

Mittuniversitetet Sundsvall
Institutionen för samhällsvetenskap
Företagsekonomiska ämnesenheten i Sundsvall
Kandidatuppsats
Handledare: Peter Öhman
Datum: 100111

Revisorerers ”going concern” bedömningar

– i förhållande till företagens bransch och storlek

Fatih Özcelik
Steven Liu

SAMMANFATTNING

Bedömningen av företagets fortsatta drift, eller ”going concern” är en av revisorernas uppgifter. För att underlätta denna bedömning har en förhållandevis ny revisionsstandard kommit fram i Sverige, RS 570. Denna standard fungerar som en vägledning för hur en revisor skall agera när väsentliga osäkerhetsfaktorer kring fortlevnaden är för handen. Denna standard tar varken hänsyn till de olika förhållanden som karaktäriserar varje bransch eller företagets storlek, utan gäller på ett generellt plan. Vår studie syftar till att beskriva och analysera revisorernas träffsäkerhet vid bedömningen av ”going concern” för aktiebolag som gått i konkurs i Sverige. Vidare kommer vi att kartlägga och beskriva om det finns någon skillnad i träffsäkerheten och bedömningen av ”going concern” i förhållande till företagets branschtillhörighet och storlek. Vi har även jämfört dessa mot anmärkning på förbrukat eget kapital och revisionsberättelsens utfall (ren eller oren) då de har en nära koppling till ”going concern”. Vi har gjort både en kvantitativ och kvalitativ studie utifrån material från ett forskningsprojekt på Mittuniversitetet i Sundsvall. Den data som vi fick ta del av bestod av 801 företag som gick i konkurs under januari och februari 2009. Med hjälp av detta material har vi därefter gjort statistiska undersökningar och kommit fram till att den generella träffsäkerheten ligger på cirka 12 procent. När det gäller företagets branschtillhörighet fann vi ingen skillnad vid ”going concern” bedömningar, anmärkning på förbrukat eget kapital eller ren/oren revisionsberättelse. Vi fann heller ingen skillnad när det gäller ”going concern” bedömningar i förhållande till företagets storlek. Däremot fann vi en signifikant skillnad vid anmärkning på förbrukat eget kapital respektive revisionsberättelsens utfall, där små företag är mer benägna att få en anmärkning på förbrukat eget kapital respektive oren revisionsberättelse än stora företag. Vår slutsats är att träffsäkerheten är oacceptabelt låg vilket gör att vi ställer oss frågande till om revisorerna skall ha till uppgift att bedöma företagets fortsatta drift. En alternativ lösning är att förändra arbetsprocessen för att höja träffsäkerheten till en acceptabel nivå. Detta kan ske i form av branschspecialisering, vilket torde öka den allmänna revisionskvaliteten och även träffsäkerheten i ”going concern” bedömningar.

Nyckelord: ”going concern”, revision, revisor, bransch, företagsstorlek, kompetens och oberoende.

ABSTRACT

The assessment of the company's continued operation, or "going concern" is one of the auditors' duties. To facilitate this assessment, a relatively new auditing standard has emerged in Sweden, RS 570. This standard serves as a guide for how an auditor should act when significant uncertainties' surrounding the survival is at hand. This standard does not take the different circumstances that characterize each industry or company size into account, but appears in a general plan. Our study aims to describe and analyze the auditors' accuracy in assessing the "going concern" for companies that went bankrupt in Sweden. Furthermore, we will identify and describe if there is any difference in accuracy and assessment of "going concern" in relation to business size and industry affiliation. We also compared these to the depleted equity and audit report outcomes (clean or qualified) as they have close links to the "going concern". We have made both a quantitative and qualitative study based on material from a research project at Mid Sweden University in Sundsvall. The data that we received consisted of 801 companies that went bankrupt in January and February 2009. Using this material, we have subsequently done surveys and found that the overall accuracy is around 12 percent. We found no difference in "going concern" assessments, observation of depleted equity or clean / qualified audit report between industries. We also found no difference in terms of "going concern" assessments in relation to their size. On the other hand, we found a significant difference in the remarks on the depleted equity and audit report outcomes, where small firms are more likely to get a comment on the depleted equity and qualified opinion than large companies. We conclude that the accuracy is unacceptably low, which makes us critical whether the auditors should have the task of assessing companies' continued operation at all. An alternative solution is to change the work process to increase accuracy to an acceptable level. This change may be done through an industry specialization, which should increase the overall audit quality as well as accuracy in "going concern" judgements.

Keywords: "going concern", audit, auditor, industry, company size, competence and independence

Förord

Det har varit en lång och mödosam process att sammanställa denna rapport. Vi vill framföra ett stort tack till vår handledare Peter Öhman som varit en hjälpande hand och bidragit med givande synpunkter. Vi vill även tacka den företagsekonomiska ämnesenheten i Sundsvall för den data vi fick ta del av. Dessutom vill vi även passa på att tacka våra respondenter som ställt upp för vår intervju och delat med sig av sina kunskaper och erfarenheter.

Utan er hade inte denna uppsats varit möjlig att genomföra.

Tack!

Sundsvall den 11 januari, 2010.

Fatih Özcelik

Steven Liu

1. INLEDNING	8
1.1 BAKGRUND	8
1.2 PROBLEMDISKUSSION	8
1.3 PROBLEMFÖRMULERINGAR.....	9
1.4 SYFTE.....	9
2. TEORETISK REFERENS RAM.....	10
2.1 REVISIONENS SYFTE	10
2.2 REVISORERNAS ROLL	10
2.2.1 Agentteorin	10
2.2.2 Intressentteorin.....	10
2.2.3 En modell om informationsflöden och kvalitetssäkring	11
2.2.4 Revisionsberättelse	11
2.3 RS 570.....	12
2.4 ”GOING CONCERN” PROCESSEN.....	12
2.4.1 Revisorns kompetens	13
2.4.2 Revisorns oberoende	14
2.5 REVISIONSUPPDRAGENS ORGANISERING.....	16
2.6 REVISIONSRISK.....	16
3. METOD.....	18
3.1 VAL AV ÄMNE	18
3.2 VAL AV METOD.....	18
3.3 DATAINSAMLING	18
3.4 URVAL OCH MÄTMETOD.....	19
3.5 ATT IDENTIFIERA BRANSCHTILLHÖRIGHET	19
3.5.1 Val av branschkod-system	19
3.5.2 Klassificering av bolag i branschkod-systemet.....	20
3.5.3 Sammanslagning av branscher	20
3.6 ATT IDENTIFIERA FÖRETAGENS STORLEK	21
3.7 INTERVJU.....	22
3.8 TILLFÖRLITLIGHET.....	23
3.8.1 Validitet	23
3.8.2 Reliabilitet	23
3.8.3 Källkritik.....	23
4. EMPIRI.....	24
4.1 ALLMÄN TRÄFFSÄKERHET	24
4.2 BRANSCH.....	25
4.2.1 Bransch i förhållande till ”going concern” varningar.....	25
4.2.2 Bransch i förhållande till förbrukat eget kapital	25
4.2.3 Bransch i förhållande till ren/oren revisionsberättelse	25

4.3	STORLEK ENLIGT OMSÄTTNING	26
4.3.1	<i>Storlek i omsättning i förhållande till ”going concern” varningar</i>	26
4.3.2	<i>Storlek i omsättning i förhållande till förbrukat eget kapital.....</i>	26
4.3.3	<i>Storlek i omsättning i förhållande till ren/oren revisionsberättelse</i>	27
4.4	STORLEK ENLIGT ANTALET ANSTÄLLDA	28
4.4.1	<i>Storlek enligt antalet anställda i förhållande till ”going concern” varningar.....</i>	28
4.4.2	<i>Storlek enligt antalet anställda i förhållande till förbrukat eget kapital</i>	28
4.4.3	<i>Storlek enligt antalet anställda i förhållande till ren/oren revisionsberättelse</i>	29
4.5	INTERVJUER.....	30
4.5.1.	<i>Problematiken kring ”going concern”</i>	30
4.5.2	<i>Respondenternas föreställningar kring ”going concern”</i>	31
4.5.3	<i>Respondenternas möjliga förklaringar till resultaten</i>	31
5.	ANALYS.....	33
5.1	”GOING CONCERN” BEDÖMNINGAR	33
5.2	ANALYS AV BRANSCH.....	35
5.3	ANALYS AV STORLEK.....	36
6.	DISKUSSION & SLUTSATS	38
6.1	DISKUSSION	38
6.2	SLUTSATS	39
6.3	FORTSATTA STUDIER.....	40
7.	KÄLLFÖRTECKNING	41

TABELLFÖRTECKNING

Tabell 1: Definition enligt omsättning

Tabell 2: Definition enligt antal anställda

Tabell 3: Generell träffsäkerhet vid "going concern" varningar

Tabell 4: Anmärkning på förbrukat eget kapital

Tabell 5: Orena revisionsberättelser för år 2009

Tabell 6: Bransch i förhållande till "going concern" varningar

Tabell 7: Bransch i förhållande till anmärkning på förbrukat eget kapital

Tabell 8: Bransch i förhållande till ren/oren revisionsberättelse

Tabell 9: Storlek (omsättning) i förhållande till "going concern" varningar

Tabell 10: Storlek (omsättning) i förhållande till förbrukat eget kapital

Tabell 11: One Proportion Konfidensintervall

Tabell 12: Two Proportion Konfidensintervall

Tabell 13: Storlek (omsättning) i förhållande till ren/oren revisionsberättelse

Tabell 14: One Proportion Konfidensintervall

Tabell 15: Two Proportion Konfidensintervall

Tabell 16: Storlek (antal anställda) i förhållande till "going concern" varningar

Tabell 17: Storlek (antal anställda) i förhållande till förbrukat eget kapital

Tabell 18: One Proportion Konfidensintervall

Tabell 19: Two Proportion Konfidensintervall

Tabell 20: Storlek (antal anställda) i förhållande till ren/oren revisionsberättelse

Tabell 21: One Proportion Konfidensintervall

Tabell 22: Two Proportion Konfidensintervall

FIGURFÖRTECKNING

Figur 1. En modell om informationsflöden och kvalitetssäkring

Figur 2. Sammanslagning av branscher

1. INLEDNING

I denna inledning presenterar vi en bakgrund till varför vi har valt att skriva om ”going concern” varningar i förhållande till företagens bransch och storlek. Vi definierar även syftet med uppsatsen under detta kapitel.

1.1 BAKGRUND

Alla företag oavsett bransch och storlek har betydelse för ett fungerande näringsliv. Intresset från allmänheten är stort, om än av varierande karaktär vilket också innebär att förväntningarna formas därefter. I svensk bokföringslag anges att alla aktiebolag skall för varje räkenskapsår avsluta bokföringen med en årsredovisning som ska innehålla finansiell information om det gångna verksamhetsåret. De utomstående parterna kräver att det resultat och den ställning ett företag har ska återspeglas på ett rättvisande och korrekt sätt, för att undanröja frågetecken som kan uppstå vid ekonomiskt beslutsfattande. För att detta ska kunna fungera finns revisorer, som har till uppgift att granska och kvalitetssäkra den informationen som företagen ger ut (Öhman, 2007). Revisorn skall efter revideringen skriva en revisionsberättelse och där uttala sig om räkenskaperna i årsredovisningen och företagsledningens förvaltning av bolaget. Revisionsberättelsen har två utfall, ren och oren. En av anledningarna för en oren revisionsberättelse kan vara att revisorn har upptäckt en väsentlig osäkerhetsfaktor som kan hota företagets förmåga att leva vidare och då utfärdar en så kallad ”going concern” varning (Martens et al., 2008).

1.2 PROBLEMDISKUSSION

I de svängande konjunkturlägena och även konkurrensen är det ibland svårt för företagen att hålla sig vid liv. Dessa omständigheter har konsekvenser för inte bara de anställda och ägarna, utan även mot de parter som i någon utsträckning har en slags utbytesrelation med företaget. Det är inte alltid konjunkturen eller konkurrensen som avgör företagets framtida verksamhet. Ibland spelar företagsledningen en avgörande roll på ett föga smickrande sätt. Ett exempel på detta är WorldCom i USA, ett till synes välmående företag, men som i grund och botten var ett stort bedrägeri. WorldCom manipulerade bokföringen och vände förlust till vinst. Revisionsbyrån slog aldrig larm om något bedrägeri vilket senare ledde till WorldComs konkurs. Över 60 000 anställda och många fler intressenter drabbades av vad som då var den största konkursen i USA:s historia (Giroux, 2008).

I Sveriges årsredovisningslag nämns en grundläggande princip vid upprättande av årsredovisningen, nämligen principen om fortsatt drift. Tillämpningen medför att ett företag vanligtvis anses fortsätta sin verksamhet under den närmast förutsägbara framtiden utan vare sig avsikt eller tvång att likvidera bolaget eller upphöra med verksamheten (FAR samlingsvolym, 2009). Bedömningen av ett företags fortsatta drift är alltså en skyldighet, bland andra, som revisorerna ska beakta. Anvisningarna för det finns i Revisionsstandard 570, vilken är en vägledning för vilka åtgärder svenska revisorer bör vidta i det fall det finns betydande tvivel eller väsentliga osäkerhetsfaktorer kring företagets förmåga till fortsatt drift (Adrian & Torén, 2006). Internationell forskning tyder på att ett ”going concern” utlåtande betraktas som värdefull information för användarna av de finansiella rapporterna (Firth, 1978; Campbell & Mutchler, 1988).

Öhman (2007) antyder att revisorernas arbetssätt är allt för standardiserade för att revisorer ska kunna upptäcka fortlevnadsproblem. Carey et al. (2008) har i sin studie sammanställt resultatet från tidigare forskning som undersökt företag som gått i konkurs. Resultatet tyder på att endast 40-50 procent av företagen föregicks av en "going concern" varning. Detta ger oss en anledning för att undersöka hur den generella träffsäkerheten ser ut i Sverige. Det finns få svenska studier som behandlar "going concern" problematiken. Vidare är det få studier, både internationella och nationella som behandlar "going concern" problematiken i förhållande till bransch.

För att göra en bedömning krävs det att revisorer har kompetens nog att hitta eventuella fel och likaså att de är tillräckligt oberoende för att kunna ge en "going concern" varning (Barnes & Huan, 1993; Krishnan & Krishnan, 1996). Revisorerna bör ta hänsyn till den bransch det reviderade företaget tillhör. Detta då branschen påverkar vilka områden som är särskilt väsentliga (Pany & Wheeler, 1989). Johnson et al. (1991) fann att branschspecifik kunskap är viktigare än generell revisionserfarenhet när det gäller att upptäcka bedrägerier. Det krävs alltså att revisorer har en god insikt i företagets affärsverksamhet och en bra insyn i den bransch som företagen verkar i (Low, 2004). Ett av områdena som faller inom ramen för oberoende är klientens storlek. Diskussioner har pågått om huruvida storleken har en betydelse för ett uttalande om företagets fortsatta drift. Carcello et al. (2000) och Ruiz-Barbadillo et al. (2004) kom fram till att ju större klienten är, desto svårare är det för revisorn att hålla sig oberoende. Detta kan skapa en osäkerhet hos de intressenter som förväntar sig att revisionen ger en kvalitetssäkrad information av de reviderade företagen.

1.3 PROBLEMFÖRMULERINGAR

Ur ovan nämnda aspekter kan vi ange tre problemformuleringar:

- Beskriva och analysera revisorernas generella träffsäkerhet vid bedömningen av "going concern" för aktiebolag som gått i konkurs i Sverige.
- Att kartlägga om det finns en skillnad i svenska revisorers träffsäkerhet vid bedömningen av "going concern" baserat på den bransch bolaget verkar i.
- Att kartlägga om det finns en skillnad i svenska revisorers träffsäkerhet vid bedömningen av "going concern" baserat på bolagets storlek.

1.4 SYFTE

Syftet är att beskriva och analysera revisorers "going concern" bedömningar och finna möjliga förklaringar till den problematik som råder.

2. TEORETISK REFERENSRAM

Den teoretiska referensramen ska presentera de teorier som vi använt oss av, som alla berör "going concern" på ett eller annat sätt.

