

Magisteruppsats

Master's thesis

Företagsekonomi

Business Administration

Hur tydligt utformas going concern-varningar?

Amanda Palm

Paulina Rheborg Andersson



Mittuniversitetet

MID SWEDEN UNIVERSITY

Mid Sweden University
Department of Business, Economics and Law

Examinator: Martin Johanson

Supervisor: Peter Öhman

Master's program: Business Administration, 240 hp

Date: 2013-06-04

SAMMANFATTNING

Tidigare har man identifierat två steg i processen att utfärda going concern-varningar. Det första steget innebär att revisorn blir övertygad om att bolaget förtjänar en varning och det andra steget innebär att revisorn beslutar sig för att faktiskt utfärda varningen (LaSalle et al., 1996; Ruiz-Barbadillo et al., 2004). Arnedo et al. (2008) anser att det är nödvändigt att lägga till ett tredje steg, nämligen med vilken tydlighet varningen formuleras. De menar att det finns en uppsjö av forskning som behandlar de två traditionella stegen, men att det i princip saknas empirisk forskning om hur revisorer formulerar varningarna. Vi har i vår studie kartlagt och analyserat going concern-varningarnas träffsäkerhet och tydlighet utifrån ett antal revisors- och klientfaktorer, i en population av svenska bolag som gick i konkurs under år 2010. Dessa faktorer är revisorns kön, kompetens, byråtillhörighet, tiden mellan revisionsberättelsens avlämnande och konkursbeslutet, klientens storlek och finansiell stress. Vårt resultat visar att revisorernas träffsäkerhet bland konkursbolagen är 22,7 procent, och att samtliga faktorer påverkar träffsäkerheten, utom byråtillhörigheten. Vidare finner vi att revisorerna formulerar tydliga going concern-varningar i 60,1 procent av fallen (i 26,3 procent av fallen formulerar revisorerna mellantydliga varningar och i 13,6 procent av fallen otydliga varningar). De revisorsfaktorer som påverkar varningarnas tydlighet är byråtillhörighet samt tiden mellan revisionsberättelse och konkursbeslut. De båda klientfaktorerna storlek och finansiell stress påverkar, utöver varningarnas träffsäkerhet, även tydligheten. Vår studie visar att revisorerna i vart tionde fall har valt att använda sig av två alternativa formuleringar. Av de undersökta faktorerna är det endast de två klientfaktorerna storlek och finansiell stress som påverkar förekomsten av kompletterande formuleringar i varningar. Ungefär hälften av kompletteringarna förstärker det som redan sagts, medan hälften förmildrar det som sagts. Ingen av faktorerna i studien påverkar hur kompletteringarna sammansätts.

NYCKELORD

Revision, going concern, träffsäkerhet, tydlighet, formulering, kön, kompetens, byråtillhörighet, klientstorlek, finansiell stress.

SUMMARY

Traditionally, the process of issuing going concern modified audit opinions has been divided into two steps. In the first step, the auditor becomes confident that the client deserves a modified opinion and in the second step, the auditor actually decides to modify the opinion (LaSalle et al., 1996; Ruiz-Barbadillo et al., 2004). According to Arnedo et al. (2008), it is necessary to add a third step, namely one that concerns the wording to be used by the auditor in the modified opinion. They argue that there is a vast literature devoted to the two traditional stages, but that there is virtually no empirical research on the auditor's wording in the going concern modified opinions. Our study include mapping and analysing the accuracy and clarity of going concern modified audit opinions based on a number of auditor and client factors, in a population of Swedish companies entering bankruptcy during the year 2010. These background factors are auditor gender, competence, size of the auditing firm, time between audit opinion and client bankruptcy, client size and financial stress. Our results show that auditors' going concern reporting accuracy among bankrupt companies is 22,7 percent, and that all factors affect going concern accuracy, except size of the auditing firm. Furthermore, we find that 60,1 percent of the going concern modified opinions are written with clear wording (26,3 percent of the modified opinions are written medium clear and 13,6 percent are fuzzy). The auditor factors that affect wording clarity are size of the auditing firm and time between audit opinion and client bankruptcy. Both client size and financial stress affect wording clarity. Our study shows that in every ten cases the auditor has chosen to add a second phrase. Of the factors investigated, it is the two client factors size and financial stress that affect completions occurring in warnings. About half of the completions clarified what was earlier stated, and half mitigated what was stated. Further, we came to the conclusion that none of the factors included in our study affects how completions are put together.

