oss en stadig grund att stå på. De främsta sökkällorna har varit LUBsearch, Uppsök, Retriever Business samt Google Scholar. Vi har i så stor utsträckning som möjligt använt oss av informationskällor som är peer reviewed för att säkerställa autencitet och således minimera risken för icke legitima källor. Den befintliga studiebasen som fanns behandlade ämnet överskådligt, men vi fann inte någon som har studerat de parametrar som vi är intresserade av och detta gav oss således en unik infallsvinkel.

Under inläsningsprocessen förhöll vi oss kritiska till de källor vi hittade. Vi utvärderade om studierna var väl utförda och ifall de borde ges en hög grad av objektivitet och därmed liten risk för subjektiva antaganden. Vi såg även till att vi hade många olika källor för att försäkra oss om att teorierna och ställningstagandena är brett erkända och legitima. En viss tendenskritik kan också föras mot uppsatsen då vi inte har någon förkunskap för att kunna urskilja om det förekommer bias från något håll. Men med hänseende till den bredd uppsatsen är byggd på, dels genom en kvantitativ undersökning men också en stor spännvid av varierande litteratur, torde vår uppsats vara relativt objektiv och därmed kan olika eventuella särintressen ses som hanterbara. (Lundahl & Skärvad, 1999)

2.2 Den empiriska undersökningen

Nedan följer en översikt över hur det empiriska materialet valts ut och vilken insamlingsmetodik som använts i uppsatsen.

2.2.1 Val av respondenter

Vid valet av vilken eller vilka banker som skulle användas i undersökningen föll slutligen valet på alla de fyra storbankerna (Handelsbanken, Nordea, SEB och Swedbank). Detta då det känns mest representativt att ha med samtliga storbanker i undersökningen. Även om det inte torde skilja sig något märkbart mellan bankerna, är det till synes ändå en möjlig felkälla att endast välja en bank, något som genom denna metod mitigeras. Med hänseende till detta anser vi att generaliserbarheten är hög i relation till urvalet då resultatet har kreditbesluten hos alla fyra storbanker i beaktning. Vidare motiveras vårt val av att begränsa vår undersökning till endast de svenska storbankerna med att det dels är de som handlägger merparten av låneansökningarna i Sverige samt att möjligheten att sprida vår enkät var större i de stora bankerna eftersom de naturligt har fler företagsrådgivare.

Det finns också en geografisk avgränsning gällande de tillfrågade kreditgivarna, nämligen södra Sverige. Detta till följd av att det var lättare att få kontakt med kontor i vår omnejd då vi dels hade en del kontakter sedan tidigare samt att dessa kontor i en större utsträckning har en koppling till vårt universitet och var därmed mer benägna att hjälpa till. Vi har dock inte hittat någon forskning som visar på att det finns någon geografisk skillnad i kreditgivarnas uppfattning och således kan uppsatsen ses som representativ för hela Sverige.

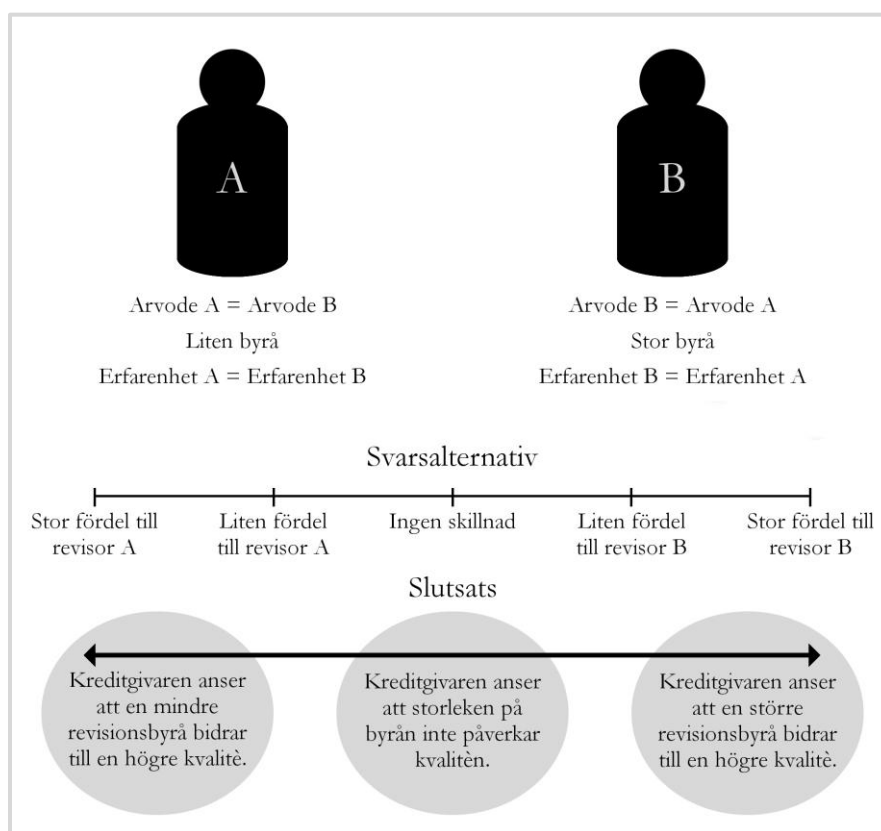
Vi valde att lämna enkäten till företagsrådgivare med anledning av att det är de som handlägger lånebeslut för företag. Därför skulle exempelvis en privatrådgivare, som endast handlägger privatpersoner, inte bidra med den information och kompetens som vi eftersträvar i undersökningen.

2.2.2 Kvantitativt casebaserad enkätundersökning

Vi valde att använda oss av en kvantitativ undersökning i form av enkäter till företagsrådgivare i södra Sverige på de fyra storbankerna. Ett exemplar av enkäten i sin helhet finns att tillgå i bilaga 1. Vi ställde endast frågor som berörde mindre bolag som ansöker om lån. Anledningen till att vi endast valde att se till dessa är att många av de tillfrågade företagsrådgivarna inte tar beslut avseende de allra största bolagen som i många fall också är börsnoterade. Således skulle deras svar inte vara representativa om vi behandlade större bolag. Sedermera har också många större bolag ofta komplexa kapitalstrukturer där "vanlig" lånefinansiering kanske inte förekommer eller endast är en liten del.

Enkäten som skickades ut var casebaserad och gav respondenterna olika ställningstaganden att värdera och besvara. I början av enkäten ställdes dessutom tre generella frågor som ger en bild av respondenten samt vidimerar teorin att kreditgivare har användning av en reviderad årsredovisning vid ett kreditbeslut. Dessa frågor kunde sedermera användas för att göra en mer ingående analys gällande hur svaren skiljer sig åt beroende på parametrar hos kreditgivaren. Huvuddelen av enkäten bestod av ett case som var uppställt så att varje fråga skulle undersöka kreditgivarens inställning gentemot de tre parametrarna som kan variera mellan revisorer enligt vår frågeställning: revisorns erfarenhet, storlek på revisionsbyrå och storlek på revisorns arvode. I början skildrades grundförutsättningarna för frågorna. Respondenten fick veta att en ägare på ett litet företag sökte ett lån hos ban-

ken och fick sedan instruktioner att på varje fråga förhålla sig till de två revisorer som presenterades och ange ifall de trodde att den ena revisorns revision hade högre kvalitet än den andres. Revisorerna i varje fråga hade en parameter som skiljde dem åt. Genom att hålla resterande parametrar lika mellan de båda revisorerna, på det sätt som illustreras i figur 2.1, fick vi ett underlag för att fastställa ifall och hur parametern påverkar kreditgivarens uppfattning av revisorns arbete. Svartalternativen lades upp enligt en femgradig Likertskala för att få en tydlig bild av respondentens åsikt och ge respondenterna möjlighet att vara neutrala i sina svar (Bryman & Bell, 2013). Svaret i den ena extreman var att revisor A ansågs mycket mer fördelaktig jämfört med revisor B och i den andra extreman att revisor B var mycket mer fördelaktig än revisor A. Mitt i skalan kunde respondenten hålla sig indifferent till de båda alternativen. Skalans upplägg samt vilken slutsats som kan dras från svaren syns i figur 2.1.

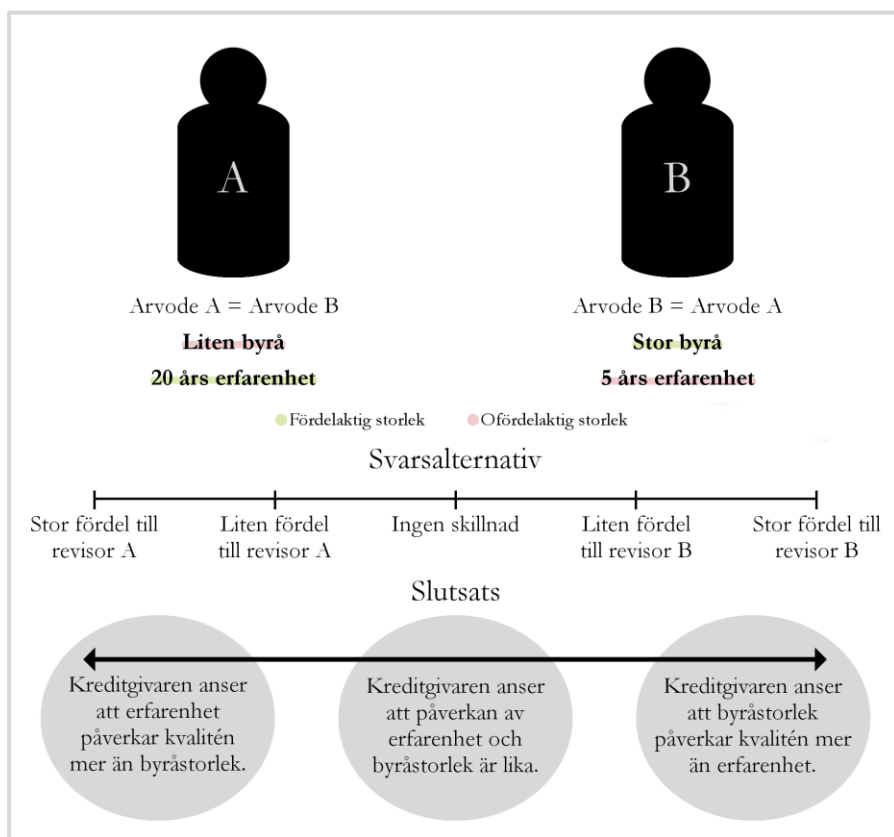


Figur 2.1: Figuren visar hur frågorna i enkäten undersöker kreditgivarens förhållning till en parameter och hur en slutsats kan dras från svaren på den femgradiga skalan.

Den femgradiga skalan valdes för att kunna fånga små skillnader i respondenternas svar. Skulle enkäten endast ha en tregradig skala finns risk för att ytterligheterna skulle kännas för extrema. En respondent som då kände att det finns en liten fördel ifall en revisor har en viss parameter kanske fortfarande svarar "Ingen skillnad" för att respondenten kände att dennes åsikt inte var tillräckligt stark

för att ge ett different svar och hamna i ytterligheten. Genom att dra ut skalan till fem olika svarsalternativ kunde dessa respondenter fortfarande vara differenta utan att deras svar behövde ligga ytterst på skalan. Vidare gav det möjlighet till tydligare svar. Vi kunde på detta sätt lättare få en uppfattning om hur stark respondentens åsikt är, och inte bara åt vilket håll den lutar.

I andra hand ville vi jämföra ifall någon parameter väger tyngre än någon annan. Därför inkluderades ytterligare tre frågor. Dessa frågor hade samma förutsättningar som de huvudsakliga frågorna och slumpades in bland dessa. Likt tidigare fick respondenterna svara vilken revisor de trodde utförde en revision med högst kvalitet. I frågorna hade den ena revisorn den fördelaktiga storleken av en parameter och den andra revisorn hade den fördelaktiga storleken av en annan parameter, vilket visas i figur 2.2. Med "fördelaktig storlek" menas den riktning som en parameter rör sig i för att få en mer positiv effekt på revisionskvalitén utifrån vår litteratur; till exempel blir revisionskvalitén högre desto längre erfarenhet en revisor har. Därav är "längre erfarenhet" den fördelaktiga storleken, i motsats till "kortare erfarenhet" som blir den ofördelaktiga storleken. Den tredje av våra undersökta parametrar har i dessa frågor lämnats lika.

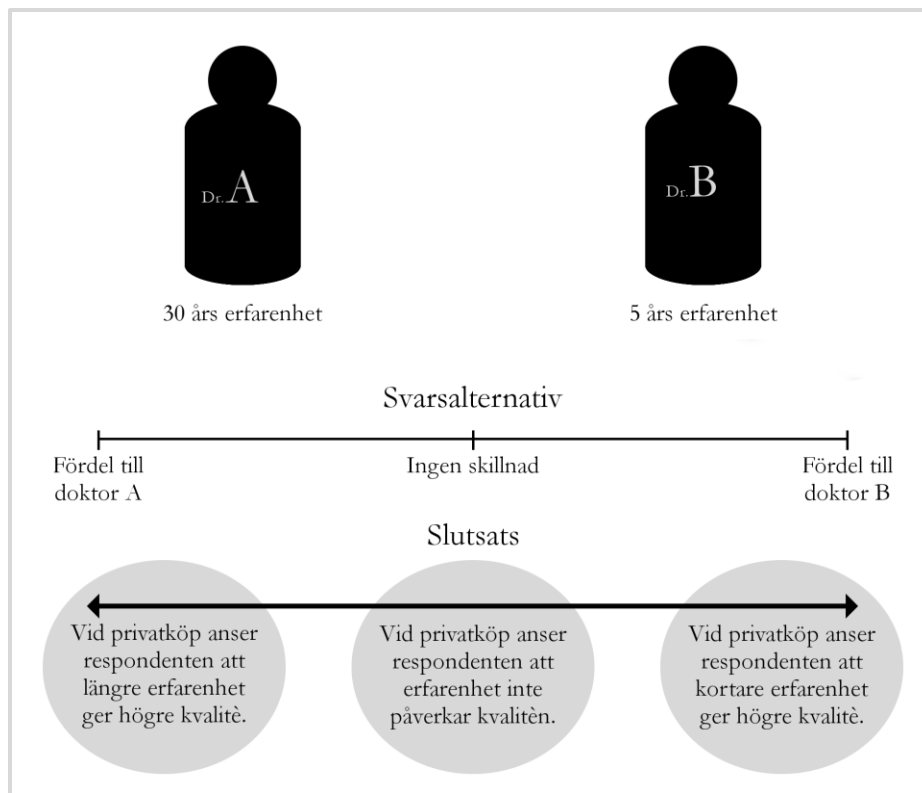


Figur 2.2: Figuren visar hur frågorna i enkäten undersöker hur kreditgivare anser att parametrarna förhåller sig till varandra och hur en slutsats kan dras från svaren på den femgradiga skalan.

Vi valde att inte gå vidare med fler variationer av frågeställningar där revisorer ställs emot varandra. Att, till exempel, ha en revisor med den fördelaktiga storleken på två parametrar medan den andra revisorn får den ofördelaktiga storleken på dessa parametrar skulle inte ge någon större insikt. Detta skulle endast ge ytterligare insikt ifall de enskilda parametrarna inte skulle visa någon påverkan på kreditgivarnas beslut. Det kan logiskt, med bakgrund i tidigare studier, förväntas att en revisor med fördelaktig storlek på två parametrar skulle få större tillit än en revisor med ofördelaktig storlek på samma parametrar. Detta är baserat på antagandet att kreditgivaren har samma uppfattning om vilken storlek som är den fördelaktiga storleken på parametern som tidigare forskning på området. Därför valde vi att inte beröra detta i undersökningen då det skulle bidra till att omfattningen ökade avsevärt utan goda prognoser för ett givande utfall. Istället valde vi att genomföra en kvalitativ intervju för att summera upp och vidare analysera vår enkätundersökning.

För att säkerställa att vi endast undersökte de parametrar som önskades gjordes frågorna så neutrala som möjligt och övriga parametrar lämnades lika, både för de huvudsakliga frågorna och för andrahandsfrågorna. För att inte revisorns kön skulle påverka användes kvinnliga namn endast tillsammans med andra kvinnliga namn och manliga namn endast tillsammans med andra manliga namn. Eftersom resultatet dessvärre också kan påverkas av revisorns etnicitet utelämnades utländska namn ur enkäten. De parametrar som lämnades osagda kunde kreditgivaren inte annat än förutsätta att de var samma för de båda fiktiva revisorerna. I de fall då en parameter oftast implicerar en annan, till exempel att någon som har lång erfarenhet oftast har högre arvode, nämndes tydligt att den andra parametern var likvärdig mellan revisorerna.

Enkäten avslutades med tre frågor som grundar sig i den kognitiva teorin, se figur 2.3. I dessa frågor ställdes två alternativ mot varandra som var likadana undantaget att en av de parametrar vi undersöker skiljde dem åt, liksom i frågorna gällande olika revisorer. Skillnaden från frågorna som behandlade revisorer var att dessa frågor rörde respondenternas uppfattning vid egna privatköp, och behandlade inte deras yrkesmässiga ställningstagande. Avsikten med frågorna var att undersöka det kognitiva schema som individerna besitter och jämföra det med deras tidigare svar. På detta sätt kunde vi undersöka ifall deras uppfattning av världen följer med dem in i arbetet och deras yrkesmässiga roll. Då frågorna var mindre känsliga för resultatet på enkätundersökningen användes endast en tregradig skala i syfte att förenkla svarsalternativen för respondenten och få ett enklare svarsunderlag att arbeta med. Dock kan detta emellertid ses som en möjlig felkälla då situationen kan bidra till att sambandet mellan de personliga frågorna och de huvudsakliga frågorna blir skevt då de bygger på två olika svarsskalor.



Figur 2.3: Figuren visar hur frågorna i enkäten undersöker kreditgivares förhållning till en parameter vid privatköp och hur slutsats dras från svaren på den tregradiga skalan.

Enkäten var upplagd i det digitala enkätprogrammet SurveyMonkey med vertikala svarsalternativ. Detta för att undvika den förvirring om vilken text som hör till vilken box som kan uppstå med horisontella svarsalternativ. Trots att detta hade kunnat spara utrymme och göra enkäten mer översiktlig var risken för att få oavsiktligt felaktiga svar för stor. (Bryman & Bell, 2013)

Innan enkäten skickades ut genomförde vi ett test av enkäten hos en företagsrådgivare för att säkerställa att frågorna uppfattades korrekt och huruvida det fanns eventuella förbättringsmöjligheter. Genom att sedan ringa runt och pitcha vår undersökning lyckades vi slutligen ackumulera 57 svar från de olika bankerna. Då en del av formulären inte var fullständigt ifyllda föll 10 stycken bort och vi lyckades därmed slutligen ackumulera svar från 47 stycken respondenter. Utan inbördes ordning är fördelningen på svaren i formuläret 22, 5, 18 respektive 2 mellan de olika bankerna. Då vi fått önskemål från medverkande banker att inte göra en jämförelse dem emellan, väljer vi att lämna fördelningen av respondenterna anonymt.