2.1 REVISIONENS SYFTE

Revisionens roll är att i första hand granska, bedöma och uttala sig om redovisningsinformation till hjälp för bland annat investerare och andra intressenter (Mautz & Sharaf, 1961; Flint, 1988). Enligt Flint (1988) har revisionens syfte förändrats med tiden. Från att i början syftat till att hitta fel och bedrägerier i redovisningen, till att idag syfta till att intyga att den finansiella informationen är riktig. Flint menar vidare att revision existerar för att användare av årsredovisningar inte kan ta fram och granska information på ett sätt som täcker deras behov. Målet med revisionen är enligt FAR SRS att revisorn ska granska årsredovisningen, bokföringen och företagsledningens förvaltning för att han/hon ska kunna uttrycka sig i revisionsberättelsen om dels huruvida årsredovisningen har upprättats enligt tillämplig lag och om ansvarsfrihet för företagsledningen kan beviljas.

2.2 REVISORERNAS ROLL

2.2.1 Agentteorin

Behovet av en revisor uppkom i och med separationen av ägare och ledning. En teori som behandlar detta är agentteorin (Deegan & Unerman, 2006). I denna teori antas att principalen (ägaren) anlitar en agent (företagsledningen) för att utföra vissa tjänster för dennes räkning. Detta innebär att principalen måste delegera viss beslutsfattande till agenten. Om båda parterna i relationen är nytto-maximerare, finns det goda skäl att tro att agenten inte alltid kommer att agera på bästa sätt för principalen (Jensen & Meckling, 1976). Jensen & Meckling definierar denna relation som "ett kontrakt" mellan principalen och agenten. Detta kontrakt syftar till att skapa en överenskommelse mellan principal och agent. Kontraktet ska utformas på så sätt att agenten får incitament att handla i principalens intresse och på så sätt minska agentens egen nytta på principalens bekostnad. Att ge agenten incitament är emellertid inte helt gratis, utan kommer att medföra kostnader av olika slag för principalen. Dessa kostnader kan vara bonusar för ledningen kopplat till resultatet, eller övervakningskostnader.

Revisionskostnader är en form av övervakningskostnader (Thorell & Norberg, 2005). I detta fall anlitar principalen en revisor för att övervaka dennes agent (Kahlil & Lawarrée, 1995), med andra ord blir även revisorn en agent (Öhman, 2007).

2.2.2 Intressentteorin

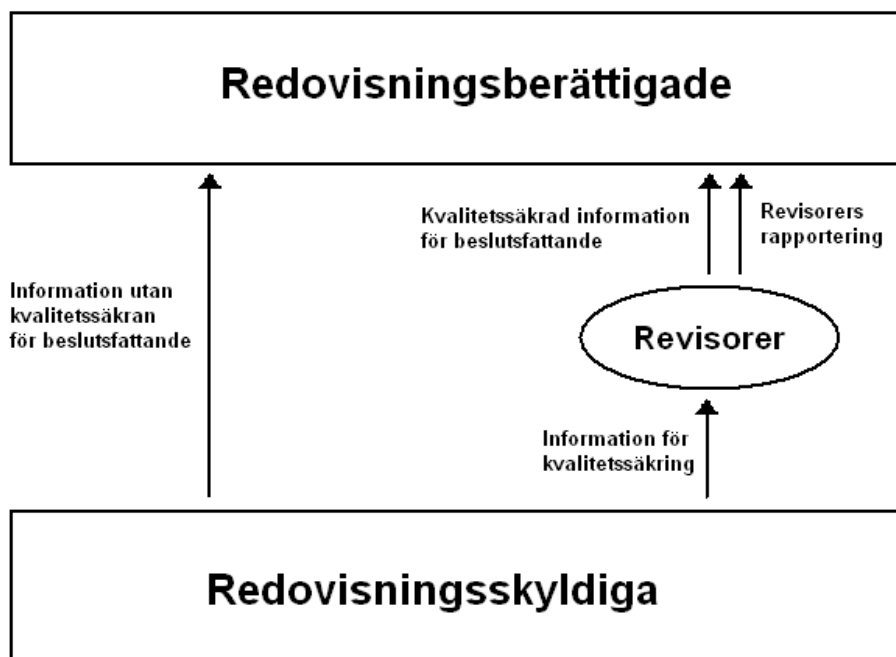
Varje organisation är en del av samhället. De påverkar och påverkas av samhället runt omkring på olika sätt. Intressentteorin beskriver bolaget som en konstellation av kooperativ och konkurrenskraftiga intressen. Personer eller grupper som på något sätt har ett berättigat intresse i förfarandet och/eller materiella aspekter av företagets verksamhet, anses vara intressenter (Donaldson & Preston, 1995).

Man kan dela in intressentteorin i två inriktningar. Den etiska eller normativa inriktningen menar att alla intressenter bör behandlas lika av organisationen oavsett hur mycket makt intressenten har (Deegan & Unerman, 2006). Detta betyder att intressentteorin i dess normativa form antyder att företag har ett socialt ansvar (Hasnas, 1998). Den positiva

inriktningen menar att ledningen kommer att söka tillfredställa de intressenter med mest makt. Desto viktigare intressenten är för organisationen, desto mer kommer ledningen att anstränga sig för att stärka relationen mellan dem (Deegan & Unerman, 2006). Informationen som ges ut till intressenten kan manipuleras av organisationen för att få deras stöd, eller för att distrahera dess opposition (Gray et al., 1996).

2.2.3 En modell om informationsflöden och kvalitetssäkring

Öhman (2007) har utvecklat en modell för informationsflöden och kvalitetssäkring och förhållandet mellan redovisningsskyldiga, redovisningsberättigade och revisorerna. I enlighet med partsteorin kan de redovisningsberättigade definieras som investerare och övriga intressenter. De redovisningsskyldiga har en skyldighet att sammanställa redovisningsinformation och lämna ut denna. Revisorerna ansvarar för att redovisningsinformationen kvalitetssäkras. Modellen visar också att revisorerna inte kan kontrollera all information, utan måste prioritera vilken information som ska kvalitetssäkras.



Figur 1: En modell om informationsflöden och kvalitetssäkring. Denna figur visar hur informationsflödet går mellan redovisningsskyldiga och redovisningsberättigade.

2.2.4 Revisionsberättelse

Revisorer rapporterar om sin kontroll av de redovisningsskyldiga till de redovisningsberättigade i en revisionsberättelse. Utformningen av revisionsberättelsen finns i två former, ren eller oren. En ren revisionsberättelse skall utformas enligt standardutformningen som beskrivs i RS 709. Man måste dock komma ihåg att en revisionsberättelse utformad enligt standardutformningen, inte är någon garanti för att allt står rätt till i ett företag. Detta beror på att revisorerna inte har granskat all information (jämför figur 1). Om revisorn hittat väsentliga fel eller är av avvikande mening från vad företaget tycker, kan han skriva en oren revisionsberättelse. Alla anmärkningar skall på något typografiskt sätt avvika från den övriga texten (till exempel kursiv eller fet text), för att läsarna av revisionsberättelsen snabbt ska kunna uppmärksamma anmärkningarna (FAR, 2004). Det finns ett obegränsat antal anmärkningar en revisor kan ge, men några exempel kan vara försenad årsredovisning, olovliga lån till aktieägare eller brister i den interna kontrollen. I en oren revisionsberättelse ska även en eventuell "going concern" varning vara med

(Martens et al., 2008). I en tidigare studie (Hasselberg et al., 1995) har man använt sig av en allvarlighetskala för att gradera de olika anmärkningarna. Det finns alltså vissa anmärkningar i revisionsberättelsen som kan tyda på större problem än andra. En oren revisionsberättelse kan ses som en varningssignal för företagets fortsatta drift (jämför Laitinen & Laitinen, 1998).

2.3 RS 570

I sin bedömning av tillförlitligheten i de finansiella data som är föremål för granskning använder revisorerna sig av postulat och principer från redovisningen som en standard (Mautz & Sharaf, 1961). Ett av postulaten från redovisningen är antagandet om företagets fortlevnad (Nilsson, 2005).

Syftet med revisionsstandard 570 är att lägga fast standarder för och ge vägledning om revisorns ansvar i revisionen av företagsledningens tillämpning av principen om fortlevnad vid upprättandet av årsredovisningen. I Sverige omfattar revisorns ansvar granskning och bedömning av att redovisningsprinciperna har tillämpats på ett korrekt sätt och även ifall det finns väsentliga osäkerhetsfaktorer som kan äventyra den fortsatta driften för verksamheten. Detta till trots, ska man inte se ett utelämnande av dessa faktorer som en garanti för företagets fortlevnad då revisorerna inte kan förutse framtida händelser eller förhållanden mer än någon annan. (FAR samlingsvolym, 2009).

Företagsledningens ansvar är att de har gjort en bedömning av de förutsättningar som finns för att fortsätta bedriva sin verksamhet åtminstone ett år i framtiden (Adrian & Torén, 2006). Även om det inte finns ett uttryckligt krav på företagsledningen att vid en ekonomisk rapportering göra en särskild bedömning av företagets fortsatta drift, så har man likväl ett ansvar att bedöma möjligheten, då antagandet om fortsatt drift är en grundläggande princip när årsredovisning upprättas. Har man historiskt drivit en vinstgivande verksamhet och haft lättillgängliga finansiella medel, så behöver inte ledningen göra en detaljerad analys vid bedömningen. Däremot krävs det skriftliga och inte muntliga uttalanden från företagsledningen om revisorn uppmärksammat händelser eller förhållanden som kan äventyra den fortsatta driften (FAR samlingsvolym, 2009). Jönsson (2005) skriver i sin artikel att revisorer har svårt för att ifrågasätta uppdragsgivarens muntliga upplysningar då de inte kan göra det utan att ifrågasätta den intygande personens heder.

Svårigheten med denna revisionsstandard är att den lämnar ett stort utrymme för revisorernas eget omdöme för vad som har skett och vad som komma skall. Dess vägledning är på ett generellt plan, vilket kan leda till svårigheter i mer precisa omständigheter kring företagets förmåga till fortsatt drift.

2.4 "GOING CONCERN" PROCESSEN

I många tidigare forskningsrapporter (Hopwood et al., 1989; McKeown et al., 1991; Geiger & Raghunandan, 2002) har forskare delat upp "going concern" varningar i två olika typer av fel; "Typ I" och "Typ II". Typ I innebär att revisorn utfärdar en "going concern" varning utan att bolaget går i konkurs. Typ II är när bolaget går i konkurs och revisorn inte har utfärdat ett utlåtande angående "going concern" (Hopwood et al., 1989). Lai (2009) menar att om revisorn begår ett Typ I fel, riskerar man att förlora klienten. Ett Typ II fel kan ge än allvarligare ekonomiska konsekvenser då rättstvister kan uppstå. Detta medför att revisorer tenderar att söka minimera Typ II fel. För att göra det kan revisorn ge fler "going concern" varningar, vilket kan göra att fler Typ I fel förekommer istället. Carey et al. (2008) sammanfattar tidigare studier (Hopwood et al., 1989; McKeown et al., 1991; Citron & Taffler,

1992), där de kommer fram till att 80-90 procent av bolagen som tilldelas en "going concern" varning inte går i konkurs.

Carey et al. (2008) visar även utifrån tidigare studier (Mutchler, 1984; Hopwood et al. 1989; Geiger & Raghunandan, 2002; McKeown, 1991; Mutchler et al., 1997), att mellan 40-50 procent av konkurserna har föregåtts av en "going concern" varning. Humphrey (2008) jämför revisorernas "going concern" bedömning med en fotbollsdomares uppgift att döma en straffspark för matcher under en hel säsong. Författaren menar att det viktigaste för en domare är att göra korrekta bedömningar vid straffsparkar och att "fouls" utanför straffområdet inte är lika viktigt. Om vi exemplifierar detta med siffrorna från Carey et al. (2008) så innebär det att 80-90 procent får en straffspark trots att ingen "foul" förekommit i straffområdet, medan 40-50 procent av fallen där det förekommer en "foul" i straffområdet inte resulterar i en straffspark. Liksom åskådarna förväntar sig att en domare ska kunna döma korrekt, förväntar sig intressenter att revisorn ska kunna göra korrekta "going concern" bedömningar. Öhman (2007) hävdar att intressenternas och revisorernas uppfattningar skiljer sig åt vad gäller "going concern" bedömningar, vilket resulterar i ett så kallat förväntningsgap. Detta då intressenterna förväntar sig mer från revisorerna än vad dessa anser är rimligt att kräva.

Att träffsäkerheten är så låg kan bero på flera faktorer. Arnold et al. (2001) och Öhman (2007) hävdar att framåtriktad information är svår att granska och bedöma för revisorerna. Krishnan & Krishnan (1996) och Mutchler (1984) beskriver i sina artiklar hur "going concern" utlåtandet kan beskrivas i en process med två steg. Det första steget är huruvida revisorn kan finna eventuella problem som kan ligga till grund för ett "going concern" utlåtande. Det andra steget är om revisorn verkligen utfärdar varningen eller inte. Ruiz-Barbadillo et al. (2004) kommer fram till att det första steget, upptäckandet av finansiella problem, beror på revisorns kompetens, erfarenhet och kunskap. Författarna menar vidare att det andra steget beror på företagets finansiella problem och revisorns oberoende.

2.4.1 Revisorns kompetens

I Sverige uttrycks revisorns kompetens i aktiebolagslagen enligt följande: "En revisor skall ha den insikt i och erfarenhet av redovisning och ekonomiska förhållanden som med hänsyn till arten och omfattningen av bolagets verksamhet fordras att fullgöra uppdraget". Kompetensen är med andra ord en grundläggande faktor för att en revisor ska kunna kvalitetsstämpla den redovisningsinformation som ges ut (Öhman, 2007). Arnold et al. (2001) hävdar att revisorer fokuserar alltför mycket på räkenskapsrelaterad information vid bedömningarna. I internationella studier har bland annat Anandarajan et al. (2008) kommit fram till att experter använder sin kompetens och erfarenhet för att lösa komplexa problem, medan noviser oftast misstolkar informationen i komplexa situationer. Barnes & Huan (1993) talar om att bedömningen av "going concern" i sig ofta är komplex och svår för revisorerna då dess huvudsakliga kompetens relaterar till andra problem inom området. Detta stöds också av Anandarajan et al. (2008), som menar att detta beror på att revisorer arbetar för mycket med checklistor och på så vis inte utvecklar någon kompetens vid "going concern" bedömningar. Ruiz-Barbadillo et al. (2004) syftar på att den professionella utbildningen, erfarenheten och kunskapen hos revisorerna är av stor betydelse för att kunna avgöra bedömningen av företagets fortlevnad. Även om dessa faktorer har en avgörande betydelse visar tidigare forskning att statistiska modeller, som förutser konkurser på basis av finansiell information, är mer träffsäkra än revisorernas bedömningar (Altman & McGough, 1974; Altman 1982; Levitan & Knoblet, 1985; Koh & Killough, 1990; Koh, 1991).

Inriktad revision

Kompetensen kan variera mellan de olika revisorerna där man är bättre i vissa frågor än andra. Att en och samma revisor ska kunna granska och bedöma all sorts information förefaller orealistiskt. Istället menar Öhman (2007) att revisorerna kan specialisera sig på olika områden där man samarbetar i eller mellan team för att få ut en mer heltäckande revision. Vidare exemplifierar Öhman det med två sorters inriktningar hos medlemmarna bland andra i ett team. En tillbakablickande revisor som kan vara en gruppmedlem som granskar sådan information som går att verifiera medan en framtblickande revisor kan vara en medlem som riktar in sig på information som kan vara av stor vikt för företaget och investerare så som ”going concern” bedömningar.