KEY WORDS

Audit, going concern, accuracy, clarity, wording, gender, competence, Big 4, client size, financial stress.

FÖRORD

Denna magisteruppsats inom ämnet företagsekonomi, inriktning redovisning och revision, har genomförts under vårterminen 2013 på Mittuniversitetet i Sundsvall. Processen med att framställa denna uppsats har varit intressant och lärorik.

Vi vill rikta ett stort tack till vår handledare Peter Öhman för värdefulla åsikter och vägledning genom hela processen. Vi vill också tacka Mittuniversitetets forskningscentrum Centrum för forskning om ekonomiska relationer (CER), samt tidigare uppsatsgrupper för den datamängd vi fått ta del av.

Utan er hade denna uppsats inte varit möjlig att genomföra.

Tack!

Sundsvall den 4 juni 2013

Amanda Palm

Paulina Rheborg Andersson

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SAMMANFATTNING	I
SUMMARY	II
FÖRORD	III
1. Inledning	1
1.1 Problembakgrund	1
1.2 Problemformulering	2
1.3 Syfte	3
2. Referensram	4
2.1 Revisionsberättelsen	4
2.2 Going concern-varningars utfärdande	4
2.3 Going concern-varningars formulering	5
2.4 Going concern-varningar i den svenska kontexten	6
2.5 Going concern-varningars träffsäkerhet	7
2.5.1 Generell träffsäkerhet.....	7
2.5.2 Revisionsfaktorer	7
2.5.2.1 Revisorns kön	7
2.5.2.2 Revisorns kompetens	8
2.5.2.3 Byråttillhörighet.....	8
2.5.2.4 Tidsaspekten	9
2.5.3 Klientfaktorer.....	9
2.5.3.1 Klientens storlek.....	9
2.5.3.2 Finansiell stress	10
2.6 Going concern-varningarnas tydlighet	10
2.6.1 Generell tydlighet.....	10
2.6.2 Revisionsfaktorer	11
2.6.2.1 Revisorns kön	11
2.6.2.2 Revisorns kompetens	11
2.6.2.3 Byråttillhörighet.....	11
2.6.2.4 Tidsaspekten	12
2.6.3 Klientfaktorer.....	12
2.6.3.1 Klientens storlek.....	12
2.6.3.2 Finansiell stress	13
2.6.4 Kompletterande going concern-varningar	13
3. Metod	15
3.1 Litteratursökning och källkritik	15
3.2 Val av synsätt, ansats och metod	15
3.3 Urval och datainsamling	16
3.4 Kategorisering av varningarnas tydlighet	17
3.5 Kodning av datamängd	18
3.5.1 Varningarnas träffsäkerhet.....	18
3.5.2 Varningarnas tydlighet och kompletterande formuleringar.....	19
3.5.4 Oberoende variabler	19
3.6 Operationalisering	20
3.6.1 Varningarnas träffsäkerhet.....	20
3.6.2 Varningarnas tydlighet och kompletterande formuleringar.....	21
3.7 Statistisk databearbetning	21
3.7.1 Binär logistisk regression	21
3.7.2 Ordinal logistisk regression	21
3.7.3 p-värde.....	21

3.8 Tillförlitlighet och etiskt förhållningssätt	22
3.8.1 Validitet	22
3.8.2 Reliabilitet	22
3.8.3 Etiskt förhållningssätt	23
4. Going concern-varningarnas träffsäkerhet	24
4.1 Generell träffsäkerhet och sambandet mellan variablerna	24
4.2 Revisionsfaktorernas påverkan på träffsäkerheten	25
4.2.1 Revisorns kön.....	25
4.2.2 Revisorns kompetens	25
4.2.3 Byråttillhörighet.....	26
4.2.4 Tidsaspekten	27
4.3 Klientfaktorernas påverkan på träffsäkerheten	27
4.3.1 Klientens storlek.....	27
4.3.2 Finansiell stress.....	28
5. Going concern-varningarnas tydlighet.....	29
5.1 Varningarnas tydlighet och sambandet mellan variablerna	29
5.2 Revisionsfaktorernas påverkan på tydligheten	30
5.2.1 Revisorns kön.....	30
5.2.2 Revisorns kompetens	31
5.2.3 Byråttillhörighet.....	32
5.2.4 Tidsaspekten	32
5.3 Klientfaktorernas påverkan på tydligheten.....	33
5.3.1 Klientens storlek.....	33
5.3.2 Finansiell stress.....	34
5.4 Kompletterande formuleringar	34
6. Slutdiskussion och slutsats.....	37
6.1 Slutdiskussion	37
6.2 Slutsats.....	38
6.3 Förslag till fortsatt forskning.....	39
Referenser	40
Appendix A.....	45
Appendix B.....	46
Appendix C	47

