



LUNDS UNIVERSITET
Ekonomihögskolan

Företagsekonomiska institutionen

FEKH69

Examensarbete i redovisning på kandidatnivå

Höstterminen 2017

Vem har makten?

En studie av den informella makten i internationell normbildning inom redovisning

Författare:

Frida Ekström

Ellinor Quick

Julia Samuelsson

Handledare:

Kristina Artsberg

Förord

Att skriva uppsatsen har både varit en lärorik och kul process. Vi vill tacka varandra för gott samarbete under studiens gång. Vi vill också tacka vår handledare Kristina Artsberg för goda råd och bra vägledning. Slutligen vill vi önska trevlig läsning.

Lund, 180109

Frida Ekström

Ellinor Quick

Julia Samuelsson

Sammanfattning

Examensarbetets titel: Vem har makten? - En studie av den informella makten i internationell normbildning inom redovisning

Seminariedatum: 11 januari 2018

Ämne/kurs: FEKH69, Examensarbete i redovisning på kandidatnivå, 15 högskolepoäng

Författare: Frida Ekström, Ellinor Quick och Julia Samuelsson

Handledare: Kristina Artsberg

Fem nyckelord: Normbildningsprocess, Makt, IASB, FASB, Intressenter

Syfte: Uppsatsen syfte är att analysera hur den informella makten utspelats i normbildningsprocessen av *IFRS 15 /ASC 606 - Revenue from contracts with customers* utifrån ett helhetsperspektiv.

Metod: Uppsatsen utgörs av en analyserande fallstudie och utgår i huvudsak från den kvalitativa metoden men vissa inslag av kvantitativ metod har använts vid insamling av empiri samt som analysmetod. Uppsatsen är en dokumentstudie och observationer och resultat från empirin ledde fram till teorin och därför föreföll ett induktivt angreppssätt naturligt.

Teoretiska perspektiv: Teorin består delvis av en litteraturstudie av tidigare empirisk forskning. Fyra vetenskapliga artiklar valdes ut och de användes som jämförelse mot studiens resultat och slutsatser. De teoretiska perspektiv som urskildes utifrån det empiriska materialet var *Pluralism och elitism*, *Maktens tre dimensioner* och *Capture Theory*.

Empiri: Objekten som studerats har varit två normgivare, FASB och IASB samt deras intressenter. Insamlad empiri består av tidigare redovisningsstandarder från IASB och FASB, deras gemensamma *Exposure Draft 2010/6* och tillhörande remissvar, mötesprotokoll och den gemensamt utgivna standarden *IFRS 15/ ASC 606*.

Resultat: Makten vid normbildningsprocessen är pluralistisk och fördelad på flera aktörer i samhället även om nivån av inflytande kan skilja sig. Mest maktutövning mellan FASB och IASB sker i den tredje dimensionen i teorin om *Maktens tre dimensioner*, latent konflikter. Viss maktutövning har kunnat läsas av i den första dimensionen, öppna konflikter. Maktutövning i den andra dimensionen, icke-konflikt har kunnat utläsas av normgivarna mot

intressenterna. Intressenterna har haft inflytande i processen och i vissa fall lyckas de även fånga normgivarna i enlighet med *Capture Theory*.

Abstract

Title: Who has the Power? - A study of the informal power in international accounting standard-setting process

Seminar date: 11th of January 2018

Course: FEKH69, Degree Project Undergraduate level, Business Administration, Undergraduate level, 15 University Credits Points (UPC) or (ECTS-cr)

Authors: Frida Ekström, Ellinor Quick and Julia Samuelsson

Advisor/s: Kristina Artsberg

Key words: Standard-setting process, Power, IASB, FASB, Stakeholders

Purpose: The purpose of this study is to analyze how the informal power has taken place in the standard-setting process of *IFRS 15 /ASC 606 - Revenue from contracts with customers* from an overall perspective.

Methodology: The essay consists of an analytical case-study and is mainly based of a qualitative research design. Some elements of quantitative method have been used when collecting data and in the analysis. Furthermore, the essay examine documents. Observations and results from the empirical foundation led to the theory and therefore an inductive approach was used.

Theoretical perspectives: Theoretical perspectives were distinguished after collecting data and consists of the following theories; *Pluralism and Elitism*, *The Three Dimensions of Power* and *Capture Theory*. The theoretical perspectives also includes earlier empirical studies; four articles from academic journals that were peer reviewed. The articles results and conclusions were used as a comparison with the findings of this essay.

Empirical foundation: FASB and IASB as well as their stakeholders have been examined. The collected data includes earlier accounting standards from IASB and FASB, their joint *Exposure Draft 2010/6* and the common letters associated with it. Furthermore, meeting minutes and the new revenue standard *IFRS 15/ ASC 606* were included.

Conclusions: The power in the standard-setting process is pluralistic and distributed among several actors in the society. Although, the level of influence may differ. Most exercise of power between FASB and IASB takes place in the third dimension of power, according to the theory of *The Three Dimensions of Power*, and is called latent conflicts. Some power

exercises have been identified in the first dimension, open conflict. In the second dimension, non conflict, only power from the standard-setters towards stakeholders have been identified. The stakeholders have had some influence in the standard-setting process and they also successfully seemed to have captured the standard-setters in accordance with *Capture Theory*.

Innehållsförteckning

Begreppslista	9
1. Inledning	10
1.1 Bakgrund	10
1.2 Problemdiskussion	11
1.3 Syfte och frågeställningar	15
1.4 Avgränsningar	15
1.5 Disposition	15
2. Metod	17
2.1 Forskningsstrategi	17
2.1.1 Fallstudie	17
2.1.2 Kvalitativ och kvantitativ metod	18
2.1.3 Kritik mot valet av forskningsstrategi	19
2.2 Val av teori	21
2.2.1 Litteraturstudie av tidigare empirisk forskning	21
2.2.2 Val av teoretiska perspektiv	22
2.3 Empiriskt material	22
2.3.1 Empirins uppbyggnad	22
2.3.2 Valda redovisningsfrågor från Exposure Draft	24
2.3.3 Tillvägagångssätt vid insamling och presentation av empirin	25
2.3.4 Dokumentstudie och dokumentens kvalitet	27
2.4 Analysmetod	28
2.5 Reliabilitet, validitet, trovärdighet och äkthet	29
3. Teori	31
3.1 Presentation av tidigare empirisk forskning	31
3.1.1 Ojämn maktfördelning mellan IASB och FASB	31
3.1.2 Makten sedd utifrån struktur och vetorätt	32
3.1.3 Makt utifrån grad av konkurrens mellan FASB och IASB	33
3.2 Teoretiska perspektiv	34
3.2.1 Pluralism och elitism	34
3.2.2 Maktens tre dimensioner	36
3.2.3 Capture Theory	37
4. Empiri	39
4.1 IFRS före samarbetet	39
4.1.1 Allmänt	39

4.1.2 Collectibility	39
4.1.3 Time Value of Money	40
4.1.4 Non-Cash Consideration	40
4.1.5 Consideration Payable to the Customer	40
4.2 US GAAP före samarbetet	41
4.2.1 Allmänt	41
4.2.2 Collectibility	41
4.2.3 Time Value of Money	41
4.2.4 Non-Cash Consideration	42
4.2.5 Consideration Payable to the Customer	42
4.3 Mötesprotokoll från FASB och IASB innan Exposure Draft	43
4.3.1 IASBs mötesprotokoll	43
4.3.2 FASBs mötesprotokoll	44
4.4 Exposure Draft 2010/6	46
4.4.1 Collectibility	46
4.4.2 Time Value of Money	47
4.4.3 Non-Cash Consideration	47
4.4.4 Consideration Payable to the Customer	48
4.5 Remissvar på Exposure Draft 2010/6	49
4.5.1 Remissvar indelade på geografisk tillhörighet samt organisationstyp	49
4.5.2 Collectibility	51
4.5.3 Time Value of Money	53
4.5.4 Non-Cash Consideration	56
4.5.5 Consideration Payable to the Customer	57
4.6 Gemensamma mötesprotokoll efter intressenternas remissvar på Exposure Draft 2010/6	58
4.7 Slutlig standard	58
4.7.1 Collectibility	58
4.7.2 Time Value of Money	59
4.7.3 Non-Cash Consideration	59
4.7.4 Consideration Payable to the Customer	60
5. Analys	61
5.1 Collectibility	61
5.1.1 Makten mellan IASB och FASB	61
5.1.2 Makten mellan normgivare och intressenter	62
5.2 Time Value of Money	64
5.2.1. Makten mellan FASB och IASB	64
5.2.2. Makten mellan normgivare och intressenter	66
5.3 Non-Cash Consideration	67
5.3.1. Makten mellan FASB och IASB	67

5.3.2. Makten mellan normgivare och intressenter	69
5.4 Consideration Payable to the Customer	70
5.4.1. Makten mellan FASB och IASB	70
5.4.2. Makten mellan normgivare och intressenter	71
5.5 Makten i normbildningsprocessen: pluralistisk eller elitistisk?	72
6. Slutsats och Diskussion	75
6.1 Slutsats	75
6.2 Diskussion	76
6.3 Kritisk reflektion och fortsatt forskning	78
Referenslista	80
APPENDIX	87

Begreppslista

ASC - Accounting Standards Codification - Amerikansk redovisningsstandard.

Exposure Draft - Förslag på redovisningsstandard utgiven av IASB och FASB som intressenter lämna remissvar på.

FASB - Financial Accounting Standards Board - Amerikansk normgivare inom redovisning.

IASB - International Accounting Standards Board - Internationell normgivare inom redovisning.

IFRS - International Financial Reporting Standards - Internationell redovisningsstandard.

1. Inledning

Inledningen börjar med att presentera den bakgrund som studien görs utifrån vilken leder vidare till en problemdiskussion som mynnar ut i studiens syfte och frågeställningar. Därefter följer ett avsnitt om studiens avgränsningar och slutligen en kort sammanfattning av uppsatsens disposition.

1.1 Bakgrund

I en global värld med internationella företag och gränsöverskridande företagsstrukturer har debatten kring internationella redovisningsprinciper aktualiserats. Efter finanskrisen 2008 uttryckte både aktörer på kapitalmarknaden och några av världens största ledare att det fanns ett behov av en gemensam redovisningsstandard. (Baudot, 2014, s. 981). De två mest inflytelserika organisationerna som utformar redovisningsprinciper är *Financial Accounting Standards Board*, FASB, och *International Accounting Standards Board*, IASB. FASB utformar redovisningsregler till det amerikanska regelverket US GAAP och IASB utformar regler till det internationella redovisningsregelverket IFRS som bland annat antagits av EU. (Wagoner, 2009, s. 10; FASB, 2017a; IFRS Foundation, 2017a).

FASB är precis som IASB en inflytelserik organisation (Wagoner, 2009, s.10). USA har en av världens största kapitalmarknader och Tarca (2004, återgiven i De Lange & Howieson, 2005, s. 1014) menar att detta ger FASB en stor makt. Det finns också andra anledningar till varför FASB ses som inflytelserika, bland annat har FASB mycket resurser - både personal och monetära resurser (De Lange & Howieson, 2005, s. 1014). De Lange och Howieson (2005, s. 1014) skriver också att FASB arbetar i nära relation till *U.S. Securities and Exchange Commission*, SEC, vilka reglerar redovisningen på den amerikanska marknaden. Författarna menar att detta samarbete ger FASB stort inflytande (De Lange & Howieson, 2005, s.1014). FASB får också inflytande genom att andra standardutfärdare använder sig av US GAAP som riktmärke (Imhoff, 2003, återgiven i De Lange & Howieson, 2005, s. 1015).

IASB fick ett erkännande när Europeiska Unionen år 2002 bestämde att IFRS skulle tillämpas för alla noterade bolag inom unionen (EG 1606/2002, p 7). Vad som också har gjort IASB till en stark och inflytelserik organisation är att andra länder utanför Europa, såsom Australien och Kanada har accepterat IFRS som redovisningsstandard (IFRS Foundation 2017d).

Som ett svar på efterfrågan av en internationell redovisningsstandard möttes IASB och FASB i Norwalk, Connecticut, USA. Där togs beslut om att påbörja ett gemensamt projekt med att, över tid, konvergera sina respektive redovisningsstandarder till en gemensam. Avtalet mellan organisationerna namngavs till *The Norwalk Agreement* efter platsen där mötet hölls. *The Norwalk Agreement* slöts år 2002, samma år som EU antog IFRS. (FASB & IASB, 2002). Samarbetsavtalet mellan FASB och IASB innehöll framförallt två huvudsakliga mål nämligen att; 1. Göra de redan existerande redovisningsstandarderna förenliga och 2. Planera framtida samarbetsprojekt för att upprätthålla konvergens mellan organisationernas standarder. Dessa mål tyder på att organisationerna vill samarbeta både kort- och långsiktigt. (FASB & IASB, 2002).

1.2 Problemdiskussion

Den forskning som tagits del av inför studien har huvudsakligen handlat om konvergensen mellan FASB och IASB, det vill säga hur samarbetet mellan organisationerna har utvecklats. Bland annat har Kirsch (2012, s. 51) konstaterat att organisationerna har ett välutvecklat samarbete men att det går långsammare att arbeta mot en gemensam redovisningsstandard än vad organisationerna förutspådde vid startpunkten av samarbetet. Även Ruggieri och McQuilkin (2015, s. 1) påpekar att det tagit längre tid att nå en internationell gemensam redovisningsstandard än vad organisationerna avtalat från början. Författarna nämner att målet från början var att alla amerikanska bolag skulle använda IFRS år 2014 men att tidskravet ändrats under årens lopp (Ruggieri & McQuilkin, 2015, s.1).

The Norwalk Agreement var startskottet till samarbetet mellan FASB och IASB och organisationerna har sedan dess fortsatt arbeta tillsammans mot en gemensam redovisningsstandard (Wagoner, 2009, s. 10). Under 2004 - 2009 menar Baudot (2014, s.

981-982) att gemensamma beslut som togs av organisationerna, där mindre ändringar gjordes i befintliga redovisningsstandarder, har varit närmare tidigare US GAAP än IFRS-standard. Mellan 2009-2011 skriver Baudot (2014, s. 982) att arbetet mellan IASB och FASB varit koncentrerat på att ta fram delar av en ny gemensam standard. Detta blev speciellt aktuellt efter finanskrisen då pressen på att använda sig av en gemensam redovisningsstandard ökade (Baudot, 2014, s. 982). Normbildningsprocessen för att ta fram en ny gemensam redovisningsstandard är en långsam process, vilket kan ses i framtagandet av IFRS 15/ ASC 606 - *Revenue from Contracts with Customers* som påbörjades 2002 men stod som en slutlig standard först 2014. En gemensam redovisningsstandard för intäktsredovisning var länge på agendan för IASB och FASB och eftersom en sådan skulle ersätta många gamla standarder har den långa normbildningsprocessen generat ett omfattande material med flera aktörers intressen att ta hänsyn till. Projektet är förutom ett av de större även aktuellt, då den nya intäktsstandarderna kommer börja gälla från och med 2018 för publika företag. (FASB, 2017c; IFRS Foundation, 2017b).

De två regelverken är i grunden olika då US GAAP är regelbaserat och IFRS är principbaserat vilket kan vara en av anledningarna till att samarbetet mellan de två olika organisationerna går långsamt (Kirsh, 2012, s 51 & Törning, 2013). En annan möjlig anledning till att samarbetet går långsamt är att konkurrensen mellan de två regelverken ökade då EU antog IFRS, detta trots påtryckningar från kapitalmarknadsaktörer att ta fram en gemensam standard (Baudot, 2014, s. 981-982).

Processen för IASB och FASB att få en ny standard godkänd och implementerad skiljer sig åt (Königsgruber, 2009, s. 278). Exempelvis menar Königsgruber (2009, s. 292) att politisk lobbying, som kan anses vara en form av maktutövning, är mer trolig att ske i Europa än i USA. Han skriver vidare att det inom EU finns tre organisationer som har möjlighet att lägga individuellt veto mot föreslagen standard av IASB. I USA kan en föreslagen standard stoppas genom att SEC lägger veto tillsammans med en av de tre lagstiftande institutionerna: the House, the Senate och the President eller genom att samtliga lagstiftande institutioner tillsammans lägger ett veto (Königsgruber, 2009, s. 285). Därför menar Königsgruber (2009, s. 292) att det finns fler politiska aktörer i EU som kan lägga ett veto och således är också

riskan större att politisk lobbying förekommer. Detta är en av orsakerna till varför han menar att en eventuell harmonisering skulle vara mer riktad åt EUs preferenser.

Författarna Camfferman och Zeff (2011, s. 298) menar att Königsgrubers slutsatser om att politisk lobbying är mer trolig att hända i Europa samt att en harmonisering skulle vara riktad till EUs fördel är kontrafaktiska. De lyfter också fram andra faktorer som att det snarare är IASB som har ändrat sin reovisningsstandard närmare FASB än tvärtom när det kommer till mer betydelsefulla frågor (Camfferman och Zeff, 2011, s. 299). Camfferman och Zeff (2011, s. 302) menar också att det är mer troligt att den standard som IASB utformar är mer riktade åt USAs önskan. Detta eftersom EU till skillnad från USA redan accepterar IFRS och således finns det mer incitament till att anpassa sig efter FASBs önskemål.

European Union Centre of North Carolina (2013, s. 3) menar att bakom EUs beslut att anta IFRS för sina medlemsländer låg en rädsla i att USAs kapitalmarknad höll på att växa sig för stark. Det skulle innebära att den europeiska marknaden hamnade i underläge och blev allt för beroende av USA och att euron inte skulle ha någon chans att jämföra sig med den amerikanska dollarn. För att den europeiska marknaden skulle kunna hävda sig mot den amerikanska krävdes då en gemensam redovisningsstandard i länderna inom EU. Enligt European Union Centre of North Carolina (2013, s. 3-4) hade tidigare försök gjorts för att få en enhetlig standard men misslyckats, dock uppstod en ny möjlighet genom att anta IASBs redan existerande regelverk. Den tidigare spänningen inom EU angående att upprätthålla en stark kapitalmarknad inom Europa aktualiserades när IASB ingick ett samarbete med FASB.

En del tvivel har funnits om huruvida det är möjligt för de två organisationerna att samarbeta. Två författare som har gjort sina röster hörda i frågan är De Lange & Howieson (2005, s. 1007) som skriver i sin artikel att det finns två möjliga utfall av samarbetet mellan FASB och IASB. De anser att antingen kommer skillnaderna mellan de två regelverken att kvarstå alternativt kommer USA acceptera IFRS men ha politisk makt att påverka IASB.

Enligt ovan förda resonemang föreligger det problem i samarbetet mellan FASB och IASB. Den tidigare forskningen kring vem av FASB och IASB som har den politiska makten är som nämnt ovan inte överensstämmande varför det finns utrymme för mer forskning på området.

Ett konvergenssamarbete innebär konsekvenser för de intressenter som finns och på olika sätt är tillämpare och användare av de två olika redovisningsstandarderna IFRS och US GAAP. IASB och FASB har båda en normbildningsprocess som innefattar att intressenter kan lämna synpunkter på föreslagen standard, vilket även är processen vid en gemensam normbildningsprocess (FASB, 2017d; IFRS Foundation, 2017c). Det innebär således att intressenternas synpunkter också måste undersökas för att se om de påverkar maktförhållandet mellan FASB och IASB.

Fokuset i uppsatsen är på begreppet makt som enligt Nationencyclopedin (2017) utövas när “en aktör A får en aktör B att handla enligt A:s vilja, även om handlingen strider mot B:s vilja eller intressen”. Makt kan skapas på olika sätt men en grov kategorisering kan göras mellan formell och informell makt. Peiro och Meila (2003, s. 19) beskriver den formella makten som sammankopplad med organisationens hierarki. Desto högre position i hierarkin desto mer makt har individen. Den informella makten uppkommer däremot av att aktör A som utövar makt på aktör B har tillgång till maktresurser som inte är hänförliga till den formella positionen i hierarkin. Sådana maktresurser kan till exempel vara att aktör A besitter en viss kunskap i frågan där makt kommer utövas. Den informella makten kan, till skillnad från den formella, utövas i alla riktningar inom en hierarki. (Peiro och Meila, 2003, s. 19).

Framtagandet av *IFRS 15/ ASC 606* är ett konvergenssamarbete och det kan således anses att IASB och FASB har lika stor formell makt i processen eftersom ingen har en högre hierarkisk ställning än den andra. Den informella makten kan som nämnt ovan röra sig i alla riktningar i hierarkin, även mellan två “på pappret” lika starka aktörer vilket kan göra att den ena aktören har makt över den andra trots en likvärdig organisatorisk ställning. Denna hypotetiska situation undersöks vidare genom uppsatsen, det vill säga hur fördelningen av informell makt mellan IASB och FASB har sett ut. En del av normbildningsprocessen innebär som nämnt ovan att intressenter får lämna remissvar på föreslagen standard. Informell makt kan flöda i alla riktningar i en hierarki, utifrån frågan om vem som har makten i normbildningsprocessen är det därför intressant att också undersöka maktförhållandet mellan intressenterna och normgivarna. Härfter kommer informell makt benämnas med enbart med begreppet makt.

1.3 Syfte och frågeställningar

Uppsatsen syfte är att analysera hur den informella makten utspelats i normbildningsprocessen av *IFRS 15 /ASC 606 - Revenue from contracts with customers* utifrån ett helhetsperspektiv.

Uppsatsen uppfyller syftet genom att följande frågeställningar besvaras:

- Hur är makten fördelad i normbildningsprocessen?
- Hur och var utövas makt mellan IASB och FASB?
- Hur och var utövas makt mellan normgivarna och intressenterna?

1.4 Avgränsningar

Uppsatsen undersöker enbart fyra redovisningsfrågor; *Collectibility, Time Value of Money, Non-Cash Consideration och Consideration Payable to the Customer*. Detta för att se hur den relativa makten, vid framtagandet och bestämmandet av dessa redovisningsfrågor, fortlöpt. Genom att avgränsa till ett fåtal redovisningsfrågor kan ett större djup förse uppsatsen då flera faktorer inom de fyra redovisningsfrågorna kan granskas.

1.5 Disposition

Kapitel 2 Metod

Kapitel 2 beskriver de metodval som gjorts för att uppnå studiens syfte. Kapitlet beskriver bland annat vilken metod som använts som forskningsstrategi, hur val av teori har genomförts, hur det empiriska materialet har samlats in samt vilken analysmetod som använts. Slutligen diskuteras uppsatsens reliabilitet, validitet samt trovärdighet och äkthet. I kapitlet återfinns även kritiska reflektioner över de metodval som gjorts.