Den främsta nackdelen med att använda sig av kvantitativa undersökningar är att validiteten kan påverkas negativt till följd av standardiseringen av frågorna. Utrymmet för att ha en diskussion och således ha möjligheten att få mer spontana svar är givetvis optimalt. Det kan tyckas svårt att utforma en enkät som ger en tillräckligt god validitet i det avseendet att all den information som eftersträvas ackumuleras. Dock anser vi att den kvalitativa intervjun ger oss den kompletterande fakta

som behövs. Det är även så att följderna av att skicka ut ett formulär är att det är helt omöjligt att exakt veta vem respondenten är och det finns en risk för bias i och med att någon annan kan ha besvarat formuläret, och vi får då inte den kompetens i svaren som vi efterfrågar. Även om sannolikheten för detta kan tyckas vara försumbar är det något som kan påverka reliabiliteten till det sämre och därför bör nämnas. Reliabiliteten kan också påverkas till följd av att vissa banker svarade i större uträkning än andra och kan således ha en större påverkan på utfallet. Det är dock slumpartat och torde inte ha någon påverkan på resultatet. Därför anser vi att reliabiliteten med hänseende till detta ändock inte påverkas till det negativa, i alla fall inte i någon större uträkning. (Lundahl & Skärvad, 1999)

Reliabiliteten på enkäten ser vi vidare som mycket god med hänseende till att vi använt ett standardiserat frågeformulär och en förhållandevis stor svarsgrupp. Skulle samma formulär skickas ut till en liknande population torde därför svaren bli samma. Vidare är den kvantitativa delen av vår undersökning enkel att replikera; vårt metodavsnitt är uttömmande och ett exemplar av vår enkät finns att tillgå. Det som skulle kunna få ett annat resultat är den kvalitativa intervju som vi genomförde med en av respondenterna (företagsrådgivaren Anders Larsson) då den ger utrymme för mer tolkningsbara svar och en friare diskussion. Dock läggs den största vikten i uppsatsen på just enkätundersökningen och det är detta som reliabiliteten i huvudsak borde ställas i relation till. (Bryman & Bell, 2013)

2.2.3 Kvalitativ intervju med företagsrådgivare Anders Larsson, SEB

Som ett komplement till den kvantitativa enkäten valde vi att även utföra en kvalitativ intervju (bilaga 2) för att få ett större djup i vår uppsats samt argument för vårt resultat i enkäten. Intervjun var semi-strukturerad och utfördes med icke-standardiserade frågor för att kunna lämna respondenten med möjligheten till mer öppna svar och således kunna få ta del av dennes värderingar, åsikter och dylikt på ett situationsanpassat sätt. (Lundahl & Skärvad, 1999) Det bör vidare nämnas att det finns en fördel med att använda sig av en viss grad av standardisering till följd av att det ökar underlättandet för svar på en del känsliga frågor som annars kan gå obesvarade (Eriksson & Wiedersheim, 1987).

För att välja vilken storbank som skulle användas i den kvalitativa intervjun föll valet på SEB. Detta då en av gruppmedlemmarna arbetat där tidigare och på så sätt fått en god relation till en representant på SEB vid namn Anders Larsson. Larsson är en företagsrådgivare med mer än 20 års erfarenhet och är därför en utmärkt person att använda i den kvalitativa intervjun för att kunna få mer utförliga svar än vad enkäten ger i vissa avseenden. Larsson var själv en av dem som svarade på enkäten och hade därför redan en grundförståelse för vad det är som uppsatsen bygger på. Intervjun gav därför en större bredd till hela undersökningen då vi fick möjligheten att sitta ner med en av respondenterna på enkäten och ha en öppen dialog. Den kvalitativa intervjun gav ett annat perspektiv på det hela i jämförelse med enkäten och således ett ökat stöd i analysen.

2.3 Den teoretiska referensramen

För att få en bra grund att stå på rent teorimässigt valde vi att inleda teorigen med inläsning på ämnet rent generellt. Detta var även en del i forskningsarbetet då all den kunskap vi ackumulerat under inläsningsprocessen härledde oss fram till de teorier som vi använder i uppsatsen. Till stor del facklitteratur inom de olika ämnena men även internetkällor har varit användbara i arbetet och låg sedermera till grund för beslutet för vilka teorier som skulle användas.

Den första teorin som är relevant för vår studie är agentteorin eftersom den ger en bra beskrivning av människors agerande i förhållande till vilken position de innehar. I analysen är den ett bra komplement till resterande teorier då vinkeln som behandlar förhållningssättet mellan kreditgivaren och kredittagaren är unik i det avseendet. Den är också vital såtillvida att den förklarar existensberättigandet för revisorn och varför behovet av revision finns. Därför valde vi att lägga den under kapitel 3.1 för att fungera likt en brygga mellan revisorn och kreditgivaren och således förklara förhållandet däremellan.

För att läsare skall få en bättre bild av revisorns roll i kreditgivningsprocessen ingår det i teorigen i kapitel 3.1 även en beskrivning av kreditgivarens användning och nytta av årsredovisningen. Detta är ett steg för att vidareutveckla agentteorin i uppsatsen. Sammantaget är teorigen i kapitel 3.1 en viktig teorigen del då det är ur denna process som själva frågeställningen kan härledas, nämligen hur kreditgivaren använder sig utav och tolkar årsredovisningen.

Vi har även valt att mer ingående beskriva att tidigare studier visar att de parametrar vi valt påverkar kvalitén på revisionen. Denna beskrivning finns dels till för att legitimera vårt val av parametrar, att det finns en teoretisk substans bakom, men även för att ge läsaren en bredare inblick i vad de olika parametrarna innebär och hur de mäts. En möjlig felkälla är att flertalet av dessa studier är baserade på andra länder än Sverige. Exempelvis kan studien av Tritschler (2013) tas upp. Denna är utförd i Tyskland och det går inte att bortse från att revisionsbranschen och normerna kan vara något annorlunda här i Sverige. Viktigt att påpeka är även att han aldrig lyckades få fram det faktiska antalet år som varje revisor hade arbetat inom branschen, vilket kan tyckas nödvändigt för att kunna undersöka hur erfarenhet påverkar kvalitén av revisionen. Istället kunde han endast utgå ifrån ett generellt mått för varje företag, där omsättningen av företagets alla anställda fick ligga till grund för en uppfattning av varje revisors erfarenhet. Vidare är det nämntvärt hur tidsaspekten i DeAngelos (1981) studie om storleken på revisionsbyrån påverkar. Det är nästan 30 år sedan studien utfördes och lagstiftning och andra faktorer har ändrats sedan dess. Således kan samtidskravet på grund av denna tidsaspekt ifrågasättas (Lundahl & Skärvad, 1999). Dessutom utfördes denna studie i USA och kan med samma analogi som för Tritschler (2013) kritiserars i detta avseende.

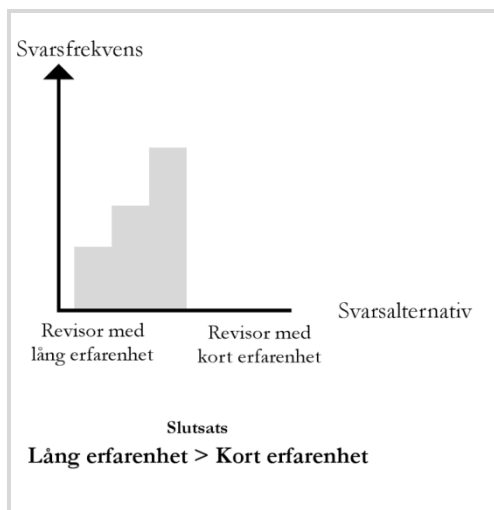
Slutligen har vi valt att spetsa till vår uppsats något genom att ta med en teori från den psykologiska skolan. Motiveringen bakom detta ligger i att det som hela uppsatsen bygger på är en kreditgivares kognitiva uppfattning av olika parametrar och vad detta associeras med, utan att det behöver överensstämma med verkligheten. Såtillvida ger det en intressant vinkel för uppsatsen att vidareut-

veckla och förklara hur denna process går till och varför just de parametrar som vi studerar kan ha en påverkan. Något som sedan leder till hur kreditgivaren värdesätter revisorns kvalité och legitimitet utifrån revisorns beskrivna parametrar.

2.4 Analysstrukturering - empirisk och teoretisk

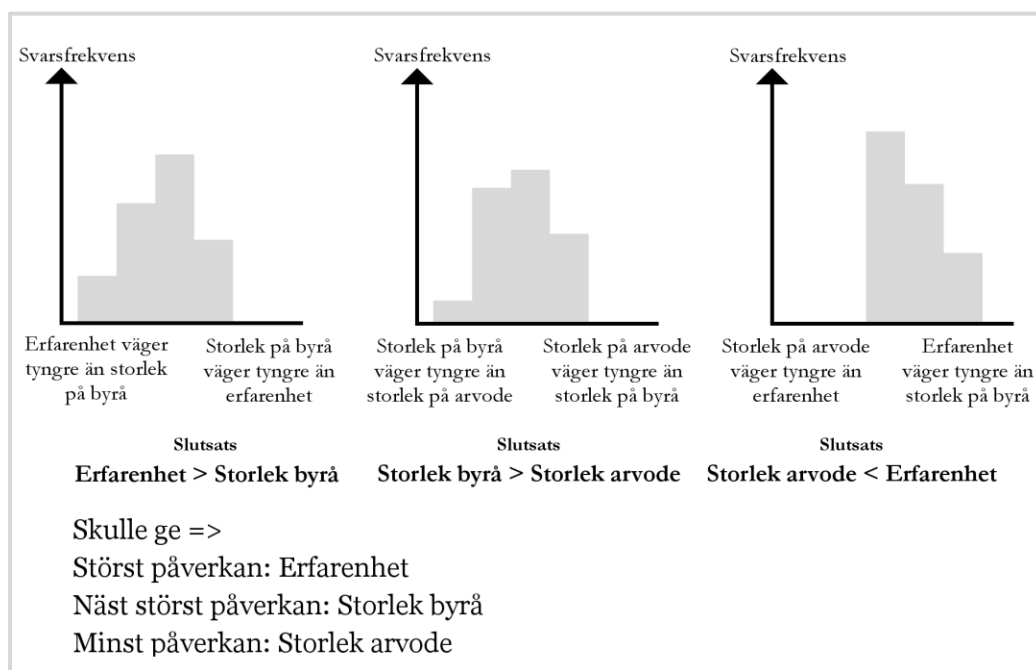
I analysen arbetade vi efter en förutbestämd metodik för att kunna uppnå en konsekvent och genomgående röd tråd på vilka delar som behandlades och sättet som det gjordes på. I huvudsak är analysen indelad i två delar, en empirisk- och en teoretisk analys. Den empiriska analysen används för att kunna se på det som framkom av enkätundersökningen samt intervjun och sedan dra slutsatser av detta. Sedermera används den teoretiska analysen för att vidare analysera och förklara olika samband och fenomen som framkom av enkätundersökningen med bakgrund av den teori som tidigare har presenterats. Varför ser det egentligen ut på olika sätt och vad är de bakomliggande orsakerna till detta?

För frågorna rörande vårt huvudämne skapade vi diagram för att få en översikt av vår data. Genom användning av diagram presenteras data deskriptivt och lättförståeligt. För de tre frågor som direkt undersöker ifall kreditgivaren har en parameter hos revisorn i åtanke vid kreditgivningen, fråga 5, 8 och 9, upprättades diagram där svarsfrekvensen för varje givet alternativ visas, som illustreras i figur 2.4. På detta sätt fick vi en enkel överblick över hur svaren fördelats och på så sätt möjligheten att dra en slutsats om storleken på parametern skulle påverka uppfattningen av revisorn och sedermera kreditbeslutet negativt, positivt eller inte alls. Utifrån vårt val av frågornas karaktär fanns inte möjligheten till att göra en mer djupgående analys av svaren på frågorna rent enskilt utöver den deskriptiva analysen. Istället fortsatte vi vår analys genom att finna samband mellan svaren på de olika frågorna.



Figur 2.4: Figuren visar hur vi utifrån diagrammens utseende drog slutsatser om vilken riktning som ger den fördelaktiga storleken på parametern.

Vi gjorde samma typ av diagram för de frågor som ställde två av parametrarna emot varandra, fråga 4, 6 och 7, vilket visas i figur 2.5. Genom att från diagrammen utläsa vilken parameter som kreditgivarna ansåg viktigast skulle parametrarna "tävla" mot varandra. Den parameter som kreditgivare ansåg viktigast skulle "vinna" två av frågorna, den som ansågs näst viktigast skulle "vinna" en gång och den som kreditgivare ansåg minst viktig skulle "förlora" alla. Detta förutsatte dock att kreditgivarna varit konsekventa i sina svar. I enkätresultaten märkte vi ett intressant utfall som gjorde en del av diagrammen mindre användbara för analys. Detta framställs och diskuteras i vår empiridel under 4.5 Parametrarnas förhållande till varandra.



Figur 2.5: Figuren visar hur vi utifrån diagrammens utseende drog slutsatser om vilken parameter som anses viktigast vid jämförelse med en annan och på så sätt kunde ranka parametrarna efter vilken parameter kreditgivaren anser har störst påverkan på revisionskvalitén.

För ytterligare analys och för att förbättra förståelsen för det kognitiva beteendet använde vi SPSS i syfte att hitta samband mellan kreditgivarnas uppfattning vid privatköp och uppfattning i arbetslivet. För att se ifall sambandet var tillräckligt starkt skapade vi korrelationstabeller. Även om svarspopulationen är för liten för att dra statistiska slutsatser rent generellt kan vi i analysen se ifall det finns indikationer på att en korrelation skulle kunna finnas. Vi utgick efter Wahlgrens (2013) kriterier för ett signifikant resultat och antog att det kan finnas en korrelation ifall signifikansen är mindre än 0,1. Under analysen ställde vi kreditgivarens uppfattning av pris vid privatköp mot dennes uppfattning av revisorers arvode och så vidare.

Avslutningsvis gjorde vi flera analyser för att undersöka ifall vi från vår data kunde dra några ytterligare intressanta slutsatser. Vi tog i detta stadium även beaktning till de generella frågorna rörande kreditgivarens egna egenskaper såsom kön och antal år de arbetat som företagsrådgivare. Denna analys var inte uttömmande, även om många samband undersöktes. Vilka samband som valdes var både baserat på att slumpmässigt välja samband, i syfte att fånga oförutsedda korrelationer, och att medvetet välja samband där vi trodde att det kunde finnas en korrelation. Även under dessa analyser utgick vi från att signifikansen behövde vara mindre än 0,1 för att kunna anta att det finns en indikation på att korrelation föreligger. (Wahlgren, 2013)

3. Teori

I nedanstående avsnitt ges en djupare introduktion till de teorier som valts, vilket ökar förståelsen för läsaren. Först beskrivs avsnittet innehållande kreditgivarens nytta av årsredovisningen. Här återfinns agentteorin som är en viktig grundbult i teoriavsnittet och en förklaring på agenternas och principalernas agerande. Agentteorin legitimerar således också revisorns och årsredovisningens roll vid ett kreditbeslut, vilka också ingår i första delen nedan. Detta åtföljs av de parametrar som uppsatsen har sin utgångspunkt i att undersöka: erfarenhet hos revisorn, storlek på revisionsbyrån samt storlek på arvodet. Avslutningsvis presenteras teorin om kognitiv psykologi som förklarar människors agerande och förhållningssätt till sin omgivning. Den kognitiva psykologin kopplas sedermera ihop med en återgivning av tidigare studier inom detta ämne för de parametrar som vår uppsats behandlar. Avslutningsvis presenteras en kort sammanfattning av den teoretiska referensramen i sin helhet.

3.1 Kreditgivarens nytta av årsredovisningen

Utifrån vår frågeställning är kopplingen mellan revisorn och kreditgivningsprocessen vital. I nedanstående del kommer denna koppling att förklaras mer ingående med utgångspunkt i gällande litteratur.

3.1.1 Agentteorin

Agentteorin, som är en etablerad teori, benämns av Jensen och Meckling (1976) i deras artikel. Relationen mellan agenten och principalen beskrivs som ett kontrakt där en eller flera principaler beordrar en agent att utföra en eller flera tjänster vilka i sin tur involverar ett utökat ansvar för agenten. Det kan då antas att om båda parterna är nyttomaximerande kommer agenten att agera i form av ett egenintresse där agenten bortser från det principalen från början hade i åtanke. Agentteorin och intressekonflikten mellan agenter och principaler är något som förekommer i alla samarbetsorienterade relationer där det finns ett kontrakt mellan två eller flera av de verksamma parterna. (Jensen & Meckling, 1976) Det kan även definieras som att det förekommer en informationsasymmetri mellan de båda parterna (McGuire, 1988).

Det finns en möjlighet att implementera åtgärder för att minimera intressekonflikten samt informationsasymmetrin och de agentkostnaderna som till följd av detta uppkommer. Ur dessa åtgärder uppkommer sedermera så kallade övervakningskostnader. Kostnaderna för övervakningen av agenterna är lik den övervakningskostnad som finns för kreditgivarna vid övervakning av kredittagarna. Detta uppstår när lånet lämnas över av principalen, i form av kreditgivaren, till agenten, i form av kredittagaren. När agenten har kontroll över pengarna kommer det rimligtvis att uppstå en intressekonflikt mellan principalen och agenten över hur dessa exempelvis ska disponeras. (Jensen & Meckling, 1976)

Innan själva utfärdandet av lånet kommer kreditgivaren att göra en riskbedömning av kredittagaren för att sedermera bestämma villkoren för avtalet (Porzecanski, 2008). Det är i detta skede som informationsasymmetrin uppstår i form av en differentierad insyn i bolaget för principalen respektive agenten. Således kommer kreditgivaren att ta ut ett premium för lånet för att täcka upp för eventuella risker som uppkommer till följd av att denne inte har all information om kredittagaren. Detta premium är därmed ett exempel på en agentkostnad. Det är här revisorn, genom att kontrollera att årsredovisningen stämmer, kommer in i bilden för att försöka mitigera risken för kreditgivaren och således det premium som kreditgivaren vill åtnjuta sig för att kunna ta på sig risken. Om det däremot skulle framkomma att revisorn inte varit helt oberoende i sitt arbete alternativt att kvalitén på revisionen varit bristfällig ökar risken för kreditgivaren igen. Informationsasymmetrin och de agentkostnader som det medför ökar därmed. (Healy & Palepu, 2001) Summerat kan det därför konstateras att revisorn fungerar likt ett kontrollsystem som föreligger arbetet för att minska informationsasymmetrin (Jensen & Meckling, 1976).

3.1.2 Revisorns roll

Själva existensberättigandet för revisorn är dennes unika position som ett oberoende och objektivt granskningsorgan som skall bedöma korrektheten i de finansiella rapporterna. Själva processen handlar om att samla in information om de poster som för med sig betydande risker. Dessa granskas sedan mer ingående för att kontrollera att inga fel föreligger eller eventuella snedvridningar. Allt handlar om väsentlighet och om det kan finnas risk för att posten i fråga kan påverka den finansiella situationen för företaget i framtiden. Det är också viktigt att de poster som kan påverka en affärsmässig transaktion med någon utomstående är korrekta då dessa transaktioner annars vilar på fel grunder. Det handlar helt enkelt om att rapporten skall ge en verklig bild av företagets situation och inte verka som ett spel för galleriet. (Mironiuc, Robu & Carp, 2012)

Betydelsen av revisorn belyser Collis (2010) i sin artikel där han konkretiserar hur kreditinstitutioner i Danmark lägger en betydande vikt i huruvida en revisor har granskat de finansiella rapporterna eller ej. Detta kan Schneider (2010) genom flertalet studier också påvisa och han finner att kreditprocessen och dess beslut är annorlunda om redovisningen är reviderad eller ej. Revisionen fungerar därtill som en sorts garant för borgenären, att de lån som de utfärdar till diverse gäldenärer är av en viss säkerhet. Borgenärerna pekas oftast ut som en av de främsta intressenterna i ett bolag tillsammans med aktieägare och vars intresse det måste värnas om. Detta eftersom borgenärerna ofta utan någon som helst säkerhet, förutom ett bolags egna tillgångar, lånar ut pengar för att finansiera verksamheten. Vid dessa situationer är det således av vikt att göra en riskbedömning av de potentiella gäldenärerna för att på ett förtjänstfullt sätt kunna bedöma ett bolags återbetalningsförmåga. (Diamant, 2004)

3.1.3 Kreditgivarens användning av årsredovisningen

Enligt 8 kap. 1 § lag om bank och finansieringsrörelse (2004:297) måste ett kreditinstitut innan de ger ut en kredit säkerställa att det finns möjlighet för kredittagaren att återbetala lånet enligt det avtal som tecknats dem emellan. Således måste kreditgivaren göra en analys av kredittagaren gällande dennes befintliga tillgångar och förpliktelser samt nuvarande och kommande kassaflöden. Enligt Brewer (2007) samt Svensson (2003) är redovisningen vital för denna process och används flitigt av institutionella kreditgivare, det vill säga storbankerna, vid kreditgivning till små- och medelstora företag. Dock finner Svensson (2003) i sin avhandling att kreditgivare, oavsett om de är institutionella eller ej, ofta anser att redovisningen är inaktuell och tar med detta i bedömningen av företags kreditvärdighet.