TABELLFÖRTECKNING

Tabell 1. Kompletterande formuleringars möjliga kombinationer.....	14
Tabell 2. Kategorisering av varningarnas tydlighet	17
Tabell 3. Gränsvärden vid tolkning av p-värde (Wild & Seber, 2000)	21
Tabell 4. Träffsäkerhet	24
Tabell 5. Variablernas påverkan på träffsäkerheten	24
Tabell 6. Könens påverkan på träffsäkerheten	25
Tabell 7. Kompetensens påverkan på träffsäkerheten.....	25
Tabell 8. Byråttillhörighetens påverkan på träffsäkerheten	26
Tabell 9. Tidens påverkan på träffsäkerheten	27
Tabell 10. Klientstorlekens påverkan på träffsäkerheten	27
Tabell 11. Finansiella stressens påverkan på träffsäkerheten.....	28
Tabell 12. Fördelning av varningarnas tydlighet	29
Tabell 13. Underkategorier, varningarnas tydlighet.....	29
Tabell 14. Variablernas påverkan på tydligheten	30
Tabell 15. Könens påverkan på tydligheten	30
Tabell 16. Kompetensens påverkan på tydligheten.....	31
Tabell 17. Byråttillhörighetens påverkan på tydligheten	32
Tabell 18. Tidens påverkan på tydligheten	32
Tabell 19. Klientstorlekens påverkan på tydligheten	33
Tabell 20. Finansiella stressens påverkan på tydligheten	34
Tabell 21. Förekommande av kompletterande formuleringar.....	34
Tabell 22. Variablernas påverkan på kompletterande formuleringar.....	35
Tabell 23. Kombinationernas fördelning	35
Tabell 24. Variablernas påverkan på formuleringarnas kombinationer	36

FIGURFÖRTECKNING

Figur 1. Studiens urval.	16
-------------------------------	----

1. Inledning

Det första kapitlet inleds med en problembakgrund där vi övergripande presenterar tidigare forskning kring problematiken med going concern-varningarnas tydlighet och träffsäkerhet. Ur denna problembakgrund formuleras sedan studiens problemformulering och syfte.

1.1 Problembakgrund

Återkommande skandaler där internationella företag såsom Enron och Worldcom plötsligt gått i konkurs har gjort att allt fler ifrågasätter nyttan av revisorernas rapportering (Arnedo et al., 2008). I fallet med Enron ledde företagsledningens strävan efter bonusar till en omfattande manipulation med de finansiella rapporterna. Arthur Andersen var den revisionsbyrå som granskade Enrons räkenskaper och som avsiktligt eller oavsiktligt hjälpte Enron att hemlighålla bedrägerierna för allmänheten. Som en följd av detta förlorade investerare och andra intressenter världen över stora summor pengar, och när Enron gick i konkurs drog de med sig Arthur Andersen i fallet (Junaidi et al., 2012). Det är av yttersta vikt att intressenter, såsom investerare, anställda och myndigheter, kan ta del av och förlita sig på den finansiella information som företag tillhandahåller allmänheten. Det är även viktigt att minimera risken för att intressenter ska göra stora förluster på grund av att de inte fått tillräckligt bra beslutsunderlag (Menon & Williams, 2010). Enligt Junaidi et al. (2012) förväntar sig intressenter en tidig varning från revisorn om det finns risk att bolaget kan gå i konkurs, i synnerhet om det är ekonomiskt oroliga tider. Det är inte bara nödvändigt att den kvalitetssäkrade informationen är rättvisande, utan lika viktigt är det att revisorns uttalande är tydligt och rakt på sak. Om intressenterna inte förstår vad revisorn skriver i revisionsberättelsen, går själva syftet med revisionen förlorat.