Kapitel 3 Teori

I uppsatsen teorikapitel presenteras den teori som är väsentlig för uppsatsen. Kapitlet startar med att presentera den empiriska forskningen som undersökts i form av tidigare forskning på området. Sedan presenteras de teoretiska perspektiven som är relevanta för att besvara

frågeställningarna och uppnå syftet. De teoretiska perspektiven har valts utifrån det empiriska materialet eftersom studien har ett induktivt angreppssätt.

Kapitel 4 Empiri

I kapitel 4 presenteras den insamlade empiri som skall analyseras. Empirin består av en presentation av IFRS och US GAAP före samarbetet, en sammanställning av mötesprotokoll från möten hos IASB och FASB innan föreslagen standard utkom, en redogörelse för *Exposure Draft 2010/6*, en sammanställning av remissvar på *Exposure Draft 2010 / 6*, gemensamma mötesprotokoll efter intressenternas remissvar samt en presentation av den slutliga standarden.

Kapitel 5 Analys

I kapitel 5 analyseras det insamlade materialet mot de valda teoretiska perspektiven. Analysen är uppdelad efter de fyra redovisningsfrågorna. Både makten mellan FASB och IASB analyseras samt intressenternas makt. Kapitlet avslutas med en analys av makten vid normbildningsprocessen sett från ett helhetsperspektiv.

Kapitel 6 Slutsats och Diskussion

I det sista kapitlet görs slutsatser från det analyserade materialet och en diskussion förs kring studien och eventuell fortsatt forskning. Kapitlet innehåller även en kritisk reflektion över studien.

2. Metod

I metodkapitlet presenteras och argumenteras för de metodiska val som gjorts under studiens gång. De belyses även utifrån en kritisk synvinkel. Den överliggande forskningsstrategin, valet av fallstudie, teori och empiriskt material samt tillvägagångssätt vid analysen behandlas inom kapitlet. Slutligen förs en diskussion om studiens reliabilitet, validitet, trovärdighet och äkthet.

2.1 Forskningsstrategi

2.1.1 Fallstudie

En analyserande fallstudie gjordes av normbildningsprocessen av *IFRS 15/ ASC 606 - Revenue from contracts with customers*. Den inledande normbildningsprocessen studerades genom att undersöka tidigare IFRS- och US GAAP-standarder samt mötesprotokoll för att undersöka var idéerna till det första *Exposure Draft 2010/6* hade sitt ursprung. Vidare studerades även remissprocessen där intressenter fått lämna sina synpunkter på *Exposure Draft 2010/6* samt slutliga standarder för att analysera intressenternas inflytande i normbildningsprocessen. Dock studerades inte alla aspekter och ämnen inom normbildningsprocessen av den nya intäktsstandarden, ett metodiskt val gjordes att undersöka ett antal redovisningsfrågor; *Collectibility, Time Value of Money, Non-Cash Consideration* och *Consideration Payable to the Customer*, från *Exposure Draft* och följa dessa genom normbildningsprocessen. Urvalet av redovisningsfrågorna beskrivs ytterligare under avsnittet *Insamling av empiriskt material* nedan.

Nackdelen med fallstudier är att resultatet inte är generaliserbart för en hel population eller ett fenomen i stort (Skärvad och Lundahl, 2016, s. 244). Skärvad och Lundahl (2016, s. 244) beskriver fallstudiers bidrag som att det skapar ett språk, perspektiv eller ett ramverk som kan användas som en kontext i andra studier. Vilket kan ses som att en fallstudie består av en bild och flera fallstudier tillsammans kan skapa en helhet. Då syftet med studien var att undersöka vem som hade makt i konvergenssamarbetet mellan FASB och IASB hade en bredare studie kunnat göras istället för en fallstudie för att få mer generaliserbarhet. På grund av

tidsbegränsning valdes en fallstudie då det ansågs viktigare att få mer djup i analysen av de redovisningsfrågor som valts samt utforska olika aspekter av dessa frågor. Detta menar Skärvad och Lundahl (2016, s. 232) är fördelen med en fallstudie. Fallstudier är också vanliga och lämpliga att använda på studier av sociala system enligt Skärvad och Lundahl (2016, s. 230, 232).

2.1.2 Kvalitativ och kvantitativ metod

Det finns två olika typer av strategier inom företagsekonomisk forskning enligt Bryman och Bell (2013, s. 22) nämligen kvantitativ och kvalitativ metod. För uppsatsen var det nödvändigt med en kombination av dessa två forskningsstrategier. Studien hade sin utgångspunkt i den kvalitativa strategin, vilket innebar att forskningen var mer inriktad på ord och tolkning än insamling av numerisk data (Bryman & Bell, 2013, s. 162, 390). Även Alvehus (2014, s. 20) menar att den kvalitativa metoden rör meningar eller innebörder snarare än statistiska samband. Enligt Alvehus (2014, s. 22) är tolkning ett viktigt begrepp inom den kvalitativa metoden och eftersom uppsatsens analys består av tolkning och jämförelse av primärdata, såsom mötesprotokoll, redovisningsstandard och remissvar ansågs kvalitativ forskningsmetod nödvändig. Eftersom en dokumentstudie gjordes är tolkning av dessa dokument av vikt för att uppnå uppsatsens syfte som var att analysera makten i normbildningsprocessen, varvid en kvalitativ metod var lämplig då den uttrycks och presenteras i ord.

Den kvalitativa forskningsstrategin ansågs inte tillräcklig för att uppnå studiens syfte. För att besvara syftet behövdes även en kvantitativ metod tillämpas. Till skillnad från den kvalitativa forskningsstrategin är den kvantitativa mer inriktad på att mäta data vid insamling och analys istället för att tolka innebörder (Bryman & Bell, 2013, s. 49). Vid insamling och analys av den del av det empiriska materialet som bestod av remissvar, ansågs den kvantitativa metoden mer lämplig. Detta då materialet både behövde mätas och tolkas, och enbart en kvalitativ metod ansågs inte tillräcklig för detta. Bryman och Bell (2013, s. 166) skriver att mätning är ett lämpligt och ett konsekvent verktyg för att se skiljaktigheter mellan människor hos aktuella variabler.

Den valda forskningsstrategin blev därmed både kvalitativ och kvantitativ men i huvudsak kvalitativ då studien inte ämnade att pröva hypoteser mot en teori, vilket Bryman & Bell (2013, s. 49) beskriver som en grundsten i den kvantitativa strategin. Dock kan inte argumenteras för att forskningsstrategin enbart var kvalitativ då kvantitativ data används. Bryman & Bell (2013, s. 34, 398) skriver att kvalitativ metod ofta används tillsammans med en induktiv strategi och många forskare inom det kvalitativa synsättet betonar att teorin alstras ur datainsamling och granskning av data och ska behandlas därefter. För studien ansågs ett induktivt angreppssätt lämpligt, då det var viktigt att utgå från det insamlade empiriska materialet för att sedan låta granskningen av det leda fram till teorier och slutsater. Anledningen till varför det induktiva angreppssättet valdes var för att inte begränsas av teorin som vid ett deduktivt angreppssätt där teori prövas mot det empiriska materialet. (Bryman & Bell, 2013, s. 163).

2.1.3 Kritik mot valet av forskningsstrategi

En kombination av kvantitativ och kvalitativ forskningsmetod benämns av Bryman och Bell (2013, s. 629) som flermetodsforskning. De tar även upp kritik mot denna kombinerade forskningsstrategi. Den främsta kritiken är att strategierna är baserade på olika kunskapsteorier som har skilda syn på hur verkligheten bör uppfattas (Bryman och Bell, 2013, s. 630-631). Den kvantitativa metoden har vanligtvis en mer positivistisk kunskapsteoretisk syn, vilket innebär att verkligheten förklaras genom naturvetenskapliga metoder medan den kvalitativa metoden anser att den sociala verkligheten när det kommer till studier av människor och institutioner inte är förenligt med naturvetenskapliga metoder (Bryman & Bell, 2013, s. 49-50). Istället anlägger den kvalitativa forskningsstrategin ett tolkningsperspektiv där verkligheten förstås utifrån de sociala handlingar som människor begår (Bryman & Bell, 2013, s. 38).

Det finns dock skilda uppfattningar mellan forskare angående flermetodsforskning och flera menar att en kombination av strategierna är möjlig, då metoderna inom de olika strategierna kan kombineras eftersom de endast ses som tekniska verktyg (Bryman och Bell, 2013, s. 631). I denna studie användes den kvantitativa metoden endast som ett sådant tekniskt verktyg då det var nödvändigt att mäta en del av det insamlade empiriska materialet. Det innebar att studiens forskningsstrategi i huvudsak var kvalitativ och ett tolkningsperspektiv

applicerades på den sociala verkligheten. Bryman och Bell (2013, s. 632) beskriver att flermetodsforskning som strategi anammats av flertalet forskare och anses av många som en trovärdig och accepterad form av strategi.

Då studien i huvudsak utgick från den kvalitativa forskningsstrategin följer vidare en kritisk reflektion av denna. Bryman och Bell (2013, s. 416-418) skriver att det ibland riktas kritik till den kvalitativa metoden då vissa anser att den är för subjektiv, svår att replikera, problem med att generalisera och att där finns bristande transparens. Detta togs i beaktande vid undersökning och utförande av uppsatsen. Exempelvis menar Bryman & Bell (2013, s. 416) att kritik oftast riktas mot forskarnas subjektivitet då de kan etablera ett nära förhållande med undersökningspersonerna vilket kan påverka forskarens subjektivitet angående vad som är betydelsefullt för undersökningen. Detta undveks då inga intervjuer genomförts. Vidare skriver Bryman och Bell (2012, s. 417) att forskaren är den viktigaste komponenten vid datainsamling och därmed också styrs av sina intressen när det kommer till vad som anses intressant att rikta in sig på, vilket leder till en sämre replikerbarhet. Detta togs i beaktande då varje val motiverades samt att inga intervjuer genomfördes utan istället har data, i form av dokument, som var allmänt tillgängliga användes.

Vidare riktas kritik mot generalisering vid kvalitativa undersökningsresultat men precis som Bryman och Bell (2013, s. 417) skriver bör resultatet snarare generaliseras till teori och inte populationer. Då studien utgick från en analyserande fallstudie av normbildningsprocessen av *IFRS 15/ ASC 606 - Revenue from contracts with customers*, var fokusering på de teoretiska slutsatsernas kvalitet som utformats efter den insamlade datan. Enligt Bryman och Bell (2013, s. 417) bör detta ses som viktigt när generaliserbarheten granskas. Slutligen är kritik angående bristande transparens vanligt då det kan vara svårt att avgöra vad den kvalitativa forskaren faktiskt gjort eller hur den burit sig åt (Bryman och Bell, 2013, s. 418). Detta beaktades och för att öka transparensen gavs uppsatsen ett utvecklat metodavsnitt där varje del presenterades och val motiverades ingående. Eftersom studien utgick från ett induktivt angreppssätt där den insamlade datan påverkade och ledde fram till både uppsatsens teorier och syfte var en extra tyngdpunkt att motivera val och tillvägagångssätt vid insamling av empiriskt material för att på så sätt öka transparensen.

2.2 Val av teori

2.2.1 Litteraturstudie av tidigare empirisk forskning

I litteraturstudien presenterades det aktuella forskningsläget som togs del av inför studien och agerade som jämförelse mot resultat och slutsatser. Enligt Alvehus (2013, s. 29) ska den befintliga forskning som presenteras väljas utifrån relevans för den egna studien. För att klarlägga den befintliga forskningen utformades först en litteraturstudie. En inledande databassökning i Lunds Universitets samlade sökverktyg LUBsearch utfördes för att hitta relevant forskning. Sökningen gjordes på vetenskapliga artiklar som var granskade av forskningsprofessionen. Sökordet som användes i en första sökning var “*Norwalk Agreement*”. En andra sökning gjordes även på sökorden *standard-setting + IASB + FASB*. Ur sökningen sorterades den befintliga forskning ut som var relevant för vår studie, nämligen den forskning som undersökt de politiska aspekterna och maktförhållandena mellan IASB och FASB. Relevansen av de vetenskapliga artiklarna stöds av att de är publicerade i välkända tidskrifter.

Efter att flertalet artiklar lästs urskiljdes fyra vetenskapliga artiklar ut och de presenterades mer ingående under presentationen av den befintliga forskningen i teorin. För att få olika infallsvinklar användes artiklar med olika resultat, exempelvis användes en artikel av Camfferman och Zeff (2011) som ifrågasätter en annan vald artikel av Königsgruber (2009). Artiklarna som valdes ut tillförde en inledande kunskap och ett perspektiv på vad som redan hade forskats om. Studierna skiljer sig åt i metod- och teorival och har delvis kommit fram till skilda resultat vad gäller maktförhållandena mellan IASB och FASB, därav gjordes bedömningen att en ytterligare studie bidrar till kunskapen inom området.

När artiklar till litteraturstudien valdes var det av vikt att de var både referentgranskade samt publicerade i välrenommerade tidskrifter, detta för uppsatsens teoretiska bakgrund skulle bygga på en vetenskaplig grund. Då studiens ämne till viss del handlade om ett politiskt laddat område iaktogs försiktighet genom att använda tidigare studier med olika resultat, teorier och från olika författare.

2.2.2 Val av teoretiska perspektiv

Eftersom studien utfördes med ett induktivt angreppssätt växte de teoretiska perspektiven fram under studerandet av det insamlade empiriska materialet (Skärvad & Lundahl, 2016, s. 45). Ur det empiriska materialet urskildes fenomen som ansågs kunna appliceras i följande teorier: *Pluralism och elitism*, *Maktens tre dimensioner* och *Capture Theory*. Urvalet av teoretiska perspektiv utgick från Michael Hills (2005) bok *Policyprocesser* som samlat flera teorier om makt i framtagande av policys. Då normbildning ansågs vara en politisk process lik den policyprocess som Hill diskuterar i boken bedömdes teorierna lämpliga utifrån uppsatsens syfte. De perspektiven som valdes efter den insamlade empirin var *pluralism* och dess motpol *elitism* som har två skilda syner på hur makt utövas och därav kunde appliceras på det insamlade materialet men också ge en motsatt bild att jämföra med.

I Hills (2005) samling av teorier identifierades även teorin *Maktens tre dimensioner* av Steven Lukes (2005) som även applicerats i studien. I boken *Power - A Radical View* beskriver Lukes (2005) tre dimensioner som makt kan utövas i och som var applicerbara på den insamlade empirin. Slutligen valdes även *Capture Theory* som tagits del av i boken *Financial Accounting Theory* av Deegan och Unerman (2011) och genom ett snöbollsurval togs även del av artiklar från Walker (1987) samt Cortese, Irvine och Kaidonis (2010). *Capture Theory* speglar huruvida utfärdare av finansiella rapporter, som är de som regleras genom redovisningsstandarden, har inflytande i normbildningsprocessen. Förhållandet mellan de teoretiska perspektiven och det empiriska materialet utvecklades i analysen.

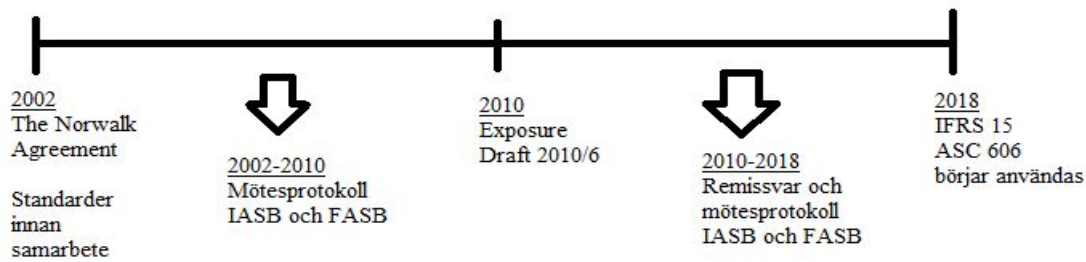
2.3 Empiriskt material

2.3.1 Empirins uppbyggnad

Genomgående för hela empirin är att fyra redovisningsfrågor från *Exposure Draft* valdes ut och granskades. Ett metodiskt val gjordes att bortse från två steg i normbildningsprocessen; diskussionspappret och det reviderade *Exposure Draft*. Detta på grund av studiens tidsram och att de steg som studerades ansågs ge mer relevans till studien. Anledningen till att *Exposure Draft 2010/6* valdes som startpunkt var att det tydligt gick att utläsa vilka förändringar som föreslogs samt att det fanns tillgängliga mötesprotokoll mellan FASB och

IASB både före och efter utgivandet av *Exposure Draft 2010/6*. Vidare kommenterade nästan 1000 intressenter på det utgivna *Exposure Draft 2010/6*. Det reviderade *Exposure Draft* ansågs inte bidra med någon ny information då uppgifter som fanns i det reviderade *Exposure Draft* fångats upp genom att se till hur standarden förändrades från *Exposure Draft 2010/6* till slutlig standard. Inte heller diskussionspappret, som gavs ut av FASB och IASB innan *Exposure Draft 2010/6*, ansågs bidra med någon relevant information. Detta då det inte var ett konkret förslag på hur den nya standarden skulle se ut samt att studien redan fångade hela händelseförloppet genom att intäktsstandarder innan och efter *Exposure Draft 2010/6*, mötesprotokoll och remissvar studerades.

Empirin byggdes upp i olika steg som föll i kronologisk ordning. Först redogjordes för hur de fyra redovisningsfrågorna beskrevs i IFRS och US GAAP innan konvergensprojektet. Sedan presenterades mötesprotokoll från IASB samt FASB där de diskuterat de fyra valda redovisningsfrågorna. Vidare presenterades hur dessa frågor sett ut i FASBs och IASBs *Exposure Draft 2010/6*. Vidare tog empirin fasta vid de så kallade remissvaren, det vill säga kommentarer från näringsliv, användare och myndigheter runt om i världen angående IASBs och FASBs *Exposure Draft; Revenue from Contracts with Customers (ED/2010/6)*. Sedan presenterades FASBs och IASBs gemensamma mötesprotokoll avseende möten som inföll efter utgivandet av *Exposure Draft 2010/6*. Slutligen presenterades den nya gemensamma standarden som aktörerna utvecklat. Samtliga delar av empirin var i ljuset av de fyra valda redovisningsfrågorna. Anledningen till att både redovisningsstandarder före och efter *Exposure Draft* från både FASB och IASB användes var för att se förändringen hos respektive normgivare. Mötesprotokollen användes för att det skulle vara möjligt att analysera vad normgivarna hade för agenda och vad deras intressen var. Slutligen användes remissvar för att se hur intressenterna försökte påverka respektive normgivare och om detta togs hänsyn till i den slutgiltiga standarden. För att förtydliga empirins uppbyggnad finns nedan en schematisk bild.



Figur 1. Tidslinje över normbildningsprocessen

2.3.2 Valda redovisningsfrågor från Exposure Draft

Fyra redovisningsfrågor från *Exposure Draft* valdes ut och granskades vidare. De fyra redovisningsfrågorna: 1) *Collectibility* - punkt 43, 2) *The Time Value of Money* - punkt 44-45, 3) *Non-Cash Consideration* - punkt 46-47, 4) *Consideration Payable to the Customer* - punkt 48-49, var samtliga under kategorin; *Measurement of Revenue*. Valet att studera några redovisningsfrågor av standarden gjordes på grund av studiens begränsade tidsram. Genom att studera ett fåtal frågor istället för hela standarden kunde en mer djupgående studie göras. *Collectibility*, *Time Value of Money*, *Non-Cash Consideration* och *Consideration Payable to Customer* var samtliga en del av *Exposure Draft 2010/6* som FASB och IASB gav ut. De fyra redovisningsfrågorna handlade om mätning av intäkter vilket var en stor del av intäktsredovisningen. Ytterligare en anledning till varför dessa redovisningsfrågor valdes var för att det skett en förändring mellan *Exposure Draft 2010/6* och den slutliga standarden i vilka aspekter som ska tas hänsyn till vid bestämmande av transaktionspriset. Slutligen ställde FASB och IASB frågor till intressenterna om två av de fyra redovisningsfrågorna då de ville ha deras åsikter. Det föll därför naturligt att ta med både redovisningsfrågor som FASB och IASB ville ha åsikter om och redovisningsfrågor som de inte ställer frågor om för att studera båda fallen.

2.3.3 Tillvägagångssätt vid insamling och presentation av empirin

FASBs och IASBs gemensamma *Exposure Draft 2010/6* hämtades från FASBs hemsida men samma finns även att hämta på IASBs hemsida. *Exposure Draft* granskades utifrån utvalda redovisningsfrågor och sammanfattades sedan för att återges under empirin. För att se hur standarden tidigare sett ut innan konvergensprojektet granskades och sammanfattades också IFRS standard. Eftersom den tidigare standarden inte hade samma begrepp som användes i *Exposure Draft* gjordes istället en tolkning över vad som ansågs vara motsvarigheten i den tidigare standarden. Den tidigare standarden hämtades från IFRS-volymen utgiven av FAR 2016. Information om redovisningsfrågornas motsvarighet i tidigare standard hittades i IAS 39, IAS 18 och IFRIC 13. Vidare hämtades information om US GAAPs tidigare standard från FASBs hemsida, här gjordes också en tolkning över vad som ansågs vara motsvarighet till redovisningsfrågorna i *Exposure Draft*. I standarden hittades information i följande delar: ASC 605-10, ASC 605-50, ASC 835-30, ASC 845-10 samt Concept Statement no 5.

Information om den nya gemensamma standarden IFRS 15 samt ASC 606 hämtades från IASBs och FASBs hemsidor. Allting applicerades på de fyra valda redovisningsfrågorna som nämnts ovan. Mötesprotokollen hämtades från både FASBs och IASBs hemsida, detta för att få protokoll från båda normgivarna. Alla mötesprotokoll som innehöll rubriken Revenue Recognition eller kategoriserades under Revenue Recognition studerades. De mötesprotokoll som innehöll något om de fyra redovisningsfrågorna studerades, tolkades och sammanfattades under empirin eftersom enbart de ansågs lämpliga för uppsatsens syfte. Mötesprotokollen delades vidare upp i om de avsåg möten före eller efter utgivandet av *Exposure Draft 2010/6* och de presenterades även med den uppdelningen i empirin.