Å andra sidan menar Berger och Udell (2002) att det finns andra faktorer som är minst lika viktiga vid en kreditgivningsprocess, mer specifikt nämner de relationen mellan banken och det kreditsökande företaget, så kallad mjuk fakta. Genom en lång relation lär banken känna företaget och fokuserar därmed inte så mycket på den kvantitativa fakta som årsredovisningen ger. Ytterligare en inblick ger Berger och Black (2011) som anser att det finns en skillnad i värderingen av betydelsen mellan hård och mjuk fakta beroende på storlek på kreditgivaren. Större banker tenderar till att använda sig mer av hård fakta eftersom det är lättare att kommunicera dessa inom banken i form av exempelvis nyckeltal. Mindre banker använder sig således mer av mjuk fakta då de inte har samma behov av att förmedla informationen om det kreditsökande bolaget internt. Beslutet kan hos en mindre bank antas ske på en lägre nivå i förhållande till större banker som är mer styrda gällande gemensamma lönsamhetsmål, marginaler och dylikt.

För att sammanfatta revisorns roll i kreditprocessen och sedermera hur kreditgivaren använder sig av denna information är Blackwell, Noland och Winters (1998) slutsats från sin artikel intressant att beakta. Dessa finner genom att analysera mindre företag och deras räntekostnader att företag utan revisor har högre räntekostnader än de som har en anlitad revisor.

3.2 Parametrar

Uppsatsen undersöker tre parametrar hos revisorn: antal års erfarenhet inom revisionsyrket, storlek på revisionsbyrån och storlek på arvodet. De tre parametrarna har en påverkan på revisionskvaliteten enligt litteraturgenomgången nedan.

3.2.1 Erfarenhet hos revisorn

Erfarenheten hos revisorn som utför uppdraget är en viktig aspekt som påverkar kvalitén på revisionen (Tritschler, 2013). För att mäta en revisors erfarenhet används antalet år revisorn arbetat inom revisionsbranschen. Hur många uppdrag revisorn haft eller hur pass olika företag revisorn granskat räknas inte in i kalkyleringen. Kund- och branschspecifik erfarenhet tas inte heller i beaktning.

Tritschler (2013) visar att det finns en korrelation mellan det genomsnittliga antal års erfarenhet de anställda har hos revisionsbyrån och storlek på revisorernas misslyckandegrad. Med misslyckandegrad hos revisorer menas den genomsnittliga graden av avslöjade misslyckade revisioner på en revisionsbyrå, med hänsyn taget till antal revisorer och hur många bolag varje revisor granskar. Revisionsbyråer med längre genomsnittlig erfarenhet har en lägre misslyckandegrad jämfört med revisionsbyråer som har kortare genomsnittlig erfarenhet per anställd. Det bör dock påpekas att Tritschler (2013) i sin undersökning inte tar hänsyn till typ av anställning. Därav är det svårt att avgöra ifall den förbättrade prestationen verkligen kan härledas till ökad erfarenhet hos revisorerna, eftersom den högre genomsnittliga erfarenheten kan bero på att revisionsbyrån till exempel har sekreterare som jobbat länge inom bolaget. Det kan alltså råda en snabb omsättning av revisorerna samtidigt som de anställda ändå enligt undersökningen har lång genomsnittlig erfarenhet.

3.2.2 Storlek på revisionsbyrån

Revisionsbyråns storlek definieras DeAngelo (1981) som antalet kunder som byrån har. Det har ifrågasatts om en revisionsbyrås storlek skulle påverka kvalitén på revisionen, då både stora och små revisionsbyråer består av professionella revisorer och därför borde vara likvärdiga. Det går dock att föra flera olika argument för varför större revisionsbyråer borde uppnå en högre kvalitet i deras revision jämfört med de mindre revisionsbyråerna. Revisorns incitament för att förbise fel eller fuska minskar i och med att revisionsbyråns storlek ökar. Detta eftersom en mindre revisionsbyrå har mer att förlora ifall de skulle uppröra en kund genom att inte anpassa sig enligt deras önskemål. Det finns en tillgång i revisionsbyrån bestående av intern kunskap om det specifika företaget. En tillgång som byrån inte kan använda på något annat sätt och som går förlorad ifall företaget skulle lämna dem. Detta problem utgör inte ett lika stort hot mot kvalitén hos stora revisionsbyråer. Större revisionsbyråer har en säkerhet i det stora antalet övriga kunder som de kan ha fortsatt arbete med. Vidare innebär den större kundstocken hos större revisionsbyråer att intäktsbortfallet, om en kund lämnar dem, inte blir lika kännbart som för en mindre byrå och gör således en större byrå mer oberoende.

Vidare menar DeAngelo (1981) att större byråer har mer att förlora ifall de företag som de tillät fuska skulle hamna i en skandal. Skulle det uppdragas att revisionsbyrån inte utfört sitt jobb ordentligt skulle de kunna förlora sin trovärdighet, och företag skulle söka sig till andra revisionsbyråer för att få en revision som både kreditgivare och aktieägare skulle finna mer kvalitativ. Det finns ytterligare faktorer som visar på att storleken på revisionsbyrån både kan öka och minska kvalitén på revisionen. Ett exempel är att ett större antal uppdrag gör att revisorn blir mindre involverad med varje uppdrag och att kvalitén därav minskar. Dock menar DeAngelo (1981) att dessa ytterligare faktorer kan bortses från i skuggan av tidigare nämnda faktorer.

Ytterligare en aspekt påpekar Sundgren och Svanström (2013) då de undersöker kvalitén på revisionen hos svenska revisionsbyråer. De finner en signifikant positiv korrelation mellan storleken på byrån och revisionskvalitén för bolag utanför topp 6 (EY, KPMG, PwC, Deloitte, BDO och Grant Thornton). Förklaringen finner de i att det finns en skillnad på kompetens och expertis mellan revisionsbyråerna utanför topp 6. Kompetensen och expertisen ökar vid ett högre antal anställda då det finns ett större spektrum av kunskap. De kan inte finna denna skillnad för topp-6 byråerna, något som de menar har att göra med att oberoende av storleken på varje enskilt kontor så är byråerna i helhet så stora att de genom kontakt med andra kontor kan få tillgång till den kompetens som krävs i specifika fall.

3.2.3 Storlek på arvodet

Mande och Son (2015) har skrivit en artikel som behandlar storlek på arvodet och hur detta påverkar revisionskvalitén. Gällande storleken på arvode inräknas endast det revisorn får betalt för att revidera företaget. Övriga arvoden för andra tjänster som revisorn utför räknas inte in. Det råder en oklarhet ifall ökat arvode verkligen leder till ökad kvalitet. Artikeln redogör för att revisorn blir motiverad och mer effektiv med ett högre arvode och därav genomför ett mer detaljerat och väl utfört arbete. Därigenom ökar också kvalitén. Motargumentet är att det höga arvodet skulle minska revisorns incitament att rättvist bedöma företagets situation på ett sätt som vore missgynnande för företaget. Det skulle alltså kunna leda till ökat beroende hos revisorn, vilket är negativt för kvalitén på arbetet. Mandé och Son (2015) drar sedermera slutsatsen att korrelationen mellan ökat arvode och kvalitet på revisionen är positiv. Detta tyder på att arvodet verkligen gör revisorn mer motiverad att prestera. Dock är det värt att nämna att denna korrelation avtar desto längre revisorn arbetar med ett och samma företag.

Som tillägg till Mandé och Sons (2015) slutsats kan Schneiders (2010) artikel nämnas. Genom sin undersökning finner han att arvodet i varje fall inte tycks påverka kreditgivarna och deras bedömning av revisionskvalitén. Detta då han genom sin undersökning inte kan påvisa att kreditgivarna tar ett annorlunda kreditbeslut beroende på olika arvoden hos revisorerna.

3.3 Kognitiv psykologi - strukturer, scheman och kategorier

“Den kognitiva psykologin kan definieras som den del av psykologin som handlar om människans informationsprocesser, det vill säga vårt sätt att inhämta, bearbeta och använda information om världen.” Ovanstående strof inleder Lundh, Montgomery och Waerns (1992) bok *Kognitiv Psykologi*.

3.3.1 Introduktion till kognitiv psykologi

Människan mottar ständigt information (sinnesintryck) under dygnets alla vakna timmar, en del är sådant vi reflekterar över medan det mesta är sådant som vi omedvetet tar in. En del av informationen har vi varit med om innan och med hjälp av minnet från de tidigare sinnesintrycken skapar vi oss en uppfattning om den till viss del nya informationen. För att exemplifiera, tänk dig att du ser ett hus som är väldigt likt det huset som du växte upp i. Även om du bara ser utsidan av huset kommer du genom dina minnesbilder från det tidigare huset att, medvetet eller omedvetet, identifiera det nya huset med minnen och känslor från ditt barndomshem, trots att det är ett helt annat hus. Således kan en perception av något sammanfattas med att det finns en samverkan mellan den information som vi får till oss från omgivningen vid det specifika tillfället samt de strukturer som möjliggör vårt upptagande av dessa intryck. I följande teoridel kommer vi att vidare fokusera på den senare av dessa delar, nämligen de strukturer som vi använder för att bearbeta informationen som vi får till oss. (Lundh, Montgomery & Waern, 1992)

De strukturer som människan har inom sig är vitala för att vi ska kunna ta till oss den information som vi får till oss. Utan strukturer skulle varje enskilt intryck inte kunna sättas i ett sammanhang och endast vara ett konstaterande, exempelvis att det blinkar blått i backspegeln. Genom våra strukturer tar vi dock och kopplar samman de olika sinnesintrycken tillsammans med vårt minne och inser att vi sitter i en bil, en bil är bakom och har blåljusen på och detta kan vi koppla till tidigare erfarenheter att vi borde köra till sidan. (Lundh, Montgomery & Waern, 1992)

Bartlett (1932) kallar dessa strukturer för scheman och finner genom experiment att människor som får i uppdrag att återberätta en berättelse tenderar till att återberätta berättelsen på ett sätt som passar in i deras kultur och normer. Således ser han att de kognitiva scheman som vi människor besitter används för att bearbeta, forma och ta till oss ny information för att bättre passa in i våra ideal av hur saker och ting ser ut eller uppför sig. Piaget (1967) benämner detta som assimilering. Människan assimilerar den yttre informationen när den formar denna efter människans inre schema. Därmed sker en generalisering av den information som hämtas in eftersom alla situationer är individuella och aldrig helt likartade medan våra inre scheman är grovt generaliserade och vi uppfattar därför situationerna som likadana. Detta är vidare en oerhört viktig mekanism hos oss människor. Utan generalisering från tidigare kunskap skulle vi vara tvungna att ha full medvetenhet i varje beslut vi tar och varje intryck vi mottar. Neisser (1976) utvecklar konceptet med scheman och menar att dessa är till för att förbereda individen att fokusera på viss information i ett skeende. Det blir som strukturerade förväntningar hos individen och grundar sig i tidigare erfarenheter. Vi blir därmed selektiva i

vårt informationsinhämtande. Det ska dock nämnas att dessa scheman inte är konstanta utan utvecklas hos oss människor under livets gång. När verkligheten visar sig vara annorlunda jämfört med vårt schema under flertalet tillfällen ändras vårt schema efterhand. Detta är något som Piaget (1967) nämner som anpassning (accommodation).

Ett enskilt inre schema som Bartlett (1932), Piaget (1967) och Neisser (1976) definierar motsvarar alltså en kategori av gemensamma händelser eller attribut. Denna kategorisering sker vidare inte medvetet utan är en produkt av vårt sätt att bearbeta informationen vi får till oss (Lundh, Montgomery & Waern, 1992). Ett tydligt exempel språkmässigt är vår kategorisering av fåglar. Både en pingvin och en rödhake ingår i denna kategori men deras attribut skiljer sig väldigt både gällande utseende och färdigheter (flygande pingviner existerar endast i sagor). Det som de har gemensamt och som gör att de placeras i samma kategori är endast ett fåtal attribut, enligt Wikipedia (2016) följande:

“Fåglar (Aves) är en klass tvåbenta, endoterma (jämnhvarma), äggläggande ryggradsdjur med näbb, vingar och fjädrar.”

Detta innebär att enskilda individer eller objekt inom en viss kategori kan vara tämligen olika men ändå besitta något gemensamt attribut. Rosh (1973) nämner vidare att i en enskild kategori finns det sedermera en prototyp som ses som det typiska exemplet av den enskilda kategorin. En prototyp för en viss grupp av människor kan beskrivas som en stereotyp vilket är en föreställning om olika attribut en viss kategori av människor har. Dessa stereotyper används sedan för att utifrån endast några givna attribut hos en individ få en egen bild av denna individ. Luchin (1957) finner att människor tenderar till att kategorisera en person utifrån det första intrycket vi får från denne. Således får denne person de attribut som stereotypen för kategorin har, även om detta inte har vidimerats eller har någon koppling till verkligheten.

3.3.2 Studier på området

I en artikel skriven av Gibson och Zerbe (1993) beskrivs hur uppfattningar av människor på arbetsplatsen skiftar beroende på ålder. Detta undersöks i en studie som visar att yngre anställda upplevs annorlunda än vad de äldre gör med hänseende till olika arbetsrelaterade saker. Exempelvis upplevs äldre som mer erfarna och stabila medans yngre medarbetare upplevs ha större möjlighet till utveckling. Även Jerdee och Rosen (1976) finner i sin studie vissa specifika parametrar som kännetecknar stereotypen av en äldre arbetare i arbetslivet. I jämförelse med en 30 år gammal person anses det att en 60 år gammal person är mer pålitlig, ärlig och trovärdig i sitt arbete. I kontrast till ovan nämnda skriver Levin (1988) att studenter vid olika universitet i USA har en negativ uppfattning om äldre personer i arbetslivet. Utav 19 undersökta parametrar är särskilt intelligens och kompetens intressanta för denna uppsats. Gällande kompetens är synen att den minskar i takt med åldrandet, intelligen-

sen däremot ökar enligt studenternas uppfattning till dess att en person uppnår medelålder, för att sedan minska.

I en artikel publicerad av Jarvenpaa, Tractinsky och Saarinen (1999) redogörs för att det finns många val som påverkar konsumenten vid val av internetbutik. I en jämförelse mellan flera olika länder påvisas att en stor bidragande faktor är ryktet, som har en signifikant effekt och påverkan vid val av butik. Storleken på företaget är även det en bidragande faktor men har enligt den statistiska undersökningen som genomförts en mindre påverkan i förhållande till ryktet. Sammantaget tycks konsumentens förtroende vara positivt korrelerat med både storleken och ett bra rykte hos företaget. Jarvenpaa, Tractinsky och Vitale (1999) menar i sin studie som föregick artikeln ovan att storleken på företaget har betydelse men i relation till vad som skall inhandlas. Exempelvis vid ett köp av en bok för en mindre summa pengar spelar storlek på företaget och ryktet mindre roll. Däremot har det en större påverkan gällande exempelvis köp av flygbiljetter för flera hundra dollar och implicerar således att konsumenten med fördel väljer ett stort företag vid större inköp. Slutligen bör Keller och Websters (2004) artikel gällande varumärkes betydelse för B2B-affärer nämnas. De skriver att varumärket för ett företag i grunden är ett sätt att differentiera sig från andra företag med en likadan produkt. Således blir det också indirekt viktigt att varumärket associeras med de betingelser som företaget i fråga utmärker sig med i jämförelse med andra företag. Det kan exempelvis för ett serviceföretag vara trovärdighet, pålitlighet, förtroende och etik. Vidare blir således också väl utvecklat varumärke en sorts garant för köparen då denne vet vad den får och därigenom minskar risken i sitt inköp.

Johnson och Kellaris (1988) undersöker i sin artikel hur konsumenter upplever att priset på tjänster påverkar kvalitén. Genom att ge konsumenterna en lista med tjänster tillsammans med påståenden som att "ett högt pris betyder hög kvalitet" fick försökspersonerna förhålla sig till påståendena. Från undersökningens statistik går det att avläsa det upplevda sambandet mellan pris och kvalitet. Tjänsterna delas upp enligt olika typer, såsom resor, hemservice etcetera. På en femgradig skala, där 1 motsvarar lågt samband och 5 motsvarar högt samband, är tjänsterna spridda över värdena 2,03–3,22. Typen professionella tjänster, som revision borde gå in under, har ett upplevt samband mellan pris och kvalitet på 2,62. Detta visar på ett samband mellan pris och uppfattad kvalitet på tjänster, även om sambandet inte är starkt. Ytterligare undersökningar har gjorts om prisets påverkan på den upplevda kvalitén. McConnell (1968) lät under 8 veckors tid studenter välja mellan och dricka tre sorters öl. Ölsorterna hade olika prislappar, men innehållet var identiskt, liksom flaskorna, och skillnaden på etiketterna var minimal. Vid en utvärdering i slutet av experimentet visade det sig att studenterna föredrar den dyra ölen framför den billiga och att vissa finner den billiga ölen odrickbar. McConnell menar att den märkliga bedömning som studenterna gör kan bero på att studenterna inte kan rubba sitt kognitiva schema, vilket i detta fall är att dyr öl är av högre kvalitet, och då de inte kan påverka priset förvränger de istället sin uppfattning av produkten.

3.4 Sammanfattning av teorier

De tre teoriavsnitt som vi valt att använda oss av har alla en del i frågeställningen som undersöks. Det första teoriavsnittet, kreditgivarens nytta av årsredovisningen, beskriver i mångt och mycket den process som frågeställning grundar sig i. Avsnittet beskriver dels revisorns huvudsakliga roll som en granskande tredje part men också förhållandet mellan kreditgivare och kredittagare och hur dessa agerar i en kreditgivningssituation. Med denna kunskap i bakgrunden, preciseras sedan en del av den övergripande processen i det andra teoriavsnittet. Nämligen hur olika parametrar hos revisorn kan påverka revisionskvalitén. De tre parametrarna som undersöks: erfarenhet, storlek på revisionsbyrå och storlek på arvudet beskrivs med bakgrund av tidigare studier och vetenskapliga artiklar. För att addera ytterligare en aspekt ingår slutligen teorier som behandlar kognitiv psykologi och som syftar till att ge läsaren en förståelse för varför de tre parametrarna i teoriavsnitt två kan ha en påverkan på kreditgivarens uppfattning av revisorer. Summerat kan alltså det första teoriavsnittet svara på frågan var? det andra teoriavsnittet svarar sedermera på frågan hur? och det tredje teoriavsnittet besvarar frågan varför?

4. Empirisk analys

I nedanstående avsnitt finns en empirisk analys där det empiriska materialet som samlats in presenteras och analyseras. I det inledande segmentet presenteras utgångspunkter för vidare analys, något som kan härledas till alla de tre undersökta parametrarna. Därefter presenteras den empiriska analysen utifrån parametrarna individuellt, vilket följs upp med hur parametrarna förhåller sig till varandra och vilken som anses viktigast utifrån respondenterna. Avslutningsvis presenteras en kort sammanfattning på den empiriska analysen i sin helhet.