När revisorn gör en bedömning av ett bolags förmåga till fortsatt drift vägs ett antal finansiella såväl som icke-finansiella faktorer in. Tidigare forskning har fastslagit att den faktor som väger tyngst i bedömningen är bolagets finansiella ställning (Arnedo et al., 2008; Rosner, 2003). En going concern-varning kan vara befogad även om bolagets finanser inte är anmärkningsvärt ansträngda. I Sverige, samt de länder som har liknande regelverk, kan variationen i utfärdade going concern-varningar vara stor, då det är upp till den enskilde revisorn att formulera varningen i revisionsberättelsen. Detta kan medföra svårigheter för intressenter att förstå och tolka texten, och att kunna fatta sina ekonomiska beslut baserat på denna information. På grund av detta har Arnedo et al. (2008) tagit fram ett kategoriseringssystem för att underlätta för intressenter att kunna tolka varningen och bilda sig en uppfattning om hur illa situationen för bolaget faktiskt är. Kategoriseringen sker i en typ av allvarlighetskala eller tydlighetskala, för att kunna fastställa hur allvarligt revisorn ser på bolagets ekonomiska situation. Revisorn kan välja att formulera sig på olika sätt för att synliggöra de faktorer som ligger bakom beslutet att utfärda en going concern-varning. Arnedo et al. (2008) påvisade att en stor andel going concern-varningar i Spanien var skrivna på ett tvetydigt sätt, vilket gör det svårt för intressenterna att tolka informationen.

Hur going concern-varningar formuleras har stor betydelse för hur användarna av de finansiella rapporterna uppfattar och tolkar informationen, samt hur de sedermera fattar sina ekonomiska beslut (Campbell & Mutchler, 1988; Firth, 1978). Det finns studier som visar att revisorn, på grund av påtryckningar från klienten, inte vill att användarna av de finansiella rapporterna fullt ut ska kunna förstå och kunna tolka innehållet i revisionsberättelsen (Gay et al., 1998; Lee, 1994). Otydligheten i texten används då som ett medel för att kunna undvika framtida ansvar, och minimera risken att förlora klienten. Olika internationella organisationer som föreskriver regler och standarder har olika syn på flexibilitet vad gäller revisorers

möjlighet att själva utforma going concern-varningar (Arnedo et al., 2008). En flexibel utformning kan vara användbar om den förbättrar revisorns kommunikation med intressenterna. Detta öppnar dock upp för bolag att påverka och förhandla med revisorn om innehållet i revisionsberättelsen. I dessa fall försämras intressenternas möjligheter att förvissa sig om revisorns verkliga uppfattning om bolagets situation (Carcello et al., 2003).

Det är alltså av vikt att revisorn både agerar korrekt i beslutet att utfärda en varning, och formulerar varningen på ett sätt så att innehållet blir tydligt. Omfattande forskning har bedrivits på området träffsäkerhet, samt vilka faktorer som påverkar revisorns beslut att utfärda en going concern-varning (Bruynseels et al., 2011; Carey et al., 2012; Foroghi & Shahshahani, 2012; Li, 2009). Arnedo et al. (2008) påpekar dock att det i princip inte existerar någon forskning om hur tydligt revisorn formulerar varningarna. Tidigare forskning om träffsäkerhet har fokuserat på olika revisors- och klientaspekter. Gold et al. (2009) visade att revisorns kön är något som kan påverka utfärdandet av varningar i USA, och de drog slutsatsen att kvinnor utfärdar färre varningar än män. Även revisorns kompetens kan påverka träffsäkerheten, och Arnedo et al. (2008) kom fram till att revisorer med högre kompetens är mer träffsäkra. Den europeiska revisionsmarknaden, liksom världen i stort, domineras av de stora internationella byråerna, kallade Big 4¹ (Arnedo et al., 2008). Det finns studier som har visat att byråer som hör till Big 4 håller en högre revisionskvalitet, och det är därför vanligt att inkludera byråtillhörighet som en faktor i studier som utreder vad och hur revisorer presterar (Boone et al., 2010; Geiger & Rama, 2006). Tidigare studier har även visat att om kortare tid förlöpt mellan revisionsberättelsens avlämnande och konkursbeslutet så är träffsäkerheten högre (Feldmann & Read, 2010; Geiger et al., 2005).

De flesta forskare är överens om att det är när klientens finansiella situation är dålig som varningarna i huvudsak utfärdas (Kaplan & Williams, 2013). Ju sämre den finansiella situationen är för bolaget, desto tydligare formulerar revisorn dessutom varningen (Arnedo et al., 2008). Tidigare studier har även undersökt klientens storlek som en påverkande faktor. Dessa kom fram till att revisorernas oberoende påverkas negativt av stora klienter, något som i sin tur kan leda till att revisorn avstår från att utfärda en going concern-varning även när en varning är befogad (Carcello et al., 2003; Ruiz-Barbadillo et al., 2004).