Det fanns sammanlagt 1000 remissvar som kommenterade på IASBs och FASBs gemensamma *Exposure Draft* från 2010. Av de 1000 remissvar togs 998 del av. Ett av de två bortfallna breven var hemligstämplat och det andra var ett meddelande att personen skulle skicka in sin kommentar tillsammans med kommentarer i en annan fråga. Det sistnämnda kunde tyvärr inte lokaliseras och därför togs dessa två svar inte med i undersökningen. Remissvaren hämtades från FASBs hemsida men avsåg förutom remissvar till FASB även

remissvar enbart riktade till IASB eller till dem gemensamt (FASB, 2017e). Samtliga remissvar delades in i olika grupperingar beroende på:

- a) *Vilket land författaren till remissvaret associerades med, dessa sorterades därefter in och presenterades efter geografisk tillhörighet och vilket redovisningssystem landet tillämpade*

Varför denna indelning gjordes var för att se varifrån intressenterna var representerade och således också vilket redovisningssystem de använde. Detta för att senare kunna analysera om det fanns någon koppling mellan vilket redovisningssystem intressenten använde och dess synpunkter.

- b) *Vilken typ av organisation som låg bakom remissvar. Organisationerna delades in i följande kategorier; utfärdare av finansiella rapporter, användare av finansiella rapporter, redovisnings- och revisionsprofessionen, normgivare inom redovisning, universitet, privatpersoner och övriga organisationer.*

Slutligen gjordes denna indelning för att se vilken typ av intressent som skrev till organisationerna. Detta för att senare kunna analysera om det fanns någon skillnad i klassificering av kommenterande intressenter. Sammantaget ansågs indelningarna gemensamt kunna bidra till att analysera vilken organisationstyp som hade mest inflytande i relation till den andra när det kommer till utformandet av standarden. Detta eftersom intressenterna ansågs som en viktig faktor när normgivarna utformade redovisningsstandarderna.

Insamlad data avseende remissvaren presenterades i tabeller sorterade utifrån tre variabler; håller med, neutral och synpunkter. De svar som inte innehöll något ställningstagande kring en fråga klassificerades som neutrala. Vidare gjordes en indelning utifrån geografisk tillhörighet av intressenten som lämnat remissvaret, detta för att se vilken standard intressenten använde. Indelningen gjordes främst efter världsdel men en särskiljning gjordes på landsnivå i Nordamerika då USA använde US GAAP och Kanada vid tidpunkten för remissvaren var ett land som var på väg att implementera IFRS för noterade bolag (FASB & IASB, 2010, s. 3). Idag tillämpar Kanada IFRS för noterade bolag, men har som valmöjlighet

för bolag med verksamhet i USA att använda US GAAP (IFRS Foundation, 2017d). De som klassificerades som internationella är organisationer som uttryckte att de hade medlemmar från flera olika världsdelar. Ett fåtal av remissvaren saknade information kring varifrån avsändaren kom, dessa var privatpersoner och utgav ingen information om landstillhörighet och klassificerades som okända.

En vidare indelning gjordes beroende på vem som skickade in remissvaret. Dessa klassificerades i följande; utfärdare, användare, privatpersoner, redovisnings- och revisionsprofession, normgivare inom redovisning samt universitet. Utfärdare definierades som utfärdare av finansiella rapporter, det vill säga företag och branschorganisationer. Användare definierades som användare av finansiella rapporter, exempelvis banker och försäkringsbolag som tar beslut med hjälp av finansiella rapporter. Intresseorganisationer, såsom branschorganisationer och redovisningsassociationer, som förespråkade en större intressegrupp inkluderades i den kategori vars intressen de företrädde.

De intressenter som framförde synpunkter på redovisningsfrågorna; *Collectibility* och *Time Value of Money* delades in i diagram efter om de tillämpade US GAAP, IFRS eller planerade att implementera IFRS. Vid tidpunkten för inlämnandet av remissvaren som studeras, år 2010 - 2011, var det länder inom EU samt Australien och Nya Zeeland som tillämpade IFRS. USA var det enda land som använde US GAAP och övriga planerade att implementera IFRS i framtiden. (FASB & IASB, 2010, s. 3). Remissvar från europeiska länder som inte var med i EU behandlades som övriga länder från Europa, då de länder som lämnade remissvar även tillämpade IFRS trots fristående från EU. Dessa länder var Norge, Schweiz och Turkiet. (IFRS Foundation, 2017d; Deloitte, 2017). En tydligare redogörelse över klassificeringar och övervägande finns i appendix.

2.3.4 Dokumentstudie och dokumentens kvalitet

En dokumentstudie valdes att göras då det fanns en stor mängd dokument att tillgå studiens ämne. Intervjuer genomfördes inte då eventuella intervjupersoner dels skulle vara subjektiva, dels ansågs ämnet vara känsligt eftersom det är politiskt laddat. Risk fanns därför att eventuella intervjupersoner inte skulle vara villiga att uttrycka sina ställningstaganden. Eftersom en stor mängd dokument granskades kring de relativt snävt valda

redovisningsfrågorna ansågs de tillgängliga dokumenten vara tillräckliga för att uppnå studiens syfte.

Enligt Scott (1990, s. 6, i Bryman & Bell, 2013, s. 550) är det viktigt att bedöma dokumentets kvalitet. Dokumentet bör då bedömas utifrån fyra kriterier; autenticitet, trovärdighet, representativitet och meningsfullhet. De utvalda dokumenten ansågs vara av hög kvalitet då de var primärkällor och hade hög autenticitet och trovärdighet eftersom de var publicerade på FASBs och IASBs officiella hemsidor. Dokumenten bedömdes som meningsfulla för studien då de visade FASB och IASBs samt deras intressenters ställningstaganden i olika frågor avseende en gemensam redovisningsstandard av intäkter. Då det var originaldokument som studerades, både avseende protokoll, *Exposure Draft* och redovisningsstandarder från FASB och IASB samt remissvar från de olika intressenterna, ansågs också de vara representativa för FASB, IASB och intressenternas åsikter. Atkinson och Coffey (2004, i Bryman & Bell, 2013, s. 563) anser att intertextualitet är viktig att beakta i dokumentstudier, det vill säga kopplingen till andra dokument, eftersom ett dokument ofta är svar på ett annat dokument. I framställningen av empirin togs hänsyn till intertextualiteten då både *Exposure Draft* och remissvar, som reagerade på innehållet i *Exposure Draft*, studerades. Intertextualiteten togs även hänsyn när det gäller utformandet av *Exposure Draft* genom att tidigare ståndpunkter inom FASB och IASB lokaliserades genom mötesprotokoll och tidigare redovisningsstandard.

2.4 Analysmetod

I linje med den övergripande forskningsstrategin var analysmetoden både kvalitativ och kvantitativ. Då empirin bestod av dokument användes innehållsanalys för att analysera denna. En kvalitativ innehållsanalys är vanligt förekommande när dokument studeras och innebär ett "sökande efter bakomliggande teman i det material som analyseras" (Bryman & Bell, 2013, s. 565). Denna analysmetod användes för att ge en djupare förståelse för hur makt utövades i normbildningsprocessen genom att identifiera möjliga maktutövanden ur det som framställdes i mötesprotokoll och skillnader mellan tidigare redovisningsstandard, *Exposure Draft* och slutlig redovisningsstandard av intäkter. En kvantitativ innehållsanalys innebär att en mätning görs ur det material som studeras (Skärvad & Lundahl, 2016, s. 163). I analysen

användes kvantitativ innehållsanalys för att analysera intressenternas inflytande på utformningen av den slutgiltiga standarden genom att mäta antal synpunkter på förslagen i *Exposure Draft* och jämföra om de fick en påverkan på den slutliga standarden.

Analysen delades upp efter de fyra redovisningsfrågorna där makten mellan IASB och FASB analyserades utifrån teorin om *Maktens tre dimensioner*. Vidare analyserades respektive fråga utifrån makten mellan normgivarna och intressenterna. Då flest synpunkter kom från utfärdare av finansiella rapporter, det vill säga de som skulle regleras, analyserades även denna intressentgrupp utifrån *Capture Theory*. Avslutningsvis analyserades maktförhållandena som en helhet utifrån teorin om *Pluralism* och *Elitism*.

2.5 Reliabilitet, validitet, trovärdighet och äkthet

Ett vanligt sätt att granska studier är utifrån reliabilitet och validitet. Dessa begrepp anses mest lämpliga för den kvantitativa forskningen. (Bryman & Bell, 2013, s. 400). Studien bestod delvis av metoder från den kvantitativa forskningen, genom kvantifieringen av data från remissvaren, vilket gjorde begreppen relevanta att reflektera över. Reliabilitet avser ett måtts pålitlighet (Bryman & Bell, 2013 s. 171). Ur remissvaren gjordes mätningar av antal som höll med, var neutrala och hade synpunkter. En risk när innehåll i dokument tolkas och klassificeras är enligt Bryman och Bell (2013, s. 171) att interbedömarreliabiliteten påverkas. Det vill säga att det finns en risk att de som observerar materialet tolkar och klassificerar innehållet olika. Vid undersökningen av remissvaren fanns en medvetenhet angående interbedömarreliabiliteten och för att undvika skilda tolkningar diskuterades oklara fall innan klassificering sattes.

Validitet i sin tur handlar om att det som mäts verkligen är det som ska mätas (Bryman & Bell, 2013, s. 173). Undersökningen av remissvaren ämnade att ta reda på om intressenterna hade makt i normbildningsprocessen, vilket uppnåddes genom att mäta deras åsikter kategoriserade i tre variabler och sen jämföra om synpunkterna hade någon effekt på den slutliga utformningen av standarden. Vidare var tillvägagångssättet vid mätningen av det empiriska materialet öppet och utförligt presenterat i metodavsnittet. Eftersom uppsatsen

utgick mestadels från en kvalitativ metod förs nedan en diskussion kring uppsatsens trovärdighet och äkthet. Enligt Lincoln och Guba (1985) och Guba och Lincoln (1994) (återgivna i Bryman & Bell, 2013, s. 402) passar dessa begrepp bättre till den kvalitativa metoden.

Trovärdighet kan delas in i fyra delar; tillförlitlighet, överförbarhet, pålitlighet och konfirmering (Bryman & Bell, 2013, s. 402). Tillförlitlighet skapades genom att undersökningar följde regler och riktlinjer. Då den kvalitativa forskningen ofta fokuserar på djup och inte bredd (Bryman & Bell, 2013 s. 403) och så även denna uppsats, togs överförbarhet hänsyn till genom att ha en ingående rapportering angående detaljer inom det studerade ämnet. Detta kallar Geertz (1973) (återgiven i Bryman & Bell, 2013, s. 404) *thick descriptions* och är det som kvalitativa studier bör fokusera på. Uppsatsen fokuserade på djup inom de fyra valda redovisningsfrågorna och således granskades alla delar i ljuset av dessa. Enligt Guba och Lincoln (1994, återgiven i Bryman & Bell, 2013, s. 404) hjälper en riklig redogörelse att bestämma överförbarheten. Pålitlighet handlar om att skapa en komplett och öppen skildring av hela undersökningsprocessen, detta för att övriga sedan kan avgöra kvalitén på de olika stegen (Bryman & Bell, 2013, s. 405). Konfirmering handlar om att forskaren inte påverkat slutsatserna genom exempelvis personliga värderingar (Bryman & Bell, 2013, s. 405). Båda dessa aspekter beaktades genom öppenhet och motivering av val och steg som gjordes under uppsatsens gång.

Slutligen användes också kriteriet äkthet, där exempelvis rättvisande bild ingår (Guba & Lincoln, 1994, återgiven i Bryman & Bell, 2013, s. 405) det vill säga att de ståndpunkter som finns om det studerade ämnet ska på ett objektivt sätt presenteras. Detta togs hänsyn till genom att den insamlade datan kom separat eller gemensamt från de två normgivarna och således samlades inte data in från endast en normgivare. Vidare togs också intressenternas perspektiv hänsyn till då deras remissvar i frågan granskades. På så vis beaktades också deras åsikter i frågorna som studerades vilket ledde till att en mer rättvis bild av de olika uppfattningar som fanns kring det studerade ämnet. De fyra övriga kriterierna under äkthet, rör autenciteten eftersom dessa rör en undersöknings medverkande personer och uppsatsen inte hade några intervjuer kommer dessa inte tas upp vidare.

3. Teori

I teorikapitlet presenteras tidigare empirisk forskning för att ge en bakgrundsbild av vad tidigare forskning inom området har presenterat. Vidare presenteras de teoretiska perspektiv som kommer appliceras på det empiriska materialet i analysen.

3.1 Presentation av tidigare empirisk forskning

3.1.1 Ojämn maktfördelning mellan IASB och FASB

De Lange och Howieson (2005) undersöker i sin artikel *International accounting standard setting and U.S. exceptionalism* hur arbetsförhållandena mellan FASB och IASB, som starkt påverkas av nationalistiska och politiska aspekter, ser ut. De undersöker också på vilket sätt de politiska och nationalistiska aspekterna påverkar den internationella normbildningsprocessen. Författarna diskuterar möjliga utfall som de anser samarbetet mellan IASB och FASB kan resultera i (De Lange och Howieson, 2005, s. 1007). Antingen tror de att USA kommer att acceptera IFRS men kommer ha kvar politisk makt att påverka IASB eller att USA behåller US GAAP och att det kommer kvarstå skillnader mellan de två regelverken. (De Lange och Howieson, 2005, s. 1007)

De Lange och Howieson (2005, s. 1009) använder Keohanes modell om *International Regimes* som ett sätt att visa på att det finns en efterfrågan på en internationell redovisningsstandard. Efterfrågan beror på att den världspolitiska marknaden som lider av bland annat informationsasymmetri och hög osäkerhet. Keohane menar i sin modell att bland annat dessa aspekter skapar efterfrågan på *international regimes* där internationella samarbeten utvecklas som ger upphov till att praktisk tillämpning sprids mellan delar av regimen. Däremot finns det olika behov av *international regimes* det vill säga, mindre länder har större behov av samarbete än större länder. De menar till exempel att USA inte har samma beroendeställning till mindre länder som mindre länder har till USA men även att USA har en högre relativ makt vid internationella affärsuppställningar. (De Lange & Howieson, 2005, s. 1008-1009).

De Lange och Howieson (2005, s. 1014-1015) diskuterar även den relativa makten mellan FASB och IASB och konstaterar att det inte är ett jämlikt förhållande. Istället menar de att FASB, vid ett samarbete med IASB, skulle ha en bättre maktposition. Tarca (2004, återgiven i De Lange & Howieson, 2005, s. 1014) menar att en av de stora anledningarna till FASBs maktövertag är att de representerar världens största kapitalmarknad. Det innebär således att FASB även representerar en stor mängd av användarna till de finansiella rapporterna (De Lange & Howieson, 2005, s. 1014). Författarna hänvisar till Saemann (1999, återgiven i De Lange & Howieson, 2005, s. 1014) som bekräftar att just USAs kapitalmarknad är det som ger FASB makt vid utformningen av en internationell standard. En ytterligare källa till FASBs makt är dess enorma resurser tillsammans med SEC, som reglerar redovisningen i USA, och att många andra normgivare har använt US GAAP som utgångspunkt till sin egen redovisningsstandard. (De Lange & Howieson, 2005, s. 1014-1015).

3.1.2 Makten sedd utifrån struktur och vetorätt

Königsgruber (2009, s. 292) undersöker EUs och USAs struktur för utfärdande av redovisningsstandarder, han använder sig av en egen modell och drar slutsatser om maktrelationen mellan EU och USA samt om politiskt veto. Königsgruber (2009, s. 292) skriver också om politisk lobbying och varför det är mer troligt att det sker i Europa än i USA. Analysen leder fram till tre slutsatser; 1) att aktörer, både från den politiska och publika sektorn, i EU har mer möjlighet till påverkan när det kommer till reglering av finansiella rapporter, 2) harmoniseringen kommer inte vara neutral utan mer fördelaktigt riktat mot EUs preferenser än USA och slutligen 3) EU har mer aktörer som individuellt kan lägga veto än USA, detta leder således till att de politiska aktörerna i EU får en större betydelse. En annan aspekt är att detta också skulle leda till mer lobbying av politiska aktörer i EU. (Königsgruber, 2009, s. 292). Königsgruber (2009, s. 287-288) skriver att USAs och EUs system skiljer sig åt när det kommer till att stoppa en standard. I USA behöver tre politiska aktörer föredra status quo för att en standard ska stoppas medan i EU har tre aktörer individuellt veto (Königsgruber, 2009, s. 287). Veto-hotet från de politiska aktörerna blir således större vid en gemensam standard då den måste accepteras av samtliga politiska aktörer både i EU och USA. (Königsgruber, 2009, s. 288)

Camfferman och Zeff (2011, s. 298) svarar på Königsgrubers (2009) artikel, det är framförallt slutsatserna om att lobbying av politiska aktörer är mer troligt att hända i Europa samt att en eventuell harmonisering skulle bli riktad till fördel för EU som de anser är kontrafaktiska slutsatser. Camfferman och Zeff (2011, s. 298) menar istället att USA visar en historia av mer politisk lobbying som också varit utpräglad på många frågor och där flertalet intressenter har använt sig av politisk lobbying, detta till skillnad från Europa. Fallen av lobbying i Europa har varit begränsade till ett fåtal frågor där främst banker agerat lobbyister (Camfferman & Zeff, 2011, s. 298-299).

Vidare skriver Camfferman och Zeff (2011, s. 299) om Königsgrubers slutsats att den europeiska positionen kommer att dominera harmoniseringen mellan IASB och FASB. Författarna menar att detta inte är givet, speciellt inte då mycket kritik i Europa har handlat om att det amerikanska synsättet har influerat IASB för mycket. Dessutom menar författarna att det i USA inte finns någon liknande kritik som motsvarar den i Europa (Camfferman & Zeff, 2011, s. 299). Camfferman och Zeff (2011, s. 299) skriver också att FASB jämfört med IASB inte har ändrat sin standard i de mer betydelsefulla frågor, medan IASB har närmat sig FASB standard mer även i betydelsefulla frågor. Camfferman och Zeff (2011, s. 302) lägger också till några fler aspekter, exempelvis menar de att IASB har fler incitament till att utforma redovisningsstandarderna i riktning mot USAs önskan, detta då EU redan har accepterat IFRS i kontrast till USA. Camfferman och Zeff (2011, s. 302) anser också att Europaparlamentet är svagare än USAs kongress, exempelvis då Europaparlamentet inte har samma möjligheter som kongressen att enskilt bestämma när det kommer till redovisningsstandard.

3.1.3 Makt utifrån grad av konkurrens mellan FASB och IASB

Baudot (2014, s. 956) undersöker hur konvergensen i FASBs och IASBs gemensamma projekt har utvecklats mellan åren 2002 till 2011. Undersökningen studerar 23 projekt utifrån institutionell teori och politisk ekonomi (Baudot, 2014, s. 956). Ur projekten identifierar Baudot tre tidsperioder med olika arbetssätt för att uppnå konvergens. Mellan åren 2002 till 2006 observeras vad Baudot kallar *direct emulation*, som innebär att IASB och FASB imiterar varandras modeller och ideer för att implementera delar som fanns hos motparten för att uppnå likhet. Baudot (2014, s. 980) menar att *direct emulation* var dominant

förekommande i projekten under denna tidiga period på grund av att det uppstår en önskan om harmoniserade redovisningsstandarder efter att EU antagit IFRS då noterade bolag i Europa och USA skulle ha olika redovisningsstandarder. I studien av projekten visar det sig att IASB var mer benägna att implementera delar från US GAAP än vad FASB tog sig an delar av IFRS. FASB anses vara den dominanta aktören under den här perioden men även under åren 2006 till 2009 identifieras FASB som den som gjorde mindre förändringar utifrån befintlig redovisningsstandard och befintliga idéer (Baudot, 2014, s. 981).

Mellan 2006 till 2009 arbetade FASB och IASB primärt utifrån ett sätt som i undersökningen klassificeras som *difference reduction*. Genom att identifiera skillnader mellan FASB och IASBs standarder och gemensamt ta beslut om hur standarderna skulle se ut kunde skillnader dem emellan reduceras. Anledningen till att bearbetningarna av standarderna ledde till att gå mer mot FASBs utgångspunkt innan bearbetningarna än IASBs anser Baudot (2014, s. 981) vara att IASB önskade bli accepterade av SEC och tog därför en ställning där de var mer benägna att IFRS skulle närma sig US GAAP. När SEC därefter antog IFRS för utländska noterade bolag i USA argumenterar Baudot (2014, s. 982) att IASB fick ökad makt och det uppstod en högre grad av konkurrens mellan IASB och FASB.

Under perioden mellan år 2009 till 2011 fokuserade arbetet mellan IASB och FASB på att ta fram ny normgivning, vilket Baudot (2014, s. 982) benämner som *progressive redesign*. Baudot (2014, s. 982) menar att det fanns ett ökat tryck på att ta fram en gemensam redovisningsstandard efter finanskrisen, men att den ökade konkurrensen mellan IASB och FASB gjorde det svårt att komma överens om en enhetlig standard.

3.2 Teoretiska perspektiv

3.2.1 Pluralism och elitism

Hill (2005, s. 36) presenterar en sammanställning över olika teorier kring hur maktsystem kan se ut i politiska policyprocesser. Normbildning ses i uppsatsen vara en form av politisk

policyprocess. Hill (2005, s. 36) sorterar olika maktsystem utifrån maktens spridning och fördelning, av vilka två motpoler presenteras nedan: *pluralismen* och *elitismen*.

Dahl, en huvudperson inom *pluralismen* (Hill, 2005, s. 37-38), skrev den definition av makt som tagits upp i inledningen nämligen: "A has power over B to the extent that he can get B to do something that B would not otherwise do" (Dahl, 1957, s. 202-203). *Pluralismens* utgångspunkt är att makten är utspridd på flera olika aktörer i samhället. Alla aktörer i samhället har makt att påverka beslutsfattandet även om nivån av inflytande kan variera mellan aktörer. Detta beror på att de resurser som ger makt; såsom pengar och information, är utspridda i samhället men kan vara ojämnt fördelade mellan samhällets aktörer. (Hill, 2005, s. 38). På grund av att vissa aktörer har mer maktresurser än andra kan därför makten vara ojämnt fördelad men en viktig skillnad jämfört med *elitismen*, som kommer presenteras nedan, är att även de minsta aktörerna kan göra sin röst hörd i någon del av beslutsprocessen enligt *pluralismen*. (Hill, 2004, s. 36-47).