En annan inriktning på revisionen är i form av branschspecialiserade revisionsbyråer. Mayhew & Wilkins (2003) menar att kvaliteten på revisionen ökar om det är en branschspecialiserad revisionsbyrå som reviderar ett företag, detta eftersom kunskapen och expertisen är förhållandevis högre då revisorerna är differentierad. Johnson et al. (1991) fann att branschspecifik kunskap är viktigare än generell revisionserfarenhet när det gäller att upptäcka bedrägerier. Även Solomon et al. (1999) hävdar att branschspecialiserade revisorer har bättre kunskaper än de revisorer som inte är branschspecialiserade då de kan utnyttja sin erfarenhet för att göra noggranna bedömningar i revisionen och minska risken för misstag. Detta kommer i sin tur höja den allmänna revisionskvaliteten (Solomon et al., 1999; Owosho et al., 2002).

2.4.2 Revisorns oberoende

En revisor skall granska och bedöma ifall informationen i en årsredovisning är tillförlitlig. I takt med att näringslivet blivit allt mer komplext så har behovet av kvalitetssäkrad information ökat bland intressenterna. För att intressenter ska kunna lita på informationen, krävs att revisorer förhåller sig opartiska och oberoende. I ABL finns ett antal jävsregler som ska säkerställa att revisorn inte har något egenintresse som hotar oberoendet. Revisorn får bland annat inte äga aktier i bolaget, inte delta i ledningen och inte heller hjälpa till med bokföringen (FAR, 2006). I en amerikansk artikel menar Wolf et al. (1999) att oberoendet har stor betydelse inom revisionen. Resultatet av en revision är varken revisionsberättelsen eller undersökningen i sig, utan snarare en ökad tillit till att företagets årsredovisningar är pålitliga. Nyckeln för en ökad tillit är att externa intressenter uppfattar revisorn som oberoende. Utan detta uppfattade oberoende blir revisionsberättelsen inget mer än en annons för företaget även om revisorn faktiskt är oberoende. Wolf et al. menar vidare att revisionsprofessionen själva erkänner oberoendet som två dimensioner, i form av ”faktiskt oberoende” och ”synbart oberoende”. En revisor som har ”faktiskt oberoende” har förmågan att verkligen vara opartisk i sina beslut. Med ”synbart oberoende” menas att revisorn uppfattas oberoende av intressenter (Olazabal & Almer, 2001).

Wolf et al. (1999) menar att det förhållande revisorer har till sina klienter underminerar deras oberoende. Det är klienten som betalar revisorn för dess tjänster och har således makten att byta revisorn, vilket kallas för ”opinion shopping”. Bazerman et al. (1997) hävdar att det är omöjligt för revisorer att förhålla sig oberoende på grund av psykologiska faktorer. Inte ens en revisor med hög integritet kan stå emot påtryckningar från företagsledningen då dessa har makten att anställa och avskeda dem. Bazerman et al. fann även bevis för att i situationer där relationen mellan revisor och klient är ansträngd, kan klientens påtryckningar hota revisorns oberoende. Detta stöds också av Umar & Anandarajan (2004) som menar att oberoendet påverkas av hur väl revisorer lyckas stå emot påtryckningar från klienterna. Vidare menar de

att man bör utbilda revisorer för att motstå påtryckningarna och utveckla mekanismer som löser denna intressekonflikt.

Klientens storlek

Carcello et al. (2000) och Ruiz-Barbadillo et al. (2004) har kommit fram till att revisionsbyråns och klientens storlek har en påverkan på revisorernas oberoende. Desto större klienten är, desto mindre är sannolikheten att de kommer få en ”going concern” varning trots att omständigheterna visar att de borde få det. Detta kan bero på att revisorn känner pressen från klienten och att ett utlåtande rörande klientens ”going concern” skulle kunna leda till en förlust av nuvarande och framtida arvoden. Denna press ökar med klientens storlek (Ruiz-Barbadillo et al., 2004). Dessutom menar Laitinen & Laitinen (1998) att företag med få anställda även löper en större risk att få en oren revisionsberättelse.

Ruiz-Barbadillo et al. (2004) hävdar att större revisionsbyråer inte är lika beroende och sannolikheten är därför större att man utfärdar ett ”going concern” utlåtande. Detta beror på att revisorer tänker på hur deras arbete påverkar ryktet. Företag som känner att deras trovärdighet skadats av en revisors opportunistiska beteende kan byta till en revisionsbyrå med bättre rykte. Detta betyder att det bör finnas krafter som verkar för att öka revisorernas oberoende (jämför Lai, 2009).

Självuppfyllande profetia

Venuti (2004) diskuterar hur revisorer tvekar att ge ett företag en ”going concern” varning, då det kan bli en så kallad självuppfyllande profetia. Detta innebär att företaget går i konkurs, just på grund av den ”going concern” varning de fått. En ”going concern” varning kan ge kreditgivare och andra intressenter lägre förtroende för företaget efter varningen, vilket kan medföra svårigheter att få in nytt kapital och öka kostnaden för befintligt kapital. Man är rädd för att en ”going concern” varning kan påskynda konkurs för ett företag som redan har problem.

Ett annat problem för revisorerna är fenomenet ”opinion shopping” som innebär att en ledning som hotas av att få en ”going concern” varning, helt enkelt byter revisionsbyrå (jämför Jönsson, 2005). Om företaget verkligen går i konkurs, på grund av ”going concern” varningen, så kommer revisionsbyrån även att tappa framtida arvoden. Rädslan för dessa två scenarion är andra skäl som kan påverka revisorns förmåga att bedöma ett företags finansiella information på ett oberoende sätt (Venuti, 2004).

I en annan studie, gjord av Citron & Taffler (1992), kom man fram till att rädslan för att förlora klienten fick revisorer att tänka efter ytterligare en gång innan man utfärdar en ”going concern” varning. Däremot hittade man inget stöd för självuppfyllande profetior. I en senare studie kom Citron & Taffler (2001) fram till att tre av fyra företag med en ”going concern” varning inte går i konkurs. En analys av händelser efter publiceringen av varningen visar att många företag ändå kan finansiera nytt kapital. De kan således inte hitta några empiriska bevis för att självuppfyllande profetior verkligen existerar, utan menar motsatsen, att en varning snarare har en positiv effekt och främjar räddningsaktiviteter. Författarna gör gällande att anledningen till att revisorer sällan ger ut en ”going concern” varning är för att de själva tror på den självuppfyllande profetian.

2.5 REVISIONSUPPDRAGENS ORGANISERING

Under 80-talet fördes en debatt som benämns ”Structure vs Judgement” (objektiv formalisering kontra subjektiva bedömningar) och är aktuell än idag. Debatten belyser revisionens dubbelbottnade natur, hur revisionsverksamheten utgår från revisorns erfarenhet och kunskap samtidigt som den till stor del styrs av regler och riktlinjer. Subjektiva bedömningar understryker vikten av revisorns personliga erfarenhet och kunskap för att tolka redovisningsinformationen och skapa en unik revisionsituation (Öhman, 2007). Den objektiva formaliseringen förespråkar en systematisk och förutbestämd revisionsprocess, till exempel checklistor (Cushing & Loebbecke, 1986). Det föreligger dock kritik mot den objektiva formaliseringen då den har en tendens att ge en revision där själva dokumentationen blir viktigare än granskningen i sig (Francis, 1994).

Jönsson (2005) hävdar att influenser från USA medförde en formalisering av revisionsprocessen i Sverige. Denna formalisering orsakade en konkurrens mellan revisionsbyråerna som drev fram ett kostnadstänkande. Detta gjorde att professionaliteten fick ge vika för affärsmannaskapet och gav upphov till en standardiserad revisionsprocess som visade sig vara dålig på att upptäcka bedrägerier eller avvikelser från standardsituationer.

Öhman (2007) hävdar att revisionsbyråerna i stor grad organiserar revisionsuppdragen så att de ska ge lönsamhet. Detta innebär att arbetet i stor utsträckning går ut på att assistenter ska följa manualer och checklistor, vilket medför att revisionen inriktas på saker som lätt går att granska, snarare än på sådant som är viktigt för intressenterna. En sådan revision är inriktad mot objektiv formalisering och medför att mycket av revisionen går ut på dokumentation som visar att man följt granskningsmallen. Eklöv (2001) pekar på att revisorer i Sverige är noggranna med dokumentationen för att i sin tur tillhandahålla sig själva med bevis som tyder på att de följt regler och riktlinjer. Detta stöds också av Anandarajan et al. (2008), som menar att detta beror på att revisorer arbetar för mycket med checklistor och på så vis inte utvecklar någon kompetens vid ”going concern” bedömningar. Willet & Page (1996) lägger till en annan aspekt och menar på att revisorer arbetar i ständig tidspress. Detta medför att revisionskvaliteten inte alltid håller önskvärd nivå.

2.6 REVISIONSRISK

Porter et al. (2003) beskriver revisionsrisk som att revisorn gör ett oriktigt uttalande om revisionsberättelsen. Utifrån detta kan man finna två former av revisionsrisk. Den ena är risken för att revisorn skriver en oren revisionsberättelse på basis av information som inte är väsentlig och den andra är risken att revisorn skriver en ren revisionsberättelse, trots att det finns fel av väsentlig betydelse. Den första risken anser författarna vara mycket osannolik. Detta menar man beror på att revisorn måste ha goda anledningar innan man kan publicera en oren revisionsberättelse, och anledningarna måste motiveras för företagets ledning. Om revisorn har dragit felaktiga slutsatser angående den finansiella informationen, kommer detta förmodligen fram under denna process. På grund av detta är det oftast den andra risken man talar om när man talar om revisionsrisk.

Enligt Porter et al. (2003) kan revisionsrisken delas upp i ett antal olika risker. Risker som finns redan innan revisionen ens påbörjats är den inneboende risken samt intern kontrollrisk. Inneboende risk är den risk eller sannolikhet att fel förekommer i samband med företagets verksamhet. Intern kontrollrisk är de fel som förekommer på grund av brist i företagets interna kontroller. Det finns även risker som uppstår i samband med revisionen. Upptäckts- och kontrollrisk innebär att revisorn missar felaktig information på grund av att alla

tillgängliga bevis inte blivit undersökta, respektive risken att revisorn missar väsentliga fel för att ändamålsenlig information inte har samlats in i tillräcklig mängd.

Branschen påverkar vilka områden i revisionen som är särskilt väsentliga för revisorn att undersöka (jämför Pany & Wheeler, 1989). Low (2004) kom fram till att revisorer med hög kunskap om en bransch, lättare kunde bedöma revisionsriskerna som associeras med en klient. Han fann även att branschspecialiserade revisorer lättare kunde urskilja särskilda revisionsrisker än övriga revisorer, vilket innebär att branschspecialiserade revisorer kan identifiera områden där extra uppmärksamhet och resurser krävs vid en revisionsplanering. Adams (1997) hävdar att företagets storlek och dess revisionsrisk har en positiv koppling, med andra ord desto större företag desto större revisionsrisk.

3. METOD

I metoden förklarar vi hur vi gått tillväga för att skriva denna uppsats. Detta skall göra det möjligt för andra att göra om vår studie vid ett annat tillfälle och på så sätt kunna jämföra studierna emellan.

3.1 VAL AV ÄMNE

Det fanns flera anledningar till att vi valde just detta ämne. På Mittuniversitetet pågår en stor forskningsstudie, som vi fick ta del av. Det finns redan studier gjorda, bland annat en D-uppsats av Westberg och Uhlin (2009) där man frågar sig hur träffsäkra revisorer är på fortlevnadsbedömningar och vad som påverkar bedömningarna. Denna studie väckte vårt intresse, och vi funderade på hur vi kunde utveckla studierna som rör revisorers träffsäkerhet. Så småningom kom vi in på huruvida det kan finnas någon skillnad mellan företag som är verksamma i olika branscher samt om företagens storlek är av betydelse. Ett annat skäl var också att det fanns få studier som behandlade ”going concern” problematiken i Sverige. Detta ämne är också intressant med tanke på den lågkonjunktur vi haft med många konkurser runt om i landet.

3.2 VAL AV METOD

Vi har valt att använda oss av den kvantitativa metoden då detta underlättar att upptäcka skillnader och att göra jämförelser mellan grupper. Dock är inte alla skillnader per automatik av intresse eftersom man måste ta hänsyn till slumpmässiga variationer. För att ta reda på om resultatet beror på slumpmässighet så kan man använda sig av signifikanstester (Elofsson, 2005). Vi tyckte att den kvantitativa metoden lämpade sig väl då vi har valt att undersöka ett stort antal objekt. Med hjälp av statistikverktyg kan vi generalisera vårt resultat och därmed uttala oss om hur revisorernas bedömningar ser ut för hela populationen och inte bara vårt urval. Vi har valt att länka samman den kvantitativa studien med en kvalitativ studie i form av intervjuer. Intervjuerna gjordes främst för att få möjliga förklaringar samt erhålla kommentarer avseende vårt resultat.

3.3 DATAINSAMLING

Mycket av de data vi har till den kvantitativa studien hämtades från Mittuniversitetets pågående forskningsstudie. En stor del av uppgifterna vi behövde fanns redan där, men vi fick komplettera med vilken bransch företagen verkade inom som aktiva, samt en indelning av företagens storlek med hänsyn till antalet anställda.

Vi har använt oss av facklitteratur och artiklar vi sökt upp på internet. För att finna artiklar använde vi de databaser som är tillgängliga för oss, nämligen Business Source Premier, EconLit och Emerald. Alla artiklar är dock inte relevanta för vår studie, utan vi avgränsade sökorden till främst: ”going concern”, audit, auditing, audit independence and competence och audit risk.

Vi använde oss även av google scholar som är en hemsida som fokuserar på vetenskapliga artiklar och uppsatser. Även det gav ett visst resultat. Vi försökte även med vanliga, www.google.se. Problemet med google.se var att vi hittade väldigt lite information som var relevant, samt att informationen väldigt ofta blev svår att verifiera och därför inte var tillräckligt tillförlitlig som källa.

3.4 URVAL OCH MÄTMETOD

Vårt urval bestod av 801 aktiebolag som gick i konkurs under januari och februari 2009 och var ett stickprov för hela populationen år 2009. Dessa aktiebolag ingick i ett större urval på 1346 företag. Westberg & Uhlin (2009) gjorde en avgränsning där man tog bort de företag som: inte var aktiebolag, ansökte om konkurs utan att hinna upprätta en årsredovisning, samt de företag som varit vilande eller inte bedrev någon verksamhet under året. Eftersom alla dessa aktiebolag har gått i konkurs, kommer vi endast att behandla ”Typ II” fel i vår undersökning.

Vår kvantitativa del av arbetet passar utmärkt för att presenteras med hjälp av statistik. Vi använde oss av Minitab som är ett program för att hantera stora mängder data och göra statistiska beräkningar på dessa data. Med hjälp av programmet kunde vi göra alla beräkningar som behövdes.

Vi har haft tre undersökningsvariabler under detta arbete. Dessa är ”going concern” bedömningar, revisorers anmärkning på förbrukat eget kapital och även revisionsberättelsens utfall som ren eller oren. Vi har undersökt och jämfört dessa tre variabler mot alla aktiebolag i populationen, branschtillhörighet och storleksklass.

Vi valde att göra ett så kallat Chi-två test som är ett statistiskt mått som mäter hur säker man kan vara på att ett resultat som visas i en korstabell kan generaliseras från ett urval till en population. Detta test avgör om det finns någon statistiskt signifikant skillnad mellan två variabler som inte beror på slumpmässighet. Ett p-värde på $p < 0,05$ ($p =$ sannolikhet) är vad man accepterar som högsta risknivån inom samhällsvetenskaplig forskning (Bryman & Bell, 2005). I de fall vi kunde säkerställa en signifikant skillnad mellan två variabler så tog vi reda på hur stor den sanna skillnaden var genom ett konfidensintervall.

3.5 ATT IDENTIFIERA BRANSCHTILLHÖRIGHET

Som vi tidigare nämnt sökte vi upp vilken bransch företagen verkade inom som aktiva. För att göra detta var vi först tvungna att besluta hur vi skulle dela upp branscherna, för att sedan klassificera bolagen i hemmahörande bransch. Ett problem vi stötte på var att många branscher fick väldigt få representanter. Detta ledde senare till en diskussion om huruvida vi skulle slå ihop branscher, eller helt enkelt sälla bort dem.