1.2 Problemformulering

På grund av den begränsade forskningen om hur varningarna formuleras kommer vår studie att fokusera på denna fråga. Utöver detta kommer studien att inkludera träffsäkerhet. Mot bakgrund av problembakgrunden har vi formulerat följande tre frågeställningar:

Hur träffsäkra är svenska revisorer vid utfärdandet av going concern-varningar och vilka faktorer påverkar träffsäkerheten?

Hur tydligt formulerar svenska revisorer going concern-varningar och vilka faktorer påverkar hur varningarna formuleras?

I vilken utsträckning använder svenska revisorer sig av kompletterande going concern-varningar och vilka faktorer påverkar de kompletterande varningarna?

¹ De revisionsbyråer som inkluderas i Big 4 är Ernst & Young, PwC, Deloitte samt KPMG.

1.3 Syfte

Utifrån ovan beskrivna forskningsfrågor är syftet med uppsatsen att:

- Kartlägga och analysera revisorers träffsäkerhet vid rapporteringen av going concern-varningar för bolag som gått i konkurs, samt pröva i vilken utsträckning faktorerna revisorns kön, kompetens, byråtillhörighet, tidsaspekten, klientens storlek och finansiell stress påverkar träffsäkerheten.
- Kartlägga och analysera revisorers tydlighet vid utfärdandet av going concern-varningar samt pröva i vilken utsträckning de sex ovan givna faktorerna påverkar formuleringen av going concern-varningar.
- Kartlägga och analysera revisorns val att använda sig av kompletterande going concern-varningar, samt pröva i vilken utsträckning de sex ovan angivna faktorerna påverkar användandet av kompletterande varningar.

2. Referensram

I detta kapitel tar vi upp revisionsberättelsen samt going concern-varningarnas utfärdande och formulering. Dessutom diskuterar vi going concern-varningarnas träffsäkerhet och tydlighet med koppling till tidigare studier. Vi presenterar också studiens hypoteser utifrån de revisors- och klientfaktorer som studien innehåller.

2.1 Revisionsberättelsen

Revisionsberättelsen är det slutliga utfallet av revisionen och är revisorns enda externa kommunikation med bolagens intressenter (Geiger & Raghunandan, 2002). Huvudsakligen kan revisionsberättelsen anta två utfall, vilka är en ren revisionsberättelse respektive en oren revisionsberättelse. Vid en ren revisionsberättelse finns en standardformulering revisorerna kan följa, och en ren revisionsberättelse innebär att revisorn inte har hittat något anmärkningsvärt vid revisionen. En oren revisionsberättelse kan däremot utformas olika beroende på vad revisorn har hittat under revisionen, det kan exempelvis röra sig om att skatter och avgifter har betalats in för sent.

I USA har IAASB² finansierat projekt som gjorts för att öka förståelsen för den information som förmedlas till användarna av revisionsberättelsen (Asare & Wright, 2012; Gray et al., 2011). Asare och Wright (2012) kom fram till att det är viktigt att alla berörda parter har en liknande uppfattning av innehållet i revisionsberättelsen, då det annars kan leda till minskat förtroende för revisorsprofessionen. Gray et al. (2011) sökte i sin studie att utarbeta förslag för att förbättra revisionsberättelsen. De studerade bakomliggande orsaker till användarnas uppfattning om revisionsberättelsen, och kom fram till att revisorn måste kommunicera tydligare genom revisionsberättelsen samt att revisorerna bör bli bättre på att upplysa mer om going concern och bolagens framtid. När revisorn lämnar en oren revisionsberättelse ska denne också överväga huruvida tvivel finns kring bolagens going concern, då de vid dessa fall ska utfärda en going concern-varning (LaSalle et al., 1996).

2.2 Going concern-varningars utfärdande

Revisorns antagande om going concern är ett av de viktigaste antagandena som görs när det gäller finansiell rapportering (Carcello et al., 2003). Vid detta antagande finns ett antal finansiella och icke finansiella faktorer som ska vägas in, exempelvis en negativ ekonomisk utveckling, betalningsförsummelse avseende lån, samt icke finansiella interna och externa faktorer såsom framgången för ett visst projekt (Martens et al., 2008).