Elitismen skiljer sig från *pluralismen* då makten anses tillhöra en elit i samhället, vilket gör att makten är mer koncentrerad och ojämnt fördelad mellan samhällets aktörer (Hill, 2005, s. 36). Hill (2005, s. 47) citerar *elitismens* skapare Mosca (1939, s. 50) i att samhället består av två klasser, en mindre klass som har all makt och en större klass som rättar sig efter den mäktigare klassens maktutövande. De resurser som ger eliten makt kan vara pengar, sakkunskap, formella ämbeten och ställningar inom organisationer. Historiskt har sådan elitistisk makt tagits genom brutala åtgärder såsom militärt övertagande eller revolution. I dagens samhälle är det mindre sannolikt men förespråkare för *elitismen* menar att mindre aktörer kan ta makten i samhället genom att ta fördelaktiga positioner inom politiken och samordna sig i organisationer för att besitta så många maktresurser som möjligt. (Hill, 2005, s. 47-48). I USA identifierade Wright Mills (1963, återgiven i Hill, 2005, s. 48) en sådan elitistisk makt genom att en grupp personer dominerade på platser i regeringen, i affärsvärlden och inom militären. Genom att en grupp lyckas få bestämmande över viktiga positioner och därmed få hög grad av inflytande kan denna mindre grupp utöva makt mot den större massan (Hill, 2005, s. 47-48).

3.2.2 Maktens tre dimensioner

Lukes (2005) utvecklar Dahls pluralistiska teori om makt genom att sammanföra Dahls metod med hans kritiker, Bachrachs och Baratzs metod, och slutligen bidrar med en egen metod som han kallar den tredje dimensionen. Han menar att makt bör studeras i tre dimensioner.

Den första dimensionen är det pluralistiska synsättet på makt (Lukes, 2005, s. 17), som ovan beskrivits. Utgångspunkten i den första dimensionen är att studera öppna konflikter. En metod som användes av pluralisten Dahl. Öppna konflikter studeras genom att se vem som har tagit initiativet till det som beslutas om, vem som lägger veto mot någons förslag eller lägger egna förslag som i sin tur får veto mot sig. Enligt den första dimensionen är därför den som har mest inflytande den som får igenom flest av sina förslag. (Lukes, 2005, s. 17).

Dahls metod att studera öppna konflikter kritiseras av Bachrachs och Barat (Hill, s. 41). De menar att det även är viktigt att studera icke-beslut, som de definierar som "A devotes his energies to creating or reinforcing social and political values and institutional practices that limit the scope of the political process to public consideration of only those issues which are comparatively innocuous to A" (Bachrachs och Barat, 1962, s. 948). Genom att förhindra att en fråga kommer upp på dagordningen har en person eller organisation makt. Denna maktutövning kan vara oavsiktlig eller avsiktlig enligt Lukes (2005, s. 20). Den andra dimensionen bidrar således med att maktutövande även kan ske om frågorna aldrig kommer upp på agendan och det inte sker en öppen konflikt i frågan. Lukes (2005, s. 22) menar liksom Bachrachs och Barat att makt även kan ske i icke-beslut och inte enbart i öppna konflikter. Därför är detta den andra dimensionen som bör studeras när maktförhållanden undersöks enligt Lukes (2005, s. 24).

Lukes (2005, s. 27-28) eget bidrag och således den tredje dimensionen innebär att makt också bör anses vara att påverka någons preferenser att bli mer lika sina egna. Lukes (1947, s. 27 i Hill, 2005, s. 44) definition av sådan makt är följande: "A utövar makt över B när A påverkar B på ett sätt som står i strid med B:s intressen". Lukes (2005, s. 28) kallar ett sådant maktutövande för en latent konflikt. En latent konflikt innebär att ingen öppen konflikt

uppstår och inte heller motverkar A att frågan uppkommer på agendan då Bs verkliga intressen inte uttrycks eller B inte ens är medveten om sina verkliga intressen. Detta på grund av att A påverkar B att vilja samma saker som A. (Lukes 2005, s. 27-28).

3.2.3 Capture Theory

Reglering införs i många fall för att skydda det som gynnar allmänheten i stort framför vissa intressenters specifika intressen. Idén om *Capture Theory* motsäger att regleringen uppnår detta syfte då de intressenter som kommer påverkas av regleringen påverkar lagstiftare och normgivare att utforma lagstiftningen till deras fördel. (Deegan & Unerman, 2011, s. 77). Mitnick (1980, s. 95-96, citerad i Walker (1987, s. 281-282) beskriver att fångande av det reglerande organet kan ske genom följande sätt:

1. Den aktör som ska regleras kontrollerar både regleringen och det reglerande organet.
2. Aktören som ska regleras koordinerar det reglerande organets aktiviteter med sina egna aktiviteter så att deras privata intressen tillgodoses.
3. Aktören som ska regleras lyckas få det reglerande organet att inte vidta åtgärd eller en mindre påverkande åtgärd.
4. Den aktör som ska regleras lyckas genom samtal med det reglerande organet få dessa till att se på saken utifrån intressegruppens synvinkel och utforma regleringen såsom de önskar.
5. Det reglerande organet formar en gemenskap med den aktör som ska regleras, på grund av belöningsystemets grundläggande struktur och inte på grund av mutor eller inkompetens hos det reglerande organet.

Capture Theory har applicerats på normbildningsprocessen inom redovisning i tidigare studier. I en studie av Walker (1987, s. 269) ses att redovisningsprofessionen i Australien har lyckats "fånga" och påverka utfallet av normbildningsprocessen hos *Australian Accounting Standards Board*. Cortese, Irvine och Kaidonis (2010, s. 76) undersöker, genom att applicera *Capture Theory* på normbildningsprocessen av *IFRS 6: Prospektering efter samt utvärdering av mineraltillgångar*, huruvida intressentgrupper har influerat standarden. I fallstudien av IFRS 6 kommer de fram till att IASB har "fångats" av den industri de skulle reglera.

Deegan och Unerman (2011, s. 78) menar att historiskt har medlemmarna i de redovisningsnormgivande organen bestått av professionella redovisare och företagsrepresentanter. I studien av Walker (1987, s. 282) ses sammansättningen av medlemmar som en bidragande faktor till studiens slutsats att *Australian Accounting Standards Board* blivit fångade och låtit sig påverkas av de organisationer de faktiskt ska reglera. På senare år har sammansättningen av medlemmarna bidragit mindre till att organisationer kan fånga normgivarna och påverka deras normbildningsprocess då de flesta medlemmar sitter på heltid i de normgivande organen (Unerman, 2011, s. 78). Både IASB och FASBs medlemmar jobbar på heltid, utom tre stycken i IASB, samt har fått avsäga sig kontakten med tidigare arbetsgivare och svära på att arbeta för allmänhetens intressen (IFRS Foundation 2016, s. 11-12; FASB, 2017f).

4. Empiri

I empiriavsnittet presenteras det insamlade empiriska materialet utifrån de fyra studerade redovisningsfrågorna: *Collectibility*, *Time Value of Money*, *Non-cash Consideration* och *Consideration Payable to the Customer*. Dessa presenteras under avsnitt i kronologisk ordning: IFRS och US GAAP före samarbetet, mötesprotokoll från IASB och FASB före *Exposure Draft 2010/6*, *Exposure Draft 2010/6*, remissvar från intressenterna, FASB och IASBs gemensamma mötesprotokoll efter mottagandet av remissvaren och den slutliga standarden IFRS 15/ASC 606.

4.1 IFRS före samarbetet

4.1.1 Allmänt

I Europa och i de länder där IFRS antagits har tidigare intäktsredovisning bestått av bland annat IAS 18 från IASB men den nya standarden IFRS 15 ersätter IAS 11, IFRIC 13, IFRIC 15, IFRIC 18 och SIC 31 (PWC, 2014). I tidigare standard existerar inte de utvalda begreppen för studien men däremot liknande typer av paragrafer; nedan presenteras vad som tolkas vara en motsvarighet med *Collectibility*, *Time Value of Money*, *Non-Cash Consideration* och *Consideration Payable to the Customer*.

4.1.2 *Collectibility*

I det första förslaget på IFRS 15/ASC 606 finns begreppet *Collectibility* med och syftar till kreditrisken som föreligger vid ingående av ett kontrakt med en kund, det vill säga kundens betalningsmöjlighet. Tidigare intäktsredovisning innehåller inte denna typ av begrepp utan det som ligger närmst är nedskrivning av kundfordringar. I IAS 39 p 63 finns förklaring kring hur företag ska redovisa om nedskrivningsbehov finns. Nedskrivningen ska beräknas som skillnaden mellan redovisat värde och nuvärdet av uppskattade framtida kassaflöden och skrivs sedan ned direkt i balansräkningen eller via ett avsättningskonto. Beloppet som skrivs ned ska kostnadsföras i resultaträkningen. (IAS 39 p 63).

4.1.3 Time Value of Money

I IAS 18 p. 11 finns tidigare regler kring om betalningsdag skiljer sig från leveransdag av varor eller tjänster. Detta resulterar i att det nominella beloppet kan skilja sig från det verkliga värdet. I tidigare regler innebär detta att om köparen erhållit en finansiering ska ersättnings verkliga värde beräknas genom att nuvärdet av framtida inbetalningar beräknas med en implicit ränta. Den implicita ränta ska antingen vara; 1) en ränta som skulle gälla för liknande krediter eller 2) en ränta som diskonterar varans/tjänstens nominella belopp till det aktuella kontantpriset. Den räntan som kan identifieras på ett säkert sätt ska väljas. Skillnaden mellan ersättningen och det faktiska värdet ska redovisas som ränteintäkt. (IAS 18 p 11).

4.1.4 Non-Cash Consideration

Även i IAS 18 finns tidigare reglerna kring hur betalningar som sker med varor, tjänster eller värdepapper, det vill säga icke-monetär ersättning, ska hanteras. Enligt IAS 18 p. 12 ska sådana transaktioner inte ses som intäktsgenererande om varorna eller tjänsterna är likartade. Om varorna däremot är olikartade ska dessa transaktionerna ses som intäktsgenererande och ska värderas till verkligt värde. Om inte detta kan genomföras på ett pålitligt sätt justeras det verkliga värdet på godset som byts med eventuell överförd monetär ersättning, om sådan också ingått i ersättningen. (IAS 18 p 12).

4.1.5 Consideration Payable to the Customer

I de tidigare IFRS-standarderna, även IAS och IFRIC, finns endast vägledning om kundlojalitetsprogram när det kommer till ersättning till kunder, som hittas i IFRIC 13 (KPMG, 2016). Med kundlojalitetsprogram menas att kunderna tilldelas bonuspoäng och dessa ska i redovisningen separeras från den ursprungliga försäljningen där bonuspoängen genererades (IFRIC 13 p.1 och p.5). Ersättningen som erlagts vid försäljningen ska fördelas på försäljningen och de erhållna bonuspoängen så att bonuspoängen beräknas utifrån sitt verkliga värde (IFRIC 13 p. 6).

4.2 US GAAP före samarbetet

4.2.1 Allmänt

I USA har tidigare intäktsredovisning bestått av en delvis gemensam del men även branschspecifika delar. Samtliga har gått under huvudbeteckning ASC 605, som nu ersätts med ASC 606. I tidigare standard har punkterna identifieras som behandlar redovisningsfrågorna som tolkas vara en motsvarighet till *Collectibility* och *Time Value of Money*. Vad gäller tidigare standard avseende *Non-Cash Consideration* och *Consideration Payable to the Customer* har dessa identifierats i ASC 835, om räntor, och ASC 845, om icke-monetära transaktioner.

4.2.2 Collectibility

I ASC 605-10-25-4 finns tidigare vägledning gällande kreditrisk. I detta fall hänvisar de till den kreditrisk som uppstår när kundfordringar betalas under en utökad tid. Den del av ersättningen som inkommer under tiden ska redovisas genom en fördelning på det som avser återföring av kostnad respektive vinst. Fördelningen kan antingen göras utifrån procentuell fördelning mellan totala kostnaden och totala vinsten på försäljningsvärdet, alternativt att intäkten inte tas som vinst förrän den ersättning som inkommit uppgår till det fulla kostnadsbeloppet.

Vidare har FASB ett antal ramverk som heter concepts statements, varav *Concept Statement no 5* ger riktlinjer för redovisning och värdering i företags finansiella rapporter (FASB, 2017 g). Punkt nummer 85 ger vägledning i hur redovisningen av intäkter ska ske. När betalningar för en produkt eller tjänst samlas in under en längre tid och fördelningen av betalningen är osäker ska intäkten redovisas efter hur mycket ersättning som mottagits (Concept Statement no 5, p. 84 g).

4.2.3 Time Value of Money

Tidigare vägledning liknande *Time Value of Money* finns i ASC 835 i US GAAP. I den regleras räntor men däremot är förskottsbetalningar från kunder undantagen denna standard. Det innebär att på förskottsbetalningar tas ingen hänsyn till *Time Value of Money*, genom att

beloppet inte justeras för någon ränta.. (ASC 835-30-15-3b). Löften om en framtida betalning som kan jämföras med att en betalning uppkommer efter leverans av en vara eller tjänst, ska värderas till nuvärdet. Nuvärdet ska fastställas genom en marknadsränta och försäljningspriset av fordringen på en öppen marknad. (ASC 835-30-25-2). Om ett sådant försäljningspris inte kan fastställas ska en beräkningsränta användas (ASC 835-30-25-3).

4.2.4 Non-Cash Consideration

Enligt tidigare vägledning i ASC 845 ska ersättningar i form av icke-monetära medel värderas till verkligt värde (ASC 845-10-30-1). Om det verkliga värdet inte kan beräknas på ett tillförlitligt sätt ska värderingen göras utifrån den vara eller tjänst som säljaren lämnar i utbyte mot den icke-monetära ersättningen (ASC 845-10-30-3). Sådan värdering ska också användas om säljaren och köparen utbyter icke-monetära tillgångar som normalt säljs i deras verksamhet och sen ska säljas vidare till andra kunder eller om transaktionen saknar kommersiellt värde (ASC 845-10-30-3). Kommersiellt värde anses föreligga om det icke-monetära utbytet bedöms att signifikant påverka företagets framtida kassaflöde (ASC 845-10-30-4).

4.2.5 Consideration Payable to the Customer

Tidigare standard som reglerar ersättning som ges till kunder från säljaren, finns i ASC 605-50-45. En sådan ersättning ska i normalfallet minska intäkten men om specifika förhållande föreligger ska det istället redovisas som en separat kostnad. De förhållanden som ska beaktas är om säljaren mottar en identifierbar tillgång, som går att avskilja från den produkt eller tjänst som köparen mottagit av säljaren, i utbyte mot ersättningen. Samt att tillgångens värde går att uppskatta till ett rimligt värde. Värdet som uppskattas ska göras till verkligt värde och om det överstiger den utbetalda ersättningen så ska övervärdet redovisas som en minskning av säljarens intäkt. (ASC 605-50-45).

I bedömningen om den identifierbara tillgången är tillräckligt avskiljbar från produkten eller tjänsten som köparen mottagit av säljaren beror på om säljaren kan erhålla tillgången genom att ingå ett avtal med en part som inte har köpt dennes varor eller tjänster (ASC 605-50-45-2). I de fall ersättningen till kunden består av en fri produkt eller tjänst samt om ersättningen är

av annan karaktär än kontanter eller egetkapitalinstrument ska ersättningen redovisas som en utgift (ASC 605-50-45-3). I beaktandet av ersättningar till kunden ska säljaren även ta hänsyn till kunders kunder, till exempel om säljarens kund är en distributör som i sin tur säljer vidare till en återförsäljare. Om en ersättning utgår mellan säljaren och återförsäljaren i det här exemplet räknas det som en ersättning till försäljarens kund. (ASC 605-50-15-2a).

4.3 Mötesprotokoll från FASB och IASB innan Exposure Draft

4.3.1 IASBs mötesprotokoll

IASBs mötesprotokoll har studerats från 2002 till 2010. Utgångspunkten har varit år 2002 på grund av The Norwalk Agreement som var startpunkten till samarbetet mellan FASB och IASB. År 2010 kom det första utkastet på förslag till en ny intäktsstandard vilket innebar att det inledande stadiet var över och kommentarer från IASBs och FASBs intressenter samlades in. Nedan presenteras vad som diskuterats och antecknats angående de fyra utvalda redovisningsfrågorna; *Collectibility*, *Time Value of Money*, *Non-Cash Consideration* och *Consideration Payable to the Customer* på möten hos IASB.

År 2002 och 2003 var diskussionen kring de, för studien, utvalda begreppen inte särskilt aktiv och det var inte förrän i februari 2004 som något av begreppen togs upp. I februari 2004 diskuterade IASB projektet *Revenue recognition* och bestämde preliminärt att effekterna av *Time Value of Money* och *Collectibility*, som benämndes som kundens kreditrisk, skulle tas hänsyn till om det för kontraktet hade ett materiellt värde. (IASB, 2004, s.7).

I juni 2005 nämnde IASB att de arbetade tillsammans med FASB på intäktsredovisningen och att de ville fortsätta med det. I september presenterades att intäktsredovisningen skulle baseras på förändringar i tillgångar och skulder som uppkom i kontrakt med kunder. (IASB, 2005, s. 2-3).

Det var inte förrän i Mars 2009 som IASBs åter tog upp några av studiens redovisningsfrågor. Här skrev de att det diskussionspapper de gav ut 2008, tillsammans med FASB, inte tog hänsyn till om tiden för ersättning och tiden för utförandet av prestationen skiljde sig åt, det

vill säga *Time Value of Money*. Under ett möte i Mars 2009 diskuterades redovisningsfrågorna. Angående *Time Value of Money* skrev IASB att de preliminärt bestämde att detta borde tas hänsyn till, vid bestämmandet av transaktionspriset, om värdet i kontraktet var materiellt. Under detta möte togs begreppet *Non-Cash Consideration* också upp hos IASB för första gången i intäktsredovisningens utformning. IASB bestämde preliminärt att en betalning av icke-monetär karaktär borde värderas till verkligt värde. Om det inte var möjligt att bestämma det verkliga värdet på betalningen borde företagen istället mäta det verkliga värdet på de utbytta varorna eller tjänsterna. (IASB, 2009a, s.3-4).

I maj 2009 fortsatte diskussionen hos IASB och denna gång kring kundernas kreditrisk, det vill säga *Collectibility*. De ansåg att en kunds kreditrisk borde återspeglas i kontraktet som upprättas mellan parterna. Däremot var diskussionen inte särskilt långt gången utan det blev bestämt att de fortsatt skulle fundera över hur denna redovisningsfråga skulle presenteras. (IASB, 2009b, s.4).

4.3.2 FASBs mötesprotokoll

Mötesprotokoll har studerats från FASBs styrelsemöten angående intäktsredovisning under perioden 2002 till 2010. Det vill säga från perioden då en gemensam intäktsredovisningsstandard sattes på agendan genom Norwalk Agreement till den föreslagna standarden i *Exposure Draft 2010/6*. Frågan om intäktsredovisning fanns återkommande under perioden med början 2002, men nedan presenteras de protokoll som behandlat de redovisningsfrågor studien undersöker: *Collectibility*, *Time Value of Money*, *Non-Cash Consideration* och *Consideration Payable to the Customer*.

Första gången FASB nämnde någon av de studerade redovisningsfrågorna i deras mötesprotokoll var på ett styrelsemöte den 18 februari 2004. Styrelsen diskuterade om *Time Value of Money* och kundens kreditrisk, som senare definierades som *Collectibility*, skulle tas med i mätningen av intäkter. Styrelsemedlemmarna var eniga i att dessa frågor skulle tas med när en intäkt mäts. En medlem ansåg att det dock borde göras ett undantag för kortsiktiga fordringar av hög volym som uppstår rutinmässigt. Samtliga tyckte också att undantag borde göras när effekten av *Time Value of Money* och kreditrisker inte var materiella. (FASB, 2004, s.9).

Den 30 januari 2008 nämndes *Time Value of Money* och kundens kreditrisk på nytt i ett protokoll från FASBs styrelsemöte. Dock var det inte FASBs styrelsemedlemmar själva som tog upp frågan utan deras medarbetare så kallade "staff", som förberedde material till mötet, som nämnde att IASB på deras motsvarande möte lyft frågan om *Time Value of Money* och kundens kreditrisk. På detta möte och IASBs motsvarande möte ombads styrelsemedlemmarna att ta upp frågor som de tyckte var viktiga att behandla vidare. Då lyfte IASB påståendet att *Time Value of Money* och kundens kreditrisk behövde behandlas mer om det skulle vara med i mätningen av intäkter och att mer informationen om hur det då skulle gå till i praktiken behövdes. Detta kommenterades inte vidare av FASB och de lyfte ingen fråga vid mötet avseende de redovisningsfrågor i studien. Vid mötet deltog även en medlem från IASB. (FASB, 2008, s. 8).

FASB diskuterade vid ett styrelsemöte den 1 april 2009 hur transaktionspris bör bestämmas när det finns en tidsskillnad mellan betalning och prestationen av en vara eller tjänst, det vill säga *Time Value of Money*. Vid detta möte deltog även en styrelsemedlem från IASB. Samtliga styrelsemedlemmar röstade för *Time Value of Money*. Vidare röstade samtliga styrelsemedlemmar, liksom IASB gjorde när de fick frågan av "staff", att *Time Value of Money* skulle beaktas endast när effekten var materiell. FASB fick också frågan om effekten av *Time Value of Money* skulle redovisas separat från intäkterna. Samtliga FASB medlemmar höll med om detta. The "staff" meddelade att IASB på möte i mars hade röstat för samma förslag som FASB men att några medlemmar var oroliga för det var missvisande att ränteintäkterna av *Time Value of Money* skulle ses som en egen resultatpost, då de genererats av en ordinarie intäkt. (FASB, 2009, s. 5-8).

Under samma möte beslutades även om *Non-Cash Consideration*, det vill säga när ersättning från kunden ges i form av icke-monetära medel. Styrelsen beslutade att transaktionspriset, vid ersättningar i sådan form, skulle utgöras av det verkliga värdet av den icke-monetära tillgången alternativt försäljningspriset av den sålda varan eller tjänsten som låg till grund för ersättningen. Dock rådde det delade meningar mellan några av FASBs medlemmar angående hur värdet skulle bestämmas. En styrelsemedlem bedömde att verkligt värde inte borde utgöra värderingsgrund utan istället ett uppskattat försäljningspris av utförd

prestationsförpliktelse, då grunden i den nya standarden baserades på utförda prestationsförpliktelser och inte verkligt värde. (FASB, 2009, s. 11-14).