4.1 Utgångspunkter för vidare analys

Vår enkät innehöll en del frågor som inte gäller specifikt för någon av de tre undersökta parametrarna. De uppfyller istället syftet att ge oss en uppfattning gällande vem det är som har svarat på enkäten samt möjligheten till en mer ingående analys där skillnader mellan kreditgivare tas i beaktning. Detta kommer i nedanstående avsnitt att presenteras tillsammans med ett par intressanta mönster som vi kan finna i enkätsvaren.

4.1.1 Generell empirisk data

Vi använder i vår analys de 47 fullständiga svar som vi fick från vår enkätundersökning. Trots att detta inte är tillräckligt för att kunna dra statistiskt säkerställda slutsatser och göra några rent statistiska generaliseringar kan vi i svaren se mönster som ger en indikation om hur kreditgivare resonerar vid jämförandet av revisorer. Nedan följer en kort återgivning av generella egenskaper hos respondenterna.

Tabell 4.1 visar att vi fått en väldigt jämn fördelning mellan män och kvinnor i vår undersökning och att de slutsatser som vi gör därav inte borde vara skeva till följd av att svaren endast representerar åsikterna från ett kön.

Kön		
Svarsalternativ	Respondenter i %	Antal respondenter
Kvinna	51,1%	24
Man	48,9%	23
Totalt	100%	47

Tabell 4.1: Könsfördelning bland respondenter.

Tabell 4.2 visar att åsikten om årsredovisningens del av ett kreditunderlag varierar. Dock är den mest centrerad runt de högre siffrorna 50-75 % vilket antyder att årsredovisningen ändå spelar en stor roll när kreditgivare ska ge ut lån till mindre företag. Genom vår enkät kan vi också finna att företagsrådgivare som arbetat under en längre tid anser att årsredovisningen är en mindre del av ett kreditunderlag än för de som inte är lika långt in i sin karriär. Anledning till ett sådant utfall kan enligt Larsson vara att en erfaren företagsrådgivare, som har arbetat inom branschen länge, med tiden ofta bygger upp en magkänsla för arbetet. Denna magkänsla gör att företagsrådgivaren kan bilda sig en uppfattning av klienten genom en snabb överblick. I många fall medför detta att den personliga kontakten blir ett kompletterande instrument i en större uträkning än för någon som inte är lika erfaren inom yrket.

Hur stor del av ett kreditunderlag för ett mindre företag anser du generellt att en årsredovisning utgör?		
Svarsalternativ	Respondenter i %	Antal respondenter
0-25%	2,1%	1
25-50%	34,0%	16
50-75%	51,1%	24
75-100%	12,8%	6
Totalt	100%	47

Tabell 4.2: Respondenters uppfattning om hur stor del årsredovisningen är i ett kreditunderlag.

Av tabell 4.3 framgår det att kreditgivarnas år av erfarenhet som företagsrådgivare också är jämnt fördelat vilket återigen motverkar ett skevt resultat som skulle kunna uppstå om respondenterna består av en homogen grupp.

Hur länge har du arbetat som företagsrådgivare?		
Svarsalternativ	Respondenter i %	Antal respondenter
Mindre än 5 år	25,5%	12
6-10 år	23,4%	11
11-15 år	12,8%	6
Mer än 15 år	38,3%	18
Totalt	100%	47

Tabell 4.3: Fördelning av erfarenhet bland enkätens respondenter.

4.1.2 Analys av mönster i svaren

Vidare bör det i inledningen av vår analys påpekas att vi, vid en närmare granskning av de tillfrågade, finner att 17 stycken (36 %) av de tillfrågade inte ger någon av de fiktiva revisorerna i våra case-frågor någon fördel alls. Alla dessa 17 är alltså indifferent vid valet av revisor och svarar "Ingen skillnad" på samtliga av våra case-frågor gällande revisorer. Det kan finnas olika förklaringar till detta. En oftast nämnd förklaring till ett sådant resultat vid enkätundersökningar är att folk tenderar till att ta alternativet i mitten för att de inte reflekterar över frågorna. Antingen för att de vill göra enkäten så snabbt som möjligt alternativt att de känner att de inte kan göra ett ställningstagande med endast den information som finns att tillgå. Genom att studera tidsåtgången för enkäten hos varje enskild person kan vi dock förkasta förklaringen att ett så högt antal respondenter svarar "Ingen skillnad" har att göra med att de ville klara av enkäten så snabbt som möjligt. Visserligen spenderade de i genomsnitt lite mindre tid på enkäten än det totala genomsnittet, men denna skillnad får anses som försumbar. Gällande den andra förklaringen är det intressant att se att av dessa 17 respondenter som svarar "Ingen skillnad" på våra case-frågor gör 11 av dessa ett val när de kommer till de tre slutfrågorna som behandlar respondenterna i deras privata miljö. Dessa frågor skiljde sig inte jämfört med case-frågorna gällande vilken information som fanns att tillgå och det kan därför antas att den andra förklaringen inte heller stämmer in väl.

Den förklaring som vi ser på fenomenet ovan är istället en skillnad i uppfattning hos en del kreditgivare gällande om de ser frågorna ur ett professionellt eller privat synsätt. För de 17 respon-

denter som är indifferent är det uppenbarligen viktigt att i det professionella livet inte göra skillnad på person och person. Det officiella kravet är att en revisor ska vara auktoriserad och det var samtliga av våra fiktiva revisorer. Därefter spelar det ingen roll vilka parametrar som revisorn besitter. Detta resonemang stärks också av några av de frivilliga kommentarer som vi fick från respondenterna; "Så länge revisorn är auktoriserad gör jag ingen skillnad på bedömningen". Det är troligt att respondenterna vid de privata frågorna känner en större frihet då de inte styrs i sitt tankesätt av det som är bankens officiella hållning och kan därmed svara i egenskap av privatperson istället. Det är alltså intressant att se till skillnaderna i ställningstagande med hänseende till vilken roll personen har. Hur person X svarar i sin professionella yrkesroll som företagsrådgivare behöver inte nödvändigtvis vara korrelerat med hur denne agerar som privatperson.

Det går även att fundera över ifall undersökningens direkta natur fick respondenterna att svara enligt hur de själva önskar att de resonerar. Om en person ställs inför ett val och denna person lärt sig att man inte bör skilja mellan de två alternativen kan det vara lätt för denna person att efter en granskning av sig själv vilja utgå från att han inte differentierar, trots att han omedvetet gör det. Hade vi istället gjort undersökningen mer diskret hade kanske även dessa kreditgivare gett en revisor fördel framför en annan.

4.2 Parametern erfarenhet

Erfarenhet var den parametern som vid starten av uppsatsen var förväntad att ge störst påverkan av de parametrar som testas. Ofta i samhället sätts det en likhet mellan erfarenhet och kunskap. Detta är en naturlig process som börjar redan när vi är barn och får råd och lär oss av våra föräldrar. Genom livets gång ställs vi inför olika situationer och beslut som vi kan dra lärdom av och således byggs vår kunskap upp. Genom att studera diagram 4.1 går det att se att lång erfarenhet uppfattas av en kreditgivare som en fördelaktig parameter hos en revisor vid ett kreditgivningsbeslut. Majoriteten, om än precis med 53,4 %, av de tillfrågade kreditgivarna ger Anton en fördel som revisor på grund av hans långa erfarenhet då allt annat är lika mellan de två revisorerna. 46,8 % av de tillfrågade ser ingen skillnad mellan revisorerna, något som till viss del kan härledas tillbaka till resonemanget i 4.1.2 gällande hur respondenterna har svarat. Fenomenet kan också förklaras utifrån att det troligen är svårt för en företagsrådgivare att säkerställa erfarenheten mätt i antalet år för en revisor vid ett kreditgivningsbeslut. Således tas inte år i revisionsbranschen för revisorn i beaktning vid ett faktiskt kreditgivningsbeslut och respondenterna kan därmed inte ge någon av våra fiktiva revisorer någon fördel.

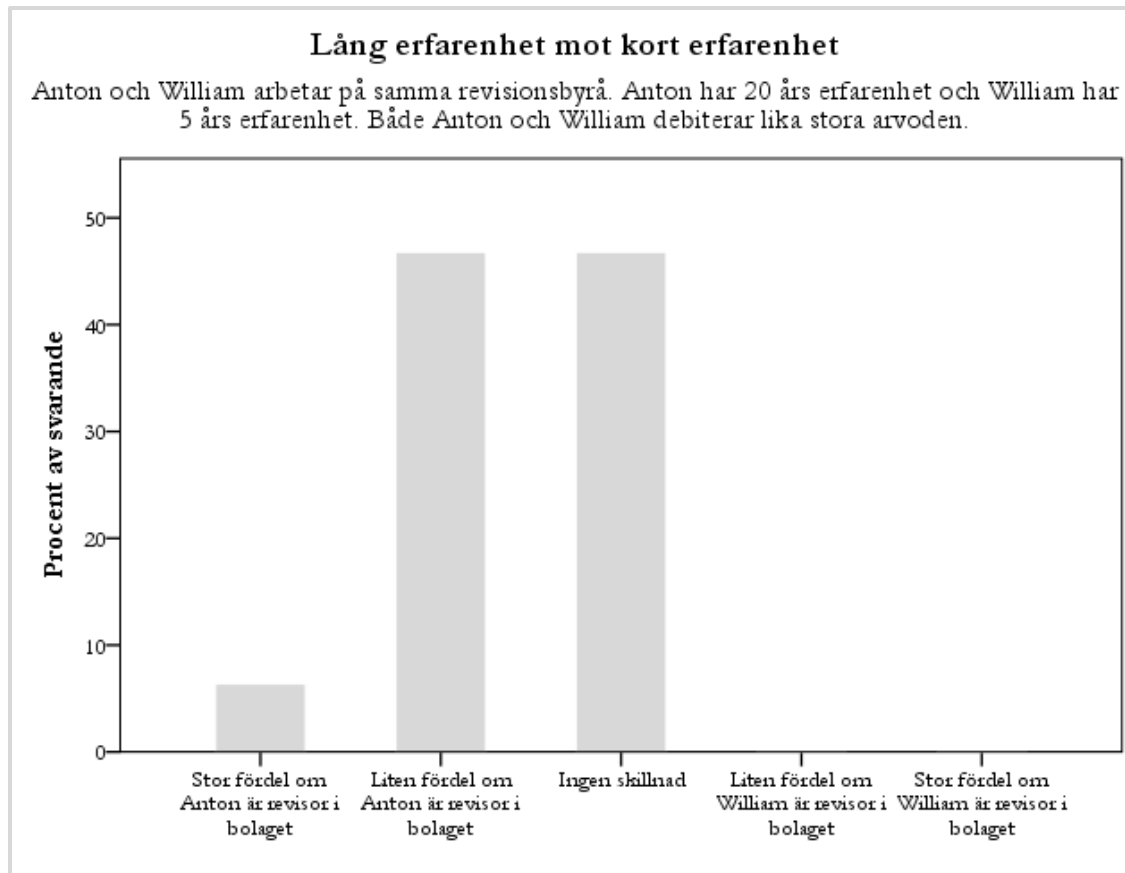


Diagram 4.1: Diagram över hur respondenterna anser att erfarenhet påverkar revisionskvaliteten.

Genom att göra en jämförelse mellan hur länge kreditgivarna arbetat som företagsrådgivare och hur viktigt de tycker att en revisors erfarenhet är vid ett kreditbeslut finner vi intressanta iakttagelser. För de företagsrådgivare som är i början av sin karriär och arbetat som företagsrådgivare i 1-5 år är revisorns erfarenhet mindre viktig än för de som har en längre erfarenhet som företagsrådgivare. En förklaring till detta resultat, som även Larsson är inne på under vår intervju, kan vara just värdesättandet som företagsrådgivarna gör av erfarenhet. En person som precis har börjat arbeta som företagsrådgivare och kanske kommer direkt från sina studier har en annan attityd till erfarenhet och ser sig själv som kunnig inom området med bakgrund från sina studier. En erfaren företagsrådgivare å andra sidan har möjligen under årens gång insett värdet av erfarenhet dels genom sin egen utveckling som företagsrådgivare men också genom att ha varit i kontakt med företag som haft olika erfarna revisorer och därmed bevittnat skillnader.

Ytterligare en intressant aspekt finnes när vi studerar svaren på hur stor del av ett kreditunderlag som en årsredovisning utgör och vikten av erfarenhet hos revisorn. Det vi finner är att de företagsrådgivare som tycker att årsredovisningen utgör en stor del av ett kreditunderlag samtidigt tycker att erfarenheten hos den revisor som reviderat årsredovisningen inte är lika viktig jämfört med de som tycker att en årsredovisning inte utgör en lika stor del av ett kreditunderlag. En förklaring till

detta kan vara hur en företagsrådgivare värdesätter den "hårda fakta" som årsredovisningen utgör. Fokuserar företagsrådgivaren mycket på dessa siffror spelar "mjuka värden" som personliga egenskaper hos revisorn mindre roll. Motsatsen till detta blir att kreditunderlaget till större del består av "mjuka värden" såsom relationen till klienten och revisorn. I detta läge kan det då antas att en större vikt också läggs på det som står bakom det "mjuka värdet", exempelvis revisorns egenskaper.

Slutligen kan det nämnas att kreditgivarna är mest konsekventa, i jämförelse med övriga parametrar, gällande värdesättandet av erfarenhet i en professionell och privat kontext. Vid parametern erfarenhet finner vi en signifikant korrelation på 0,512 mellan svaren på den professionella frågan och den privata frågan. Dock ska det nämnas att det inte är en otroligt stark korrelation, men den är ändå markant större än för övriga parametrar. Nedanstående citat är taget från intervjun med Larsson och ger en bra inledning till vidare analys av korrelationen i fråga;

"En mer erfaren doktor har sett fler vardagsåkommor. Doktorn i fråga har därmed ett bredare spektrum. En nyexaminerad doktor har visserligen färskare kunskap men jag hade ändå valt en erfaren doktor. Detsamma kan då egentligen kopplas till en revisor."

Ovanstående citat kan ses som en generell uppfattning av erfarenhet och diagram 4.2 visar att 42,6 % av respondenterna svarar att de skulle välja doktorn med 30 års erfarenhet. 53,2 % gör ingen skillnad på erfarenheten och 4,3 % väljer doktorn med endast 5 års erfarenhet. Det kan vända och vridas mycket på doktorsfrågan och exempelvis skulle den med mest erfarenhet kunna premieras av ovanstående orsaker. Däremot säger inte endast erfarenheten egentligen någonting om hur bra denne doktorn är. Den yngre kanske har nyare kompetens och är mer motiverad till att försöka använda nya tekniker för att bota olika sjukdomar och kan därmed anses som bättre. Detta är en spekulationsfråga men det är ändå rimlig att fundera över den och hur denna relateras till valet av en erfaren revisor. Likt beslutssituationen med doktorn torde, likt Larsson säger, revisorssituationen ha en liknande tankebanan. En revisor som arbetat längre torde ha mer kompetens och således bidra till en bättre revisionskvalité. På samma sätt är en yngre revisor kanske hungrigare och mer "up to date" vilket medför en bättre revision i detta avseende. Slutligen bör det nämnas att Larsson poängterar under intervjun att han, när han besvarade frågorna gällande erfarenhet, tänkte på revisorer han känner som innehar samma parametrar som de fiktiva revisorerna när han skulle göra ett val i frågorna. Han målade alltså upp en bild av att det var två verkliga revisorer som han känner och som stod ställda mot varandra varav den ena hade en lång erfarenhet och den andra en kortare. Detta tillvägagångssätt kommer att analyseras mer ingående under det teoretiska analyskapitlet.

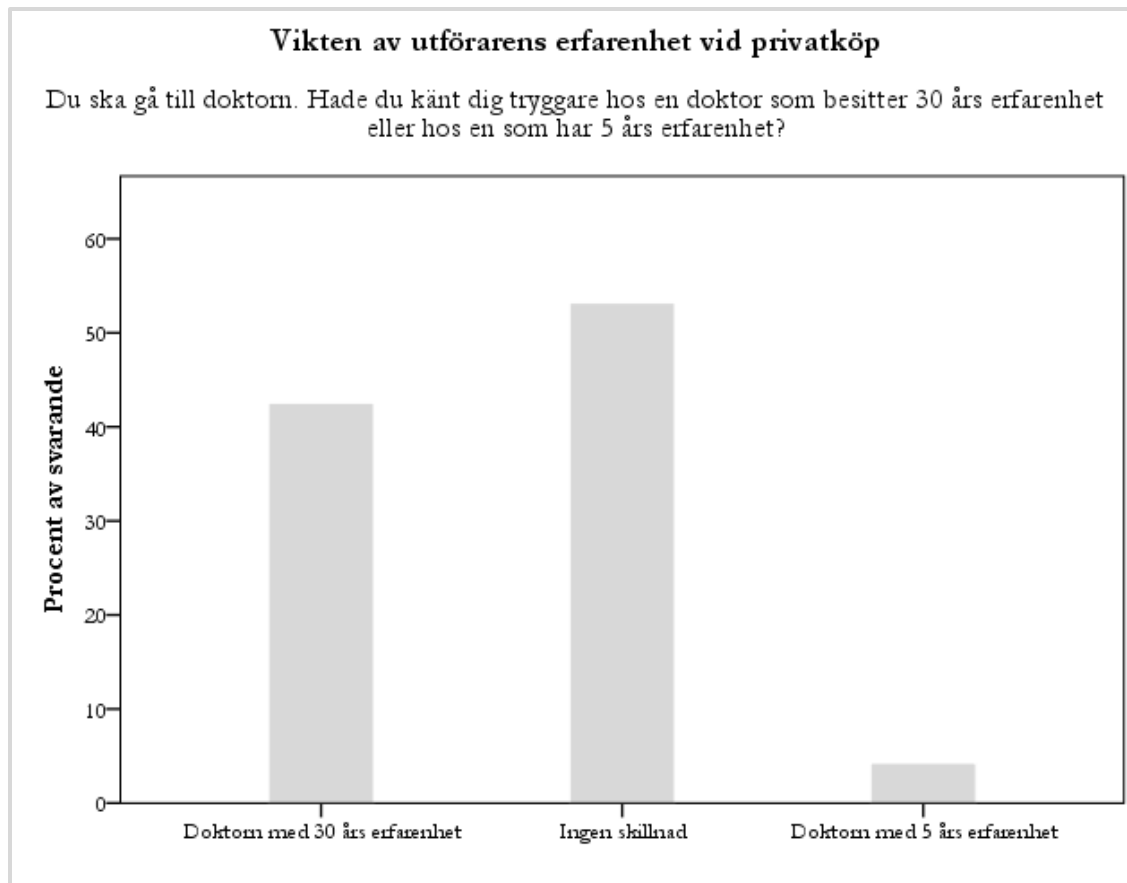


Diagram 4.2: Diagram över hur respondenterna anser att erfarenhet påverkar kvalitén vid privatköp.

4.3 Parametern storlek på revisionsbyrå

Parametern storlek på revisionsbyrån, där företagsrådgivarna får ta ställning till huruvida en stor byrå premieras framför en liten och vice versa, ger ett utfall som visas i diagram 4.3. Detta är ganska förväntat då det kan antas att ett större bolag är mer välkänt och därmed välrenommerat i många fall. Därför torde det implicera en trygghet och en anledning till att välja det större företaget framför det mindre. I enkäten svarar 36,2 % av respondenterna att de ger en liten fördel till revisorn på big-4 byrån och 6,4 % att de ger en stor fördel till en big-4 byrå. Anlitandet av en större byrå innebär således att det är större sannolikhet att banken bifaller låneansökan. Det ska dock anmärkas på att majoriteten i undersökningen svarar att det inte finns någon skillnad i bedömningen till följd av att revisorn arbetar på en stor respektive liten revisionsbyrå. Detta är något som företagsrådgivarna i många fall alltså står indifferent inför och påverkar i mångt och mycket ingenting alls i beslutsprocessen. Återigen kan detta på ett sätt härledas tillbaka till vår analys av mönster på de svar vi fått in som återfinns i 4.1.2.