3.5.1 Val av branschkod-system

Vi letade först upp olika system och jämförde dessa med varandra. Det vi sökte var ett system som skulle passa vår undersökning, samtidigt som den skulle vara lätt att hantera och jämföra med andra studier. Vi hittade en del olika system, men tre av dem verkade mest lovande och dessa tre undersökte vi vidare.

SNI (Svensk Näringsgrensindelning) 2007: SNI är baserad på EU:s branschkod-system NACE, som i sin tur grundar sig i FN:s ISIC. Eftersom EU ländernas branschkod-system grundar sig på NACE, precis som i Sverige, så är systemen mer eller mindre lika och kan lätt jämföras med varandra. Det är ett system som används ofta inom Sverige, bland annat av Skatteverket och SCB. Strukturen på detta system är: avdelning (21 st.), huvudgrupp (88 st.), grupp (272 st.), undergrupp (615 st.) och detaljgrupp (821 st.).

GICS (Global Industry Classification Standard): Denna metod är främst ett system för portföljmanagement och investerare för att följa kursutvecklingen på olika sätt. Huvudmålet med GICS är att klassificera börsen genom standardiserade branschdefinitioner. Den består av

fyra nivåer: sektorer (10 st.), branschgrupper (24 st.), branscher (64 st.) och sist underbranscher (139 st.). Indelningen bygger på företagets huvudsakliga affärsverksamhet (den som genererar mest intäkter till företaget). Nackdelarna med denna metod är att den klassificerar endast börsnoterade företag och att den främst är avsedd att användas från ett aktieinvesteringsperspektiv. Fördelen är att den årligen undersöks och försöker avspegla aktievärlden på bästa möjliga vis.

ICB (Industry Classification Benchmark): Denna metod är lik GICS-metoden då även den riktar in sig på att klassificera de bolag som är verksamma inom aktiemarknaden. Grundtanken är att underlätta jämförelser mellan företag som främst är inom samma bransch. Den är lite annorlunda strukturerad men i grund och botten liknande GICS.

Efter att ha tittat närmare på dessa tre system, kom vi fram till att både GICS och ICB främst var utformade ur ett investeringsperspektiv och i huvudsak för börsnoterade företag. Eftersom många av de företag vi har i vår studie inte är börsnoterade, kände vi att detta var en nackdel. SNI 2007 däremot är ett system utvecklat av Skatteverket och SCB som baseras på EU:s system NACE. På grund av hur SNI är utformat och dess ursprung, vet vi att andra undersökningar använder sig av samma system för branschindelning. Några exempel är Lönebildningsrapporten (2009), Inför 2010 års avtalsrörelse (2009) och Kunskapssynen i näringslivet (2008). Eftersom andra använder sig av SNI 2007 beslutade vi att göra det, då detta förenklar processen vid jämförelser med andra rapporter och studier.

3.5.2 Klassificering av bolag i branschkod-systemet

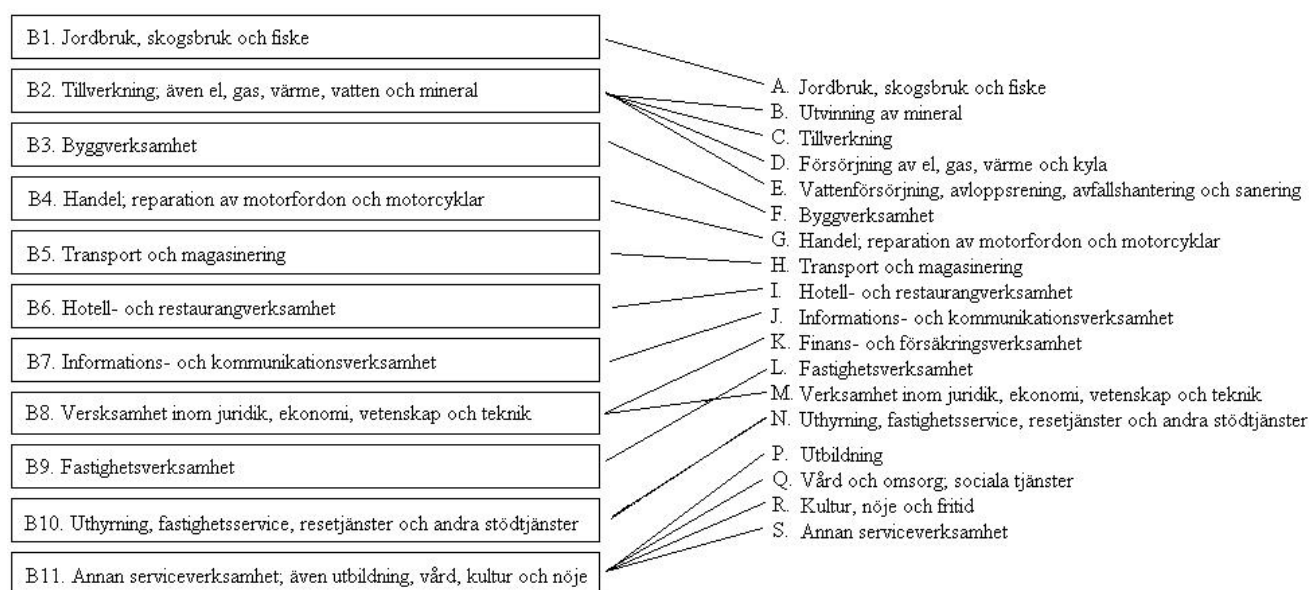
Av SNI 2007:s nämnda struktur valde vi att använda oss av första nivån, nämligen avdelning. Dessa identifieras genom en bokstavskod. Anledningen till att vi valde den nivån var att minimera risken att för få företag hamnar i varje kategori och att det därmed inte skulle ge något statistiskt underlag.

Efter att vi bestämde hur klassificeringen skulle göras, återstod utförandet av klassificeringen. Detta var en tidskrävande uppgift. Idén var från början att söka upp bolagen i Affärsdata mot dess organisationsnummer, titta på bolagsordningen och sedan söka upp rätt SNI-kod för företaget. Det största problemet uppstod då ett företag sysslade med fler än en sorts verksamhet. Eftersom vi omöjligt kunde veta vilken verksamhet som var bolagets huvudverksamhet, uppstod svårigheter vid klassificeringen av bolagen. Vi valde att ta den verksamhet som nämndes först i bolagsordningen, för att på så vis kunna vara konsekventa i vår klassificering. Ett annat problem var tidsåtgången som krävdes för att hitta rätt SNI-kod för varje bolag. Vi valde att leda vidare på andra databaser som hade ett företagsregister och fann till slut www.121.nu. Denna databas hade fortfarande kvar de avregistrerade företagens SNI-koder. För att säkerställa att informationen var rimlig sökte vi samtidigt upp bolagen på affärsdata och kontrollerade att SNI-koderna verkade korrekta och stämde mot bolagsordningen. Det var endast några enstaka företag vars bolagsordning i Affärsdata inte stämde överrens med SNI-koderna från 121.nu. I dessa fall valde vi att hitta en lämplig SNI-kod utifrån bolagsordningen i Affärsdata.

3.5.3 Sammanslagning av branscher

En annan svårighet uppkom i samband med sammanställningen av den data vi fått fram. Vissa branschgrupper hade ett för litet urval, och skulle därför kunna påverkas allt för mycket av slumpen vid den statistiska analysen. Detta gjorde att vi hade två val, att vi endera skulle ta bort de branschgrupper där företagen var för få, eller att vi slog ihop vissa branscher på ett passande vis. Att ta bort branschgrupperna där urvalet är mindre än 20 vore enkelt, men detta

innebar samtidigt att vi skulle få en mindre population, vilket inte är till en fördel vid en kvantitativ statistisk undersökning (Halvorsen, 1992). Vid en hopslagning fick vi andra problem. Ett av dem var själva sammanslagningen då vi skulle avgöra vilka branscher som passar ihop med de andra. Eftersom vi redan delat upp företagen i avdelningar, vilken är den största grenen i SNI systemet, blev det svårt att dra ihop säcken än mer. Det vi kunde göra var att resonera kring vilka branscher som hade en likartad karaktär för att sedan slå ihop dessa. Vi valde i slutändan att slå ihop branscherna framför sällning efter samråd med vår handledare. Motiveringen till det var att vi inte ville minska vår population. Vi slog ihop de branscher som vi ansåg hade en nära sammankoppling till varandra (Figur 2). Trots att jordbruk, skogsbruk och fiske innehöll ett så litet urval så valde vi att behålla den som en egen bransch. Anledningen till detta är att den branschen är så traditionell och har historiskt sett haft en stor andel i branschstrukturen i Sverige.



Figur 2: Sammanslagning av branscher. Denna figur visar hur vi har slagit samman de ursprungliga 18 branscherna till 11 nya.

3.6 ATT IDENTIFIERA FÖRETAGENS STORLEK

Vi hittade olika sätt att definiera företagsstorlek på. Problemet för vår studie är att många definitioner medför en snedfördelning där en grupp blir överrepresenterade. Även om vi hade en liten snedfördelning i våra definitioner, så avgör signifikanstestet om slumpmässigheten har påverkat resultatet. Vi hittade fyra alternativ som vi tittade närmare på. Det första alternativet var att dela upp företaget enligt dess omsättning. Denna definition gjordes i en tidigare studie (Westberg & Uhlin, 2009) i anslutning till forskningsprojektet på Mittuniversitetet. Fördelen med att använda denna indelning är komparabiliteten med den tidigare studien, samt att man tagit hänsyn till urvalspopulationen i varje grupp.

Tabell 1: Definition enligt omsättning

Storlek	Omsättning (kr)	Antal företag (st)
Litet företag	< 525 000	150
Medelstort företag	525 001 – 9 999 999	501
Stort företag	> 10 000 000	150
Alla företag	-	801

Det andra alternativet hittade vi på www.ekonomifakta.se där man delade in företagen efter antalet anställda i företaget. Vi valde dock att döpa om namnen för företagsstorleken i definitionen enligt antal anställda för att förenkla förståelsen för läsaren samt underlätta jämförelsen mellan storleksdefinitionerna.

Tabell 2: Definition enligt antal anställda

Storlek	Antal anställda (st)	Antal företag (st)
Litet företag	0	119
Medelstort företag	1-9	563
Stort företag	10<=	119
Alla företag	-	801

I ett tredje alternativ från www.SCB.se klassificeras företagen i olika storleksklasser, och inte som tidigare i litet eller stort företag. SCB klassificerar enligt både antalet anställda och omsättning. Nackdelen med denna definition är att det kan bli för få företag i vissa grupper vilket leder in oss på samma problem som i klassificering av branscherna. Ett fjärde alternativ var att använda bokföringsnämndens K-indelning (K1, K2, K3 och K4) (www.bfn.se). Detta skulle dock innebära att nästan alla företag i vårt urval skulle klassificeras som K2-företag. Vi skulle således inte få någon bra fördelning och inte kunna göra någon bra jämförelse mellan storlek. Av denna anledning valde vi att inte använda denna indelning.

Vi valde att använda oss av alternativ ett och två, alltså definitionerna enligt omsättning och antalet anställda. Den huvudsakliga anledningen är att se ifall definitionen har någon påverkan på utfallet av undersökningen.

3.7 INTERVJU

Vi valde att göra två intervjuer där vår första respondent är en auktoriserad revisor sedan år 2001 och arbetar idag på en etablerad revisionsbyrå. I fortsättningen refererar vi till denne som ”respondent A”. Vår andra respondent är en före detta godkänd revisor och har varit verksam i över 40 år. Idag arbetar respondenten med andra uppgifter på en revisionsbyrå som också anses vara etablerad. I fortsättningen refererar vi till denne som ”respondent B”. Vi intervjuade respondent A den 29 december 2009 och respondent B den 4 januari 2010, vid respektive arbetsplats. Anledningen till att vi endast valde två respondenter var att det vid tidpunkten var svårt att hitta revisorer som hade tid för en intervju. Det viktigaste för vår studie var inte ett stort antal respondenter, utan snarare revisorer med stor erfarenhet. För att öka reliabiliteten spelade vi in intervjuerna (Patel & Davidsson, 1991).

Utformningen av frågorna styrdes främst utifrån vårt empiriska material men också från vad tidigare studier kommit fram till. Vi hade totalt 15 frågor som delades in i tre avdelningar (se Bilaga 1). Den första avdelningen var frågor av allmän karaktär kring problematiken och skyldigheterna när det gäller ”going concern” bedömningen och anmärkning på förbrukat eget kapital. I den andra avdelningen var det mer specifika frågor i fokus då vi ville få svar på vad revisorerna tyckte om dessa problem. Det bör noteras att vi valde att inte visa vårt empiriska resultat innan vi ställde dessa frågor. Detta eftersom vi inte ville avslöja vårt resultat och på så sätt påverka respondenterna. Av den anledningen skickade vi endast frågorna från de två första avdelningarna till revisorerna innan intervjutillfället. Detta för att ge revisorerna en chans att kunna förbereda sig inför dessa frågor. På grund av tekniska problem fick inte respondent B frågorna innan intervjun, vilket kan ha medfört skillnader mellan de två revisorernas svar. På grund av frågornas allmänna karaktär borde dock inte detta ha påverkat svaren i någon större omfattning. Den tredje och avslutande avdelningen hade vi för att få

möjliga förklaringar eller ytterligare reflektioner till varför vi har fått de resultat som vi fått och dessutom jämföra med vad respondenterna sagt i de tidigare frågorna. Den bestod också av frågor med koppling till tidigare forskning där syftet var att få en avslutande kommentar till hur de ställer sig mot vad som sagts i tidigare studier. Vi valde att sammanfatta respektive intervju och skicka dessa till respondenterna för att få ett godkännande om att vi uppfattat deras svar rätt. Respondenterna godkände sammanfattningarna, vilket tyder på att inga missförstånd hade uppstått.

Vi gick igenom intervjuguiden (Bilaga 1) vid ett flertal tillfällen med vår handledare. Vi har tillsammans diskuterat och utvecklat guiden i flera omgångar för att få fram en relevant intervjuguide.

3.8 TILLFÖRLITLIGHET

3.8.1 Validitet

Eriksson & Wiedersheim-Paul (2006) definierar validitet som ett mätinstruments förmåga att mäta det som avser att mätas. Eftersom vi ämnar mäta hur verkligheten ser ut, måste vårt urval på 801 företag kunna spegla verkligheten. Vi kunde generalisera vårt stickprov till en större population.

3.8.2 Reliabilitet

Reliabiliteten syftar till att visa hur pålitligt och tillförlitligt ett mätinstrument är (Patel & Tebelius, 1987). Med detta menas att om oberoende mätningar ger liknande resultat så kan mätningen anses ha en hög reliabilitet (Halvorsen, 1992). Vi identifierade vissa osäkerhetsfaktorer när det gäller replikerbarheten och därmed reliabiliteten. Klassificeringen av företagens branschtillhörighet var en av dessa faktorer. Eftersom vår sammanslagning baserade sig på våra egna bedömningar och beslut, kan en annan forskare komma fram till en lösning som skiljer sig från vår. Definitionen av storlek kan också påverka reliabiliteten med samma bakomliggande resonemang som klassificeringen av bransch. Intervjuerna kan likväl vara en osäkerhetsfaktor. Även om samma frågor används i en kommande studie, kan svaren skilja sig åt beroende på såväl intervjuarens som respondentens erfarenheter och kunskaper. Då erfarenhet var en viktig egenskap hos respondenterna, måste man ta i beaktande att respondent A:s erfarenhet var relativt låg i jämförelse mot respondent B:s erfarenhet på över 40 år och att det kan vara en orsak till att deras svar kan skilja sig åt.

3.8.3 Källkritik

Vi har till stor del byggt vår studie kring tidigare forskning men även en del kurslitteratur. När det gäller forskningsartiklarna har vi i huvudsak använt oss av så kallade "peer-review" artiklar och även försökt använda oss av forskare som ofta nämns i samband med "going concern". Vi har även försökt finna ett stort antal tidigare studier för att bygga upp en kunskapsbas till de bakomliggande faktorerna kring revisorers "going concern" bedömningar.