Den 10 juni 2009 möttes FASB styrelse för att bland annat diskutera frågor kring *Non-Cash Consideration*. En styrelsemedlem från IASB deltog i mötet. Samtliga medlemmar röstade för att en icke-monetär tillgång som mottagits som ersättning men med syfte att sälja vidare till en tredje part inte borde tas upp som en intäkt (FASB, 2010a, s. 16). Styrelsen var också eniga i att icke-monetära ersättningar endast borde tas upp som intäkt om den har kommersiellt värde. (FASB, 2010a, s. 17). Begreppet kommersiellt värde återfinns i tidigare standarden ASC 845-10-30-4 där definitionen var att det bedöms påverka företagets framtida kassaflöde. Slutligen togs också ett beslut om byteshandel. Resultatet var enhälligt att vid byteshandel ska intäkten mätas genom den tillbyttas tillgångens verkliga värde eller om det inte kan bestämmas till försäljningspriset av varan eller tjänsten den utgör ersättning för. Dock var styrelsen tydliga med att om ingen tillförlitlig värdering av varken den icke-monetära tillgången eller försäljningspriset fanns borde transaktionen inte tas upp som en intäkt. (FASB, 2010a, s. 17).

4.4 Exposure Draft 2010/6

4.4.1 Collectibility

Collectibility är en av fyra variabler, tillsammans med *Time Value of Money*, *Non-Cash Consideration* och *Consideration Payable to the Customer*, som ska tas hänsyn till när transaktionspriset bestäms enligt punkt 42 i *Exposure Draft*. Punkt 43 i *Exposure Draft* tar upp begreppet *Collectibility*. Enligt punkten innebär *Collectibility* kundernas betalningsmöjlighet, det vill säga kreditrisken att ingå ett kontrakt med en kund. Den föreslagna punkten innebär att företag ska beakta kreditrisken när de mäter hur mycket intäkt kontraktet med kunden genererar när den identifierade prestationsförpliktelsen mot kunden är uppnådd. Intäkten ska uppgå till det belopp som företaget förväntar sig att få betalt av kunden och ett viktat sannolikhetsmått ska användas. Det vill säga att det ska göras en sannolikhetsbedömning av hur stor intäkten kommer att bli. I *Exposure Draft* finns frågor till intressenterna att beakta i remissvaren. Fråga 5 är en direkt fråga om *Collectibility* och punkt 43, där intressenterna frågas om de håller med om att kundens kreditrisk ska påverka intäkten

när företaget uppfyller en prestationsförpliktelse. (FASB, 2010b, s. 20; IASB, 2010, s. 26 - 27).

4.4.2 Time Value of Money

I *Exposure Draft* från 2010 angående föreslagen ny standard, IFRS 15/ ASC 606, föreslås att begreppet *Time Value of Money* att ta hänsyn till när transaktionspriset bestäms. Punkterna 44-45 tar upp begreppet och förklarar hur det ska tolkas. Det föreslagna begreppet *Time Value of Money* syftar till att transaktionspriset ska reflektera nuvärdet av utlovad ersättning om kontraktet innehåller en tidsperiod som är finansierad av en av parterna. Punkt 44 i *Exposure Draft* menar att när transaktionspriset ska bestämmas ska hänsyn tas till, om det i kontraktet finns en uppskjutning i tid och en av parterna ska finansiera varorna eller tjänsten fram till betalningsdag, att värdet på överenskomet belopp kan ändras. Enligt punkt 45 ska därför det överenskomna värdet diskonteras med en diskonteringsränta. Till detta begrepp fanns i *Exposure Draft* en specifik fråga, nummer 6, som intressenter fick svara på. Frågan var om intressenterna höll med om påståendet och om inte, varför? (FASB, 2010b, s. 20; IASB, 2010, s. 27).

4.4.3 Non-Cash Consideration

Det tredje begreppet som tas upp i punkt 42 i *Exposure Draft* från 2010 är *Non-Cash Consideration*. FASB och IASB menar att vid bestämmandet av transaktionspriset skall hänsyn tas till de transaktioner där utbytet mot varor inte sker med pengar utan till exempel värdepapper. För att bestämma transaktionspriset vid sådana här typer av kontrakt specificerar punkt 46 att den icke-monetära ersättningen ska värderas till verkligt värde. Om detta inte kan göras står det vidare i punkt 46 att ett fristående försäljningspris på varorna eller tjänsten som överfördes ska användas istället. (FASB, 2010b, s. 21; IASB, 2010, s. 27).

I punkt 47 menar IASB och FASB att om ett kontrakt innefattar att betalning av varor eller tjänster sker med varor eller tjänster ska dessa ses som icke-monetära betalningsmedel och även de värderas till verkligt värde. Till dessa punkter ställdes inga specifika frågor till intressenterna att svara på. (FASB, 2010b, s. 21; IASB, 2010, s. 28).

4.4.4 Consideration Payable to the Customer

Den fjärde och sista punktens effekt att ta hänsyn till vid bestämmandet av transaktionspriset är *Consideration Payable to the Customer*. Punkt 48-49 i *Exposure Draft* från 2010 redogör för *Consideration Payable to the Customer*. Begreppet syftar till att om företaget har betalat eller ska betala till en kund ska beloppet antingen 1) dras av på transaktionspriset, 2) hanteras som andra köp från leverantörer eller 3) kombinera 1 och 2. (FASB, 2010b, s. 21; IASB, 2010, s. 28).

Efterföljande punkt 49 menar i de fall beloppet dras av från transaktionspriset ska detta redovisas när det senare av följande händelser sker; företaget levererar varan eller tjänsten till kunden eller när företaget lovar att betala ersättningen till kunden. I *Exposure Draft* ställs ingen specifik fråga till intressenter avseende *Consideration Payable to the Customer*. (FASB, 2010b, s. 22; IASB, 2010, s. 28).

4.5 Remissvar på Exposure Draft 2010/6

4.5.1 Remissvar indelade på geografisk tillhörighet samt organisationstyp

I tabell 1 kan utläsas remissvar fördelade över organisationstyp samt världsdel, med undantag för USA och Kanada som är specificerade separat. Det går tydligt att se att antalet remissvar övervägande kom från USA, då ca 77,6% av svaren var inskickade från USA. Detta är i stor kontrast mot Europa som endast representerade 12,3% av svaren. En stor del av svaren från USA kom från mindre företag inom byggbranschen som reagerade starkt emot den föreslagna intäktsstandarden där intäktsredovisningen skulle baseras på att i ett kontrakt identifiera olika prestationsförpliktelser, vilket inte gick i linje med tidigare standard inom US GAAP där intäktsredovisningen baseras på procentuellt uppfyllt förpliktelse.

Tabell 1. Remissvar fördelade över geografisk tillhörighet

	Antal	Procent
Nordamerika		
- USA	774	77.6%
- Kanada	18	1.8%
Europa	123	12.3%
Oceanien	20	2.0%
Asien	47	4.7%
Afrika	6	0.6%
Sydamerika	3	0.3%
Internationell	5	0.5%
Okänt	2	0.2%
Totalt:	998	100.0%

I tabell 2 kan utläsas att utfärdare, det vill säga företag och branschorganisationer, var den dominant gruppen av intressenter som skickade in remissvar. Vidare går det att i tabell 3 utläsa att av svaren som skickades in med amerikansk geografisk tillhörighet var 78,6% inskickade av utfärdare, det vill säga företag och branschorganisationer. En stor del av dessa var de mindre företagen inom byggbranschen. Motsvarande siffra i Europa var 55,3%. Både från USA och Europa hade alltså flest inskickade svar varit från utfärdare.

Tabell 2. Remissvar fördelade över typ av organisation

	Antal	Procent
Utfärdare	723	72.4%
Användare	69	6.9%
Redovisnings- och revisionsprofessionen	89	8.9%
Normgivare inom redovisning	25	2.5%
Privatpersoner	28	2.8%
Universitet	19	1.9%
Övriga organisationer	45	4.5%
Totalt:	998	100.0%

Tabell 3. Typ av organisation fördelade på geografisk tillhörighet

	Utfärdare	Användare	Redovisnings- och revisionsprofessionen	Normgivare inom redovisning	Privatpersoner	Universitet	Övriga organisationer
Nordamerika							
- USA	84.1%	85.5%	65.2%	0.0%	71.4%	89.5%	26.7%
- Kanada	1.5%	1.4%	2.2%	4.0%	0.0%	0.0%	6.7%
Europa	9.4%	5.8%	18.0%	56.0%	7.1%	5.3%	40.0%
Oceanien	1.0%	4.3%	4.5%	8.0%	0.0%	5.3%	6.7%
Asien	3.3%	2.9%	7.9%	16.0%	14.3%	0.0%	13.3%
Afrika	0.6%	0.0%	1.1%	4.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Sydamerika	0.1%	0.0%	0.0%	8.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Internationell	0.0%	0.0%	1.1%	4.0%	0.0%	0.0%	6.7%
Okänt	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	0.0%
Totalt:	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

4.5.2 Collectibility

Av de 998 remissvar som skickades in till FASB eller IASB var 32 stycken, det vill säga ca 3,2% för förslaget om *Collectibility* medan 269 stycken, det vill säga 27% hade synpunkter på förslaget som helhet eller delar av det. Resterande av de inskickade remissvaren nämnde inte frågan och ansågs därmed som neutrala i frågan. I tabell 4 presenteras siffrorna uppdelade på geografisk tillhörighet som intressenten som låg bakom respektive remissvar tillhörde.

Tabell 4. Remissvar fördelade utifrån synpunkt och geografisk tillhörighet

<i>Collectibility</i>	Håller med	Neutral	Synpunkter
Nordamerika			
- USA	9	643	122
- Kanada	1	2	15
Europa	9	28	86
Oceanien	2	4	14
Asien	7	18	22
Afrika	0	0	6
Sydamerika	2	1	0
Internationell	0	1	4
Okänt	2	0	0
Totalt:	32	697	269

Av de remissvar som kom från Europa, Oceanien, Kanada och internationella organisationer hade övervägande del synpunkter angående *Collectibility*. Dessutom var alla sex remissvaren från Afrika negativa till *Collectibility*. De svar som kom från Sydamerika var till övervägande del positiva till förslaget. I svaren från USA var intressenterna i 83,2 % av fallen neutrala, det vill säga att frågan inte togs upp i deras inlämnade svar. I tabell 5 presenteras den procentuella fördelningen över åsikterna efter geografisk tillhörighet.

Tabell 5. Procentuell fördelning av åsikter efter geografisk tillhörighet.

<i>Collectibility</i>	Håller med	Neutral	Synpunkter	Totalt:
Nordamerika				
- USA	1.2%	83.1%	15.8%	100.0%
- Kanada	5.6%	11.1%	83.3%	100.0%
Europa	7.3%	22.8%	69.9%	100.0%
Oceanien	10.0%	20.0%	70.0%	100.0%
Asien	14.9%	38.3%	46.8%	100.0%
Afrika	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%
Sydamerika	66.7%	33.3%	0.0%	100.0%
Internationell	0.0%	20.0%	80.0%	100.0%
Okänt	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%

I diagram 1 presenteras synpunkterna fördelade efter den redovisningsstandard som intressenterna tillämpade när de lämnade in remissvar. Av de 269 remissvar som innehöll synpunkter på förslaget kom 46 % från USA, det vill säga de intressenter som tillämpade US GAAP. 38 % kom från Oceanien, som representerades av Australien och Nya Zeeland, och Europas länder, som tillämpade IFRS vid tidpunkten. Slutligen var de resterande 16 % av remissvaren från intressenter i länder som 2010 inte ännu hade implementerat IFRS men var på väg åt det hållet. I uppdelningen, som även presenteras i diagram 2, har gruppen Internationell med fyra remissvar inte tagits med, då dessa intressenter svarade för intressen hos både dem som tillämpade IFRS och US GAAP.

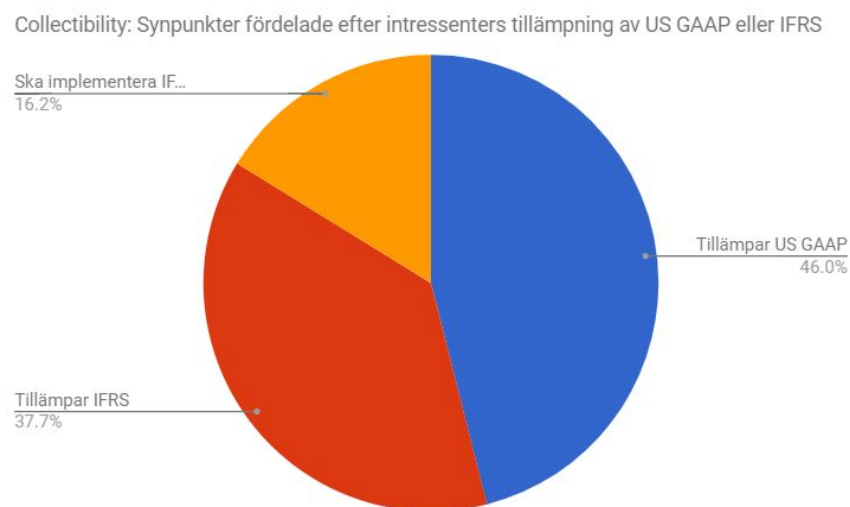


Diagram 1. Synpunkter fördelade efter intressenters tillämpning av US GAAP eller IFRS

De flesta synpunkterna kom från intressenter som var utfärdare av finansiella rapporter, det vill säga företag och deras representanter. Hela 60,6 % av remissvaren som innehöll synpunkter på förslaget om *Collectibility* kom från denna gruppen. Den andra största gruppen i att ha synpunkter på förslaget var redovisnings- och revisionsprofessionen. Mindre andel synpunkter kom från användare av de finansiella rapporterna, så som försäkringsbolag och banker. Fördelningen mellan de olika typer av organisationer som intressenterna utgjorde kan utläsas i diagram 2.

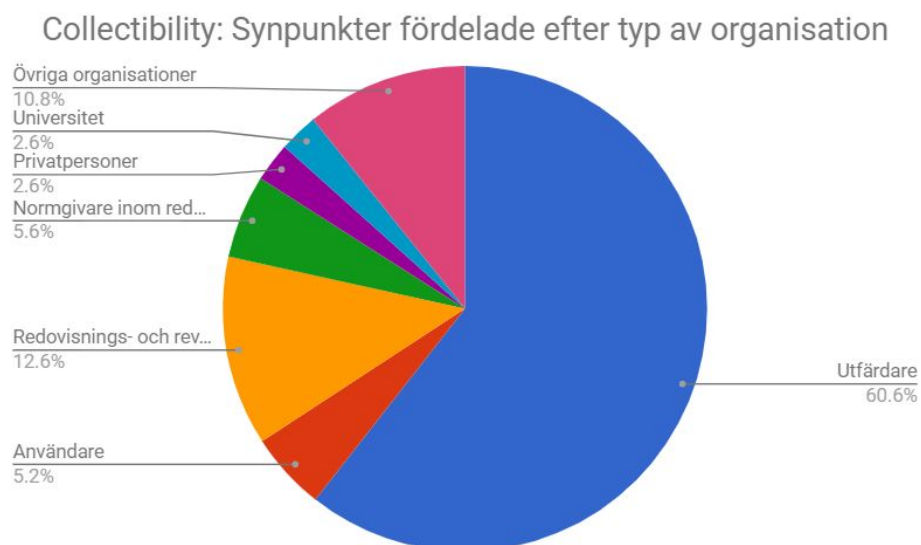


Diagram 2. Synpunkte fördelade efter typ av organisation.

4.5.3 Time Value of Money

I frågan om konceptet av *Time Value of Money* uttryckte fler intressenter ett medhållande i frågan. I 131 remissvar angavs att intressenterna höll med principen, dock var fördelningen relativt jämn då 119 stycken remissvar hade synpunkter. Det var även ett stort antal remissvar där frågan inte nämdes och därmed ansågs som neutrala, hela 748 stycken. Siffrorna presenteras mer ingående i tabell 4, där de också är uppdelade efter geografisk tillhörighet på intressenten. Ett påpekande i vissa av remissvaren, där intressenterna höll med om punkterna om *Time Value of Money*, var att de gärna såg att mer vägledning i frågan utformades till standarden. Dessa påpekanden har inte räknats som en synpunkt utan endast ett klagande och underlättande för det praktiska användandet när intressenten i övrigt var positiv till utformandet och principen i helhet. En av synpunkterna som framfördes var att det i vissa fall kunde uppstå en tidsskillnad mellan leverans och betalning som var mindre än ett år, varpå de som uttryckte åsikten inte ansåg att transaktionspriset borde reflektera *Time Value of Money* under en sådan kort period. En annan av synpunkterna var att *Time Value of Money* endast borde beaktas om en överenskommelse gjorts med kunden att det finns en finansiell komponent i kontraktet. FASB och IASB noterade dessa synpunkter i ett gemensamt mötesprotokoll där de sammanställde synpunkter från intressenternas remissvar (FASB & IASB, 2010, s. 25).

Tabell 6. Remissvar fördelade utifrån synpunkt och geografisk tillhörighet

<i>Time value of money</i>	Håller med	Neutral	Synpunkter
Nordamerika			
-USA	38	672	64
-Kanada	8	8	2
Europa	48	40	35
Oceanien	11	4	5
Asien	16	22	9
Afrika	4	0	2
Sydamerika	2	1	0
Internationell	2	1	2
Okänt	2	0	0
Totalt:	131	748	119

Liksom i frågan om *Collectibility* var den största andelen av svaren neutrala angående *Time Value of Money*. Synpunkterna var inte överstigande i någon av de geografiska tillhörigheten. I Oceanien, Afrika och Sydamerika var övervägande del av åsikterna i svaren positiva till *Time Value of Money*. I övrigt var det en ganska jämn fördelning mellan de som höll med och de som var neutrala. Den procentuella fördelningen av åsikterna efter geografisk tillhörighet presenteras nedan i tabell 7.

Tabell 7. Procentuell fördelning av åsikter efter geografisk tillhörighet

<i>Time value of money</i>	Håller med	Neutral	Synpunkter	Totalt:
Nordamerika				
-USA	4.9%	86.8%	8.3%	100.0%
-Kanada	44.4%	44.4%	11.1%	100.0%
Europa	39.0%	32.5%	28.5%	100.0%
Oceanien	55.0%	20.0%	25.0%	100.0%
Asien	34.0%	46.8%	19.1%	100.0%
Afrika	66.7%	0.0%	33.3%	100.0%
Sydamerika	66.7%	33.3%	0.0%	100.0%
Internationell	40.0%	20.0%	40.0%	100.0%
Okänt	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%

I diagram 3 presenteras intressenternas synpunkter uppdelade efter vilket redovisningssystem de tillämpade år 2010 när de lämnade in sina remissvar. Av de intressenter som hade synpunkter i frågan var majoriteten de som tillämpade US GAAP, 55 %. Oceanien och Europa som vid tidpunkten tillämpade IFRS uppgick till 34 % av de remissvar som hade synpunkter. De som vid tidpunkten ännu inte hade implementerat IFRS men svarade på

Exposure Draft med anledning av att det i deras länder var en pågående fråga att IFRS skulle implementeras, bidrog till 11% av synpunkterna.

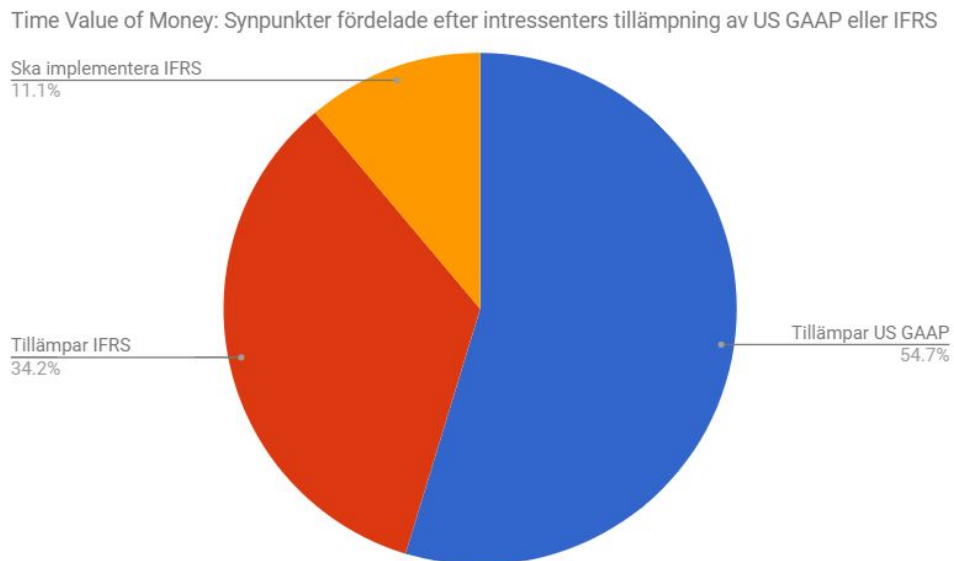


Diagram 3. Synpunkter fördelade efter intressenters tillämpning av US GAAP eller IFRS

Liksom i fallet med *Collectibility* så kom de flesta av synpunkterna från utfärdare av finansiella rapporter. Hela 66,4 % av synpunkterna kom från företag eller organisationer som representerade företagsfrågor. Gruppen övriga organisationer och redovisnings- och revisionsprofessionen var de grupper som lämnade näst flest synpunkter, 9,2 % av synpunkterna kom från respektive grupp. Fördelningen kan utläsas nedan i diagram 4.