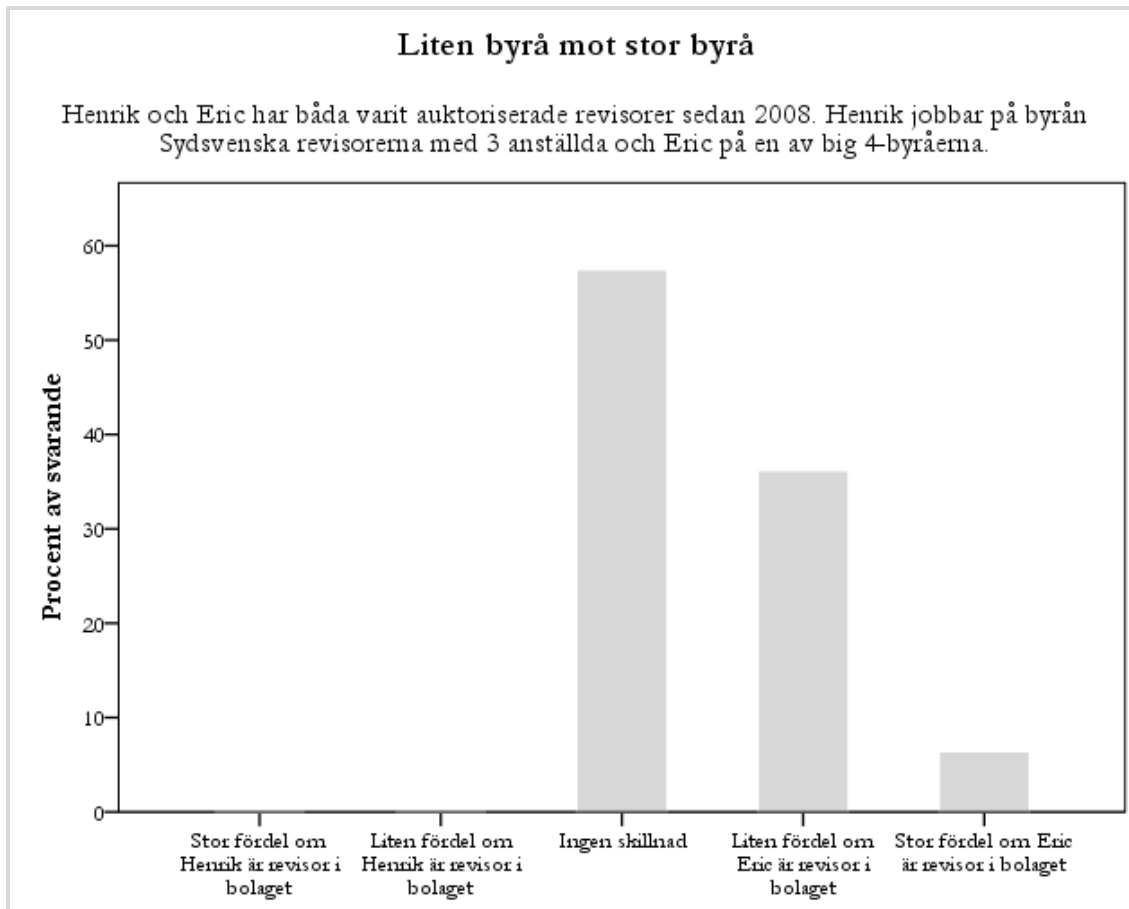


Diagram 4.3: Diagram över hur respondenterna anser att storlek på byrån påverkar revisionskvalitén.

Svaren från frågan huruvida företagsrådgivarna skulle välja mellan ett stort globalt klockföretag och en liten butik visas i diagram 4.4. 48,9 % svarar att de känner sig tryggare att handla av det stora globala klockföretaget, medan 34 % är indifferent och tycker inte att det är någon aspekt som påverkar beslutet. 17 % av respondenterna premierar istället det mindre klockföretaget. Resultatet är alltså ganska likt det ovan med stor och liten byrå men det går ändå inte att finna en stark korrelation dem emellan.

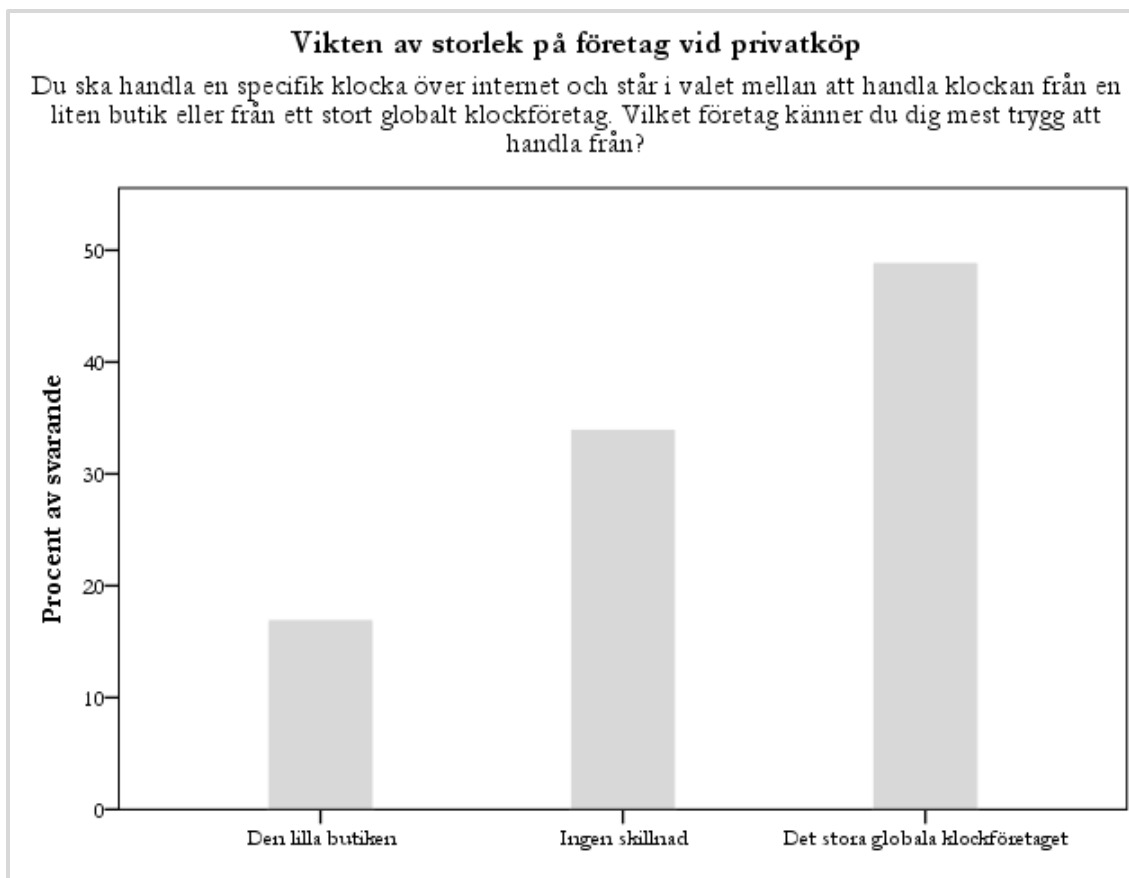


Diagram 4.4: Diagram över hur respondenterna anser att storlek på företag påverkar kvaliteten vid privatköp.

Allt detta kan i kombination med premierandet av den större byrån härledas till att människor i mångt och mycket föredrar det mer välkända företaget, eller i alla fall är indifferent i sitt val. Våldigt få verkar föredra det mindre företaget. Det kan emellertid vara som så att aspekten av att agera professionellt respektive privat har en påverkan och är grunden till att vi inte finner någon stark korrelation i svaren på de två frågorna. Likt det nämndes i inledningen till analysen kan det finnas skiftningar i agerandet till följd av vilken roll respondenten har i olika situationer, även om frågan är liknande. Företagsrådgivaren Larsson poängterar under intervjun att det stora företaget, både i det privata och professionella sammanhanget, premieras till följd av bredden. Exempelvis har en big-4 byrå tillgång till en enorm kompetens över hela världen vilket bidrar till att revisorn kan få hjälp i rådgivning i exempelvis skatt och dylikt i en större uträkning än hos en mindre revisionsbyrå, något som Larsson anser som en av de viktigare aspekterna till valet av en stor revisionsbyrå. Den mindre byrån besitter inte kompetensspridning samt specialisering i samma utsträckning och faller till följd av detta. Likaså, vid valet av klockföretag, väljer Larsson det stora globala klockföretaget eftersom de har större möjlighet att fullfölja sina garantiåtaganden etcetera i förhållande till ett mindre bolag. Det är alltså storleken och vad det för med sig som spelar roll i Larssons val.

Vad storleken för med sig kan vara en mängd olika aspekter. Rent logiskt bör trygghet och välkändhet vara några av dem. Om man ska köpa ny bil går man gärna till ett ställe som är välkänt, för man vet vad man får. Givetvis finns det en massa mindre ställen som kanske är rent ut sagt bättre. Så kan också vara fallet i vissa kreditbeslutssammanhang. Har företagsrådgivaren en personlig relation till den mindre revisionsbyrån samt har en bra bild av denna, kommer denna byrå givetvis att premieras framför en big-4 byrå. Fördelen med den personliga relationen är något som Larsson påpekar under intervjun och som förekommer i alla sammanhang, såtillvida om relationen är positiv. Generellt sett kommer dock det större bolaget vara mer familjärt för allmänheten, och således att premieras. På samma sätt som att man går till den välkända bilfirman väljer företag då att använda sig av en big 4 byrå. I alla fall såtillvida att det är till en fördel om de har reviderat, just för att det legitimerar låneansökan och ses därmed som en trygghet för kreditgivaren vid handläggandet av lånet. Detta återspeglas i den attityd som Larsson har till revisorer han inte känner till. Under vår intervju med honom nämner han att processen när han får in en kreditansökan skiljer sig åt beroende på vilket revisionsbyrå revisorn kommer från. Får han in en årsredovisning som reviderats av en revisor han inte känner till eller som arbetar på en byrå som han inte känner till så gör han efterforskningar om någon inom banken har erfarenhet av revisionsbyrån och revisorn. Denna efterforskning, menar han, utför han mycket mer djupgående och noggrant ifall revisorn kommer från en mindre byrå. Skulle revisorn komma från en av de större byråerna säger han att byrån ger revisorn legitimitet på ett visst sätt och att han inte känner samma behov av efterforskning till följd av detta.

4.4 Parametern storlek på arvode

Det går att från diagram 4.5 utläsa att största delen av kreditgivarna, 80,9 %, anser att det inte borde vara någon skillnad på revisionskvaliteten beroende av vilket arvode revisorn fått. Det är dock intressant att se till de små utslag som syns i diagrammet, vilka ger indikationer på att kreditgivare ser lågt arvode som mer fördelaktigt än högt arvode om de inte är indifferent. 12,8 % menar att de anser att ett lägre arvode ger en liten fördel vid utförandet av revisionen och 2,1 % anser till och med att lågt arvode ger revisorn en stor fördel. I jämförelse är det endast 4,3 % som anser att revisorn med högt arvode har en liten fördel vid utförandet av revisionen och att detta sedermera är positivt vid kreditbeslutet. Det finns ingen antydning till att frågan har missuppfattats och vi kan till stor del utesluta att kreditgivaren råkat svara fel då övriga frågor har gett förväntade svar. Att så många av respondenterna svarar "Ingen skillnad" går till viss del att referera upp till vårt resonemang i punkt 4.1.2 men det är ändå ett stort antal företagsrådgivare utöver dessa 17 som väljer detta svarsalternativ. En möjlig orsak som Larsson också är inne på är att i en professionell situation finns inte samma prismedvetenhet som i ett privat sammanhang och priset har därmed mindre betydelse. Detta tankesätt vidimeras dessutom utifrån en av de kommentarer som vi fick på vår enkätundersökning då en företagsrådgivare säger "Priset som kunden betalar reflekterar vi inte så mycket över och huruvida det är en måttstock på revisorns kompetens eller kvalitet." Vidare fick vi även kommentarer såsom "Som före-

tagsrådgivare är det sällan vi vet vad själva revisorsarvodet är, eller ens frågar om det.”, vilket antyder på att kreditgivarna ofta inte får reda på vilket arvode som revisorn får och detta kan då förklara att många kreditgivare inte kan göra någon skillnad i bedömningen.

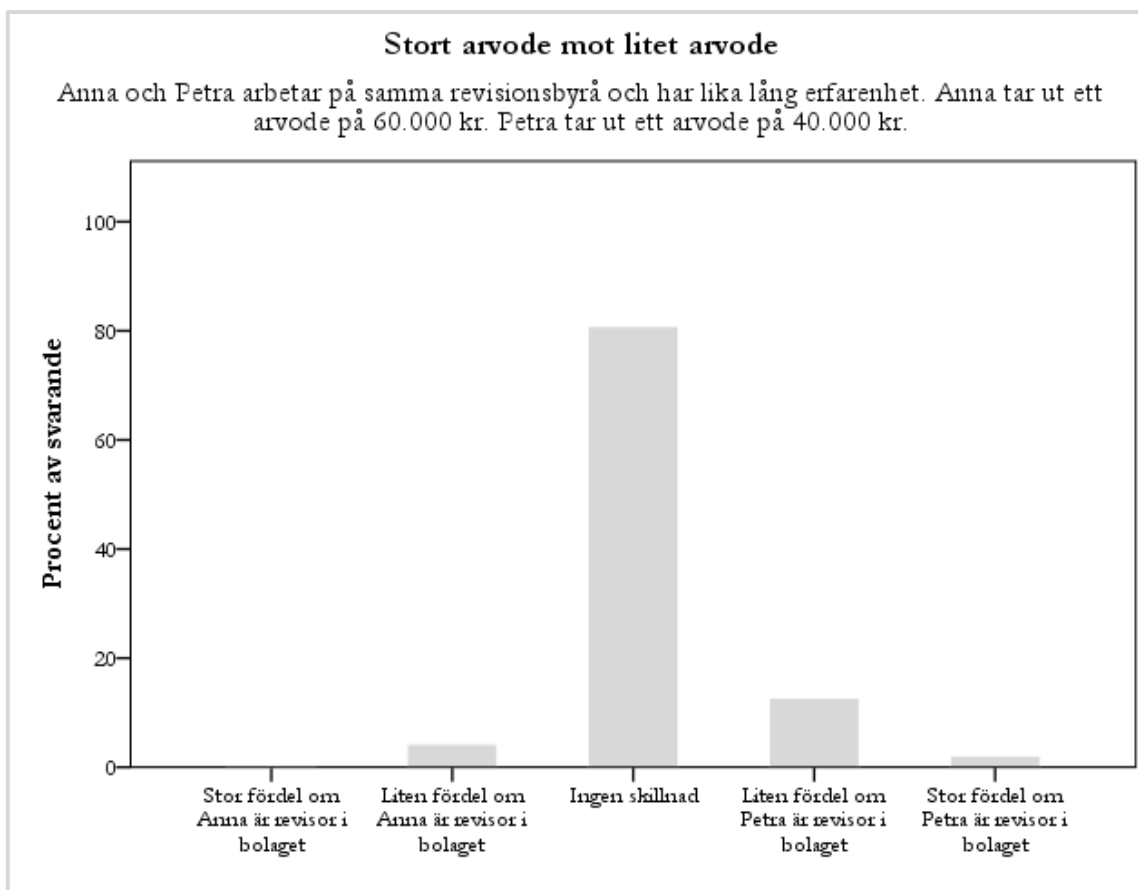


Diagram 4.5: Diagram över hur respondenterna anser att storlek på arvode påverkar revisionskvalitén.

På frågan om hur kreditgivarna associerar pris med kvalitet under privatköp är de dock mer eniga i sina svar och svarar till större del som förväntat. Diagram 4.6 visar att en del kreditgivarna anser att en takläggare som tar ut ett högre pris utför ett arbete med högre kvalitet då 29,8 % anser att den dyrare takläggaren är bättre i jämförelse med 0 % för den billigare takläggaren. Dock är det fortfarande 70,2 % som är indifferent och svarar att de inte förväntar sig någon skillnad i kvalitén på de två offerterna. Slutligen ska det påpekas att det inte går att säkerställa en korrelation mellan hur kreditgivarna resonerar privat och hur de resonerar som kreditgivare då signifikansen för korrelationen är 0,253, vilket är långt över 0,1 som är vårt satta gränsvärde.

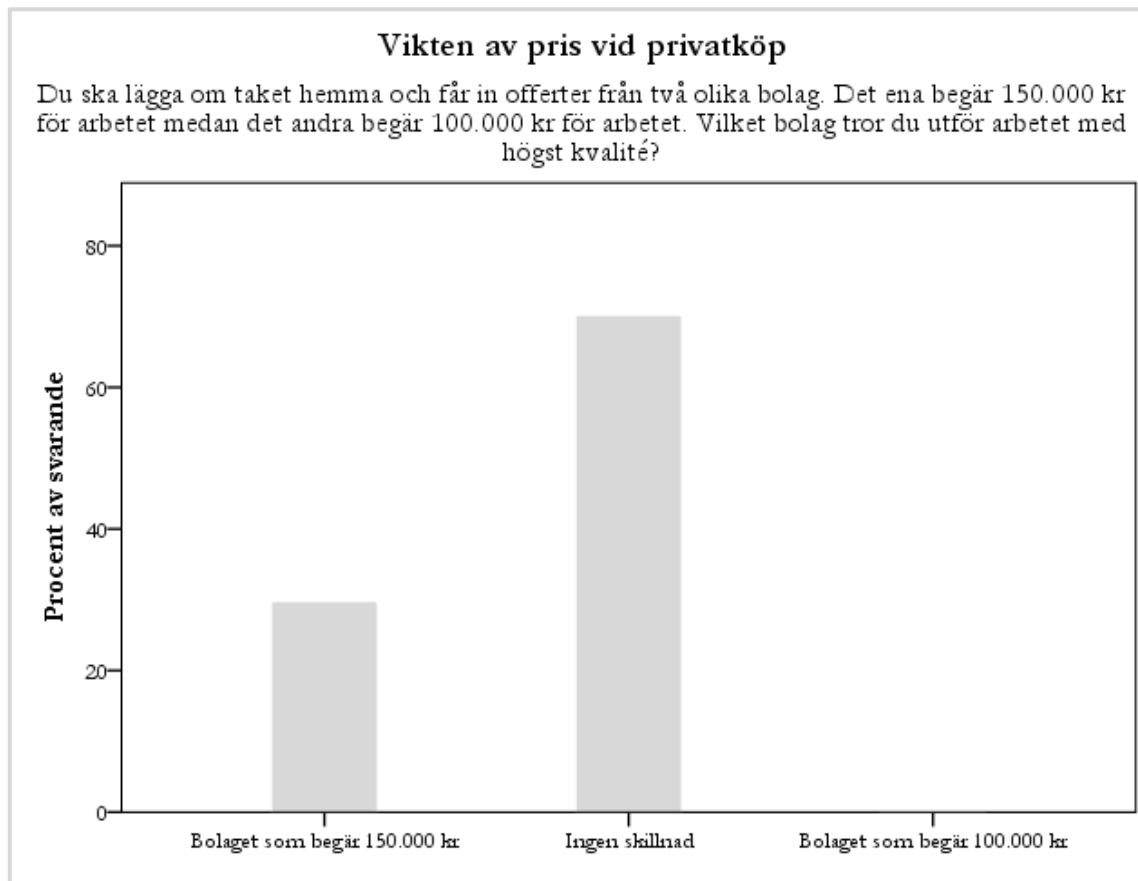


Diagram 4.6: Diagram över hur respondenterna anser att storlek på arvode påverkar kvalitén vid privatköp.