4. EMPIRI

De resultat som vi kommit fram till sammanförs i denna del av uppsatsen. Den kvantitativa empirin visas upp i form av tabeller, medan den kvalitativa empirin i löpande text.

4.1 ALLMÄN TRÄFFSÄKERHET

Tabell 3: Generell träffsäkerhet vid "going concern" varningar

Antal "going concern" varningar	Konfidensintervall
98/801	10 % - 14,7 %

Tabell 3 visar att endast 98 av våra 801 företag som gått i konkurs fått en "going concern" varning, vilket ger en mycket låg träffsäkerhet. Med denna information får vi fram att den sanna träffsäkerheten för alla företag som gått i konkurs under 2009 bör ligga mellan 10 och 14,7 procent med 95 % säkerhet.

Tabell 4: Anmärkning på förbrukat eget kapital

Antal anmärkningar på förbrukat eget kapital	Konfidensintervall
217/801	24 % - 30 %

I tabell 4 kan vi se att 217 av de 801 företagen har fått en anmärkning på förbrukat eget kapital. Detta innebär att det sanna antalet företag som går i konkurs under 2009 som bör få en anmärkning ligger mellan 24 och 30 procent med 95 % säkerhet.

Tabell 5: Orena revisionsberättelser för år 2009

Antal orena revisionsberättelser	Konfidensintervall
477/801	56 % - 63 %

Tabellen ovan visar hur många företag som fick en oren revisionsberättelse. Mellan 56 och 63 procent av alla företagen som går i konkurs under 2009 kommer att få en oren revisionsberättelse med 95 % säkerhet. Vidare kan vi framföra att cirka 40 procent av företagen som gått i konkurs från urvalet har fått en ren revisionsberättelse.

4.2 BRANSCH

Nedan finns jämförelser för ”going concern” varningar, anmärkning på förbrukat eget kapital och ren/oren revisionsberättelse i förhållande till bransch.

4.2.1 Bransch i förhållande till ”going concern” varningar

Här har vi studerat hur många företag inom varje bransch som fått en ”going concern” varning.

Tabell 6: Bransch i förhållande till ”going concern” varningar

	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9	B10	B11	Alla
Varning	2	8	17	31	9	7	2	9	3	6	4	98
	20,0%	9,5%	17,9%	12,0%	17,3%	12,5%	4,3%	9,5%	10,0%	14,6%	12,1%	12,2%
Alla	10	84	95	259	52	56	46	95	30	41	33	801
P-Value = 0,538												

I tabell 6 kan vi utläsa att p-värdet ligger på 0,538, vilket betyder att det inte finns något samband när det gäller branschens påverkan på utfallet av ”going concern” varningar. Vi kan utläsa att i B3 (Byggverksamhet) har 17 av 95 (17,9 procent) fått en ”going concern” varning, medan B7 (Informations- och kommunikationsverksamhet) endast har en träffsäkerhet på 4,3 procent. Skillnaden mellan dessa två branscher är cirka 13 procent. Detta kan tyda på att en skillnad existerar, men det är ingen statistiskt signifikant skillnad och den kan således bero på slumpmässighet.

4.2.2 Bransch i förhållande till förbrukat eget kapital

Tabell 7: Bransch i förhållande till anmärkning på förbrukat eget kapital

	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9	B10	B11	Alla
Förbrukat	4	19	25	77	13	17	7	25	6	14	10	217
	40,0%	22,6%	26,3%	29,7%	25,0%	30,4%	15,2%	26,3%	20,0%	34,1%	30,3%	27,1%
Alla	10	84	95	259	52	56	46	95	30	41	33	801
P-Value = 0,596												

Utifrån ovanstående tabell kan vi se att p-värdet återigen är högt, vilket innebär att det inte finns något samband när det gäller tendensen att förbruka eget kapital i olika branscher. Vidare kan vi se att i B6 (Hotell- och restaurangverksamhet) har 17 företag av 56 möjliga (30,4 procent) fått en anmärkning på att de förbrukat sitt eget kapital.

4.2.3 Bransch i förhållande till ren/oren revisionsberättelse

Tabell 8: Bransch i förhållande till ren/oren revisionsberättelse

	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9	B10	B11	Alla
Oren	6	43	64	157	30	38	23	57	19	23	17	477
	60,0%	51,2%	67,4%	60,6%	57,7%	67,9%	50,0%	60,0%	63,3%	56,1%	51,5%	59,6%
Alla	10	84	95	259	52	56	46	95	30	41	33	801
P-Value = 0,470												

I tabell 8 kan vi se att p-värdet är högt och att det inte finns något samband mellan revisionsberättelsens utformning och bransch. B7 (Informations- och kommunikationsverksamhet) har fått 23 orena revisionsberättelser av totalt 46 företag. Det innebär att vartannat företag som är verksamt inom B7 har gått i konkurs med en ren revisionsberättelse.

4.3 STORLEK ENLIGT OMSÄTTNING

Här presenterar vi ”going concern” varningar, anmärkning på förbrukat eget kapital och oren/ren revisionsberättelse i förhållande till företagets storlek med omsättning som definitionsmått.

4.3.1 Storlek i omsättning i förhållande till ”going concern” varningar

Tabell 9: Storlek (omsättning) i förhållande till ”going concern” varningar

	Liten	Mellan	Stor	Alla
Varning	17	65	16	98
	11,3%	13,0%	10,7%	12,2%
Alla	150	501	150	801
P-Value = 0,700				

Tabellen visar att p-värdet är högt, vilket indikerar på att det inte finns något samband som säger oss att storleken på företaget har någon betydelse för utfallet av antal varningar. Vidare kan vi utläsa att 65 företag av 501 i storlekklassen ”mellan” har fått en ”going concern” varning, vilket innebär att andelen varningar för dessa ligger på 13 procent.

4.3.2 Storlek i omsättning i förhållande till förbrukat eget kapital

Tabell 10: Storlek (omsättning) i förhållande till förbrukat eget kapital

	Liten	Mellan	Stor	Alla
Förbrukat	58	138	21	217
	38,7%	27,5%	14,0%	27,1%
Alla	150	501	150	801
P-Value = 0,000				

Tabell 10 visar att p-värdet är väldigt lågt. Därmed finns det en säkerställd skillnad i anmärkningarna på förbrukat eget kapital inom de olika storlekklasserna. Vi ser att i klassen ”Liten” så har 58 företag av 150 fått en anmärkning i revisionsberättelsen på att de har förbrukat eget kapital.

Tabell 11: One Proportion Konfidensintervall

	Antal som förbrukat	Andel som förbrukat	95 % Konfidensintervall
Liten	58	39 %	31 % - 47 %
Mellan	138	28 %	24 % - 32 %
Stor	21	14 %	9 % - 21 %

I tabell 11 kan vi av konfidensintervallen utläsa att det finns en skillnad mellan de olika storlekklasserna. Små företag har en tendens att förbruka sitt eget kapital i större utsträckning än företag i de andra två storlekklasserna. 31 till 47 procent av de små företagen som går i konkurs har förbrukat sitt eget kapital, medan motsvarande siffra för stora företag är 9 till 21 procent. För att se hur stor skillnaden verkligen är har vi valt att göra ett ”2 proportions” test.

Tabell 12: Two Proportion Konfidensintervall

	95 % Konfidensintervall	P-value
Liten - Stor	15 % - 34 %	0,000
Liten - Mellan	2 % - 20 %	0,012
Mellan - Stor	7 % - 20 %	0,000

Tabell 12 visar att konfidensintervallen för små och mellanstora företag överlappar varandra, men vi har ändå ett starkt stöd för att det finns en skillnad mellan gruppen ”Liten” och gruppen ”Mellan”. Vi kan med 95 % säkerhet säga att den sanna skillnaden mellan dessa två grupper ligger mellan 2 och 20 procentenheter.

4.3.3 Storlek i omsättning i förhållande till ren/oren revisionsberättelse

Tabell 13: Storlek (omsättning) i förhållande till ren/oren revisionsberättelse

	Liten	Mellan	Stor	Alla
Oren	101	313	63	477
	67,3%	62,5%	42,0%	59,6%
Alla	150	501	150	801
P-Value = 0,000				

I tabellen ovan kan vi se att p-värdet är lågt och att det påvisar en signifikant skillnad. Vi kan se att 63 företag av 150 möjliga inom storleksklassen ”Stor” har fått en oren revisionsberättelse och att företagen i övriga storleksklasser ligger avsevärt högre än så. För att tydliggöra var skillnaderna finns visar vi kompletterande tabeller nedan.

Tabell 14: One Proportion Konfidensintervall

	Antal orena	Andel orena	95 % Konfidensintervall
Liten	101	67 %	59 % - 75 %
Mellan	313	64 %	58 % - 67 %
Stor	63	42 %	34 % - 50 %

Tabell 14 visar ett 95 % konfidensintervall för respektive storleksklass. Som vi kan se överlappar konfidensintervallen för storleksklasserna ”Liten” och ”Mellan” varandra så pass mycket att vi inte kan säkerställa en skillnad mellan dessa två klasser. Däremot kan vi med hög säkerhet säga att det finns en skillnad avseende ”Liten – Stor” och ”Mellan – Stor”.

Tabell 15: Two Proportion Konfidensintervall

	95 % Konfidensintervall	P-value
Liten - Stor	14 % - 36 %	0,000
Liten - Mellan	- 4 % - 13 %	0,269
Mellan - Stor	12 % - 29 %	0,000

I tabell 15 visar ”2 proportions” testet hur stor den sanna skillnaden är med 95 % säkerhet. Företag i storleksklassen ”Liten” kommer att få mellan 14 och 36 procentenheter fler orena revisionsberättelser än företag i klassen ”Stor”. Med p-värdet 0,000 kan vi med hög säkerhet säga att det finns en skillnad. Däremot är p-värdet mellan klasserna ”Liten” och ”Mellan” högt, vilket betyder att det inte finns någon skillnad mellan dessa klasser.

4.4 STORLEK ENLIGT ANTALET ANSTÄLLDA

Här presenterar vi ”going concern” varningar, anmärkning på förbrukat eget kapital och oren/ren revisionsberättelse i förhållande till företagens storlek med antalet anställda som definitionsmått.

4.4.1 Storlek enligt antalet anställda i förhållande till ”going concern” varningar

Tabell 16: Storlek (antal anställda) i förhållande till ”going concern” varning

	Liten	Mellan	Stor	Alla
Varning	11	76	11	98
	9,2%	13,5%	9,2%	12,2%
Alla	119	563	119	801
P-value = 0,244				

I tabell 16 kan vi se att p-värdet är relativt högt. Det innebär att vi inte kan uttala oss om ett samband mellan dessa storleksklasser i förhållande till ”going concern” varningar. Ovan ser vi att 11 småföretag har fått varningar av totalt 119 företag. Det innebär att nästan 9 av 10 småföretag har gått i konkurs utan någon ”going concern” varning.

4.4.2 Storlek enligt antalet anställda i förhållande till förbrukat eget kapital

Tabell 17: Storlek (antal anställda) i förhållande till förbrukat eget kapital

	Liten	Mellan	Stor	Alla
Förbrukat	32	164	21	98
	26,9%	29,1%	17,6%	12,2%
Alla	119	563	119	801
P-value = 0,038				

P-värdet är relativt lågt och därför kan vi tala om en skillnad mellan storleksklasserna. Detta presenteras mer utförligt nedan. Av tabellen kan vi utläsa att 21 stora företag av 119 har fått en anmärkning på att de förbrukat sitt eget kapital.

Tabell 18: One Proportion Konfidensintervall

	Antal som förbrukat	Andel som förbrukat	95 % Konfidensintervall
Liten	32	27 %	19 % - 36 %
Mellan	164	29 %	25 % - 33 %
Stor	21	18 %	11 % - 26 %

Tabell 18 visar att den sanna andelen småföretag som förbrukar sitt eget kapital innan de går i konkurs borde ligga mellan 19 och 36 procent. Mellan vilka storleksklasser skillnaden finns framgår i nästa tabell.

Tabell 19: Two Proportion Konfidensintervall

	95 % Konfidensintervall	P-value
Liten – Stor	- 1 % - 20 %	0,085
Liten – Mellan	- 11 % - 7 %	0,618
Mellan – Stor	4 % - 19 %	0,004

Av tabellen ovan kan vi se från p-värdena att det inte finns någon skillnad mellan klasserna ”Liten” och ”Mellan”. Däremot kan vi konstatera en skillnad mellan ”Mellan” och ”Stor”, då p-värdet är lågt. Den sanna skillnaden mellan dessa två storleksklasser borde således ligga mellan 4 och 19 procent. P-värdet 0,085 är för högt enligt våra kriterier för att vi med hög säkerhet ska kunna säga att det finns en skillnad mellan småföretag och stora företag.

4.4.3 Storlek enligt antalet anställda i förhållande till ren/oren revisionsberättelse

Tabell 20: Storlek (antal anställda) i förhållande till ren/oren revisionsberättelse

	Liten	Mellan	Stor	Alla
Oren	71	357	49	477
	59,7%	63,4%	41,2%	59,6%
Alla	119	563	119	801
P-value = 0,000				

Utifrån denna tabell utläser vi att p-värdet är lågt och vi kan tala om ett samband som tydliggörs av tabellerna nedan. Det är 357 mellanstora företag som har fått en oren revisionsberättelse, men det betyder också att 206 företag i denna storleksklass har gått i konkurs utan att ha fått någon varning överhuvudtaget.

Tabell 21: One Proportion Konfidensintervall

	Antal orena	Andel orena	95 % Konfidensintervall
Liten	71	60 %	50 % - 69 %
Mellan	357	63 %	59 % - 67 %
Stor	49	41 %	32 % - 50 %

Tabell 21 visar att intervallen i klasserna ”Liten” och ”Stor” inte överlappar varandra. Det betyder det att vi kan säkerställa en skillnad mellan dessa klasser. 71 småföretag fick en oren revisionsberättelse och den sanna andelen orena bland småföretag borde ligga mellan 50 och 69 procent.

Tabell 22: Two Proportion Konfidensintervall

	95 % Konfidensintervall	P-value
Liten – Stor	6 % - 31 %	0,004
Liten – Mellan	- 13 % - 6 %	0,448
Mellan – Stor	13 % - 32 %	0,000

Av tabell 22 kan vi se att p-värdet är lågt både för ”Liten – Stor” och ”Mellan – Stor”. Det innebär att vi med hög säkerhet kan säga att en skillnad mellan dessa förhållanden föreligger. Däremot finner vi ingen skillnad mellan storleksklasserna ”Liten” och ”Mellan” då detta p-värde är för högt.

4.5 INTERVJUER

Nedan presenteras de intervjuer som vi har genomfört. Vi har valt att lyfta fram de delar som vi tyckte var relevanta och är indelade i avdelningar.

4.5.1. Problematiken kring ”going concern”

Respondent A menar att en revisor, precis som alla andra, inte kan sia om framtiden. Revisorns uppgift är att kontrollera att all information som är väsentlig finns med i årsredovisningen. Så länge företagen själva tillhandahåller intressenter med korrekt information i årsredovisningen (om till exempel ”going concern” och förbrukat eget kapital) så räcker det om revisorn skriver en så kallad övrig upplysning enligt god revisionsred. Respondent B tycker att det krävs en viss erfarenhet liksom omdöme för att kunna göra en bedömning om ett företags fortsatta drift.

Respondent B berättar att om det finns signaler som pekar på att ett företag har problem med den fortsatta driften (såsom dålig likviditet, fallande omsättning, dålig lönsamhet eller förbrukat eget kapital), så måste revisorn begära information av varierande karaktär från företagsledningen. Detta kan exempelvis vara kreditlöften, åtgärdsplaner eller en likviditetsbudget. Det är emellertid revisorns uppgift att kontrollera rimligheten i företagsledningens information. Detta görs genom insamlandet av verifierbara revisionsbevis. Muntliga upplysningar från företagsledningen är inte ett verifierbart revisionsbevis, men kan ligga till grund för bedömningen. Respondenterna är eniga om att man har en större tendens att lita på muntliga upplysningar från klienter som varit skötsamma under tidigare år. Dock tillägger respondent B att man då tar en personlig risk, eftersom upplysningarna har ett väldigt lågt värde och inte anses som tillräckliga revisionsbevis.