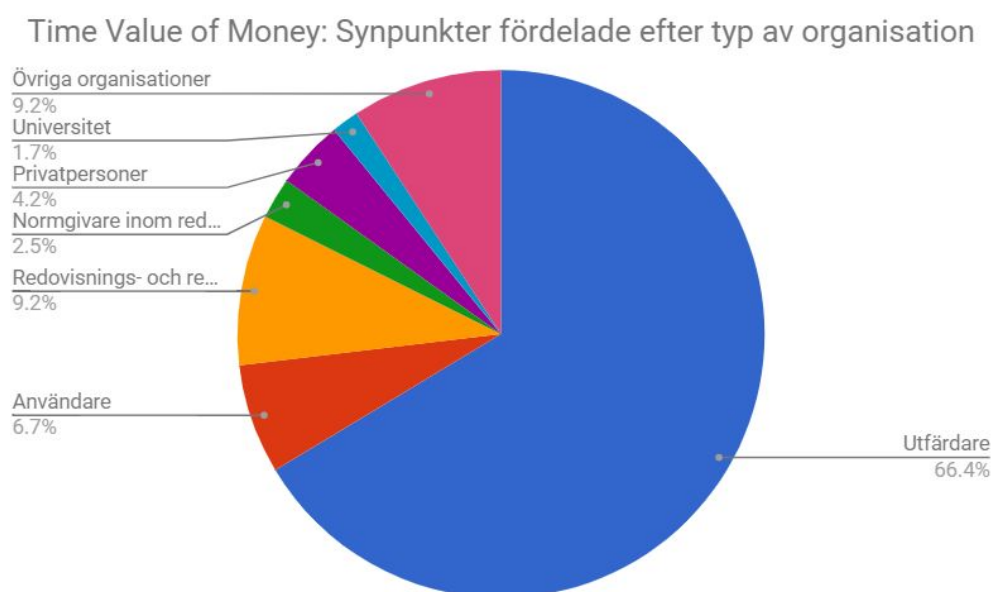


Diagram 4. Synpunkter fördelade efter typ av organisation

4.5.4 Non-Cash Consideration

Angivet nedan i tabell 8 finns svar om intressenterna höll med, var neutrala eller hade synpunkter på begreppet *Non-Cash Consideration*. I denna fråga var övervägande, 989 av 998, neutrala, det vill säga, de nämnde ingenting om begreppet i sina remissvar.

Tabell 8. Remissvar fördelade utifrån synpunkt och geografisk tillhörighet

Non-cash consideration	Håller med	Neutral	Synpunkter
Nordamerika			
-USA	2	768	4
-Kanada	0	18	0
Europa	1	120	2
Oceanien	0	20	0
Asien	0	47	0
Afrika	0	6	0
Sydamerika	0	3	0
Internationell	0	5	0
Okänt	0	2	0
Totalt:	3	989	6

Totalt framfördes bara sex synpunkter på *Non-Cash Consideration*. Fyra av remissvaren som var negativa kom från USA medan resterande två var från Europa. Således var cirka 67 % av de negativa synpunkterna från användare av US GAAP medan resterande 33 % kom från användare av IFRS. Hälften av de inlämnade remissvaren kom från intressenter från redovisnings- och revisionsprofessionen. Två av remissvaren kom från utfärdare och det resterande från en privatperson. Då synpunkterna var få har ingen tabell över åsikter med geografisk tillhörighet och diagram över synpunkter efter redovisningsstandard eller organisationstyp utformats som under avsnitten om *Collectibility* och *Time Value of Money*.

4.5.5 Consideration Payable to the Customer

Angivet nedan i tabell 9 finns svar om intressenterna höll med, var neutrala eller hade synpunkter på begreppet *Consideration Payable to the Customer*. Detta begrepp var intressenterna till övervägande neutrala till.

Tabell 9. Remissvar fördelade utifrån synpunkt och geografisk tillhörighet

<i>Consideration payable to customer</i>	Håller med	Neutral	Synpunkter
Nordamerika			
-USA	3	768	3
-Kanada	0	18	0
Europa	0	121	2
Oceanien	0	19	1
Asien	0	47	0
Afrika	0	6	0
Sydamerika	0	3	0
Internationell	1	4	0
Okänt	0	2	0
Totalt:	4	988	6

Liksom i frågan om *Non-Cash Consideration* var det få synpunkter som framfördes angående *Consideration Payable to the Customer*. Även här fanns det endast sex synpunkter, varav tre kom från intressenter i USA , två från Europa och en från Oceanien. Procentuellt innebär det att 50 % av synpunkterna kom från intressenter som tillämpade US GAAP och resterande 50 % från Europa och Oceanien som tillämpade IFRS vid tidpunkten. Liksom i frågan om *Non-Cash Consideration* kom här synpunkterna till 50 % från redovisnings- och revisionsprofessionen. Resterande tre remissvar kom från en utfärdare och en privatperson. Då synpunkterna var få har ingen tabell över åsikter på geografisk tillhörighet och diagram över synpunkter efter redovisningsstandard eller organisationstyp utformats som under avsnitten om *Collectibility* och *Time Value of Money*.

4.6 Gemensamma mötesprotokoll efter intressenternas remissvar på Exposure Draft 2010/6

I Mars 2011 rapporterade IASB kring *Time Value of Money*. De menade att både FASB och IASB var överens om att hänsyn borde tas till *Time Value of Money* om finansieringen var signifikant till kontraktet. De båda organisationerna bestämde preliminärt att om signifikans råder skulle företagen ta hänsyn till om beloppet på ersättningen varit densamma om betalning gjordes samtidigt som överföringen av varorna eller tjänsterna. De ska även ta hänsyn till tidsskillnaden mellan betalning och leverans. Det bestämdes även preliminärt att detta inte behövde göras om tidsperioden från leverans av varor till betalning var ett år eller mindre. Samtliga representanter från FASB och IASB var överens. (IASB, 2011, s.6-7).

Under samma möte diskuterades även *Collectibility*. Kring *Collectibility* togs preliminära beslut och de bestämde att en enhet inte borde ta hänsyn till en kunds kreditrisk i bestämmandet av transaktionspriset. De påpekade att detta beslut är en förändring gentemot *Exposure Draft 2010/6*. Bakom beslutet stod alla representanter från FASB och IASB. Det föreslogs istället att ett företag borde redovisa kreditrisken i resultaträkningen men som en kostnad istället för ett avdrag på intäkten. Förslaget röstades igenom men inte lika samstämmigt som ovan. (IASB, 2011, s.6-7).

Inte förrän 2015 togs några beslut gällande *Non-Cash Consideration*. Här beslutade enbart FASB om att belopp som var av icke-monetär karaktär borde bestämmas vid kontraktets början. Detta beslut togs inte av IASB då de inte ville göra några tillägg till IFRS 15 angående *Non-Cash Consideration*. (IASB, 2015, s. 5-6).

4.7 Slutlig standard

4.7.1 Collectibility

I den slutgiltiga standarden är *Collectibility* helt borttaget och begreppet nämns inte i standarden. Under punkterna som anger vilka variabler som ska tas hänsyn till vid bestämmandet av transaktionspriset har dock en ny punkt lagts till som benämns; *Variable*

Consideration. Här har organisationerna frångått den ursprungliga tanken med hänsynstagande till kundens kreditrisk och istället ersatt den med hur man hanterar kontrakt där ersättningen kan variera. (IFRS 15 p. 49; ASC 606-10-32-5).

4.7.2 Time Value of Money

I den slutliga versionen, efter kommentarer på *Exposure Draft* har begreppet *Time Value of Money* tagits bort som rubrik och ersatts med “The existence of a significant financing component i the contract” (IFRS 15 p. 47; ASC 606-10-32-15). I de båda standarderna har förklaringen kring hur man ska hantera om tiden för ersättning skiljer sig gentemot tiden för leverans av varor eller tjänster utvecklats från två punkter till sex. (IFRS 15 p. 47; ASC 606-10-32-15)

Vad som är nytt för den slutliga standarden är att IASB och FASB lagt fokus på att finansieringskomponenten som uppstår för en av parterna ska vara signifikant. Om finansieringskomponenten, det vill säga att det finns en tidsperiod mellan leverans och betalning, inte är signifikant behöver ingen justering för *Time Value of Money* göras. Det råder ett ytterligare fokus på i vilka fall det ska bedömas att det inte finns en signifikant finansiell komponent. I både IFRS 15 och ASC 606 kan utläsas att så inte är fallet om 1) kunden betalade i förväg och leveransdag beror på kunden, 2) om ersättningen är osäker och baseras på framtida händelseförlopp som varken kunden eller företaget kan påverka samt 3) om skillnaden i ersättning och faktisk kontant ersättning beror på något annat än finansiering av tidsperioden. (IFRS 15 p. 62; ASC 606-10-32-17). Ett undantag har gjorts från när *Time Value of Money* behöver beaktas även om det identifierats en signifikant finansiell komponent i kontraktet med kunden, nämligen om tidsperioden mellan leverans och betalning är mindre än ett år (IFRS 15 p. 63; ASC 606-10-32-18).

4.7.3 Non-Cash Consideration

I den slutliga versionen av IFRS 15/ASC 606 finns begreppet *Non-Cash Consideration* kvar. Begreppet har utvecklats från två till fyra punkter där den egentliga skillnaden är en ytterligare förklaring till hur värdering ska ske om beloppet inte kan fastställas till verkligt värde på ett tillförlitligt sätt (IFRS 15 p. 66-69; ASC 606-10-32-21 - 24). Ett uppskattat säljpris ska användas om det inte är möjligt att mäta verkligt värde på ett tillförlitligt sätt

(KPMG, 2016, s. 87). Det sista steget skiljer sig mot den tidigare standarden inom IFRS medan den första regeln; att mäta efter verkligt värde om det är möjligt, stämmer överens med tidigare IFRS standard; IAS 18 p 12 (KPMG, 2016, s. 90). Den nya standarden stämmer även ganska väl in på den tidigare standarden inom US GAAP men även här finns skillnader när det kommer till värdering om inte verkligt värde går att mäta tillförlitligt (KPMG, 2016, s. 90-91). Den slutliga ASC 606 skiljer sig mot den slutliga IFRS 15 genom att mätningen av *Non-Cash Consideration* ska ske vid ingåendet av kontraktet med kunden medan detta inte anges i IFRS 15 (KPMG, 2016, s. 9).

4.7.4 Consideration Payable to the Customer

I den slutgiltiga standarden är *Consideration Payable to the Customer* fortfarande kvar som en av aspekterna att beakta när transaktionspriset bestäms (IFRS 15 p. 48 e; ASC 606-10-32-3). Definitionen av *Consideration Payable to the Customer* är samma som i *Exposure Draft 2010/6*. Det vill säga att det är ett kontant belopp alternativt krediter eller checkar som företaget har eller ska betala till kunden. Ett sådant belopp ska minska transaktionspriset och intäkten av varan eller tjänsten som företaget har sålt till kunden (IFRS 15 p. 70; ASC 606-10-32-25). Överlag har punkterna om *Consideration Payable to the Customer* ändrats lite, innebörden är densamma men texterna är mer utförliga än föregångarna i *Exposure Draft 2010/6*. Jämfört med tidigare standard inom IFRS är den nya standarden mycket mer utförlig och i praktiken har tidigare ersättning till kunder hanterats på olika sätt, ibland som reducering av intäkt och ibland som en kostnad (KPMG, 2016, s. 96). När det gäller tidigare standard inom US GAAP har den varit mer omfattande än IFRS och i många avseenden är den nya standarden lik tidigare US GAAP (KPMG, 2016, s. 97).

5. Analys

I analyskapitlet kopplas den empiriska materialet ihop med de teoretiska perspektiven. Kapitlet börjar med att i var och en av de fyra studerade redovisningsfrågorna analysera makten mellan IASB och FASB genom Steven Lukes teori om Maktens tre dimensioner. Därefter analyseras makten mellan normgivarna och intressenterna, utifrån de tre dimensionerna men även Capture Theory. Slutligen förs en analys ur ett helhetsperspektiv av de fyra redovisningsfrågorna utifrån teorierna om makten sedd utifrån pluralism och elitism.

5.1 Collectibility

5.1.1 Makten mellan IASB och FASB

Sett till tidigare normgivning inom IFRS respektive US GAAP skiljde det sig lite mellan de två redovisningsstandarderna när det gäller *Collectibility*, det vill säga hur hänsyn tas till kundens kreditrisk i intäktsredovisningen. Inom IFRS justerades inte intäkter för kundens kreditrisk utan ändringen gjordes på tillgångssidan i balansräkningen genom att justera kundfordringen till en osäker kundfordran om kundens betalningsmöjlighet ansågs osäker. Inom US GAAP fanns dock en liknande vägledning som den föreslagna i *Exposure Draft 2010/6*. Om betalningen av en kundfordran delades upp under längre tid skulle intäkten justeras efter det belopp som faktiskt mottagits av kunden.

I *Exposure Draft 2010/6* föreslogs av FASB och IASB att kundens kreditrisk skulle bedömas inledningsvis när intäkten för en utförd prestation redovisas. Företaget skulle alltså bedöma hur mycket de väntade sig få betalt av kunden. Denna formulering skiljer sig markant från IASBs tidigare hantering av kundens kreditrisk genom osäkra kundfordringar men ligger lite närmre till hands FASBs tidigare normgivning att intäkten skulle justeras till det belopp som fås in av kunden om betalningen delas upp under en längre period. Därmed kan argumentering göras för att ideén om att kundens kreditrisk ska påverka transaktionspriset och intäkten anses ligga närmare FASBs preferenser.

På de styrelsemöten som hölls mellan 2002 och 2010, innan *Exposure Draft 2010/6* presenterades, diskuterade både IASB och FASB *Collectibility* under deras respektive

styrelsemöten 2004 och båda var positiva till att kundens kreditrisk borde tas med i bestämmandet av transaktionspriset. Båda ansåg att kundens kreditrisk endast skulle beaktas om effekten är materiell. Inga meningsskiljaktigheter mellan de båda normgivande organen kan utläsas.

Enligt Lukes teori om *Maktens tre dimensioner* handlar den första dimensionen om vem som tar initiativet till ett ämne och får igenom beslutet i enlighet med sina preferenser, vilket kan studeras genom en öppen konflikt. I denna studie av *Collectibility* framgår det att ämnet behandlades öppet men inga meningsskiljaktigheter verkar ha förekommit mellan IASB och FASB under styrelsemötena. Frågan är då om det har funnits ett icke-beslut eller en latent konflikt mellan IASB och FASB, vilket motsvarar maktens andra och tredje dimension enligt Lukes. I studien framkommer inget som tyder på att varken FASB eller IASB hindrat varandra från att föra fram ett ämne på agendan, vilket är definitionen för ett icke-beslut och maktens andra dimension. I frågan om en latent konflikt har förekommit kan argumentation föras från att förslaget i *Exposure Draft* anses ligga närmare FASBs tidigare normgivning kring hantering av kundens kreditrisk än IASBs. Ett möjligt scenario är att FASB har kunnat påverka IASBs preferenser angående kreditrisk att bli mer lika deras egna och därför har ingen öppen konflikt uppstått. Om FASB har påverkat IASBs preferenser har dock ett maktutövande skett i den tredje dimensionen.

Maktutövningen i frågan om *Collectibility* anses utifrån ovanstående vara jämt fördelad mellan FASB och IASB. Ingen öppen konflikt förekommer i frågan utan parterna har varit överens om utformningen av *Collectibility* i *Exposure Draft 2010/6*, vilket tyder på att makten har varit jämt fördelad mellan de båda parterna. Dock finns tecken på att FASB kan ha tagit initiativet till *Collectibility* då förslaget i *Exposure Draft* ligger närmare tidigare US GAAP-standard.

5.1.2 Makten mellan normgivare och intressenter

Intressenterna gavs möjlighet att lämna remissvar på de förslag IASB och FASB utgett i *Exposure Draft 2010/6* på en ny intäktsredovisning. Till två av de fyra redovisningsfrågorna som har studerats fanns specifika frågor till intressenterna att besvara om vad deras ståndpunkt var i frågan. Dessa var *Collectibility* och *Time Value of Money*. I empirin kan

utläsas att dessa två frågor fått mer respons av intressenterna än *Non-Cash Consideration* och *Consideration Payable to the Customer* som inte hade specifika frågor kopplade till dem. I maktförhållandet mellan normgivningsorganen och intressenterna kan detta ses som ett sätt att utöva makt i den andra dimensionen. Det vill säga att makt utövas genom att vissa frågor undanhålls från att komma upp på agendan. I frågan om *Collectibility* har dock frågan lyfts till agendan av IASB och FASB, genom att ta upp det som en fråga till intressenterna, vilket kan tyda på att normgivarna inte var riktigt överens eller förlitade sig på att frågan skulle mottas på ett bra sätt av intressenterna.

Flera av intressenterna lämnade synpunkter på förslaget att kundens kreditrisk ska beaktas i bestämmandet av transaktionspriset och därmed minska intäkterna. De uppgick till ca 27 % av intressenterna. De flesta intressenter var dock neutrala i frågan och nämnde inte om de var för eller emot förslaget. Endast 3,2 % var positiva till förslaget. Av de synpunkter som kom in var 46 % från USA, 37,8 % från länder som tillämpade IFRS och resterande 16,2 % från länder som planerade att implementera IFRS. Synpunkterna var således ganska jämt fördelade mellan tillämpare av IFRS och US GAAP om man sammanför de som redan använde IFRS och de som planerade att införa IFRS i en grupp så uppgår de till 54 %. Vilket kan sättas i relation till de 46 % som var amerikanska intressenter. I de länder som tillämpade eller planerade att implementera IFRS som redovisningsstandard var i flera länder majoriteten av remissvaren negativa till *Collectibility*. Det fanns en skillnad gentemot de amerikanska intressenterna som tillämpade US GAAP då de var till största delen neutrala i frågan om *Collectibility*.

En anledning till skillnaden kan vara att en stor del av remissvaren från amerikanska intressenter kom från mindre företag inom byggbranschen som starkt reagerade mot att intäkter ska redovisas utifrån att prestationsförpliktelser ska identifieras i kontraktet med kunden. Att inte motsvarande antal svar kom från tillämpare av IFRS kan bero på att länder i Europa ofta har en annan redovisningsstandard för mindre företag än IFRS. Det är en fråga som går utanför de aspekter som studerats i denna uppsatsen men det bedöms ha påverkat det stora engagemanget från amerikanska intressenter och generat den stora andelen remissvar från amerikanska intressenter. Då många av dessa intressenter endast gav kritik mot just identifierandet av en prestationsförpliktelse var de också i många fall neutrala i de fyra frågor

som här har studerats. Vilket till viss del förklarar varför det var en övervägande andel neutrala svar från amerikanska intressenter i frågan om *Collectibility*. Dock översteg andelen av amerikanska intressenter som hade synpunkter i frågan de som höll med förslaget.

I de styrelsemöten som IASB och FASB höll efter de fått in remissvaren på *Exposure Draft 2010/6* så tog de upp frågan om *Collectibility* och valde därefter att ta bort beaktandet av kundens kreditrisk i bestämmandet av transaktionspriset. Enligt *Capture Theory* har fångande av det reglerande organet, i detta fall IASB och FASB, bland annat skett om den aktör som ska regleras lyckas påverka det reglerande organet så att den inte vidtar någon åtgärd. Det kan appliceras på fallet med *Collectibility* då en stor del av synpunkterna kom från utfärdare av finansiella rapporter, det vill säga företag och dess representanter, och dessa företag är de som normgivarna ville reglera. 60,4 % av synpunkterna som kom in genom remissvaren var från utfärdare av finansiella rapporter. Genom att IASB och FASB tagit bort *Collectibility* i den slutliga redovisningsstandarden tyder det på att företagen lyckats fånga normgivaren och påverka regleringen efter sina egna preferenser. Som tidigare nämnts ses dock ingen större skillnad mellan om det var företag som tillämpade IFRS eller US GAAP som hade synpunkterna och således påverkade normgivarna, utan makten var fördelad över de geografiska regionerna. Vilket tyder på en samlad uppfattning hos företagen oavsett tidigare redovisningsstandard avseende att kundens kreditrisk inte bör beaktas i transaktionspriset.

5.2 Time Value of Money

5.2.1. Makten mellan FASB och IASB

Utifrån det empiriska materialet går det att utläsa skillnader mellan IFRS och US GAAP innan den föreslagna intäktsstandarden utgavs. Gällande begreppet *Time Value of Money* skulle företagen i IFRS beräkna nuvärdet av framtida inbetalningar med en implicit ränta medan det inom US GAAP inte fanns vägledning till en sådan justering, utan istället skulle en betalning som uppkommit efter leverans värderas till nuvärdet. Nuvärdet skulle då beräknas genom en marknadsränta och försäljningspriset av fordringen.

I *Exposure Draft 2010/6* blev begreppet *Time Value of Money* föreslaget i samband med bestämmandet av transaktionspriset. Här föreslog IASB och FASB att transaktionspriset

skulle reflektera nuvärdet av utlovad ersättning om kontraktet innehöll en tidsperiod som finansieras av en av parterna i kontraktet. Med hjälp av en diskonteringsränta skulle den utlovade ersättningen beräknas till ett nuvärde. Det går att utläsa att det föreslagna i *Exposure Draft 2010/6* går i riktning med IASBs tidigare standard varför det även kan argumenteras för att idén går i riktning med IASBs preferenser.

På de möten som respektive organisation hade innan *Exposure Draft 2010/6* presenterades togs *Time Value of Money* upp av både IASB och FASB år 2004. De båda organisationerna skrev att de tyckte att frågan borde tas hänsyn till vid bestämmandet av transaktionspriset. Vad som kan utläsas ur det empiriska materialet är att det verkar vara IASB som tog upp begreppet *Time Value of Money* och diskuterade det innan FASB gjorde det. Det verkar som att IASB är mer benägna att diskutera just detta begrepp då de lyft att *Time Value of Money* behövde behandlas ytterligare och FASB diskuterade det efterhand de fått reda på att IASB tagit upp det på sitt möte.

Utgångspunkten för att avgöra vem som haft makt i utformning av begreppet *Time Value of Money* är att studera den öppna konflikten i enlighet med Dahls och Lukes teorier. Att utläsa vem som tog initiativ till att sätta *Time Value of Money* på agendan är svårt eftersom det verkar som att de båda organisationerna till en början är samstämmigt överens om att transaktionspriset ska reflektera *Time Value of Money*. Däremot kan makt ha utövats av IASB i den första dimensionen genom att IASB tog upp begreppet *Time Value of Money* på agendan före FASB vid deras separata möten. Det har även noterats att IASB verkade vara den som ville fortsätta diskussionen inom ämnet mer än FASB. Den andra dimensionen i Lukes teori menar att även icke-beslut bidrar till makt till exempel genom att en av organisationerna förhindrar att en fråga kommer upp på dagordningen. Det finns ingenting i studien som tyder på att någon av organisationerna försökte förhindra den andre att ta upp någonting på agendan. Detta innebär att makt genom icke-beslut inte utövats. Däremot kan argumenteras om makt utövats i enlighet med den tredje dimensionen. Den tredje dimensionen innebär enligt Lukes att också påverkan på någons preferenser att bli mer lika sina egna är en del av maktutövningen. I fallet om *Time Value of Money* kan alltså IASB ha påverkat FASB att få den slutliga standarden mer lik den tidigare IFRS.