Att det är så stor spridning i den professionella frågan samt att den inte korrelerar med den privata frågan är ett svårt fenomen att förklara, något som även Larsson poängterar vid intervjutillfället. Ett högt pris torde implicera att det är en hög kvalitet på tjänsten och att den är värd att betala för, alltså ökar kvalitén till följd av priset med denna tes. Sett från ett annat perspektiv kan ett lågt pris i mångt och mycket tyda på en skicklig företagsledning. Om arvodet till revisorn är lågt borde det med hänseende till denna tes vara bra förhandlat av företaget och därför ses det som något positivt att bolaget i fråga betalar lite för sin revision. Det är svårt att konkretisera och är en gissningslek i mångt och mycket. En situationsanpassning kan anses vara nyckelordet och att det skiljer från fall till fall om ett arvode är positivt eller negativt, både i relation till parameter hos revisorn men även i privata sammanhang med exempelvis takomläggningen. Det är emellertid viktigt att betona faktumet att merparten av respondenterna är indifferent och inte ser någon anledning till att premiera varken lågt eller högt arvode. Därför skall det inte dras allt för stora slutsatser av det faktum att en del företagsrådgivare föredrar någon sida.

4.5 Parametrarnas förhållande till varandra

Mellan storlek på revisionsbyrå och erfarenhet finns det en liten indikation på att storleken på byrån har större betydelse än erfarenhet, men denna indikator är så pass liten att den nog är helt försumbar. Enligt diagram 4.7 ger 14,9 % av respondenterna en liten fördel till revisorn med lång erfarenhet och liten revisionsbyrå och motsvarande andel, 14,9 %, ger liten fördel till revisorn med kort erfarenhet och stor revisionsbyrå. 68,1 % är indifferent till frågan vilket implicerar att den enda skillnaden mellan de två alternativen är att 2,1 %, vilket motsvarar 1 respondent, ger revisionen stor fördel ifall den utförs av revisorn med kort erfarenhet från en stor byrå. Som tidigare nämnts är vårt mål med uppsatsen inte att kunna dra statistiska slutsatser, men med en så liten skillnad på svaren kan vi knappt ens säga att det finns en indikation på att storlek på revisionsbyrå skulle påverka mer än erfarenhet. Det verkar snarare som om det inte finns någon gemensam uppfattning om vilken parameter som väger tyngst eftersom kreditgivarna har varierande personliga åsikter. Även vid intervjun med Larsson känner han sig osäker på vilken utav storlek på byrå och erfarenhet som väger tyngst. Till slut svarar han att storleken på byrån är viktigare än erfarenheten, men detta, understryker han, är under förutsättning att han inte känner till något annat om revisorerna.

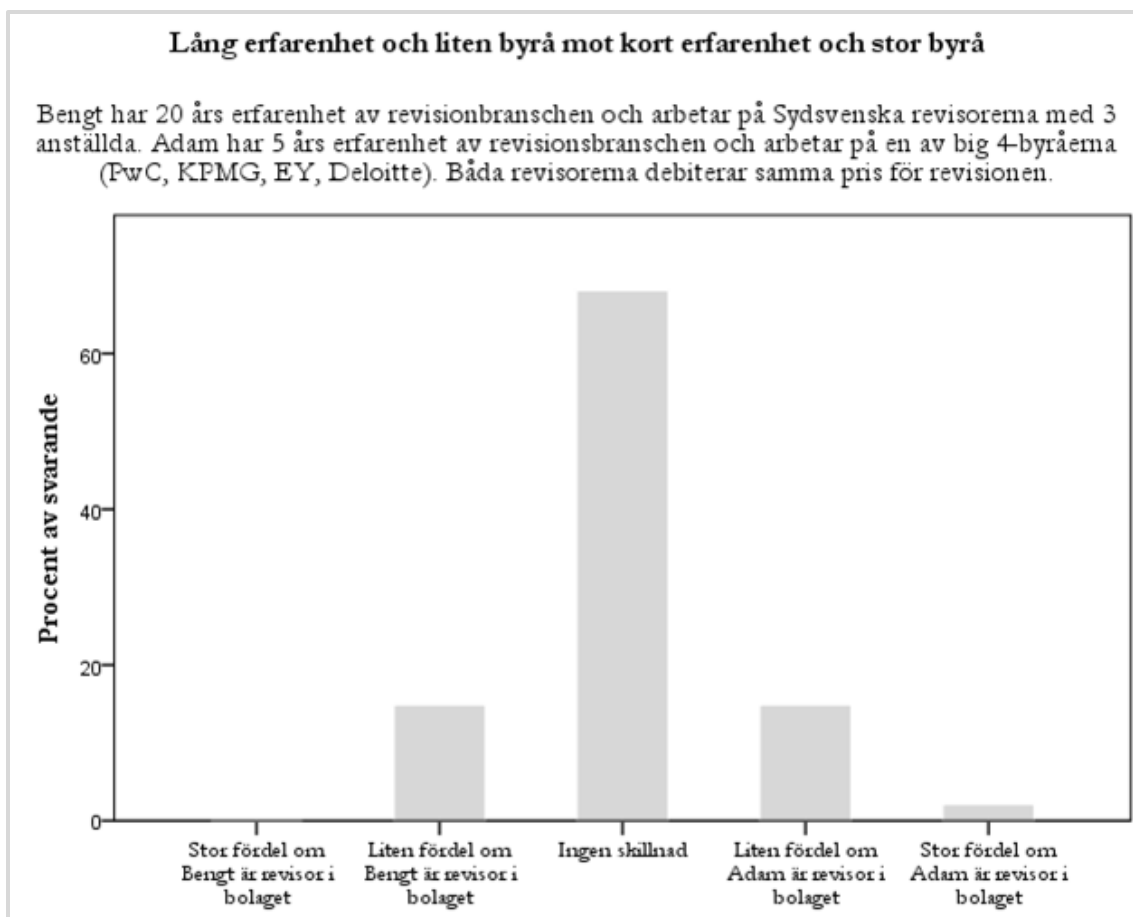


Diagram 4.7: Diagram över vilken av parametrarna erfarenhet och storlek på byrå som respondenterna anser påverka revisionskvaliteten mest.

En vidare analys med samma metodik som ovan blir lite svårare då kreditgivarna, vid undersökningen av de enskilda parametrarna, inte svarar utefter litteraturen som enkäten bygger på. Parametern arvode, som enligt Mande och Son (2015) borde anses mer fördelaktig för kreditgivaren desto högre den är, går istället i motsatt riktning. Då vår undersökning ger en indikation på att förhållningen till revisorn blir mer positiv desto lägre arvodet är, omöjliggör det att ytterligare slutsatser kan dras då vår enkätundersökning inte är utformad för att fungera under dessa förutsättningar. I frågan där storleken på arvodet och storleken på revisionsbyrån ställs mot varandra har den revisor som arbetar på den stora byrån också blivit tillgiven det låga arvodet i vårt fiktiva case, eftersom tidigare studier visar att stor byrå ger bättre kvalitet medan lågt arvode ger sämre kvalitet. Denna revisor har sedan ställts mot en revisor där förhållningen till dessa parametrar varit motsatt. Då det visar sig att kreditgivarna menar att lågt arvode ger hög kvalitet har vår undersökning ställt en revisor med de båda fördelaktiga storlekarna på parametrarna mot en revisor med de två ofördelaktiga storlekarna på parametrarna. Detta betyder att kreditgivaren vid alla tillfällen antingen borde vara indifferent eller ge fördel till revisorn med de båda positiva storlekarna på parametrarna. Detta kan även tydligt ses i följande diagram. I Diagram 4.8 syns att ingen av kreditgivarna svarar att de har större förtroende för revisorn med kort erfarenhet och högt arvode. Medan 68,1 % är indifferent anger 31,9 % att de uppfattar att revisorn med lång erfarenhet och lågt arvode innehar en fördel. Dock vet vi inte om det låga arvodet har någon positiv effekt med hänseende till svaren eller om det bara är erfarenheten som respondenterna anser är det viktiga. Utifrån de frågorna som undersöker de enskilda parametrarna kan det dock antas att det är erfarenheten som gör skillnad.

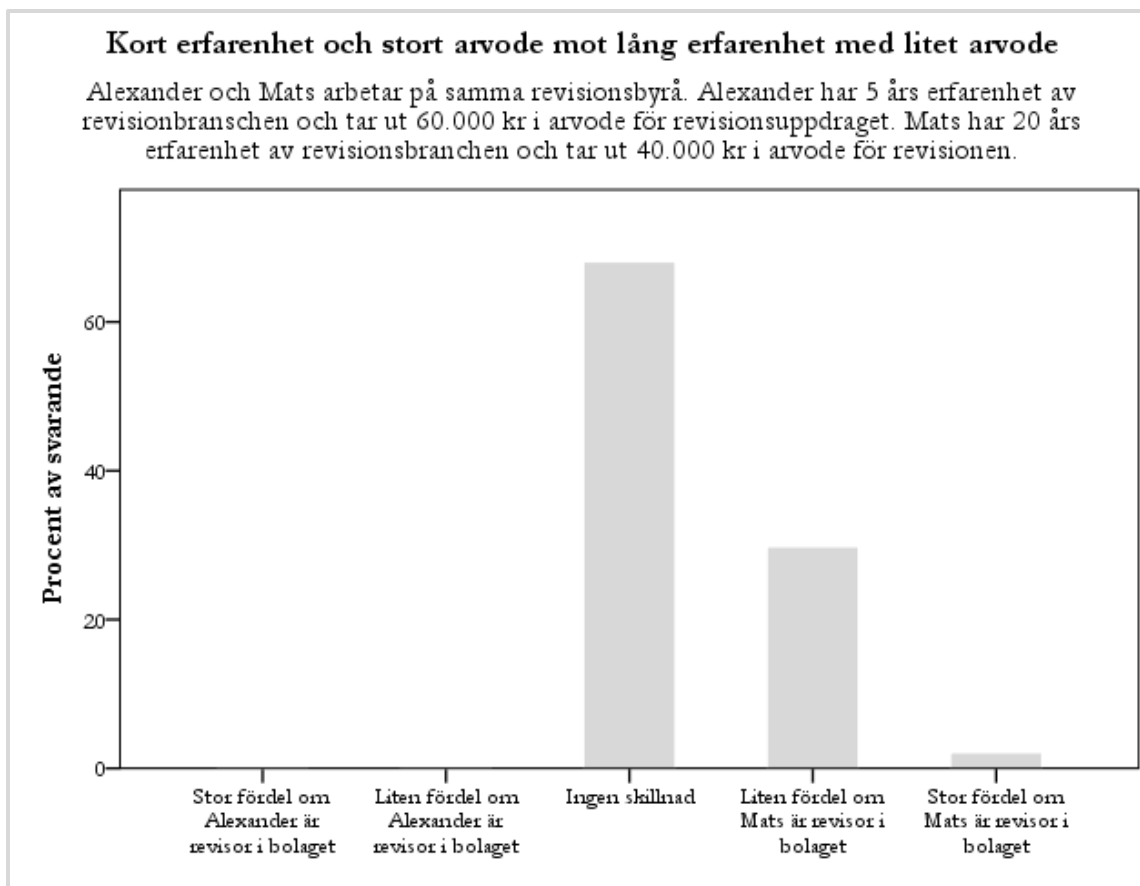


Diagram 4.8: Diagram över vilken av parametrarna storlek på byrå och erfarenhet som respondenterna anser påverka revisionskvaliteten mest.

Samma mönster kan ses vid jämförandet av byråstorlek och storlek på arvode i diagram 4.9. Ingen företagsrådgivare anser att revisorn med högt arvode från en liten revisionsbyrå är att föredra. 68,1 % håller sig indifferent. Resterande 31,9 % anser att revisorn med lågt arvode från en större revisionsbyrå har en fördel.

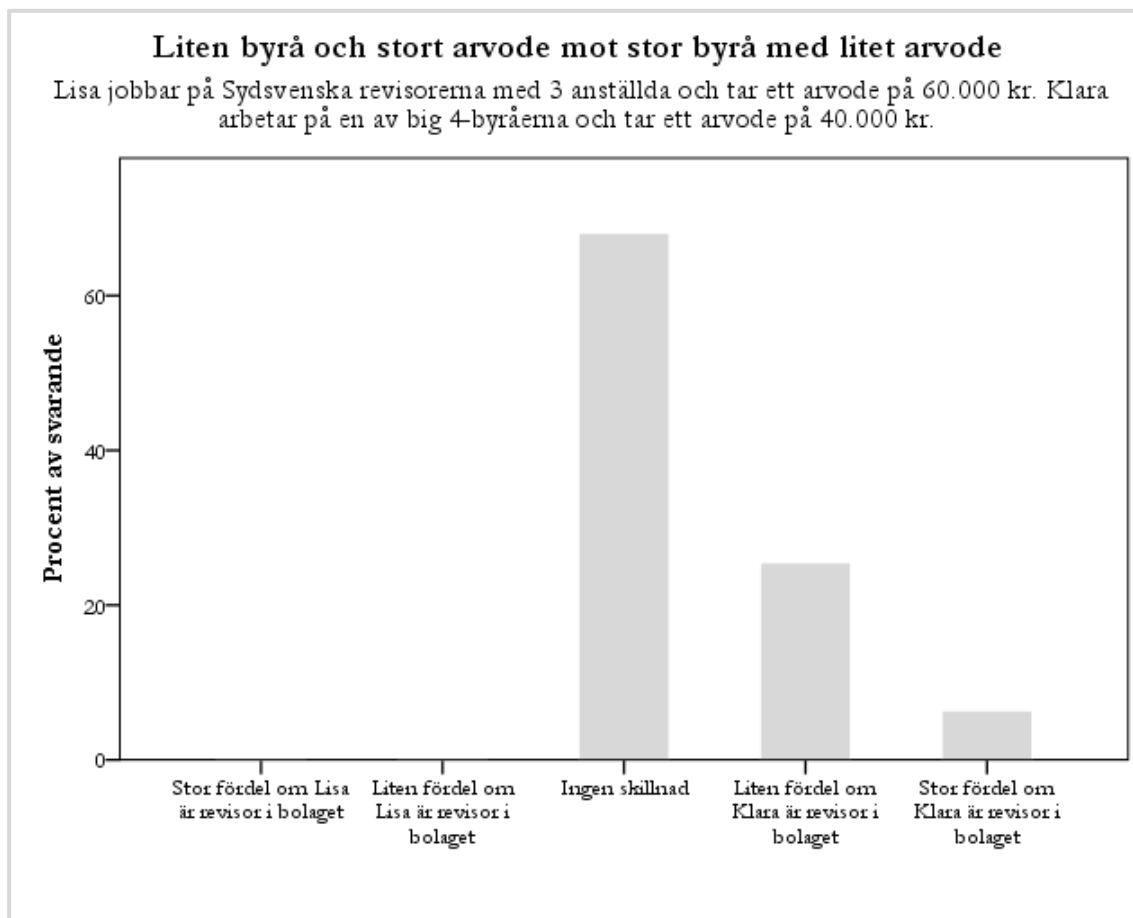


Diagram 4.9: Diagram över vilken av parametrarna storlek på arvode och storlek på byrå respondenterna anser påverka revisionskvaliteten mest.

För att kunna dra några säkra slutsatser om arvode måste ytterligare undersökningar utföras där istället litet arvode används som den positiva storleken på parametern. Om vi kompletterar de jämförande frågorna med de enskilda frågorna kan vi dock anta att arvode faktiskt inte har någon större påverkan. Detta bekräftas också av vår intervju med Larsson då han väldigt snabbt, vid fråga om hur han rangordnar parametrarna, säger att arvode inte spelar någon roll och sannolikt är den parameter som är "minst" viktig. Gällande de två övriga parametrarna går det inte att rangordna dessa med säkerhet. Frågan som ställde parametrarna mot varandra ger ingen av dem någon fördel och svaret från Larsson med att han anser att storlek på byrå är viktigast kan kontrastas med en kommentar från vår enkätundersökning "Erfarenhet går först men, många kollegor ger större möjlighet att hålla sig uppdaterad i en ombytt miljö".

Slutligen bör eventuell samvariation mellan parametrarna kommenteras. Detta är något som sannolikt kan ha en påverkan med hänseende till parametrarnas förhållande till varandra. Exempelvis kan ett högt arvode vara en konsekvens av att anlita en big-4 byrå. Om big-4 byråerna rent generellt sett tar ut ett högre arvode, kommer detta också implicera att alla som anlitar big-4 byråer per ren

automatik också betalar ett högt arvode. Således går det inte att bestämma om ett högt arvode de facto påverkar kvalitén eller om det istället är användningen av den stora byrån som gör det och att arvodet således egentligen inte spelar någon roll.

4.6 Sammanfattning empirisk analys

Det kan till en början konstateras att en stor andel respondenter är indifferent i sina svar. Det är därför viktigt att poängtera att även om en del företagsrådgivare ger fördel i många av frågorna, är det även många som inte gör det. Om vi bortser från svarsalternativet "Ingen skillnad" kan det dock konstateras att företagsrådgivare ser positivt på lång erfarenhet och stor byrå medan de tycker att ett lågt arvode är att föredra. Vid rangordning mellan parametrarna kan vi konstatera att storlek på byrå och erfarenhet väger jämligt tyngst och att arvodet oftast inte ens tas med i bedömningen hos en kreditgivare. Slutligen bör det också nämnas att vi finner en skillnad mellan hur företagsrådgivare svarar utifrån ett professionellt och privat perspektiv varav det senare ger ett större utslag i svaren.

5. Teoretisk analys

I nedanstående avsnitt presenteras en teoretisk analys för parametrarna vars syfte är att ge en förklaring samt förståelse till det empiriska materialet och de bakomliggande orsakerna. Inledningsvis presenteras de generella analysdelarna som är tillämpbara på alla parametrarna, följt av respektive undersökt parameter enskilt.

5.1 Generell utgångspunkt

Likt beskrivet i den empiriska analysdelen väljer Larsson som kreditgivare att göra fler efterforskningar om han inte känner till revisionsbyrån eller revisorn. Detta kan kopplas till agentteorin och är en form av övervakningskostnad som uppstår på grund av den informationsasymmetri som finns i kreditgivningssituationen. Genom att Larsson kontrollerar kompetensen hos byrån samt erfarenheten hos revisorn kan vi också konstatera att detta är parametrar som det läggs vikt vid under en kreditgivningsprocess.

Å andra sidan är Larssons resonemang intressant gällande vårt enkätresultat som visar att när företagsrådgivare blir mer erfarna medför detta ofta att årsredovisningen får mindre vikt. Larsson poängterar att en årsredovisning innehåller historisk data och att framåtriktade analyser oftast är mer användbara. Vidare menar han att en erfaren företagsrådgivare ofta får en magkänsla för arbetet och använder sig således mer av denna. En företagsrådgivare som arbetat en kortare tid förhåller sig i större utsträckning endast till siffrorna, och mångt och mycket årsredovisningen. Eftersom årsredovisningens betydelse minskar kan det också antas att revisorns betydelse minskar, i varje fall när det kommer till själva revisionen av bolaget. Revisorns kan fortfarande ha en betydelse i form av biträde och allmänt bollplank till företaget eller kreditgivaren. Att revisorns betydelse vid revideringen av bolaget minskar kan tolkas utifrån agentteorin och de olika övervakningsmekanismer som kreditgivaren i form av principal använder sig utav för att kontrollera kredittagaren i form av agent. I början av en kreditgivers karriär sker övervakningen till stor del genom årsredovisningen och revisorn har således en vital roll för att minska informationsasymmetrin mellan principal och agent. När kreditgivaren har fått mer erfarenhet sker det ett skifte gällande övervakningsmekanismerna och de mjuka värdena spelar en större roll. Dessa mjuka värden uppmärksammas vidare under intervjun med Larsson. Att ta in mycket annat i bedömningen verkar gå före parametrarna och en personlig relation mellan kreditgivare, företag och revisor verkar väga över i vågskålen i förhållande till våra undersökta parametrar.