Båda respondenterna är eniga om att själva bedömningen av ”going concern” i vissa fall kan vara väldigt svår då man inte kan sia om framtiden. Enligt respondent B kan det rent teoretiskt finnas risker i all affärsverksamhet som kan medföra konkurser, då händelser som ingen kunnat förutse kan inträffa. Därför är det väldigt viktigt att, som båda respondenterna trycker på, ta hänsyn till klientens omständigheter, specifika situation samt den rådande konjunkturen.

Respondent A tror att revisorer har en hög träffsäkerhet vad gäller själva bedömningen av ”going concern”, men kan inte uttala sig om träffsäkerheten i utfärdandet av varningen. Respondent B tror å andra sidan att det endast är de mest flagranta fallen som uppmärksammas av revisorerna vilket också leder till att bedömningen av företagets fortsatta drift blir otillräcklig. Vidare syftar respondenten på en tröghet vid bedömningen som orsakar ett förväntningsgap, då samhället och intressenterna har större krav på revisorerna än vad de själva vill eller kan prestera.

När det gäller indirekta signaler menar respondent A att småföretagare har en större tendens att ”stoppa huvudet i sanden” och undvika sina problem. Detta beteende kan medföra brister i bokföringen och även inventeringen av varulagret, vilket möjligen kan tolkas som signaler för problem med fortsatt drift. Respondent B är av en annan mening och anser att misskötsel av bokföring och liknande inte kan tolkas som indirekta signaler utan beror på klientens oaktsamhet. Inte heller förbrukat eget kapital kan ses som en indirekt signal, även om en anmärkning på detta oftast kopplas mot en diskussion av företagets fortsatta drift. En annan signal enligt respondent A är om revisorn inte kan verifiera informationen i redovisningen vilket medför att man inte kan tillstryka att balans- och resultaträkningen fastställs.

4.5.2 Respondenternas föreställningar kring ”going concern”

Att göra en bedömning av ett företags fortsatta drift och att ge en ”going concern” varning är två olika handlingar enligt respondent A. Respondent B menar att även om signaler för ”going concern” problem finns kan man vänta med själva varningen. Även respondent A förde ett liknande resonemang, men i svagare ordalag.

Båda respondenterna anser att det finns skillnader, som borde ge utslag på huruvida revisorer kan bedöma ”going concern” mellan olika branscher. Respondent A menar att branscher med konjunktur känsliga varor och även de som handlar med utländsk valuta, tillhör de svårare branscherna att revidera. Respondent B anser att det alltid finns en faktor (till exempel lagförändringar) som berör en eller några branscher, men aldrig alla. Detta kommer i sin tur att påverka bedömningen av ”going concern”. En annan orsak är revisionsrisken som hänger samman med branschens natur. Denna kan förändras i och med branschernas utveckling i tiden. En nyttillkommen affärsverksamhet, liksom en mogen affärsverksamhet som är på väg att ersättas, har till exempel en högre revisionsrisk än andra. Respondenten nämnde också att IT-sektorn kan vara svår att bedöma då teknologiska framsteg kan avgöra efterfrågan på vissa varor.

Respondent A tror även att det finns en skillnad i ”going concern” bedömningar vad gäller företagens storlek, då stora företag oftast har en buffert som de små inte har. Småföretagen kan oftast vara så kallade levebrödsföretag och tänker inte långsiktigt i samma mån som stora företag och ackumulerar således inte eget kapital i samma utsträckning. Respondenten tror också att företagsstrukturen har en stor inverkan på denna skillnad. Respondent B har en annan uppfattning och upplever inte att någon skillnad existerar. Respondenten menar att större företag kräver mer tid för beslutsunderlaget. Stora företag har oftast ekonomiavdelningar som producerar dokument som underlättar arbetet för revisorerna, dock innebär det att det krävs mer tid för att verifiera underlaget.

4.5.3 Respondenternas möjliga förklaringar till resultaten

Båda respondenterna blev något förvånade över den låga generella träffsäkerheten (12,2 procent) vid ”going concern” bedömningar. Respondent B menade att resultatet var anmärkningsvärt men hade en liten föräning om att träffsäkerheten skulle vara låg. Vidare antydde respondenten också att finanskrisen som slog till sommaren 2008 kan ha påverkat den låga träffsäkerheten.

Båda respondenterna var eniga om att det skulle finnas en skillnad mellan branscher och ”going concern” bedömningar. Vid avslöjandet av resultaten (att det inte finns någon signifikant skillnad) hade respondent B inget spontant svar, medan respondent A tror att revisorer kanske förlitar sig för mycket på klienterna och är allt för obenäga att ge en oren revisionsberättelse.

Respondent A tror att anledningen till att det inte fanns någon skillnad i träffsäkerheten av ”going concern” bedömningar mellan företag av olika storlek, kan bero på kompetensen i företagen. Stora företag har oftast kompetent personal som kan ge revisorn den information de behöver, medan ledningen i de små företagen oftast består av ägarna som själva sitter på all information. Vidare tror respondent A att småföretagarens samlade information och kunskap om företaget kan väga upp för den bristande kompetensen, jämfört med vad en anställd har på ett stort företag. Respondent B tror inte att någon skillnad existerar, mot bakgrund av tidigare resonemang (4.5.2, tredje stycket).

Att små företag har en högre sannolikhet att få en anmärkning på förbrukat eget kapital tror både respondent A och B kan bero på att stora företag har en buffert som inte de små har. De kan också fylla på med mer kapital genom nyemissioner, medan småföretagaren oftast inte sitter på sådana möjligheter. Respondent B menar också att stora företag har en mer ordentlig redogörelse i förvaltningsberättelsen om huruvida man ska återställa det egna kapitalet. Vidare kan en kontrollbalansräkning (oftast för större företag) visa på övervärden vilket medför att det egna kapitalet inte är förbrukat och innebär således att revisorn kan välja att inte anmärka på detta.

Att småföretag har en högre sannolikhet att få en oren revisionsberättelse tror respondent A kan bero på att småföretagare har svårt för att hålla reda på vad som är företagets respektive dennes egna pengar. Båda respondenterna påstår att stora företag oftast har egna administrativa resurser som håller ordning på ekonomin, och som kan ta fram revisionsbevis i en annan utsträckning än små företag. Detta innebär att de stora företagen besitter en större kompetens och även en bättre kontroll över verksamheten.

Respondent A tror inte att revisorer är rädda för rättstvister, utan snarare rädda för att göra fel och därmed göra företagen en otjänst. Respondenten menar vidare att om risken för att gå i konkurs är liten, så är man mer benägen att inte anmärka på den fortsatta driften. Respondent B är inne på samma spår, men menar på att det är svårigheten i bedömningen som gör att revisorer är obenägna att ge en "going concern" varning. Ingen av respondenterna tror heller att revisorer är rädda för att förlora klienter till andra revisionsbyråer. Respondent B menar att så länge man har en grund för "going concern" varningen, så är detta revisorns första val. Det finns således ingen anledning att inte ge varningen och försätta sig i personlig risk. Respondent A anser att man ständigt riskerar att förlora klienten och menar att om det finns grund för en anmärkning, så kommer revisorn att göra denna anmärkning.

Respondent A tror inte att revisionsuppdragen eller checklistorna är för standardiserade utan belyser att det behövs mer tid för varje revision och nämner även att det ibland kan bli för mycket fokus på dokumentation istället för revision. Respondent B menar att signaler för "going concern" problem fångas upp i fältarbetet. Fältarbetet organiseras oftast i form av ett team, där assistenter fokuserar på olika delar av revisionen vilket medför att de inte får någon helhetssyn. Detta sätter större press på den påskrivande revisorn att uppfatta signalerna i sin helhet och göra en korrekt bedömning.

Respondent B har även uttalat sig om andra skäl till att revisorer ogärna ger en "going concern" varning och tycker att det tar emot att ge sådana varningar, eftersom konsekvenserna av en "going concern" varning kan vara mycket allvarliga. Det är också ovanligt att göra en anmärkning redan första gången signalerna dyker upp såvida de inte är av allvarligare karaktär. Oftast friar man företaget ifall inte underlaget för bedömningen pekar på att företaget kommer att gå i konkurs, oavsett om signalerna finns där.

5. ANALYS

I denna del av uppsatsen förklarar och analyserar vi varför vårt resultat blev som det blev. Vi jämför vårt resultat med tidigare forskning, med kommentarer från respondenterna samt våra egna reflektioner för att få en analys som täcker så många aspekter som möjligt.

5.1 "GOING CONCERN" BEDÖMNINGAR

Vår studie visar att revisorer i Sverige har en väldigt låg träffsäkerhet vad gäller "going concern" bedömningar. Detta resultat stöds av tidigare forskning (McKeown et al., 1991, Hopwood et al., 1989 och Geiger & Raghunandan, 2002) som också kommit fram till att träffsäkerheten är låg. Vårt resultat visar en träffsäkerhet på 12,2 procent för vårt stickprov vid "going concern" bedömningar. Med hjälp av ett konfidensintervall kan vi med 95 % säkerhet säga att revisorerna bara kommer att ge en "going concern" varning i mellan 10 och 14,7 procent av de företag som går i konkurs för hela året. Detta är en oacceptabelt låg träffsäkerhet för revisorerna. Humphrey (2008) jämför revisorernas "going concern" bedömningar med en fotbollsdomares uppgift att döma straffsparkar. I det avseendet menar han att en korrekt bedömning vid straffsparkar är viktigare än en vanlig "foul" utanför straffområdet. Bland det viktigaste för revisorerna är således att kunna göra en korrekt bedömning av företagets fortsatta drift. Man kan aldrig ge en fotbollsdomare en procentsats för hur mycket fel denne får göra. På samma sätt är det svårt att lägga fram en tumregel för revisorernas träffsäkerhet vid "going concern" bedömningar, däremot kan man förvänta sig att den skall vara hög (jämför Humphrey, 2008).

Vid en jämförelse av vårt resultat på 12,2 procent och med sammanfattningen från Carey et al. (2008) på 40-50 procent, kan man se en stor skillnad. Vi ser två faktorer som kan utgöra denna skillnad. Den första är att revisorer i Sverige inte är tillräckligt kompetenta och oberoende i samma utsträckning som i andra länder. Det andra är finanskrisen som slog till under sommaren 2008. Även respondent B pekade ut finanskrisen som en möjlig anledning till att träffsäkerheten var så låg för de företagen vi undersökte. Respondenten menar att då ingen kunde förutse när finanskrisen skulle slå till, kan det ha varit många revisorer som inte tog med detta i beräkningen för år 2007:s revisionsberättelse och utfärdade således ingen "going concern" varning. Det är ett sannolikt scenario och kan vara värt att undersöka för att avgöra om finanskrisen är en anledning till den låga träffsäkerheten. Den låga siffran (12,2 procent) kan dock bero på fler faktorer som tillsammans gör bedömningen av företagets fortsatta drift än mer problematiskt för revisorn.

I agentteorin förklarar vi hur principalen (ägaren) anlitar en agent (företagsledningen) för att utföra tjänster åt denne (Jensen & Meckling, 1976). Vidare innebär detta att revisorn ska granska företagets ledning och styrelse för att säkra informationen för företagets ägare (Kahlil & Lawarrée, 1995). Ett problem i detta är att det är företagsledningen som betalar för revisorernas arbete och inte ägarna (jämför Wolf et al., 1999). Att ge en "going concern" varning skulle kunna anses som att man "biter den hand som föder en". Detta revisionsdilemma ger revisorn två val. Antingen kan denne välja att inte ge en "going concern" varning för att hålla sig på god kant med ledningen och på så vis behålla sin klient, eller så kan han/hon utfärda "going concern" varningen och på så vis riskera att förlora sin klient. Respondenterna ser inte detta dilemma som ett problem utan menar att om revisorn har goda skäl till att utfärda en "going concern" varning, så kommer revisorn att göra detta. Den låga träffsäkerheten tyder dock på två alternativ. Antingen existerar detta dilemma trots att respondenterna inte vill hålla med, eller så har inte revisorerna den kompetens som krävs för att bedöma om ett företag kan leva vidare som en "going concern".

Förlusten av en klient innebär naturligtvis förluster för revisionsbyrån. Dock kan en sådan förlust vara tämligen billig i förhållande till en eventuell stämning. Revisorer som utfärdar en ”going concern” varning till ett företag som inte går i konkurs, kan råka ut för en stämning om företaget anser att denna varning varit till skada för företaget. En sådan rättstvist kan vara långt mycket skadligare för en revisionsbyrå än förlusten av en klient (jämför Lai, 2009). Respondenterna förhåller sig kritiska till detta påstående och tror istället att det är problematiken kring bedömningen som resulterar i en rädsla att göra fel, snarare än en stämning. Har respondenterna rätt i sitt resonemang pekar även detta på ett kompetensproblem (jämför Arnold et al., 2001). I annat fall kan rädslan för eventuella rättstvister verkligen vara ett problem som existerar och en bidragande faktor till den låga träffsäkerheten vid ”going concern” bedömningar.

Båda de faktorer vi tagit upp ovan påverkas av revisorns oberoende. För att kunna behålla detta oberoende krävs det att revisorn håller ett visst avstånd till ledningen och behåller sin skeptiska inställning. Respondenterna hävdar att revisorer är tillräckligt oberoende för att utfärda en ”going concern” varning, alltså att de är ”faktiskt oberoende”. Bazerman et al. (1997) hävdar å andra sidan att det är omöjligt för revisorer att förhålla sig helt oberoende på grund av psykologiska faktorer. Umar & Anandarajan (2004) hävdar att oberoendet är ett konstaterat problem för revisorerna, då de fann att revisorer känner sig pressade att hålla med de redovisningsskyldiga trots att andra intressen borde gå före. Med den låga träffsäkerheten kommer det ”synbara oberoendet” att undermineras även om revisorerna i fråga är ”faktiskt oberoende” (jämför Wolf et al., 1999).

Den allmänt låga träffsäkerheten för ”going concern” varningar (12,2 procent) skulle också kunna bero på den självuppfyllande profetian. Venuti (2004) fann stöd för att den självuppfyllande profetian fick revisorer att tveka vid ett eventuellt ”going concern” utlåtande. Däremot fann Citron & Taffler (1992, 2001) inget stöd för att den självuppfyllande profetian verkligen skulle existera. Under intervjun antyder båda respondenterna indirekt att den självuppfyllande profetian existerar. Enligt oss skulle detta tillsammans med ett lågt oberoende kunna medföra att en revisor väljer att fria företaget för att inte stjälpa det. Vidare betyder det att även om en ”going concern” varning inte ger några bevisliga påföljder för företaget i fråga, kan indirekt en övertro på den självuppfyllande profetian ändå medföra att träffsäkerheten för ”going concern” varningar sjunker.

Eklöv (2001) menar att revisorer förser sig själva med bevis för att kunna rättfärdiga sina beslut. Kritik har riktats mot just den objektiva formaliseringen och den dokumentering denna för med sig (jämför Francis 1994). Då respondent A nämnde att revisorer ibland kan tendera till att fokusera för mycket på dokumenteringen i den grad att den tar över revideringen, så stöds detta av både Eklöv (2001) och Francis (1994). En sådan dokumentation kan innebära att viktiga förhållanden förbises och därmed försämrar revisionskvaliteten vilket kan vara ett bidragande element till den låga träffsäkerheten i ”going concern” bedömningar.

I vår undersökning fick cirka 40 procent av företagen en ren revisionsberättelse, alltså utan någon som helst förvarning från revisorn. Detta i sig är ett problem, men det betyder samtidigt att cirka 60 procent av företagen fick en oren revisionsberättelse. Vårt konfidensintervall visar att mellan 56 och 63 procent av företagen som går i konkurs 2009 kommer att få en oren revisionsberättelse med 95 % säkerhet. Hasselberg et al. (1995) delar in anmärkningarna i en revisionsberättelse enligt en allvarlighetskala. Revisorerna kan alltså använda revisionsberättelsen som en signal för att beskriva företagets aktuella tillstånd (jämför Laitinen & Laitinen, 1998). Den låga träffsäkerheten på 12,2 procent kan med andra ord

innebära att revisorerna ser en ören revisionsberättelse som en indirekt signal för företagets förmåga att fortsätta som en "going concern" och därmed utelämna själva varningen.