5.2.2. Makten mellan normgivare och intressenter

Som nämnt ovan gavs intressenter en möjlighet att lämna kommentarer på det utgivna *Exposure Draft 2010/6* för att ge sin ståndpunkt. Angående *Time Value of Money* ställdes en specifik fråga av IASB och FASB till intressenterna att svara på. Att en specifik fråga har ställts kring *Time Value of Money* kan ses som en form av maktutövning inom den andra dimensionen av Lukes teori om de tre dimensionerna. I det empiriska materialet kan utläsas att *Time Value of Money* har fått mer respons än *Non-Cash Consideration* och *Consideration Payable to the Customer* därtill inga specifika frågor ställdes. Detta innebär att makt utövats genom att frågor undanhållits att tas upp. Dessutom är det en öppen konflikt som studerats i frågan eftersom det var IASB och FASB som tog upp frågan på agendan vilket innebär att makten kan analyseras även inom den första dimensionen av Lukes teori. Att IASB och FASB tog upp frågan för att samla in svar från intressenter kan innebära att de inte var överens om utformandet och därav ville ha intressenternas åsikt.

I tabell 6 går att utläsa att den största delen av svaren var geografiskt från USA. Av dessa var de flesta neutrala men som nämnt ovan har de som inte ens nämnde begreppet *Time Value of Money* behandlats som neutrala. Anledningen till att det överrepresenterade antalet neutrala svar är precis som under *Collectibility* att väldigt många svar kom från småföretagare som bara nämnde sitt missnöje med förslaget kring prestationsförpliktelse. Däremot svarade många av intressenterna att de önskade vidare vägledning om hur hantering av *Time Value of Money* skulle ske. Som svar på intressenternas åsikter blev den slutgiltiga standarden mer omfattande och utförlig än den som föreslagits i *Exposure Draft 2010/6*. Intressenterna hade även åsikter i frågan om *Time Value of Money* alltid skulle beaktas när det fanns en tidsperiod mellan betalning och leverans och ett flertal ansåg att undantag borde göras för tidsperioder under ett år. I denna frågan lyssnade även IASB och FASB på intressenterna och i den slutliga standarden är ett sådant undantag inkluderat. Det fanns även synpunkter i form av att en del intressenter endast tyckte att *Time Value of Money* skulle beaktas om det var överenskommet med kunden i kontraktet att leverans- och betalningsdag skulle skiljas åt. Denna synpunkt fick däremot inte genomslag i den slutliga redovisningsstandard, vilket tyder på att intressenterna inte fullt ut har makt att påverka IASB och FASB.

Capture Theory innebär att de som ska regleras försöker fånga det reglerade organet för att försöka påverka och få det till sin fördel. Teorin ger förslag på en rad olika sätt att fånga lagstiftaren. Då många av synpunkterna kom från utfärdare av finansiella rapporter, hela 66,4 %, kan det argumenteras för att de har genom samtal, i form av remissvar, med FASB och IASB delvis påverkat dem att se saken ur utfärdarnas perspektiv och få reglering såsom de önskar. Som nämnt ovan hade några av synpunkterna på *Time Value of Money* inflytande i den slutliga utformningen av redovisningsstandarden men att IASB och FASB bortsåg från några av synpunkterna som kom. Det visar att IASB och FASB är de som har makten i slutändan även om de tar del av den reglerade partens och andra intressenters åsikter.

5.3 Non-Cash Consideration

5.3.1. Makten mellan FASB och IASB

Det har tidigare inte varit någon avsevärd skillnad mellan standarderna hos IFRS och US GAAP när det kommer till hur icke-monetär ersättning ska hanteras. Båda standarderna hade som princip att den icke-monetära ersättningen ska värderas till verkligt värde. Om det inte var möjligt att värdera till verkligt värde så skulle istället enligt IAS 18 det verkliga värdet på godset som bytts justerat med överförd monetär ersättning, om sådan också ingått i ersättningen. Enligt ASC 845 borde, om det verkliga värdet inte kunde beräknas på ett tillförlitligt sätt, istället värdering göras utifrån den vara som säljaren lämnar i utbyte mot den icke-monetära ersättningen. I *Exposure Draft 2010/6* skrivs att icke-monetär ersättning ska värderas till verkligt värde, det vill säga att ingen skillnad gentemot tidigare standarders huvudprincip. I den slutgiltiga standarden *IFRS 15/ASC 606* är fortfarande principen att värdering ska ske till verkligt värde kvar. Dock ska om verkligt värde inte kan fastställas, istället ett uppskattat säljpris användas, detta skiljer sig mot tidigare standarder.

I mars 2009 diskuterade IASB *Non-Cash Consideration* och tog ett preliminärt beslut att icke-monetär ersättning ska värderas till verkligt värde och om om detta inte går så ska verkligt värde på den vara eller tjänst som byts istället användas. I FASBs mötesprotokoll från den 1 april 2009, det vill säga innan utgivande av *Exposure Draft* var medlemmarna eniga om att verkligt värde skulle användas, men skillnader fanns hos medlemmarna angående hur det skulle bestämmas. Även den 10 juni 2009 träffades FASBs styrelse och de

beslutade då att i de fall då verkligt värde inte kan bestämmas ska försäljningspriset av varan eller tjänsten som överförs användas. Detta beslut ligger nära både *Exposure Draft* där det står att ett försäljningspris på den överförda varan eller tjänsten ska användas om verkligt värde inte på ett tillförlitligt sätt kan bestämmas samt den slutgiltiga standarden som specificerar att ett uppskattat säljpris ska användas. På gemensamma möten efter utgivandet av *Exposure Draft* kan utläsas att 2015 togs ett beslut av FASB att belopp av icke-monetär karaktär ska fastställas vid kontraktets början. IASB hade inga tillägg till den slutgiltiga standarden angående icke-monetär ersättning.

Öppna konflikter klassificeras som den första dimensionen i Lukes teori om *Maktens tre dimensioner*. Vad som har kunnat utläsas från mötesprotokollen angående *Non-Cash Consideration* är att IASB först tog upp frågan på ett av sina möten. FASB tog upp frågan på sitt möte något senare. FASB beslut angående hur man ska gå tillväga om verkligt värde inte kan tillämpas ligger närmare det som ges ut i *Exposure Draft* som sedan också blir slutgiltig standard, än IASBs beslut. Detta skulle kunna tyda på att FASB har haft mer makt i denna fråga. FASB beslutade också på ett gemensamt möte efter *Exposure Draft* utgivits att göra ett ytterligare beslut till den slutgiltiga standarden medan IASB inte ville göra några tillägg. Dock har det inte kunnat utläsas om någon av aktörerna lagt in något veto eller direkt varit emot den andras förslag.

Den andra dimensionen handlar om icke-beslut och handlar exempelvis om att hindra att en fråga tas med på agenda. I makten mellan FASB och IASB angående *Non-Cash Consideration* har inte något sådant kunnat utläsas. Eftersom båda aktörerna tog upp det på sina enskilda möten samt på ett gemensamt möte verkar båda organisationerna haft med det på sin agenda. Däremot så ställde FASB och IASB inga frågor till intressenterna angående förslaget om *Non-Cash Consideration* punkten som ges ut i *Exposure Draft*, vilket de gjorde om både *Collectibility* och *Time Value of Money*. Det går dock inte att utläsa om det är FASB, IASB eller de båda gemensamt som beslutade om att inte ställa någon fråga till intressenterna angående denna punkt. Detta diskuteras vidare under 5.3.2 Intressenternas makt.

Den tredje dimensionen handlar om latenta konflikter och kan som tidigare nämnt förklaras med att påverka någons preferenser att bli mer lika sina egna. En form av latent konflikt som kan utläsas är att den slutgiltiga standarden är mer lik FASBs beslut enligt mötesprotokoll innan *Exposure Draft* än IASBs. Detta när det kommer till hur värdering ska ske när det inte är möjligt att använda verkligt värde på ett tillförlitligt sätt på den icke-monetära ersättningen. Därmed har IASB ändrat sitt preliminära beslut som tas upp på mötet innan *Exposure Draft* utges, då även *Exposure Draft* är skrivet utefter FASBs beslut. FASB kan på något sätt ha påverkat IASBs preferenser eftersom IASB gick med på detta utan att någon egentligen argumentation kan utläsas. Vilket kan tyda på en maktutövning i tredje dimensionen.

Genom att applicera Lukes teori om *Maktens tre dimensioner* på empirin rörande *Non-Cash Consideration* så verkar FASB ha haft mest inflytande i utformningen av den nya standarden om *Non-Cash Consideration*. Detta då det är det beslut som FASB tog angående vad som ska göras när verkligt värde inte kan bestämmas på ett tillförlitligt sätt som är närmst den slutgiltiga standardens utformning trots att IASB tidigare tog ett preliminärt beslut som inte riktigt stämmer överens.

5.3.2. Makten mellan normgivare och intressenter

I *Exposure Draft* skickades även med frågor till intressenterna som FASB och IASB ville ha svar på. Nämnvärt är att *Non-Cash Consideration* var en av de punkter som det inte ställdes några frågor om. Att det inte ställdes några frågor om *Non-Cash Consideration* skulle kunna vara en orsak till varför det endast var ett fåtal av remissvar som rörde denna punkt. Endast nio kommentarer framfördes, varav tre stycken höll med den föreslagna standarden. Detta gör att endast sex stycken av 998 stycken inskickade remissvar, det vill säga inte ens 1%, var emot den föreslagna standarden om *Non-Cash Consideration*. Antalet kommentarer går att jämföra med *Collectibility* och *Time Value of Money* som FASB och IASB ställde frågor om och genererade en helt annan frekvens av svar. En annan anledning till varför så få remissvar genererades skulle kunna vara att standardens huvudprincip är samma som den tidigare varit i både IFRS och US GAAP. Att FASB och IASB inte ställde någon fråga med punkten kan ha att göra med flera anledningar. De kanske inte tyckte att det var en viktig punkt, de ansåg inte att intressenternas åsikter här spelade någon roll eller så ansåg de att någon större förändring inte gjordes.

Den andra dimensionen i Lukes teori om *Maktens tre dimensioner* handlar om icke-konflikt. Eftersom FASB och IASB inte valde att ställa frågor om just denna aspekt, hindrade de också att frågan kom upp på agendan hos intressenterna. Detta är enligt Lukes en form av maktutövande. Intressenterna blev inte medvetna om sina åsikter om denna fråga. Istället blev de påverkade av FASB och IASB att fokusera på de andra punkterna som det faktiskt fanns frågor om.

Capture Theory handlar om att den aktör som ska regleras också försöker påverka regleringen till deras fördel. Eftersom endast ett fåtal utfärdare av finansiella rapporter skickade in remissvar som kommenterade om *Non-Cash Consideration*, verkar det inte som att de i någon större utsträckning försökte påverka lagstiftarna till sin fördel. Inte heller försökte andra intressentgrupper att påverka regleringen av *Non-Cash Consideration* nämnvärt. Anledningar till detta kan vara att intressenterna inte var medvetna eller riktade någon uppmärksamhet mot denna punkt då ingen fråga ställdes, att de tyckte att förändringarna som gjordes var gynnsamma eller inte tillräckligt stora för att det skulle påverka dem i någon vidare utsträckning.

5.4 Consideration Payable to the Customer

5.4.1. Makten mellan FASB och IASB

Vad gäller *Consideration Payable to the Customer*, att hänsyn när transaktionspriset bestäms ska tas för ersättningar som görs till kunden, var vägledningen knapp i tidigare IFRS-standard. Det var enbart vid ersättning i form av kundlojalitetsprogram som reglerades. Värdet på denna ersättning skulle separeras från den ursprungliga försäljningen där bonuspoängen genererats och beräknas till verkligt värde. Vilket skiljde sig mot tidigare US GAAP-standard där i ASC 605 reglerades att all ersättning till kunden från säljaren skulle minska intäkten. Förutom om det avsåg en ersättning till kund där försäljaren i sin tur mottog en tillgång som var avskiljbar från den tidigare försäljningen mellan köparen och kunden. En sådan transaktion ansågs alltså vara ett separat köp av försäljaren hos sin kund och redovisades som en kostnad hos försäljaren.

I mötesprotokollen innan utgivandet av *Exposure Draft 2010/6* togs *Consideration Payable to the Customer* varken upp av IASB eller FASB. Då förslaget i *Exposure draft 2010/6* angående *Consideration Payable to the Customer* är i stort sätt samma som tidigare US GAAP standard i frågan så dras slutsatsen att idén kommer från FASB och att de har haft makten i denna frågan även om ingen öppen konflikt har utspelats som i den första av Lukes dimensioner av makt. Då IASB inte hade någon utförlig normgivning inom området tidigare har de haft mindre maktresurser att utöva. Ett maktutövande i form av ett icke-beslut eller latent konflikt har inte kunnat utläsas då avsaknaden av en tidigare normgivning inom IASB på området gör att deras åsikt inte har kunnat fastställas som avvikande mot FASBs.

5.4.2. Makten mellan normgivare och intressenter

Liksom när det gällde *Non-Cash Consideration* ställde FASB och IASB ingen fråga till intressenterna om deras åsikt om *Consideration Payable to the Customer*. I maktutövandet mellan normgivaren och intressenterna kan detta tolkas som maktutövande enligt andra dimensionen i Lukes maktteori. Genom att förhindra att ämnet kommer upp på agendan utövar IASB och FASB makt mot intressenterna i vad som enligt Lukes teori kallas för ett icke-beslut. Det är tydligt att färre åsikter inkommit i de redovisningsfrågor som studerats där FASB och IASB valde att inte ta upp det som en fråga till intressenterna i *Exposure Draft*. Dock kan det låga antalet bero på att ämnet inte berörde intressenterna på samma sätt som till exempel *Collectibility*. Endast 6 synpunkter av 998 remissvar kom in, vilket motsvarar knappt 0,6 %. 4 av remissvaren var positiva till förslaget och resterande 988 tog inte upp frågan i svaret. Det innebär att totalt ca 1 % nämnde frågan i sina remissvar. Vilket är en stor skillnad mot svarsfrekvensen avseende *Collectibility* och *Time Value of Money* som IASB och FASB valde att ta upp som frågor till intressenterna i *Exposure Draft*.

Som tidigare konstaterats är den slutliga standarden mer lik tidigare normgivning inom US GAAP än IFRS vilket borde ha genererat mer remissvar från tillämpare av IFRS, dock ses i det empiriska materialet att de få synpunkter som kom in var jämnt fördelade mellan tillämpare av IFRS och US GAAP. Ingen skillnad mellan de olika redovisningsstandardernas intressenter har kunnat utläsas.

Då få synpunkter inkom har intressenterna inte utövat någon makt på normgivarna vad gäller *Consideration Payable to the Customer* och den slutliga standarden är lik den som presenterades i *Exposure Draft 2010/6*. Inte heller tog IASB och FASB upp frågan mer under de gemensamma styrelsemöten som hölls mellan *Exposure Draft 2010/6* och utfärdandet av den slutliga standarden. Ingen av intressentgrupperna försökte påverka normbildningen av *Consideration Payable to the Customer* nämnvärt. I detta avseende fanns ingen påverkan från utfärdare av finansiella rapporter så att de skulle ha fångat normgivarna i enlighet med *Capture Theory* är inte troligt. De accepterade helt enkelt de förslag som normgivarna presenterade och som kommer reglera deras redovisning av ersättning till kunderna. Möjligt är att normgivarna utövade makt gentemot intressenterna genom att undanhålla frågan från agendan, det vill säga ett maktutövande utifrån den andra dimensionen i Lukes teori om *Maktens tre dimensioner*.

5.5 Makten i normbildningsprocessen: pluralistisk eller elitistisk?

Den relativa makten mellan IASB och FASB verkar vara pluralistisk, då makten är fördelad mellan de två aktörerna. Vidare kan också utläsas att inte bara de normgivande aktörerna har makt utan också intressenterna, vilket också är ett tecken på *pluralism* då makten är utspridd på samhällets aktörer. Viktigt inom *pluralism* är att alla får göra sin röst hörd, vilket kan anses att både normgivare och intressenter får göra under beslutsprocessen. Nivån av inflytande skiljer sig naturligtvis åt, exempelvis så kan intressenterna försöka påverka normgivarna men det är fortfarande normgivarna som tar besluten. Dock kan antas att normgivarna faktiskt lyssnat på intressenterna, exempelvis i fallet om *Collectibility* då FASB och IASB beslutar efter utgivandet av *Exposure Draft 2010/6* och mottagandet av remissvaren att inte ha med den aspekten i den slutgiltiga standarden.

Den relativa makten mellan FASB och IASB verkar som tidigare nämnt vara pluralistisk. Efter att ha analyserat utifrån Lukes teori om *Maktens tre dimensioner*, går det inte att säga om någon normgivare utövat mer makt än den andra i den första dimensionen, öppna konflikter. Vad som har analyserats är att i två fall har IASB tagit upp frågan på sitt möte tidigare än FASB. I ett tredje fall kan utläsas att IASB tidigare inte haft någon normgivning kring redovisningsfrågan och därmed bör FASB varit de som tog upp frågan först. Mellan

FASB och IASB har ingen form av den andra dimensionen, icke-konflikt kunnat utläsas. När det kommer till den tredje konflikten, latent konflikt, har resultaten varit spridda. I tre av fallen anses den slutgiltiga standarden och förslaget i *Exposure Draft*, vara mer lik FASBs tidigare standard, i ett av dessa fall har dock inte IASB tidigare haft någon direkt reglering kring frågan. I ett av de fyra fallen anses den slutgiltiga standarden vara mer lik IASBs tidigare standard. I och med detta anses makten mellan FASB och IASB vara pluralistisk då båda enligt Lukes teori om *Maktens tre dimensioner*, har utövat makt. Detta tyder på att makten är utspridd och således också pluralistisk.

Däremot utövar normgivarna gemensamt makt mot intressenterna enligt den andra dimensionen, icke-konflikt. Genom att FASB och IASB väljer ut vilka punkter de vill ställa frågor om påverkar de också vilka svar de får från intressenterna. Intressenterna blir således kanske inte lika medvetna om de förändringar som sker som de inte ställs frågor och därför genererar det också ett mindre antal synpunkter på punkter som det inte ställs frågor om. Detta gör det svårare för intressenterna att fånga lagstiftarna eftersom de inte är lika medvetna om förändringarna som sker. Dock anses fortfarande makten vid normbildningsprocessen vara pluralistisk då olika aktörer i samhället får göra sina röster hörda och makten är inte fördelad till en aktör utan alla har möjlighet att påverka även om nivån kan skilja sig åt. Intressenterna är välkomna med remissvar även om deras nivå på inflytande är mindre än FASBs och IASBs, vilket gör att även en liten organisation har möjlighet att lämna in ett remissvar och således också påverka. Vidare kan också ses att fördelningen mellan synpunkter som kom från intressenter som tillämpade IFRS och de som tillämpade US GAAP var relativt jämnt fördelat. Vilket bidrar ytterligare till en aspekt av att makten är pluralistiskt fördelad, då ingen elitistisk grupp som förespråkar antingen IASB eller FASB verkar ha förekommit.

Makten anses inte vara elitistisk då både FASB och IASB utövar makt mellan sig och det inte går att säga att någon av dem skulle ha påverkat normbildningsprocessen avsevärt mer än den andra. Samtidigt inbjuder FASB och IASB intressenterna att komma med remissvar på det utgivna *Exposure Draft* vilket tyder på att de vill ha intressenternas kommentarer och flertalet av samhällets aktörer får på så sätt möjlighet att påverka. Eftersom FASB och IASB i fallet

om *Collectibility* också ändrar sig och tar bort den föreslagna standarden stödjer det argumentet att makten skulle vara pluralistisk fördelad och inte elitistisk.

6. Slutsats och Diskussion

I det avslutande kapitlet presenteras slutsatsen och resultatet sätts i kontext med den bakgrund som presenterades i början av uppsatsen i diskussionsavsnittet. I diskussionen jämförs även studiens resultat med den tidigare empiriska forskningen som presenterades i uppsatsen. Slutligen presenteras förslag på framtida forskning och en kritisk reflektion av den genomförda studien förs.

6.1 Slutsats

Efter att ha applicerat teorin på det insamlade materialet kan slutsatsen dras att makten vid normbildningsprocessen är pluralistisk och fördelad på flera aktörer i samhället även om nivån av inflytande kan skilja sig åt. Varken FASB eller IASB har helt dominerat över den andra i normbildningsprocessen och ingen form av elitistisk maktutövning har kunnat utläsas.

FASB och IASB utövar båda makt mellan sig enligt Lukes teori om *Maktens tre dimensioner*, mest maktutövning verkar ske i den tredje dimensionen, latent konflikt men viss maktutövning har kunnat läsas av i den första dimensionen, öppna konflikter. I den andra dimensionen, icke-konflikt har ingen maktutövning mellan FASB och IASB kunnat läsas av.

Normgivarna verkar enligt Lukes teori om *Maktens tre dimensioner* utöva icke-konflikt det vill säga, den andra dimensionen av maktutövning, mot intressenterna. Detta då normgivarna väljer vilka frågor de vill ställa till intressenterna och således påverkar vad som kommer upp på intressenternas agenda. Det går tydligt att se att de två redovisningsfrågorna som normgivarna inte ställer frågor om också genererar betydligt färre remissvar än de två redovisningsfrågorna som det finns frågor till. Intressenter har inflytande i utformningen av *IFRS 15/ ASC 606 - Revenue from Contracts with Customers*. Ett tydligt exempel är *Collectibility* som faktiskt utesluts från standarden efter att intressenterna har skickat in remissvar där flera är kritiska till förslaget. Det går att utläsa att det är flest utfärdare av finansiella rapporter som har skickat in synpunkter på *Collectibility* vilket tyder på att de har

lyckats fånga normgivarna, i enlighet med *Capture Theory*, trots att det egentligen är utfärdarna av finansiella rapporter som ska regleras.

6.2 Diskussion

Studiens resultat visar tecken på att konvergenssamarbetet mellan FASB och IASB, att ta fram en ny intäktsredovisningsstandard, har haft en pluralistisk maktfördelning. Båda normgivarna har haft inflytande i utformningen av den nya redovisningsstandarden IFRS 15/ASC 606 - *Revenue from Contracts with Customers*. Studien visar även att intressenter från båda normgivarnas respektive redovisningsstandard US GAAP och IFRS, har haft en påverkan på den slutliga standarden. Då studien utfördes som en fallstudie samt endast studerade utvalda redovisningsfrågor inom redovisningsstandarden är resultatet inte generaliserbart för FASBs och IASBs alla konvergenssamarbeten. Dock ger studien tydliga tecken på att konvergenssamarbetet i det studerade fallet har genomförts med inflytande från båda normgivarna samt deras intressenter. Vilket ger en fingervisning att även andra delar av konvergenssamarbete mellan IASB och FASB kan och har utförts på liknande sätt. Även om studiens resultat i sig självt inte är generaliserbart kommer studiens resultat nedan diskuteras i en kontext med tidigare empirisk forskning, då den ger ett tecken på hur konvergenssamarbetet ser ut.