Ovan nämnda stämmer överens med Berger och Udells (2002) artikel som redogör för hur en lång relation mellan kreditgivare och företag påverkar användningen av årsredovisningen. Med hänseende till vårt enkätresultat samt intervjun med Larsson kan alltså mycket formella saker som i början av en kreditgivers karriär ingår i bedömningsprocessen förkastas till följd av en relation. Relationen är således i mångt och mycket det viktigaste. Om kreditgivaren har en stabil relation med kredittagaren, men även revisorn, behöver exempelvis årsredovisningen inte läggas lika stor vikt vid. På

samma sätt förlorar också parametrarna sitt värde eftersom huruvida revisorn arbetar på exempelvis en stor eller liten byrå är helt oväsentligt om kreditgivaren redan har en relation med kredittagaren eller revisorn. Således kan det konstateras att revisorns roll för att minimera agentkostnaderna troligen minskar allt eftersom företagsrådgivaren åtar sig denna roll genom en egen analys av det lånesökande bolaget.

Under vår intervju med Larsson nämner han att när han skulle besvara frågorna i enkäten tänkte han på revisorer han känner till som har samma attribut som de fiktiva revisorerna som han skulle välja mellan i frågorna. Detta är ett tydligt bevis på den assimilering, vilket nämns i vårt kognitiva psykologi-avsnitt, som vi människor gör utifrån den information som vi får till oss. Egentligen får Larsson, samt de andra respondenterna, bara reda på att revisorn i fråga exempelvis innehar en lång erfarenhet. Detta är den enda informationen som de får. Utifrån denna information assimileras sedan informationen till att passa in i deras scheman, scheman som är uppbyggda på respondenternas tidigare erfarenheter från personer med lång erfarenhet. För Larssons del hade han en stereotyp av en revisor med lång erfarenhet och använde denna stereotyp för att få en bättre bild av den fiktiva revisorn med lång erfarenhet. Han applicerade alltså attribut som stereotypen har på den fiktiva revisorn även om det inte gavs någon som helst information om detta i frågan. Eftersom respondenternas scheman och stereotyper anpassas utifrån tidigare erfarenheter kan detta också vara en förklaring till att vi fått en relativ spridning på svaren mellan respondenterna. Utifrån deras tidigare erfarenheter har de fått olika uppfattningar om olika parametrar och ser således de fiktiva revisorerna ur olika perspektiv.

Detta kan också förklara varför en stor andel respondenter är indifferent i många av frågorna och inte ger någon fördel till någon parameter. Om företagsrådgivarna har bildat sig uppfattningen genom en schematisk struktur där alla auktoriserade revisorer är likvärdiga, har de olika parametrarna hos revisorn ingen påverkan. Den schematiska strukturen är med denna tes uppbyggd så att företagsrådgivarna inte lägger någon som helst vikt vid specifika parametrar, så länge revisorn är auktoriserad. Resterande faktorer råder det en indifferens emot och inga skillnader i ställningstagandet i kreditprocessen görs med hänseende till detta.

5.2 Parametern erfarenhet

Tritschler (2013) visar i sin studie att erfarenheten hos en revisor påverkar revisionskvaliteten positivt genom att misslyckandegraden minskas till följd av en ökad erfarenhet. Således borde en kreditgivare föredra en revisor som besitter längre erfarenhet i jämförelse med en annan. Utifrån vårt empiriska material kan det konstateras att vår empiri till viss del står i samklang med Tritschlers (2013) studie. Majoriteten av kreditgivarna ger revisorn med längre erfarenhet en fördel i sin bedömning samt att de flesta, om vi bortser från dem som svarar "ingen skillnad", föredrar en doktor med längre erfarenhet jämfört med en doktor som har kortare erfarenhet.

Vidare bekräftar vår intervju med Larsson samt korrelationen mellan de professionella och privata frågorna gällande erfarenhet att denna parameter kognitivt uppfattas på ett visst sätt i olika sammanhang. Enligt Jerdee och Rosen (1976) anses ålder, som får anses som ett mått av erfarenhet, som en parameter som ger pålitlighet, ärlighet och trovärdighet. Något som Larsson nämner i sin reflektion över frågan om vilken doktor han skulle välja då han anser att doktorn med längre erfarenhet har ett bredare spektrum. Doktorn kan därmed på ett sätt anses som mer pålitlig och trovärdig eftersom han hanterat åkommorna i större utsträckning i förhållande till en nyexaminerad doktor.

Gällande att kreditgivare värdesätter erfarenhet hos revisorn mer efter några år i branschen kan även detta kopplas till den kognitiva psykologin. Genom årens gång sker det en anpassning i kreditgivarnas kognitiva schema. Denna anpassning är grundad dels på en kreditgivares egen reflektion av vad längre erfarenhet har för betydelse för dennes arbete, men också utifrån att kreditgivaren har haft möjlighet att träffa flera revisorer med skiftande erfarenhet. De kan då ha fått olika upplevelser av dessa och kan således särskilja revisorerna åt, varpå deras erfarenhet troligen blir en vital parameter för att göra en indelning av olika revisorer. Definitionen av erfarenhet och dess betydelse, såsom kompetens, ändras alltså i kreditgivarens kognitiva schema och värdesätts högre efter en tid. Denna förändring är också något som stämmer överens med Levins (1988) undersökning som visar att studenter, det vill säga kommande kreditgivare, hade en negativ uppfattning om äldre och deras kompetens.

5.3 Parametern storlek på revisionsbyrå

Enligt DeAngelos (1981) artikel finns det både positiva och negativa aspekter med en stor revisionsbyrå, vilket i huvudsak tolkas enligt det förstnämnda av företagsrådgivarna. Inga företagsrådgivare svarar att de ser någonting negativt med en big-4 byrå, snarare tvärtom. Antingen var respondenten positiv och anser att det höjer kvalitén på revisionen, eller så har det ingen påverkan alls. Intervjun med Larsson betonar än mer vikten av en erkänd revisionsbyrå om det inte finns några andra faktorer att ta med in i bedömningen.

Sundgren och Svanströms (2013) studie visar på en korrelation mellan storlek på byrån och revisionskvalitén till en viss nivå. Inom big-6 går det inte att se någon skillnad mellan bolagen och detta kan härledas till faktumet att dessa byråer når något av ett kunskapstak och har tillgång till otroligt mycket kompetens. Genom att bara lyfta telefonen, kan anställda på ett big-6 kontor ringa till andra kontor inom koncernen och få expertkompetens därifrån. Detta är en värdefull tillgång som en global byrå kan erbjuda sina kunder i jämförelse med mindre byråer. Larsson poängterar även vikten av detta och ser just möjligheten att kunna plocka upp telefonen och nå specialiserad kompetens, som inte finns på det enskilda kontoret, som en av de bidragande orsakerna till att han premierar big-4 byråerna framför mindre byråer. Han anser alltså generellt sett att en revisor som arbetar på en big-4 byrå har tillgång till mer kompetens än en som arbetar på en mindre byrå. Återigen går det här att se hur Larsson utifrån mycket lite information ger den fiktiva personen ett antal attribut som stämmer

överens med den stereotyp som Larsson har kognitivt och som har skapats utifrån tidigare erfarenheter. Revisorn i fråga som arbetar på en av de större byråerna kanske inte väljer att använda sig av den kompetens som finns samlad inom byrån och borde i sådana fall likställas med en revisor från en mindre byrå. Det finns alltså en möjlig diskrepans mellan den stereotyp som finns i huvudet hos kreditgivarna och hur den enskilda revisorn faktiskt väljer att agera.

I förhållande till tidigare forskning gällande kognitiv psykologi visar en studie av Jarvenpaa, Tractinsky och Saarinen (1999) att ryktet om ett företag har stor betydelse vid val av företag för konsumenten, men även storleken på företaget har betydelse. Människors uppfattning rent psykologiskt sett verkar alltså vara att en big-4 byrå är bättre. Denna schematiska struktur som skapas av människan borde därför även kunna appliceras på kreditgivaren, vilket implicerar att denne borde förhålla sig till normer och annat i samhället likt en konsument. Således borde detta kunna kopplas till kreditgivaren såtillvida att det bidrar till att parametern storlek på byrån har en påverkan vid kreditbeslutet. Även om ovanstående studie behandlar en privatsituation kan det förklara att många i enkätundersökningen väljer big-4 byrån. Att det finns en positiv korrelation mellan storleken på företaget och förtroendet verkar stämma och till följd av detta väljer många att premiera big-4 byråer. Valet av en big-4 byrå kan också ha att göra med den ”garanti” av förtroende, pålitlighet och trovärdighet som varumärket för de stora byråerna för med sig enligt Keller och Websters (2004). Studien av Jarvenpaa, Tractinsky och Vitale (1999) pekar även på att desto större köp som avses, desto större roll spelar storleken på företaget och ryktet. Valet av revisor får ses som ett stort inköp för mindre företag och en viktig aspekt. Därför kan det med hänseende till detta också ses som positivt med en big-4 byrå eftersom den generella uppfattningen inom den kognitiva psykologin verkar premiera det.

5.4 Parametern storlek på arvode

Mande och Sons (2015) artikel tyder på en viss positiv korrelation mellan revisionskvalitén och ett ökat arvode. Det finns dock en diskrepans såtillvida att mycket tyder på att ett högt arvode för med sig negativa aspekter också. I enkätundersökningen svarar 4,3 % att de upplever ett högt arvode som fördelaktigt, vilket kan kopplas till den teoretiskt positiva korrelationen mellan kvalité och arvode som Mandé och Son (2015) benämner. Något som även respondenterna poängterar i de personliga frågorna i och med att de upplever att bolaget som lämnar en offert på ett högre pris också levererar en mer kvalitativ produkt. En överraskning är emellertid att 14,9 % av respondenterna upplever ett lägre arvode som mer attraktivt. Detta kan ha sin utgångspunkt i Mandé och Sons (2015) artikel som visar att revisorn kommer med mindre sannolikhet att våga rapportera fel till följd av ett högt arvode och har därmed ett minskat incitament till att höja någon varningsflagg vid eventuella fel. Detta har dock ingen anknytning till frågan i det privata sammanhanget med byggbolaget och kan således förklara skillnaderna i svaren mellan den professionella och privata frågan. Men med utgångspunkt i Mandé och Sons (2015) artikel är argumentet för minskat incitament för att anmärka fel väldigt relevant och kan förklara fenomenet att somliga föredrar ett lågt arvode i enkätundersökningen. Vidare

redogör Mande och Son (2015) att den positiva korrelationen mellan högt arvode och kvalitet avtar desto längre revisorn arbetar med kunden. Eftersom enkäten vid frågorna om arvode inte tydligt tog upp hur länge revisorn arbetat för kunden kan det vara möjligt att respondenterna antog att revisorn jobbat för kunden länge och bortsåg från möjliga positiva effekter som det höga arvodet kunnat ha till en början.

Studien av Johnson och Kellaris (1988) visar att människors uppfattning till följd av schematiska strukturer är starkt påverkande. Människor ser ett högt pris som en kvalitetsstämpel på att en vara är av hög kvalitet och något de vill förknippas med, vilket kan kopplas till faktumet att somliga av kreditgivarna premierar ett högt revisionsarvode. Samtidigt pekar denna teori på en oförklarlig situation med hänseende till att vissa av kreditgivarna väljer att premiera ett lågt arvode. I frågan gällande den privata situationen anser alla att det bolag som hade det högre priset i offerten som det mest kvalitativa, eller har en indifferent åsikt. I den professionella frågan ur kreditgivarperspektivet var det däremot, som nämnt, väldigt få som förknippar högt arvode med kvalitet. Med utgångspunkt i den nyss nämnda studien kan en förklaring ligga i att den är utförd i ett privat sammanhang där konsumenter värdesätter vardagliga produkter och tjänster. Det behöver därför inte nödvändigtvis vara kopplat till kreditgiversituationen och detta fenomen kan därför inte förklaras med hänseende till denna teori. Upptäckten till att så många av kreditgivarna är indifferenta gällande vilket arvode som premieras står därmed också i samklang med Schneiders (2010) artikel. Han kunde inte finna att arvodet påverkar kreditgivarna i just kreditgivningsprocessen.

Företagsrådgivares syn på arvode kan också ha sin förklaring utifrån agentteorin. Ett lågt arvode kan vara ett tecken på att företagsledningen är kompetent och klarar av att pressa priserna. Att företagsledningen anses kompetent kan vidare innebära att antalet övervakningsmekanismer inte krävs i samma omfattning hos kreditgivaren, vilket minskar övervakningskostnaderna och är positivt ur kreditgivarens synvinkel. Parametern arvode kan alltså med hänseende till detta ses som fördelaktig för kreditgivaren i de fall den är låg och något som därmed verkar vara till gagn vid kreditbeslutet. Å andra sidan kan ett högt arvode också ses som en form av förtäckt muta från bolaget till revisorn. Vid en sådan syn från kreditgivaren blir osäkerheten i årsredovisningen högre och revisorns roll som granskande part till viss del oväsentlig. Informationsasymmetrin mellan kreditgivaren och bolaget ökar därmed vilket gör att årsredovisningen inte kommer att spela lika stor roll i kreditgivningsbeslutet. För att täcka upp för denna informationsasymmetri måste kreditgivaren använda sig av andra övervakningsmekanismer som leder till ökade övervakningskostnader samt i längden potentiella agentkostnader.

6. Slutsats

I nedanstående avsnitt knyts vår uppsats ihop. Till en början redogörs för huruvida våra undersökta parametrar har en påverkan på ett kreditgivningsbeslut. Detta följs av en diskussion som anknyter till den problematisering som ställs upp i början av uppsatsen. Slutligen ges inspiration och vägledning till fortsatta studier på området.

6.1 Hur påverkar undersökta parametrar ett kreditbeslut?

Syftet med uppsatsen är att undersöka hur parametrarna: 1) erfarenhet hos revisorn, 2) storlek på revisionsbyrån samt 3) storlek på revisionsarvodet påverkar storbankerna i ett kreditbeslut för ett mindre företag. I vår studie framkom det att kreditgivarna till stor del inte gör någon skillnad mellan de fiktiva auktoriserade revisorerna i sina ställningstaganden. Det finns emellertid en diskrepans i svaren och en del kreditgivare premierar olika parametrar, men faktum kvarstår att en stor del av kreditgivarna gör bedömningen att parametrarna inte har någon faktisk påverkan på kreditbeslutet. Det var endast frågan gällande en revisors erfarenhet som får en knapp majoritet av respondenterna att svara att längre erfarenhet är positivt. För övriga två parametrar svarar majoriteten att det inte är någon skillnad huruvida en revisor arbetar på en stor byrå eller har ett stort arvode. Detta är något som till viss del står i motsats till litteraturen, däribland Mandé och Son (2015) samt DeAngelo (1981), som använts som utgångspunkt i uppsatsen. Samtliga parametrar ska utifrån litteraturen ha en påverkan på revisionskvaliteten och borde därför ge ett utslag hos kreditgivarna. Således kan inte vår hypotes som var konstruerad utifrån litteraturen appliceras tillfullo då det endast är parametern erfarenhet som ger en påverkan hos majoriteten av de tillfrågade.

Att respondenterna till största del håller sig indifferent till parametrarna storlek på byrå och storlek på arvode är ett viktigt resultat som inte kan bortses från. Det går dock fortfarande att dra slutsatser om vilka riktningar på parametrarna som är mest fördelaktiga. Genom att bortse från svarsalternativet "ingen skillnad" går det att urskilja vilken riktning på parametern som premieras av kreditgivarna. Resultatet visar då att lång erfarenhet är att föredra framför kort erfarenhet. Gällande storlek på byrån tycks en stor byrå ha fördel i förhållande till en liten byrå. Vad gäller arvodet anser respondenterna att ett litet arvode är mer fördelaktigt i jämförelse med ett stort arvode, något som går helt emot Mandé och Sons (2015) studie som premierar ett stort arvode.

Vid en rangordning av parametrarnas vikt i kreditbeslutet och en jämförelse dem emellan framgår det av resultatet att erfarenhet och storlek på byrå väger lika tungt i kreditgivarnas ögon. Något som är anmärkningsvärt med tanke på respondenternas svar i frågorna som undersökte parametrarna enskilt. Inga tydliga slutsatser kan dras gällande arvodets position i jämförelsen med övriga två parametrar då ytterligare forskning krävs. Det kan dock konstateras att i frågorna som undersöker parametrarna enskilt svarar 80,9 % av respondenterna att arvodet inte har en påverkan. Detta kan jämföras med de 57,4 % som anser att storlek på revisionsbyrå inte har någon påverkan samt de 46,8 % som anser att erfarenhet inte har någon påverkan. Det är alltså en betydande större del som premie-

rar erfarenhet följt av storlek på byrå i förhållande till storlek på arvode vid frågorna som behandlar parametrarna enskilt. Således kan arvodet därmed antas inte väga lika tungt som de övriga två parametrarna.

Allt ovan bör dock ses i ljuset av vad vi finner i vår enkätundersökning samt intervju. Dessa visar att de parametrar som vi mäter åsidosätts om det finns en personlig relation mellan företag, kreditgivare eller revisor. Således spelar storleken på de parametrar vi mäter endast roll då en ny affärsförbindelse skapas mellan kredittagare, kreditgivare eller revisor.

Slutligen bör det påpekas att även om en stor del av respondenterna var indifferent i flertalet av frågorna är det ett faktum att åtminstone någon respondent i alla frågor anser att respektive parameter har en påverkan. Något som föranleder att dessa parametrar faktiskt i ett fåtal fall kan ha en påverkan på kreditbeslutet. Samtidigt bör det nämnas att för 17 av respondenterna så ger ingen av de parametrar vi mäter någon skillnad i deras bedömning. Således kan en slutsats också dras att huruvida en kreditgivare premierar någon parameter överhuvudtaget beror mycket på vem det är som handlägger kreditbeslutet. Ackumulerat betyder detta att i ett större sammanhang är det inte bara valet av revisor som är vital i kreditgivningsprocessen. Även valet av kreditgivare har en påverkan eftersom valet av revisor kan vara helt irrelevant beroende på vilken kreditgivare som handlägger kreditbeslutet. Således kan det för företag som ligger precis på gränsen för att få ett positivt kreditbeslut vara helt avgörande vilken revisor samt kreditgivare de använder sig utav. Något som leder fram till frågan om det förekommer en orättvis och ej konsekvent kreditgivningsprocess hos storbankerna beroende på slumpmässiga aspekter med hänseende till vem som handlägger kreditbeslutet och vem som reviderat bolaget.

6.2 Avslutande diskussion

En övervägande majoritet svarar i nästan samtliga frågor att parametrarna inte har någon påverkan på kreditbeslutet. För alla parametrar finns emellertid en del kreditgivare som premierar just dem i vissa situationer, vilket också återkopplar till Tritschlers (2013), De Angelos (1981) samt Mandé och Sons (2015) studier som redogör för att parametrarna hos revisorn har en påverkan på revisionskvaliteten. Trots detta kvarstår faktumet att de flesta kreditgivare inte verkar göra någon skillnad på vem det är som reviderar bolaget som ansöker om ett lån. Det kan härledas till att det finns en viss skillnad i uppfattningen av de olika revisorerna men att det sedan inte har någon faktiskt påverkan vid kreditbeslutet. Givetvis anser förmodligen alla kreditgivare att en revisor med lång erfarenhet som jobbar på en big-4 byrå har bättre förutsättningar än en revisor med de motsatta parametrarna. Dock behöver inte detta nödvändigtvis ha någon påverkan vid den faktiska kreditprocessen, där revisorn i sig egentligen bara är en liten del av hela denna process, och ännu mindre är den enskilda parametern en del hos revisorn. Istället är det bara en differentierad uppfattning av revisorer som vilken annan uppfattning som helst. Att man ser på människor och situationer annorlunda behöver inte implicera att man agerar därefter. Därmed kan det också antas att den auktorisation som Revisorsnämnden utfär-

dar uppfyller sitt syfte till viss del genom att just verka som ett säkerställande av kompetens och således ett likställande mellan revisorer som är auktoriserade.