5.2 ANALYS AV BRANSCH

I den empiriska delen där vi testade "going concern" bedömningen, anmärkningen som skall göras mot förbrukat eget kapital och revisionsberättelsens utfall, hittade vi ingen signifikant skillnad i någon av dessa moment. Om vi tittar på de siffror vi fått fram kan vi se att byggverksamhet (B3, 17,9 procent) och transport och magasinering (B5, 17,3 procent) har fått den högsta andelen "going concern" varningar, medan informations- och kommunikationsverksamhet (B7, 4,3 procent) har fått lägst. Detta kan vid en första anblick tolkas som att de bör finnas en skillnad eftersom det är skillnad på cirka 13 procentenheter. Även respondent B antydde att IT sektorn kan vara problematisk då det är en dynamisk bransch som påverkas av den teknologiska utvecklingen. Eftersom vi dock inte har någon statistisk signifikant skillnad kan detta bero på slumpmässighet. Vi anser att det kan finnas olika bakomliggande skäl till att det inte finns någon skillnad med fokus på branscher trots den ringa tidigare forskningen kring området.

Respondent B talar om signaler som indikerar på att ett företag kan ha problem med den fortsatta driften. Dessa signaler var räkenskapsrelaterade. Arnold et al. (2001) nämner också att revisorer förlitar sig på räkenskapsrelaterad information vid "going concern" bedömningen då de har svårt att granska och bedöma framåtblickad information. Detta kan alltså ses som en anledning till att det inte finns någon skillnad mellan branscher, då räkenskapsrelaterad information är av samma karaktär, oavsett bransch.

Revisorer bör ta hänsyn till den bransch det reviderade företaget tillhör då branschen påverkar vilka områden som är särskilt väsentliga (jämför Pany & Wheeler, 1989). Till sin natur är branscher olika och bär av den anledningen på egna risker i enlighet med Low (2004). Att förstå sig på dessa risker är av central betydelse, inte bara för bedömningen av "going concern" utan även revideringen. Detta överensstämmer även med respondent B:s åsikt. Saknaden av den branschspecifika kunskapen kan innebära att revisorer kan negligera väsentliga förhållanden. Ett skäl till detta kan vara att revisorer agerar utifrån den konkurrens som råder för att knyta till sig nya klienter. Med andra ord kan revisorer ibland ge sig i kast med företag där man inte har den tillräckliga kännedomen eller erfarenheten som krävs för just det specifika företagets affärsverksamhet. För att komma till rätta med detta problem så har vissa revisionsbyråer valt att använda en inriktad strategi, nämligen en branschspecialisering. I samma anda som Solomon et al. (1999), Owhoso et al. (2002) och Mayhew & Wilkins (2003) anser vi att en sådan branschspecialisering bör öka revisionskvaliteten. En ökad insikt i företagets affärsverksamhet borde göra det möjligt att lättare bedöma och finna de felaktigheter som kan dyka upp och även höja den låga träffsäkerheten i "going concern" bedömningar.

En annan tänkbar anledning till att det inte finns någon skillnad kan vara den standardiserade revisionsprocessen (Öhman, 2007; Anandarajan et al., 2008), vilket innebär att bedömningarna oftast hamnar på ett väldigt generellt plan. Visserligen är det högst osannolikt att anpassa revisionsprocessen utifrån varje enskilt företag men en mer organiserad process bör göra det enklare för revisorer i sin bedömning. Respondent A är av en annan åsikt och anser att revisionsprocessen inte är standardiserad i den mån att man inte kan analysera olika branscher, utan att det snarare är tiden som är otillräcklig. Willet & Page (1996) menar på att revisionen lider av tidspress vilket medför att revisionskvaliteten inte hamnar på en lämplig nivå. Denna brist på tid medför att man inte hinner anpassa revisionen för varje bransch, utan

istället får använda sig av den standardiserade processen, trots att den enligt Jönsson (2005) är dålig på att upptäcka fel i specifika situationer. Anandarajan et al. (2008) menar att den standardiserade revisionsprocessen gör att revisorerna i alltför stor utsträckning arbetar med checklistor, vilket orsakar att de inte kan utveckla en kompetens kring ”going concern” bedömningar.

I samband med den standardiserade revisionsprocessen nämner Öhman (2007) en inriktning på revisionen där man samarbetar med eller i ett team för att få ut en mer heltäckande revision där medlemmarna har olika uppgifter. Vi samtycker med detta resonemang och att det bör höja den kvalitet som eftersträvas. Om det dessutom vore möjligt att göra en förändring av revisionsprocessen med hänsyn till branschernas natur, skulle detta kunna lämna utrymme för bättre bedömningar. Resultatet av det borde innebära att revisorer har en bättre möjlighet att utfärda en ”going concern” varning eller hitta de väsentliga förhållanden som utgör en grund för att skriva en ören revisionsberättelse.

5.3 ANALYS AV STORLEK

Vi har tidigare definierat storleken enligt omsättning och antal anställda. I analysen har vi valt att slå ihop dessa, då syftet med de olika definitionerna var för att se om själva definitionen påverkade utfallet nämnvärt. De två definitionerna av storlek ger samma resultat utom i ett avseende (jämför tabell 12 och 19). Eftersom p-värdet i tabell 19 (0,085) ligger så nära vårt gränsvärde (0,05) anser vi att denna skillnad inte har någon nämnvärd påverkan på utfallet mellan definitionerna.

I vår empiri kunde vi inte finna någon signifikant skillnad i förhållandet mellan företagens storlek och ”going concern” varningar då p-värdena har varit över 0,05. Med detta menas att vi inte kan säga att ett företags storlek kommer att påverka sannolikheten att erhålla en ”going concern” varning. Vårt resultat avviker från tidigare forskares resultat (Carcello et al., 2000, McKeown et al., 1991 och Ruiz-Barbadillo et al., 2004), då dessa forskares resultat tyder på att ett ”going concern” utlåtande kommer att påverkas av klientens storlek. En optimistisk förklaring skulle kunna vara att revisorerna i Sverige faktiskt inte gör någon skillnad på stora och små företag när man bedömer ett företags fortsatta drift, vilket i så fall skulle tyda på ett högt oberoende. Dock måste vi också ta i beaktande att den allmänna träffsäkerheten är mycket låg, vilket gör att en eventuell skillnad faktiskt blir mycket svårare att utläsa. En annan förklaring kan vara i enlighet med respondent A, som menar på att den administrativa kompetensen hos stora företag väger upp mot den samlade informationen som ägaren i småföretag besitter. Detta kan i sin tur eliminera eventuella skillnader i underlaget som ligger till grund för ”going concern” bedömningen. Vi måste dock beakta det faktum att alla våra företag klassas som små företag i jämförelse med de tidigare internationella studierna. Definitionsgränserna mellan små och stora företag är större i dessa internationella studier än våra definitionsgränser. Alltså kan även detta vara en anledning till att vi inte fann någon skillnad mellan storlek och ”going concern” varningar.

När det gäller förhållandet mellan företagens storlek och revisorernas anmärkning på förbrukat eget kapital så hittade vi en signifikant skillnad. Andelen anmärkningar (enligt definitionen omsättning) bland små företag som förbrukat eget kapital är 38,7 procent och var större än både andelen för mellanstora företag (27,5 procent) och även för stora företag där endast 14 procent förbrukat eget kapital (tabell 10). Vårt ”One proportion” test visar att 31 till 47 procent av alla små företag kommer att få en anmärkning på förbrukat eget kapital med 95 % säkerhet (tabell 11). Motsvarande siffra för mellanstora företag är 24 till 32 procent, och för stora företag 9 till 21 procent. Dessa siffror visar alltså att ju mindre företaget är, desto

högre är sannolikheten att få en anmärkning på förbrukat eget kapital. Detta kan bero på att små företag har oftast större likviditetsproblem än de stora och kan därför behöva förbruka det egna kapitalet. Det är sällan som ägare till de små företagen har möjlighet att skjuta in nytt kapital. Stora företag har bättre möjligheter då det i större utsträckning har starkare ägare och även har utökade möjligheter som till exempel nyemissioner. Detta går hand i hand med vad respondent A anser. En annan faktor som kan utgöra denna skillnad är noggrannheten i redogörelsen av förvaltningsberättelsen. Enligt respondent B har större företag en bättre förmåga att sammanställa en väl genomförd förvaltningsberättelse, som kan ge revisorerna grund för att välja att inte anmärka på det förbrukade egna kapitalet i revisionsberättelsen.

Av dem som fick en oren revisionsberättelse, kan vi utläsa en skillnad mellan företagens storlek. I vårt stickprov (enligt definitionen antalet anställda) fick 59,7 procent av de små företagen en oren revisionsberättelse, medan den motsvarande siffran för mellanstora företag var 63,4 procent och 41,2 procent för de stora företagen (tabell 20). "One proportion" testet visar att mellan 50 till 69 procent av de små företagen, 59 till 67 procent av de mellanstora företagen och 32 till 50 procent av de stora företagen som går i konkurs kommer att få en oren revisionsberättelse (tabell 21). Av dessa siffror kan vi utläsa att det finns skillnader mellan vissa av klasserna, dock kommer ingen skillnad att existera mellan små och mellanstora företag (se tabell 21). Dessa skillnader kan bero på flera faktorer. En faktor som kan förklara detta är att svenska revisorer har svårare för att hålla sig oberoende mot en stor klient jämfört mot en liten, vilket i så fall skulle stödjas av Laitinen & Laitinen (1998) vars studie pekar på att företag med få anställda löper en större risk att få en oren revisionsberättelse. Det behöver emellertid inte vara revisorns oberoende som ger vika för de stora klienterna, utan man skulle även kunna förklara detta med att större företag är mycket mer komplexa än små företag vilket sätter revisorns kompetens på prov. Båda respondenterna tycker dock att den sammanlagda kompetensen hos personalen ger de större företagen en bättre kontroll över verksamhet och att det av den anledningen blir färre orena revisionsberättelser.

6. DISKUSSION & SLUTSATS

Nedan följer en diskussion och våra slutsatser kring ämnet, där vi även delar med oss av våra åsikter kring fortsatta studier.

6.1 DISKUSSION

Utifrån intervjun fick vi intrycket av att respondenterna tycker att kompetensen är den avgörande faktorn i ”going concern” bedömningen då de i stor utsträckning poängterade problematiken kring ämnet. Båda hävdar att om det föreligger en grund för en ”going concern” varning, så kommer revisorn att utfärda denna. Om det respondenterna säger stämmer, betyder det att revisorernas oberoende är intakt, och den låga träffsäkerheten måste således bero på en bristande kompetens hos revisorerna. Även Barnes & Huan (1993) menar att problematiken kring ”going concern” bedömningen oftast är för komplext för revisorerna då deras huvudsakliga kompetens relaterar till andra problem inom revisionen. Detta leder oss till frågan om revisorer över huvudtaget skall bedöma ett företags fortsatta drift. Om revisorerna befrias från denna uppgift kommer mer tid frigöras för den övriga revisionen, vilket bör höja den allmänna revisionskvaliteten. Förväntningsgapet, som innebär att intressenterna förväntar sig mer från revisorer än vad dessa anser är rimligt att kräva (Öhman, 2007), kommer att slutas då revisorernas befrias från ”going concern” bedömningarna.

Vi måste dock tillägga att svaren vi fick från revisorerna var ganska väntade. Då oberoendet är en sådan vital egenskap för revisorn (jämför Wolf et al., 1999), är det föga förvånande att revisorerna inte ifrågasatte sitt eget oberoende förknippat med sitt arbete. Trots att revisorerna hävdar att oberoendet inte är ett problem och därmed upplever sig själva som ”faktiskt oberoende”, är vi övertygad om att oberoendet ändå kan vara en bidragande orsak till den låga träffsäkerheten. Om dessutom intressenterna inte upplever revisorerna som oberoende förlorar de också det ”synbara oberoendet” vilket i sin tur medför att revisionsberättelsen tappar sitt verkliga värde (Wolf et al., 1999). Att oberoendet är ett problem stöds även av tidigare forskning där man kom fram till att även det ”faktiska oberoendet” är förlorat (jämför Umar & Anandarajan, 2004).

Genom modellen om informationsflöden och kvalitetssäkring (Öhman, 2007) tillsammans med agentteorin kunde vi konstatera att revisorn inte enbart är agent för ägarna, utan för alla intressenter. Under intervjun fick vi uppfattningen om att respondenterna hade större klient-än intressentfokus. Klientfokuseringen kan leda till att revisorer blir alltför måna att skydda sina klienter och förbiser att revisionen, enligt modellen om informationsflöden och kvalitetssäkring (Öhman, 2007), primärt är till för intressenterna. Detta kan sammankopplas med den självuppfyllande profetian då revisorn kan välja att fria företaget hellre än att stjälp det (jämför Venuti, 2004). Men hur drabbas intressenterna om företaget ifråga ändå går i konkurs?

6.2 SLUTSATS

Det vi med säkerhet kan fastställa är att den allmänna träffsäkerheten när det gäller ”going concern” bedömningar är väldigt låg. Studien ger indikatorer på att revisorernas kompetens inte är tillräcklig för att bemöta den problematik som föreligger kring ”going concern” bedömningar. Med detta i åtanke finner vi två alternativa sätt att komma till rätta med problemet.

Den ena alternativet är att revisorers skyldighet för bedömningen av ”going concern” läggs över på någon annan part. Dessa kan vara de intressenter och beslutsfattare som verkligen behöver veta om företaget kan leva vidare som en ”going concern”. Även om dessa inte är bättre än revisorer på att göra ”going concern” bedömningar så sluts åtminstone det förväntningsgap som existerar mellan revisorer och intressenter. Vidare innebär detta att revisorer kan koncentrera sig på andra delar av revisionen vilket bör öka den allmänna revisionskvaliteten (jämför Willet & Page, 1996).

Det andra alternativet är att förändra arbetsprocessen i syfte att höja träffsäkerheten. För att åstadkomma den träffsäkerhet som eftersträvas bör flera åtgärder genomföras. En branschspecialisering skulle innebära en högre kännedom om en bransch och en högre revisionskvalitet (Solomon et al., 1999; Owoso et al., 2002). Vi ställer oss bakom detta resonemang och menar att en ökad branschkunskap, där revisorer utvecklar sin kompetens och erfarenhet inom olika branscher, bör öka den generella revisionskvaliteten och därmed även träffsäkerheten i ”going concern” bedömningar. I enlighet med Anandarajan et al. (2008) hävdar vi att den standardiserade revisionsprocessen hindrar revisorer från att utveckla en kompetens och därmed en förmåga att uttala sig om företagets fortsatta drift. Att minska dagens objektiva formalisering av revisionsprocessen, för att istället tillåta mer subjektiva bedömningar skulle öka den generella revisionskvaliteten (jämför Jönsson, 2005). Revisorer bör lägga mer vikt på framåtblickande information då denna utgör en väsentlig del i bedömningen av företags fortlevnad (Arnold et al., 2001).

Vårt resultat med en träffsäkerhet på 12,2 procent tyder på att revisorer av någon anledning valt att inte ge en ”going concern” varning till företag med ekonomiska problem. Detta kan bero på ett kompetensproblem eller på att oberoendet brister (jämför Umar & Anandarajan, 2004). Den fokusering på klienterna som våra resultat tyder på kan bidra till att revisorn brister i sitt oberoende och inte tillräckligt väl lever upp till uppgiften som kvalitetssäkrare av redovisningsinformationen (jämför Öhman, 2007). För att revisorerna ska upprätthålla sitt oberoende behövs ett ökat intressentfokus från revisorernas sida. Detta skulle kunna höja den låga träffsäkerheten i ”going concern” bedömningar och den allmänna revisionskvaliteten.