Jämfört med den tidigare empiriska forskningen som presenterades i problemdiskussionen och i teorikapitlet skiljer sig studiens resultat något från de slutsatser som dragits i tidigare studier. Baudot (2014) genomförde en utförlig studie av konvergensprojekt mellan IASB och FASB som utspelat sig mellan 2002 - 2011. Hon fann att FASB hade varit den aktör som varit mest dominant genom att utgången av samarbetet var mer lik tidigare standard och idéer inom FASB än IASB. Detta gällde för perioden fram till 2009. De resterande åren som studerades fram till 2011 menade Baudot att samarbetet mellan IASB och FASB försvårades av att IASB blev mer jämställda FASB utifrån grad av makt. Det ledde till att normgivarna fick svårt att komma överens i framtagandet av en gemensam standard. Genom att sätta den här studiens resultat i kontext med Baudots studie så verkar det som att IASB och FASB hittat ett sätt att samarbeta i framtagandet av en gemensam standard där båda har inflytande och makt. Det mer jämställda maktförhållandet som Baudot beskrev verkar inte sätta käppar i

hjulet för att de båda normgivarna ska kunna lyckas ta fram en gemensam standard som både har delar av tidigare IFRS- och US GAAP-standarder.

De Lange och Howieson (2005) menade att FASB var en starkare aktör än IASB. Vilket möjligtvis var fallet år 2005 när artikeln skrevs. Idag har IFRS implementerats i många länder och även om USA fortfarande har en stark kapitalmarknad, som var deras främsta argument för FASB maktövertag på IASB, så har IASB utvecklats till en stark aktör. Den här studiens resultat pekar på att båda normgivarna är starka aktörer som har makt att påverka utfallet av en ny redovisningsstandard åt sina egna preferenser håll men att ingen aktör verkar dominera över den andra. Intressant är dock det faktum att amerikanska intressenter lämnade in många fler remissvar än de intressenter som tillämpade IFRS, vilket understryker att USA har en stark kapitalmarknad där det finns en stor andel aktörer som vill påverka normbildningsprocessen. Möjligt är att i frågor som är väldigt kontroversiella gentemot tidigare US GAAP standard kommer de amerikanska intressenterna kunna utöva stor makt gentemot normgivarna.

Königsgruber (2009) tog utgångspunkt i den politiska lobbyingen i sin studie som beskrev huruvida en gemensam redovisningsstandard borde gå mer åt amerikanska eller europeiska preferenser. Han menade att det fanns fler organisationer över normgivarna som hade veto att stoppa en ny standard i Europa än USA och därmed borde normgivarna utforma en ny standard mer mot europeiska preferenser för att få igenom en ny standard. Studien har inte studerat makten från organisationer ovanför FASB eller IASB men studiens resultat går emot Königsgrubers teori att en ny standard borde vara utformad mer åt europeiska preferenser då en blandning av likheter med tidigare IFRS och US GAAP har identifierats i studiens resultat. Camfferman och Zeff (2011) som var kritiska till Königsgrubers artikel menade liksom Baudot (2014) att av de konvergenssamarbeten, som utförts vid tidpunkten, var flertalet riktade åt amerikanska preferenser. Som nämnt ger studiens resultat en fingervisning att IFRS 15/ ASC 606 består av en blandning av IASBs och FASBs preferenser då makten mellan dem anses pluralistiskt fördelad.

Den nya intäktsstandarden IFRS 15/ ASC 606 är som helhet en bekräftelse av att IASB och FASB lyckats ta fram en gemensam internationell redovisningsstandard som världen

efterfrågade efter finanskrisen 2008. Denna studien pekar åt att en gemensam normbildningsprocess utförs med pluralistisk maktfördelning där båda normgivarna men även intressenter har inflytande. Graden av inflytande hos IASB och FASB är såklart högre än intressenternas eftersom normgivarna har mer maktresurser, som sig bör då normgivningen är till för att reglera en stor del av intressentgruppen. Studiens resultat ger indikationer att ingen av IASB eller FASB dominerar över den andra, utan inflytande i utformningen av den nya standarden fanns hos båda aktörerna. I en allt mer global värld bedöms konvergenssamarbeten där båda normgivarna har inflytande som gynnsamt för en framtid där en redovisningsstandard är gemensam över hela världen för internationella företag.

6.3 Kritisk reflektion och fortsatt forskning

Eftersom uppsatsen består av en dokumentstudie och en stor del av det empiriska materialet har behövts tolkats. Stor vikt har lagts vid tolkningen för att vara så objektiva som möjligt. Dock är det alltid en risk vid tolkning att oavsiktligt ha uppfattat materialet fel. Risken har försökt minimerats eftersom vid oklarheter har en diskussion förts för att säkerställa att samtliga uppfattar materialet lika samt. Vidare har också mycket tid lagts på att samla in och tolka det empiriska materialet. Metodavsnittet redogör utförligt för tillvägagångssättet och presentation av det empiriska materialet, vilket gör att varje steg och val har förklarats och motiverats för att öka studiens trovärdighet och för att minska risken för oavsiktliga feltolkningar.

Studien utgörs av en fallstudie och har därmed också fokuserat på djup vilket kan göra att generaliserbarheten inte är lika stor. Ett förslag på framtida forskning är således liknande studier inom andra konvergensprojekt mellan IASB och FASB, detta för att få generaliserbarhet i frågan om makten i normbildningsprocessen. Slutligen hade fler redovisningsfrågor ur standarden kunnat studeras om det funnits mer tid, detta hade kunnat bidra till en mer utförlig bild. Då uppsatsen huvudsakligen använder den kvalitativa forskningsstrategin och djup ansågs viktigare än bredd var det av stor angelägenhet att ordentligt granska flera steg i normbildningsprocessen snarare än att granska flera

redovisningsfrågor. Detta gjorde att studien fokuserade på få redovisningsfrågor men med en grundläggande analys och granskning i från flera olika perspektiv kunde istället göras.

Både FASB och IASB består av individer som sitter i organisationerna, det vill säga organisationen i sig själv har ingen åsikt utan det är individerna i den som har det. Detta gör givetvis att efterhand som individerna byts ut kommer också organisationernas ställningstagande påverkas. Den interna processen inom organisationerna kan således också påverkas genom vilka individer som finns inom organisationerna. Exempelvis så skulle IASB kunna ha med amerikanska medborgare i sin organisation som kanske hade kunnat påverka organisationens ställningstagande till att bli mer lik amerikansk standard. FASB som istället representerar ett land är kanske mindre trolig, än en internationell organisation som IASB, att ha med deltagare utanför landsgränsen. Detta är en aspekt som inte tagits upp i studien utan en fråga som växt fram under arbetets gång. Empiriskt material har därför inte samlats in till detta. Förslag till framtida forskning kan därför vara att granska de interna processerna i organisationerna samt att istället för att se vardera organisation som en helhet istället granska de olika deltagarna som organisationerna består av.

Referenslista

Digitala källor

Accounting Standards Codification (2017). Tillgänglig: <https://asc.fasb.org/home> [Hämtad: 2017-12-20].

Deloitte, (2017), Switzerland. Tillgänglig: <https://www.iasplus.com/en/jurisdictions/europe/switzerland> [Hämtad: 2017-12-13].

FASB. (2004). Minutes of the February 18, 2004. FASB Board Meeting [pdf] Tillgänglig: http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage&cid=1218220100341 [Hämtad: 2017-12-13].

FASB. (2008). Minutes of the January 30, 2008. Board Meeting: Revenue Recognition[pdf] Tillgänglig: http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage&cid=1218220099195 [Hämtad: 2017-12-13].

FASB. (2009). April 1, 2009 Board Meeting Minutes: Revenue Recognition [pdf] Tillgänglig: http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage&cid=1176156230942 [Hämtad: 2017-12-20].

FASB. (2010a). June 10, 2009 Board Meeting Minutes: Revenue Recognition [pdf] Tillgänglig: http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage&cid=1176156432644 [Hämtad: 2017-12-26].

FASB. (2010b). Exposure Draft: Revenue Recognition (Topic 605): Revenue from Contracts with Customers [pdf] Tillgänglig: http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1176156954886&acceptedDisclaimer=true [Hämtad: 2017-11-17].

FASB. (2017a). About us. Tillgänglig: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1176154526495> [Hämtad: 2017-11-17]

FASB. (2017b). Project update: Revenue Recognition - Joint Project of the FASB and IASB. Tillgänglig:

http://www.fasb.org/cs/ContentServer?site=FASB&c=FASBContent_C&pagename=FASB%2FFASBContent_C%2FProjectUpdatePage&cid=1175801890084#background [Hämtad: 2017-12-04].

FASB. (2017c). Revenue Recognition. Tillgänglig: http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/ImageBridgePage&cid=1176169257359#section_7 [Hämtad: 2017-12-07].

FASB. (2017d). Standard-setting process. Tillgänglig: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1351027215692> [Hämtad:2017-12-07].

FASB. (2017e). Online Comment Letters. Tillgänglig: http://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=1820-100&page_number=1. [Hämtade mellan 2017-11-30 - 2017-12-15]

FASB. (2017f). Board members. Tillgänglig: http://www.fasb.org/facts/bd_members.shtml, [Hämtad: 2017-12-01]

FASB. (2017g). Concepts statement. Tillgänglig: <http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/PreCodSectionPage&cid=1176156317989> [Hämtad: 2017-12-12]

FASB och IASB. (2002). Memorandum of Understanding: The Norwalk Agreement [pdf] Tillgänglig: <http://www.fasb.org/news/memorandum.pdf> [Hämtad: 2017-11-17].

FASB och IASB. (2010). IASB/FASB Meeting December 2010 [pdf] Tillgänglig: <http://archive.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/Archive/Revenue-Recognition/RevED/R-1210b03A.pdf> [Hämtad: 2017-12-05].

Europaparlamentets och rådetsförordning (EG) nr 1606/2002 av den 19 juli 2002 om tillämpning av internationella redovisningsstandarder [pdf] Tillgänglig: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002R1606&from=SV> [Hämtad: 2017-11-01]

European Union Centre of North Carolina. (2013). The EU and the Global Convergence in Accounting Standards [pdf] Tillgänglig: <http://europe.unc.edu/wp-content/uploads/2013/08/Brief0709-accounting-standards.pdf> [Hämtad: 2017-12-07].

IASB. (2004). IASB Updates - boards decision on IFRS. February 2004 [pdf] Tillgänglig: <http://archive.ifrs.org/Updates/IASB-Updates/2004/Documents/feb04.pdf> [Hämtad 2017-12-27]

IASB. (2005). IASB Updates - boards decision on IFRS. June 2005 [pdf] Tillgänglig: <http://archive.ifrs.org/Updates/IASB-Updates/2005/Documents/jun05.pdf> [Hämtad 2017-12-27]

IASB. (2009a). IASB Updates - boards decision on IFRS. March 2009 [pdf] Tillgänglig: <http://archive.ifrs.org/Updates/IASB-Updates/2009/Documents/IASBUpdateMarch09.pdf> [Hämtad 2017-12-27]

IASB. (2009b). IASB Updates - boards decision on IFRS. May 2009 [pdf] Tillgänglig: <http://archive.ifrs.org/Updates/IASB-Updates/2009/Documents/IASBUpdateMay09.pdf> [Hämtad 2017-12-27]

IASB. (2010). Exposure Draft ED/2010/6: Revenue from Contracts with Customers [pdf] Tillgänglig: <http://www.ifrs.org/-/media/project/revenue-from-contracts-with-customers/exposure-draft/published-documents/ed-revenue-recognition.pdf> [Hämtad: 2017-11-17].

IASB. (2011) IASB Update- from the International Accounting Standards Board. March 2011 [pdf] Tillgänglig: <http://archive.ifrs.org/Updates/IASB-Updates/2011/Documents/IASBUpdate2123March2011.pdf> [Hämtad: 2017-12-27]

IASB. (2015) IASB update - from the International Accounting Standards Board. March 2015 [pdf] Tillgänglig: <http://media.ifrs.org/2015/IASB/March/IASB-Update-March-2015.pdf> [Hämtad: 2017-12-27]

IFRS Foundation (2016). Constitution [pdf] Tillgänglig: <http://archive.ifrs.org/About-us/IFRS-Foundation/Oversight/Constitution/Documents/IFRS-Foundation-Constitution-December-2016.pdf> [Hämtad: 2017-12-13].

IFRS Foundation (2017a). International accounting standards board. Tillgänglig: <http://www.ifrs.org/groups/international-accounting-standards-board/> [Hämtad: 2017-11-17]

IFRS Foundation (2017b). IFRS 15 - Revenue from contracts with customers. Tillgänglig: <http://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/> [Hämtad: 2017-12-07].

IFRS Foundation (2017c). How we set IFRS standards. Tillgänglig: <http://www.ifrs.org/about-us/how-we-set-standards/#standards> [Hämtad: 2017-12-07].

IFRS Foundation. (2017d). Who uses IFRS standards? Tillgänglig: <http://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/> [Hämtad: 2017-12-05].

International Financial Reporting Standards. IFRS 15. Revenue from Contracts with Customers [pdf] Tillgänglig: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IFRS15.pdf> [Hämtad: 2017-12-13]

KPMG, (2016). Revenue Issues In-Depth - Second edition - IFRS and US GAAP [pdf] Tillgänglig: <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/IFRS-practice-issues-revenue.pdf> [Hämtad: 2017-12-13]

Nationalencyklopedin. (2017). Makt. Tillgänglig: <https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/makt> [Hämtad: 2017-12-22].

PWC (2014) Framtidens intäktsredovisning är här! IFRS 15 - Revenue from contracts with customer. Tillgänglig: <https://www.pwc.se/sv/redovisning/framtidens-intaktsredovisning-ar-har-ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers.html> [Hämtad: 2017-12-11]

Törning, E. (2013), Principbaserat eller regelbaserat - vad är enklast för CFO?. *CFO World*. Tillgänglig: <http://cfoworld.se/principbaserat-eller-regelbaserat--vad-ar-enklast-for-cfo/> [Hämtad: 2017-12-13]

Tryckta källor

Alvehus, Johan. (2013). Skrivna uppsats med kvalitativ metod: en handbok. Stockholm: Liber AB

Bachrach, Peter och Baratz, Morton S. (1962). Two Faces of Power. *The American Political Science Review*. Vol. 56, nr 4, s. 947-952.

Baudot, Lisa. (2014). GAAP convergence or convergence Gap: unfolding ten years of accounting change. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 27, nr. 6, s. 956-994.

Bryman, Alan och Bell, Emma. (2005). Företagsekonomiska forskningsmetoder. Upplaga 2. Stockholm: Liber AB.

Camfferman, Kees och Zeff, Stephen. (2011). Comment on: A political economy of accounting standard setting. *Journal of Management & Governance*. Vol. 15, nr 2, s. 297-304.

Cortese, Corinne. L. Irvine, Helen. J och Kaidonis, Mary. A. (2010) Powerful players: How constituents captured the setting of IFRS 6, an accounting standard for the extractive industries. *Accounting Forum*. Nr. 34, s. 76-88.

Dahl, Robert A. (1957). The Concept of Power. *Behavioural Science*. Volym 2, nr 3, s. 201-215.

Deegan, Craig och Unerman, Jeffrey. (2011). Financial accounting theory. 2:a europeiska upplagan. Berkshire: McGraw-Hill Higher Education.

De Lange, Paul & Howieson, Bryan, (2006), International accounting standards setting and U.S. exceptionalism. *Critical Perspectives on Accounting*. Nr. 17, s. 1007-1032.

Hill, Michael. (2005). Policyprocessen. Malmö: Liber AB

International Financial Reporting Standards (2016). IFRS volymen. Stockholm: FAR Akademi AB.

Kirsch, Robert J. (2012) . The evolution of the relationship between the US financial accounting standards board and the international accounting standard setters: 1937-2008. *Accounting Historians Journal*. Volym 39, nr 1, s. 1-51.

Königsgruber, Roland. (2010). A political economy of accounting standard setting. *Journal of Management & Governance*. Vol 14, nr 4, s. 227-295.

Lukes, Steven. (2005). Power - a radical view. Andra upplagan. Hampshire: Palgrave Macmillan Ltd

Ruggieri, Lynn och McQuilkin, John. (2015). Converge of US GAAP to IFRS - Will it happen? Where is the SEC? *Proceedings for the Northeast Region Decision Sciences Institute (NEDSI)*. s. 1-13.

Peiro, José M. och Melia, José L. (2003). Formal and Informal Interpersonal Power in Organisations: Testing a Bifactorial Model of Power in Role-sets. *Applied Psychology*. Nr. 52, s. 14-35.

Skärvad, Per-Hugo och Lundahl, Ulf. (2016). *Utredningsmetodik*. 4:e upplagan. Lund: Studentlitteratur AB.

Wagoner, Joel. (2009), The Convergence Movement Six Years after Norwalk. *Journal of Financial Service Professionals*. Vol. 63, nr. 1, s. 10-12

Walker, Robert. G. (1987). Australia's ASRB: A case study of political activity and regulatory 'capture'. *Accounting and Business Research*, nr. 17(67), s. 269–286

APPENDIX

Övervägande vid klassificeringar:

Under studiens gång har en del tolkningar och klassificeringar varit tvungna att göras kring dokumentstudien på remissvaren kring FASBs och IASBs *Exposure Draft 2010/6*.

Indelning gjordes efter geografisk tillhörighet enligt följande: Den första klassificeringen som gjordes var att dela in författarna till remissvaren i geografisk tillhörighet för att se varifrån intressenterna kom och vilken världsdel intresse de representerade. Anledningen till att indelningen gjordes efter världsdel var för att lättare kunna hantera datan och göra det mer överskådligt varifrån remissvaren kom. Däremot valdes att skilja Kanada och USA åt trots samma världsdel, detta på grund av skillnaden i redovisningssystem. En ytterligare klassificering gjordes utefter vilket redovisningssystem världsdelarna använde vid remissvarstillfället, denna klassificering redogörs nedan:

- **Europa:** Samtliga europeiska länder inom EU har tillämpat IFRS för noterade bolag. Norge, Schweiz och Turkiet var vid tidpunkten för remissvaren inte medlemmar i EU men tillämpande ändå IFRS. (IFRS Foundation, 2017d; Deloitte, 2017). Inga intressenter från ytterligare länder som inte var medlemmar i EU lämnade något remissvar.
- **Oceanien:** Representerades i remissvaren av Australien och Nya Zeeland som hade implementerat IFRS vid tidpunkten för remissvaren (FASB & IASB, 2010, s. 3).
- **Asien:** Representerades av Japan, Indien, Kina, Singapore, Sydkorea och Malaysia, som vid tidpunkten hade planer på att implementera IFRS i framtiden (FASB & IASB, 2010, s. 3).
- **Afrika:** Representerades av Zambia och Sydafrika som också planerade att implementera IFRS i framtiden (FASB & IASB, 2010, s. 3).
- **Sydamerika:** Representerades av Brasilien och Mexico som också planerade att implementera IFRS i framtiden (FASB & IASB, 2010, s. 3).
- **Internationella:** Här klassificerades organisationer som uttryckte att de hade medlemmar från flera olika världsdelar i sina remissvar.

- **Okänd:** Dessa remissvar saknade information om varifrån avsändaren kom från, då de var privatpersoner kunde inte deras landstillhörighet uppsökas och därför klassificerades de som okända.

Anledningen till att denna klassificering gjordes var för att se vilket redovisningssystem som kom till att ändras för den kommenterande intressenten.

Indelning gjordes efter typ av organisation enligt följande:

- **Utfärdare:** definierades som utfärdare av finansiella rapporter, det vill säga företag och branschorganisationer. Som utfärdare klassificerades alla företag och associationer som representerar företag eftersom det är de som utfärdar de finansiella rapporterna. Anledningen till att även branschorganisationer ses som utfärdare är för att de representerar utfärdare och ska således argumentera för deras åsikter.
- **Användare:** definierades som användare av finansiella rapporter, exempelvis banker och försäkringsbolag som tar beslut med hjälp av finansiella rapporter. Denna klassificering har gjorts just eftersom dessa organisationer tar viktiga beslut baserade på informationen i de finansiella rapporterna.
- **Redovisnings- och revisionsprofession:** Anledningen till att redovisnings- och revisionsprofessionen valdes som en enskild kategori var på grund av den expertis de besitter i denna fråga samt att de är extra utsatta av förändringar inom redovisningsstandarder eftersom det är de som arbetar med det dagligen.
- **Normgivare inom redovisning:** Organisationerna som klassificerades som normgivare inom redovisning var oftast standardutförare på nationell nivå. Att ha dessa i en egen grupp ansågs lämpligt då dessa också är experter på området och deras åsikter anses viktiga.
- **Privatpersoner:** Anledningen till att privatpersoner klassificerades som en egen kategori var på grund av att de i sina brev inte skrev under med ett företag eller uttryckte någon affiliationstillhörighet.
- **Universitet:** De som sorterades in under kategorin universitet var delvis studenter men även professorer som uttryckte deras åsikter.
- **Övriga organisationer:** Slutligen sorterades resterande som inte passade in under någon annan kategori som övriga.

Intresseorganisationer, såsom branschorganisationer och redovisningsassociationer, som förespråkade en större intressegrupp inkluderades i den kategori vars intressen de företrädde.

Variabler:

En klassificering som gjordes var att dela in remissvaren utefter om de höll med, var neutrala eller hade synpunkter på redovisningsfrågorna.

- **Höll med:** De intressenter som klart uttryckte att de höll med i frågan har kategoriserats som medhållande.
- **Neutral:** De intressenter som inte har uttryckt sig alls kring de fyra utvalda redovisningsfrågorna klassificeras som neutrala.
- **Synpunkter:** Anledningen till att begreppet synpunkter valdes istället för “höll inte med” var på grund av att svaren i många fall var medhållande i någon del av de fyra utvalda redovisningsfrågorna men hade även kritik i samma del varför kategorin “höll inte med” ansågs som för starkt laddad. Med det sagt innebär det att de remissvar som klassificerats med synpunkter kan hålla med konceptuellt eller till viss del av redovisningsfrågorna.