Tidigare studier som visar på att parametrarna skulle ha en påverkan skiljer sig alltså till stor del från vårt resultat. Speciellt med hänseende till arvodet som visade sig ha en motsatt effekt och premieras främst i de fall där det är lågt. Förklaringen kan mycket väl ligga i samvariation mellan olika parametrar (även utöver de vi undersökt). Ett arvode, vare sig det är högt eller lågt, är då endast en konsekvens av andra aspekter och Mande och Sons (2015) studie, som påvisar att arvodet skall ha en påverkan, kan med hänseende till detta kritiseras. Vidare kan det diskuteras huruvida aspekten med geografisk placering har en påverkan på utfallet. Mycket av den tidigare forskningen som uppsatsen är uppbyggd kring, exempelvis Tritschler (2013), är utförd i andra länder än Sverige. Med tanke på skiftande lagstiftning, normer och kreditprocesser mellan länder kan det generellt ifrågasättas om studier utförda i andra länder kan appliceras rakt av i en annan kontext. Å andra sidan fungerar studierna som en bra utgångspunkt och med tanke på bristen på svenska studier så skulle den teoretiska referensramen i denna uppsats bli begränsad med enbart inhemsk litteratur.

Utifrån vår enkätundersökning kan vi vidare konstatera att årsredovisningen spelar en stor roll för kreditgivare i ett kreditgivningsbeslut. Revisionskvaliteten torde därmed vara en vital del för kreditgivarna då den ligger till grund för kvalitén på årsredovisningen. I vår studie har vi mätt parametrar som teoretiskt ska ha en påverkan på revisionskvaliteten. Kreditgivarna vi har frågat tycks ändock inte påverkas av denna skiftande revisionskvalité som olika storlekar på parametrarna implicerar. Således kan man fråga sig hur viktig årsredovisningen faktiskt är eller om detta åsidosätts när en relation mellan parterna uppkommer.

Avslutningsvis bör det även påpekas för läsaren att denna uppsats inte har haft som mål att vara statistiskt säkerställd då det inte funnits resurser för detta. Uppsatsen ska istället ses i ljuset av att vara en vägvisare och ge en indikation på hur uppfattningen av revisorn är hos en kreditgivare och hur detta påverkar ett kreditbeslut.

6.3 Förslag till fortsatt forskning

Det hade varit förtjänstfullt att i vidare studier se närmare på andra parametrar som kan ha en påverkan på kreditbeslutet. Denna uppsats samt Perlinska (2009) har undersökt några parametrar men det finns troligen en rad fler som kan tänkas påverka en kreditgivare. Det skulle även vara intressant att försöka ackumulera fler svar och genom detta utföra en mer statistiskt inriktad studie där statistiskt säkerställda generaliseringar kan dras. I denna studie skulle det då också kunna vara möjligt att lägga om struktureringen gällande frågorna där arvode jämförs med övriga parametrar och på så sätt kunna säga något mer gällande arvodets påverkan. En annan möjlighet är att undersöka arvodets påverkan utifrån tidigare studiers metodik men där den möjliga samvariationen mellan parametrar granskas mer ingående. Vidare har vi i vår uppsats konstruerat frågorna så det är två extrema ytterligheter som jämförs. En framtida studie hade därför kunnat genomföras för att undersöka var gränsen på para-

metrarna går för att dessa ska ha en påverkan på kreditbeslutet. Slutligen skulle ett perspektiv gällande den geografiska placeringen av undersökningen och dess påverkan vara intressant att undersöka. Om samma undersökning utförs i Sverige och exempelvis Spanien, blir då utfallet detsamma?

Referenslista

Aktiebolagslagen (2005:551)

Bartlett, F.C. (1932). *Remembering: A study in experimental and social psychology*, Cambridge: Cambridge University Press

Berger, A.N. & Black, L.K. (2011). Bank size, lending technologies, and small business finance, *Journal of Banking & Finance*, vol. 35, no. 3, pp. 724-735

Berger, A.N. & Udell, G.F. (2002). Small business credit availability and relationship lending: the importance of bank organizational structure, *Economic Journal*, vol. 112, no. 477, pp. 32-53

Björkman, J. & Börjesson, A. (2004). *Revisionsberättelsens betydelse för bankernas kreditgivningsbeslut*. Mag. uppsats, Institutionen för handels- och IT-högskolan, Högskolan i Borås, Tillgänglig Online: <http://bada.hb.se/handle/2320/11089> [hämtad 2016-04-04]

Blackwell, D.W., Noland T.R. & Winters. D.B. (1998). The value if auditors assurance: Evidence from loan pricing, *Journal Accounting Research*, vol. 36, no. 1, pp. 57-70

Brewer, E. (2007). On lending to small firms, *Journal of Small Business Management*, vol. 45, no. 1, pp. 42-46.

Bryman, A. & Bell, E. (2013). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*, Solna: Liber

Collis, J. (2010). Audit exemption and the demand for voluntary audit: a comparative study of the UK and Denmark, *International Journal of Auditing*, vol. 14, no. 2, pp. 211-231

DeAngelo, L. (1981). Auditor size and audit quality, *Journal of accounting and economics*, vol. 3, no. 3, pp 183-199

Diamant, A. (2004). *Revisors oberoende - om den svenska oberoenderegleringens utveckling, dess funktion och konstruktion*, Uppsala: Lustus förlag

Eriksson, L.T. & Wiedersheim-Paul, F. (1987). *Att utreda och rapportera*, Solna: Liber

- Fouganthine, C. (2008). *Kreditbedömning utan revisor- På vilket sätt förbereder sig kreditinstituten inför anskaffandet av revisionsplikten?*. Kand. uppsats, Institutionen för ekonomi och företagande, Södertörn högskola, Tillgänglig online: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:133929/FULLTEXT03.pdf> [hämtad 2016-04-21]
- Gibson, J.K. & Zerbe, W.K. (1993). The influence of rater and ratee age on judgments of work-related attributes, *Journal of Psychology*, vol. 127, no. 3, pp. 271
- Hansson, J., Sewerin, P. & Sahl, F. (2011). *Revisionens betydelse vid kreditprövning : Påverkan ur kreditgivares perspektiv*. Kand. uppsats, Mälardalens högskola, Akademin för hållbar samhälls- och teknikutveckling, Tillgänglig Online: <http://mdh.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A432019&dswid=2546> [hämtad 2016-04-06]
- Healy, P.M. & Palepu, K.G. (2001). Information Asymmetry, Corporate Disclosures, And The Capital markets: A Review of Empirical Disclosure Literature, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 31, no. 1, pp. 405-440
- Hottegindre, G. & Lesage, C. (2009). Un mauvais auditeur :manque d'indépendance et/ou de compétence ? Étude exploratoire des motifs de condamnation des commissaires aux comptes sur le marché de l'audit en France, *Comptabilité Contrôle Audit*, vol. 15, no. 2, pp. 87-112
- Jarvenpaa, S.L., Tractinsky, N. & Saarinen L. (1999). Consumer Trust in an Internet Store: A Cross-Cultural Validation, *Journal of Computer-Mediated Communication*, vol. 5, no. 2, pp. 1-35
- Jarvenpaa, S. L., Tractinsky, N. & Vitale, M. (1999). Consumer trust in an Internet store, *Information Technology Management*, vol. 1, no. 1, pp. 45-71
- Jensen M. & Meckling W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, vol. 3, no. 4, pp. 305-360
- Jerdee, T. H. & Rosen, B. (1976). The nature of job-related age stereotypes, *Journal of Applied Psychology*, vol. 61, no. 2, pp. 180-183
- Johnson, R.L. & Kellaris, J.J. (1988). An Exploratory Study of Price/perceived-Quality Relationships Among Consumer Services, *Advances in Consumer Research*, vol. 15, no. 1, pp. 316-322
- Keller, K.L. & Webster, Jr.F.E. (2004). A roadmap for branding in industrial markets, *Journal of Brand Management*, vol. 11, no. 5, pp. 388-402
-

Lag om bank och finansieringsrörelse (2004:297)

Larsson, H. (2012). *Revisionens roll vid kreditprövning- En studie om förtroende för finansiella rapporter efter revisorsplikens avskaffande*. Mag. Uppsats: Företagsekonomiska institutionen, Uppsala universitet, Tillgänglig online: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:603815/FULLTEXT01.pdf> [hämtad 2016-04-21]

Levin, C.W. (1988). Age Stereotyping, *Research on Aging*, vol. 10, no. 1, pp. 134-148

Luchins, A. (1957). Primacy-recency in impression formation. Ur: C. I. Hovland (Red.), *The order of Presentation in Persuasion*. New Haven: Yale University Press.

Lundh, L.G., Montgomery, H. & Waern, Y. (1992). *Kognitiv Psykologi*, Lund: Studentlitteratur

Lundahl, U. & Skärvad, P.H. (1999). *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer*, Lund: Studentlitteratur

Mande, V. & Son, M. (2015). How Do Auditor Fees Affect Accruals Quality? Additional Evidence, *International Journal of Auditing*, vol. 19, no. 3, pp. 238-251

McConnell, J. D. (1968). Effect of pricing on the perception of product quality, *Journal of Applied Psychology*, vol. 52, no. 4, pp. 331-334

McGuire, J.B. (1988). Agency Theory And Organizational Analysis, *Managerial Finance*, vol. 14, no. 4, pp. 6-9

Mironiuc, M., Robu, I. & Carp, M. (2012). Obtaining audit evidence for assessing companies' ability to continue as a going concern, using duration models, *Communications of the IBIMA*, vol. 2012, no. 1, pp. 1-21.

Neisser, U. (1976). *Cognition and reality: Principles and implications of cognitive psychology*, New York: W.H. Freeman

Perlinska, M. (2009). *Kreditgivares syn på revisorers oberoende*. Mag. uppsats, Uppsala universitet, Samhällsvetenskapliga fakultetet, Tillgänglig Online: <http://umu.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A223473&dswid=1552> [hämtad 2016-04-05]

Piaget, J. (1969). *The Mechanisms of Perception*, New York: Basic Books

Porzecanski, A.C. (2008). The constructive role of private creditors. *Ethics and international affairs*, vol. 17, no. 2, pp. 18-25

Proposition 2009/10:204. *En frivillig revision*.

Revisorslagen (2001:883)

Revisorsnämnden (u.d. a). *Auktorisation*. Revisorsnämnden, Tillgänglig Online: http://www.revisorsnamnden.se/rn/bli_revisor/auktorisering.html [hämtad 2016-04-06]

Revisorsnämnden (u.d. b). *Tillsyn*. Revisorsnämnden, Tillgänglig Online: <http://www.revisorsnamnden.se/rn/tillsyn.html> [hämtad 2016-04-25]

Rosch, E.H. (1973). Natural categories, *Cognitive Psychology*, vol. 4, no. 3, pp. 328-350

Schneider, A. (2010). Do client dependence and amount of audit fees affect lending decisions?, *Managerial Auditing Journal*, vol. 25, no. 5, pp. 444-457

Srf konsulterna (u.d.). *Redovisningskonsult eller revisor - vad behöver ditt företag?*, Srf konsulterna, Tillgänglig Online: <http://www.srfkonsult.se/redovisning/for-foretag/revisor-eller-redovisningskonsult/> [hämtad 2016-04-06]

Sundgren, S. & Svanström, T. (2013). Audit office size, audit quality and audit pricing: evidence from small- and medium-sized enterprises, *Accounting and Business Research*, vol.43, no.1, pp. 31-55

Svensson, B. (2003). *Redovisningsinformation för bedömning av små och medelstora företags kreditvärdighet*. Diss., Uppsala universitet

Tritschler, J. (2013). *Audit quality: Association between published reporting errors reporting errors and audit firm characteristics* [e-book] Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden. Tillgänglig Online: <http://link.springer.com/book/10.1007%2F978-3-658-04174-8> [hämtad 2016-04-06]

Wahlgren, L. (2013). *SPSS steg för steg*, Lund: Studentlitteratur

Wikipedia (2016). Fåglar. Tillgänglig online: <https://sv.wikipedia.org/wiki/F%C3%A5glar> [hämtad 2016-04-14]

Bilaga 1 - Enkät

Hej!

Till att börja med vill vi rikta ett stort tack till dig för att du tar dig tid till att svara på vår enkät. Enkäten ligger till grund för den kandidatuppsats som vi just nu skriver inom vårt Ekonomiekandidatprogram vid Lunds Universitet. Uppsatsen har som syfte att studera revisorns betydelse vid ett kreditbeslut. Nedan följer 12 enklare frågor som vi ber dig att besvara utifrån de förutsättningar som getts, tanken är att enkäten som helhet inte ska ta mer än 7-8 minuter att besvara. Dina svar är anonyma.

Än en gång ett stort tack för din tid!

Annie Lidé, André Ljungström och Eric Ridell

1. Kön

- Kvinna
- Man

2. Hur stor del av ett kreditunderlag för ett mindre företag anser du generellt att en årsredovisning utgör?

- 0-25%
- 25-50%
- 50-75%
- 75-100%

3. Hur länge har du arbetat som företagsrådgivare?

- Mindre än 5 år
- 6-10 år
- 11-15 år
- Mer än 15 år

I fråga 4-9 kommer du ställas inför några val. Alla frågor har samma grundförutsättningar vilka anges nedan.

Grundförutsättningar

Företaget Hasses elektronik AB ansöker om ett lån hos er för expansion. Företaget omsätter 10 mkr och har 3 anställda utöver Hasse. Hasse har tidigare finansierat sin verksamhet helt med eget kapital och har använt en annan än er bank för betalningslösningar etcetera. Hasse har haft möjligheten att välja olika revisorer för att granska de räkenskaper som ni får tillhanda och han undrar om detta val kommer att påverka hans möjlighet att få ett lån hos er. Alla revisorer som han har kunnat välja har varit auktoriserade.

Vid valet mellan två revisorer i följande exempel, förväntar du dig samma kvalitet på deras arbete eller finner du att en av revisorerna ger en fördel framför den andra gällande kvalitén och att det därmed skulle underlätta för Hasse att få ett lån?

4. Bengt har 20 års erfarenhet av revisionbranschen och arbetar på Sydsvenska revisorerna med 3 anställda. Adam har 5 års erfarenhet av revisionsbranschen och arbetar på en av big 4-byråerna (PwC, KPMG, EY, Deloitte). Båda revisorerna debiterar samma pris för revisionen.

- Stor fördel om Bengt är revisor i bolaget
- Liten fördel om Bengt är revisor i bolaget
- Ingen skillnad
- Liten fördel om Adam är revisor i bolaget
- Stor fördel om Adam är revisor i bolaget

5. Henrik och Eric har båda varit auktoriserade revisorer sedan 2008. Henrik jobbar på byrån Sydsvenska revisorerna med 3 anställda och Eric på en av big 4-byråerna.

- Stor fördel om Henrik är revisor i bolaget
- Liten fördel om Henrik är revisor i bolaget
- Ingen skillnad
- Liten fördel om Eric är revisor i bolaget
- Stor fördel om Eric är revisor i bolaget

6. Alexander och Mats arbetar på samma revisionsbyrå. Alexander har 5 års erfarenhet av revisionbranschen och tar ut 60.000 kr i arvode för revisionsuppdraget. Mats har 20 års erfarenhet av revisionsbranschen och tar ut 40.000 kr i arvode för revisionen.

- Stor fördel om Alexander är revisor i bolaget
- Liten fördel om Alexander är revisor i bolaget
- Ingen skillnad
- Liten fördel om Mats är revisor i bolaget
- Stor fördel om Mats är revisor i bolaget

7. Lisa jobbar på Sydsvenska revisorerna med 3 anställda och tar ett arvode på 60.000 kr. Klara arbetar på en av big 4-byråerna och tar ett arvode på 40.000 kr.

- Stor fördel om Lisa är revisor i bolaget
- Liten fördel om Lisa är revisor i bolaget
- Ingen skillnad
- Liten fördel om Klara är revisor i bolaget
- Stor fördel om Klara är revisor i bolaget

8. Anton och William arbetar på samma revisionsbyrå. Anton har 20 års erfarenhet och William har 5 års erfarenhet. Både Anton och William debiterar lika stora arvoden.

- Stor fördel om Anton är revisor i bolaget
- Liten fördel om Anton är revisor i bolaget
- Ingen skillnad
- Liten fördel om William är revisor i bolaget
- Stor fördel om William är revisor i bolaget

9. Anna och Petra arbetar på samma revisionsbyrå och har lika lång erfarenhet. Anna tar ut ett arvode på 60.000 kr. Petra tar ut ett arvode på 40.000 kr.

- Stor fördel om Anna är revisor i bolaget
- Liten fördel om Anna är revisor i bolaget
- Ingen skillnad
- Liten fördel om Petra är revisor i bolaget
- Stor fördel om Petra är revisor i bolaget

Nu är du snart i mål. Nedan följer 3 generella frågor som handlar om dig och dina val i ditt vardagliga liv.

10. Du ska gå till doktorn. Hade du känt dig tryggare hos en doktor som besitter 30 års erfarenhet eller hos en som har 5 års erfarenhet?

- Doktorn med 30 års erfarenhet
- Ingen skillnad
- Doktorn med 5 års erfarenhet

11. Du ska lägga om taket hemma och får in offerter från två olika bolag. Det ena begär 150.000 kr för arbetet medan det andra begär 100.000 kr för arbetet. Vilket bolag tror du utför arbetet med högst kvalitet?

- Bolaget som begär 150.000 kr
- Ingen skillnad
- Bolaget som begär 100.000 kr

12. Du ska handla en specifik klocka över internet och står i valet mellan att handla klockan från en liten butik eller från ett stort globalt klockföretag. Vilket företag känner du dig mest trygg att handla från?

- Den lilla butiken
- Ingen skillnad
- Det stora globala klockföretaget

Nu är du klar med enkäten. Vi tackar ännu en gång för din tid. Har du några frågor så tveka inte att kontakta oss eller om du har någon kommentar så finns möjligheten till att framföra denna nedan.

Med vänlig hälsning,

Annie Lidé, André Ljungström och Eric Ridell

Bilaga 2 - Struktur för intervju med Anders Larsson, SEB

- Hade du några problem med att fylla i enkäten? Några andra generella tankar gällande enkäten?
- Utifrån de val du gjorde i enkäten, vad motiverar du dem med?
- Utifrån vår enkät ser vi att en årsredovisning spelar en större roll för en kreditgivare till det att den arbetat 5-10 år, därefter sjunker dess betydelse. Varför tror du det är såhär?
- Är de olika parametrarna som vi mäter viktiga i kreditgivningsprocessen? Varför är dem det och vilken anser du är viktigast?
- Ur vår enkätundersökning ser vi att företagsrådgivare som är i början av sin karriär inte tycker att erfarenheten hos revisorn är lika viktigt som de som arbetat en längre tid. Har du några förklaringar till detta? Kan du relatera detta till dig själv?
- Vår enkätundersökning visar att en del företagsrådgivare ser ett lågt arvode som bättre i förhållande till ett högt arvode. Varför tror du det är så?
- Ur vår enkätundersökning kan vi se att det finns en skillnad i hur företagsrådgivare svarar i de professionella frågorna kontra de privata, används olika perspektiv beroende på situation?
- Vilken parameter hos en revisor, behöver inte vara de som vi undersöker, anser du vara det viktigaste hos en revisor?
- Spelar revisorn verkligen någon roll vid kreditgivningsbeslutet? Läger ni som företagsrådgivare någon vikt vid att kolla upp revisorn och dennes byrå?