6.3 FORTSATTA STUDIER

Då vi inte fann någon skillnad mellan branscher skulle det vara intressant ifall liknande studier gjordes för att utröna om skillnader existerar eller inte. Det finns dessutom få tidigare studier om detta vilket gör det värt att granska på ett djupare plan.

Det man dessutom skulle kunna göra är att gå tillbaka och jämföra mot historiken hos de branscher som fått flest (byggbranschen och transport- och magasineringsbranschen) respektive minst (informations- och kommunikationsbranschen) varningar i vår undersökning. Anledningen till det är att se ifall dessa branscher ständigt har flest respektive minst andelar varningar jämfört med andra branscher. Detta skulle innebära att man kan konstatera att det verkligen är lättare, alternativt svårare att uttala sig om fortlevnaden bland dessa företag. För att öka förståelsen skulle det i så fall vara intressant att leta reda på de mekanismer som faktiskt utgör denna skillnad.

Vi kunde inte finna någon skillnad mellan företagens storlek och ”going concern” bedömningar. Därför tycker vi det vore intressant att undersöka varför det inte blev någon skillnad i den svenska revisionsmarknaden då tidigare internationella studier har kommit fram till att storleken kommer att påverka denna bedömning. Det vore även intressant att ta reda på varför storleken påverkar sannolikheten att få en oren revisionsberättelse och om detta beror på revisorernas oberoende.

Då vårt stickprov gjordes strax efter det att finanskrisen slog till, tycker vi det vore intressant att göra en liknande studie med ett stickprov från ett relativt stabilt konjunkturläge. Detta för att studera i vilken mån konjunkturen påverkar träffsäkerheten i revisorernas ”going concern” bedömningar.

7. KÄLLFÖRTECKNING

- Adams, M. (1997). The determinants of actuarial costs in the New Zealand life insurance industry. *Applied Financial Economics*, Vol. 7, Nr. 1, s. 1-7
- Adrian, H. & Torén, M. (2006). RS 570 Fortsatt drift – ytterligare reflektioner. *Balans*, Nr. 3, s. 40-44
- Altman, E. & McGough, T. P. (1974). Evaluation of a company as a going concern. *The Journal of Accountancy*, Vol. 138, Nr. 6, s. 50-57
- Altman, E. I. (1982). Accounting Implications of Failure Prediction Models. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 6, Nr. 1, s. 4-19
- Anandarajan, A., Kleinman, G. & Palmon, D. (2008). Novice and expert judgment in the presence of going concern uncertainty. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 23, Nr. 4, s. 345-366
- Arnold, V., Collier, P. A., Leech, S. A. & Sutton, S. G. (2001). The impact of political pressure on novice decision makers: are auditors qualified to make going concern judgements?. *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 12, Nr. 3, s. 323-338
- Barnes, P. & Huan, H.D. (1993). The auditors going concern decision: Some UK evidence concerning independence and competence. *Journal of business finance & accounting*, Vol. 20, Nr. 2, s. 213-228
- Bazerman, M., Morgan, K. & Loewenstein, G. (1997). The impossibility of auditor Independence. *Sloan Management Review*, Vol. 38, Nr 4, s. 89-94
- Bryman, A. & Bell, E. (2005). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Malmö: Liber.
- Campbell, J. & Mutchler, J. (1988). The "expectations gap" and going-concern uncertainties. *Accounting Horizons*, Vol. 2, Nr.1, s. 42-49
- Carcello, J. V., Hermanson, D. R. & Huss, H. (2000). Going-Concern opinions: The Effects of Partner Compensation Plans and Client Size. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 19, Nr. 1, s. 67-78
- Carey, P. J., Geiger, M. A. & O'Connell, B. T. (2008). Costs Associated With Going-Concern-Modified Audit Opinions: An Analysis of the Australian Audit Market. *Abacus A Journal of Accounting, Finance and Business studies*, Vol. 44, Nr. 1, s. 61-81
- Citron, D. B. & Taffler, R. J. (2001). Ethical Behaviour in the U.K. Audit Profession: The Case of the Self-Fulfilling Prophecy Under Going-Concern Uncertainties. *Journal of Business Ethics*, Vol. 29, Nr. 4, s. 353-363
- Citron, D. B. & Taffler, R. J. (1992). The Audit Report under Going Concern Uncertainties: An Empirical Analysis. *Accounting and Business Research*, Vol. 22, Nr. 88, s. 337-345

- Cushing, B. E. & Loebbecke, J. K. (1986). Comparison of audit methodologies of large accounting firms. USA: *American Accounting Association*
- Deegan, C. & Unerman, J. (2006). *Financial accounting theory*. McGraw-Hill companies
- Donaldson, T. & Preston, L. E. (1995). The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence and Implications. *Academy of Management Review*, Vol. 20, Nr. 1, s. 65-91
- Eklöv, G. (2001). *Auditability as interface: negotiation and signification of intangibles*. School of business research reports no. 2001:09. Stockholm: School of Business, Stockholm University
- Elofsson, S. (2005). *Kvantitativ metod*, i Larsson, S., Lilja, J. & Mannheimer, K. (red). *Forskningsmetoder i socialt arbete*. Lund: Studentlitteratur
- Eriksson, L.-T. & Wiedersheim-Paul, F. (2006). *Att utreda, forska och rapportera*. Malmö: Liber
- FAR (2009). *Samlingsvolymen*. Stockholm: FAR Förlag AB
- FAR (2004). FAR 2. Stockholm: FAR Förlag AB
- Firth, M., (1978). Qualified audit reports: Their impact on investment decisions. *The Accounting Review*, Vol. 53 Nr. 3, s. 642-650
- Flint, D. (1988). *Philosophy and principles of auditing. An Introduction*. London: The Macmillan press ltd
- Francis, J. R. (1994). Auditing, Hermeneutics and Subjectivity. *Accounting, Organizations & Society*, Vol. 19, Nr. 3, s. 235-269
- Geiger, M. A. & Raghunandan, K. (2002). Auditor Tenure and Audit Reporting Failures. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 21, Nr. 1, s. 67-79
- Giroux, G. (2008). What went wrong? Accounting Fraud and Lessons From the Recent Scandals. *Social research*, Vol. 75, Nr. 4, s. 1205-1238
- Gray, R., Owen, D. & Adams, C. (1996). *Accountinand Accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting*. London: Prentice-Hall
- Halvorsen, K. (1992). *Samhällsvetenskaplig metod*. Lund: Studentlitteratur
- Hasnas, J. (1998). The Normative Theories of Business Ethics: A Guide For the Perplexed. *Business Ethics Quarterly*, Vol. 8, Nr 1, s. 19-42
- Hasselberg, S., Kehrer, M. & Svensson, Å. (1995). Vanligt med oren revisionsberättelse i svenska aktiebolag. *Balans*, Nr. 5, s. 20-27

Hopwood, W., McKeown, J. C. & Mutchler, J. (1989). A Test of the Incremental Explanatory Power of Opinions Qualified for Consistency and Uncertainty. *The Accounting Review*, Vol. 64, Nr. 1, s. 28-49

Humphrey, C. (2008). Auditing research: a review across the disciplinary divide. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 21, Nr. 2, s. 170-203

Industrins ekonomiska råd (2009). *Inför 2010 års avtalsrörelse*. Stockholm: Industrin ekonomiska råd

Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, Nr. 4, s. 305-360

Johnson, P., Jamal, K. & Berryman, G. (1991). Effects of framing on auditor decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 50, Nr 1, s. 75-106

Jönsson, S. (2005). Revisorsrollens nedgång - och fall?, i Johansson, S-E., Häckner, E. & Wallerstedt, E. (red). *Uppdrag revision. Revisorsprofessionen i takt med förväntningarna?* Stockholm: SNS Förlag, s. 147-171

Kahlil, F. & Lawarrée, J. (1995). Collusive auditors. *American Economic Review*, Vol. 85, Nr. 2, s. 442-446

Koh, H. & Killough, L. (1990). The use of multiple discriminant analysis in the assessment of the going-concern status of an audit client. *Journal of Business, Finance and Accounting*, Vol. 17, Nr. 2, s. 179-192

Koh, H.C. (1991). Model predictions and auditor assessments of going concern status. *Accounting and Business Research*, Vol. 21, Nr. 84, s. 331-338

Konjunkturinstitutet (2009). *Lönebildningenrapporten*. Stockholm: Finansdepartementet

Krishnan, J. & Krishnan, J. (1996). The role of economic trade-offs in the audit opinion decision: an empirical analysis. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 11, Nr. 4, s. 565-586

Lai, K. W. (2009). Audit Opinion and Disclosure of Audit Fees. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Vol. 24, Nr. 1, s. 91-114

Laitinen, E. K. & Laitinen, T. (1998). Qualified audit reports in Finland: Evidence from large companies. *European Accounting Review*, Vol. 7, Nr. 4, s. 639-653

Levitan, A. S. & Knoblett, J. A. (1985). Indicators of exceptions to the going concern assumption. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 5, Nr. 1, s. 26-39

Low, K. (2004). The Effects of Industry Specialization on Audit Risk Assessments and Audit-Planning Decisions. *Accounting Review*, Vol. 79, Nr. 1, s. 201-219

Martens, D., Bruynseels, L., Baesens, B., Willekens, M. & Vanthienen, J. (2008). Predicting going concern opinion with data mining. *Decision Support Systems*, Vol. 45, Nr. 4, s. 765-777

- Mautz, R. K. & Sharaf, H. A. (1961). *The Philosophy of auditing*. Sarasota: American Accounting Association.
- Mayhew, B. W. & Wilkins, M. S. (2003). Audit Firm Industry Specialization as a Differentiation Strategy. *Auditing; A Journal of Practice & Theore*, Vol. 22. Nr. 2, s 33-53
- McKeown, J. C., Mutchler, J. F. & Hopwood, W. (1991). Towards an Explanation of Auditor Failure to Modify the Audit Opinions of Bankrupt Companies. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 10, s. 1-13
- Mutchler, J. (1984). Auditor's perceptions of the going-concern opinion decision. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 3, No. 2, pp. 17–30
- Mutchler, J., Hopwood, W. & McKeown, J. C. (1997). The Influence of Contrary Information and Mitigating Factors on Audit Opinion Decisions on Bankrupt Companies. *Journal of Accounting Research*, Vol. 35, Nr. 2, s. 295-310
- Nilsson, S. (2005). *Redovisningens normer och normbildare*. Lund: Studentlitteratur
- Olazabal, A. M. & Almer, E. D. (2001). Independence and Public Perceptions: Why We Need to Care. *Journal of Accountancy*, Vol. 191, Nr. 4, s. 69-70
- Owhoso, V. E., Messier W. F., & Lynch, J. (2002). Error detection by industry-specialized teams during sequential audit review. *Journal of Accounting Research*, Vol. 40, Nr 3, s. 883-900
- Pany, K. & Wheeler, S. (1989). Materiality, An Inter-Industry Comparison of the Magnitudes and Stabilities of Various Quantitative Measures. *Accounting Horizons*, Vol. 3, Nr. 4, s.71-78
- Patel, R. & Tebelius, U. (1987). *Grundbok i forskningsmetodik*. Lund: Studentlitteratur
- Patel, R. & Davidsson, B. (1991). *Forskningsmetodikens grunder: Att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Lund: Studentlitteratur
- Porter, B., Simon, J. & Hatherly, D. (2003). *Principles of External Auditing*. Chichester: Wiley
- Ruiz-Barbadillo, E., Aguilar, N. G., Defuentes-Barbera, C. & Garcia-Benau, M.A. (2004). Audit Quality and the Goingconcern Decision-making Process: Spanish Evidence, *European Accounting Review*. Vol. 13, Nr. 4, s. 597–620
- Solomon, I., Shields, M. D. & Whittington, O. R. (1999). What Do Industry-Specialist Auditors Know?. *Journal of Accounting Research*. Vol. 37. Nr. 1, s. 191-208
- Thorell, P. & Norberg, C. (2005). *Revisionsplikten i små aktiebolag*. Stockholm: Svenskt Näringsliv
- Umar, A. & Anandarajan, A. (2004). Dimensions of pressures faced by auditors and its impact on auditors' independence. A comparative study of the USA and Australia. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 19, Nr. 1, s. 99-116

Venuti, Elizabeth K. (2004). The Going-Concern Assumption Revisited: Assessing a Company's Future Viability. *CPA Journal*, Vol. 74, Nr. 5, s. 40-43

Vetenskap och Allmänhet (2008). *Kunskapssynen i Näringslivet*. Stockholm: Vetenskap och Allmänhet

Westberg, G. & Uhlin, O. (2009). "Going concern" revisionen enligt RS 570 – Hur träffsäkra är revisorer på fortlevnadsbedömningar och vad påverkar deras bedömningar?. (Rapport från Ekonomiprogrammet). Mittuniversitetet, Samhällsvetenskapliga institutionen, 851 70 Sundsvall

Willett, C. & Page, M. (1996). A survey of time budget pressure and irregular auditing practices among newly qualified UK Chartered Accountants. *British Accounting Review*, Vol. 28, Nr. 2, s. 101-120

Wolf, F., Tackett, J. & Claypool, G. (1999). Audit disaster futures: antidotes for the expectation gap?. *Emerald Library*, Vol. 14, Nr.9, s. 468-478

Öhman, P. (2007). *Perspektiv på revision: tankemönster, förväntningsgap och dilemman*. Mid Sweden University, department of Social Sciences: Sundsvall

http://www.msibarra.com/about/indexdata_tou.jsp?/products/indices/stdindex/performance.jsp (17/11-09)

<http://www.icbenchmark.com/> (17/11-09)

<http://www.sni2007.scb.se/> (17/11-09)

www.ekonomifakta.se (26/11-09)

www.121.nu (19/11-09)

www.bfn.se (14/1-09)

Bilaga 1: Intervjuguide

Uppsatsens syfte: Vi har undersökt alla företag som gått i konkurs i Sverige under januari och februari 2009 och studerat de "going concern" bedömningar som revisorerna har gjort med fokus på eventuella skillnader mellan företag i olika branscher och av olika storlek.

Allmänna frågor

Vilka skyldigheter har revisorer när det gäller "going concern" varningar och anmärkningar på förbrukat eget kapital?

Hur bedömer Du som revisor om ett företag har problem med den fortsatta driften? I vilken utsträckning spelar muntliga upplysningar från företagets ledning in?

Hur upplever Du som revisor bedömningen av ett företags fortsatta drift? Vad är problematiskt?

Kan revisorer välja att signalera om hot mot företags fortsatta drift på ett annat sätt än genom en "going concern" varning, så kallade indirekta signaler? I så fall på vilket/vilka sätt?

Specifika frågor

Upplever Du att revisorers träffsäkerhet är hög när det gäller att göra "going concern" bedömningar?

Upplever Du att det finns någon skillnad mellan företag i olika branscher när det gäller "going concern" bedömningar?

Upplever Du att det finns någon skillnad mellan företag av olika storlek när det gäller "going concern" bedömningar?

Möjliga förklaringar

Vad kan det finnas för skäl till att det inte finns någon signifikant skillnad i träffsäkerheten i "going concern" bedömningar mellan företag verksamma i olika branscher?

Vad kan det finnas för skäl till att det inte finns någon signifikant skillnad i träffsäkerheten i "going concern" bedömningar mellan företag av olika storlek?

Vad kan det finnas för skäl till att det finns en signifikant skillnad mellan företag av olika storlek beträffande om revisorn anmärker på förbrukat eget kapital?

Vad kan det finnas för skäl till att det finns en signifikant skillnad mellan företag av olika storlek beträffande om revisorn skriver en ren eller oren revisionsberättelse?

Tidigare forskning visar att revisorer ogärna ger en "going concern" varning på grund av rädslan att bli stämd, hur ser Du på det?

Tidigare forskning visar att revisorer ogärna ger en "going concern" varning på grund av rädslan att förlora klienten, hur ser Du på det?

Tidigare forskning visar att revisionsuppdragen är organiserade på ett sådant (standardiserat) sätt att "going concern" bedömningar är svåra att göra, hur ser Du på det?

Finns det andra skäl till att revisorer ogärna ger en "going concern" varning?