Revisorernas förmåga att ta ställning till bolagens förmåga till fortsatt drift är ifrågasatt och omdebatterad, och revisorsyrket har kritiserats till följd av att revisorerna inte lyckats varna bolagens intressenter innan bolagen gått i konkurs (Carey et al., 2008; Ruiz-Barbadillo et al., 2004). Om revisorn inte i förväg flaggat för att bolagets fortsatta drift kan vara osäker anses det vara ett misslyckande från revisorns sida (Geiger & Raghunandan, 2002). Dessutom kan många intressenter bli drabbade om revisorerna inte lyckats förmedla korrekt information (Carcello et al., 2003). En studie gjord i USA visade att av de bolag som gick i konkurs var det färre än 50 procent som blivit varnade i revisionsberättelsen innan, vilket av många anses som misslyckanden från revisorernas sida (Mutchler et al., 1997). Risken finns också att revisorn kan förlora en klient som känner sig felbehandlad om klienten får en going concern-varning som denne anser är obefogad (Citron & Taffler, 1992; Geiger et al., 1998).

² IAASB är en förkortning av The International Auditing and Assurance Standards Board, och är en oberoende normgivande organisation som tillvaratar allmänhetens intressen.

Två typer av fel kan uppstå när revisorn gör antagandet om fortsatt drift. Ett typ I-fel uppstår om ett bolag erhåller en varning men inte går i konkurs nästkommande räkenskapsår. Om ett bolag däremot går i konkurs utan att revisorn utfärdat en varning uppstår ett typ II-fel (Lai, 2009). Båda dessa fel anses som ett misslyckande från revisorns sida, och innebär enligt Knechel och Vanstraelen (2007) att revisionskvaliteten är låg. Enligt DeAngelo (1981) kan revisionskvalitet definieras som sannolikheten att revisorn upptäcker och rapporterar väsentliga felaktigheter i de finansiella rapporterna. Arnedo et al. (2008) hävdar att revisorer kan göra vaga uttalanden i sina going concern-varningar för att skydda sig mot att bli beskyllda för såväl typ I-fel som typ II-fel.

Processen med att utfärda en going concern-varning har tidigare delats in i två steg, där första steget innebär att revisorn blir övertygad om att bolaget förtjänar att få en varning och andra steget innebär att revisorn beslutar sig för att faktiskt utfärda varningen (LaSalle et al., 1996; Ruiz-Barbadillo et al., 2004). Det är sedan upp till revisorn att fritt formulera varningen i revisionsberättelsen, vilket ger en stor variation i going concern-varningar, då liknande oegentligheter kan formuleras på olika sätt (Cassel, 1996).

2.3 Going concern-varningars formulering

Arnedo et al. (2008) anser att det utöver de två steg som tidigare har identifierats i going concern-processen är nödvändigt att lägga till ett tredje steg, nämligen med vilken tydlighet varningen formuleras. De menar att det finns en uppsjö av forskning som behandlar de två traditionella stegen, men att det i princip saknas empirisk forskning om hur revisorer formulerar varningarna. Deras studie visade att en stor del av de spanska going concern-varningarna formulerades tvetydigt och med en överanvändning av villkorat språk, vilket gör det nödvändigt att minska revisorers tendens att formulera varningar olika tydligt. Gay et al. (1998) samt Lee (1994) menar att påtryckningar från klienterna gör att revisorer inte alltid är intresserade av att formulera sig så att samtliga intressenter lätt ska kunna förstå och tolka innebörden korrekt. Carcello et al. (2003) menar att en viktig fördel med att revisorerna tillåts formulera sina varningar fritt är att revisorerna kan upplysa om varför varningen utfärdats, men menar samtidigt att detta å andra sidan öppnar upp en möjlighet för bolagen att förhandla om innehållet i revisionsberättelsen till sin fördel. Revisorerna kan då formulera texten tvetydigt för att dels undvika framtida ansvar och dels slippa risken för att förlora klienten på grund av en dispyt. Enligt Kaplan och Williams (2013) ligger en del av själva värdet med revisionen i att användarna av de finansiella rapporterna har en möjlighet att utkräva ansvar av revisorn om denne misslyckas med sitt uppdrag. Det ligger således i revisorns intresse att inte bara utföra revision med hög kvalitet och undvika misstag, utan också att kommunicera ett tydligt budskap för att minimera riskerna för framtida rättstvister.

Carcello et al. (2003) studerade hur amerikanska revisorer formulerar going concern-varningar. I sin studie undersökte de dels revisorers val att exkludera ”substantial doubt” och ”going concern” ur texten, dels revisorers användande av villkorat språk. Båda dessa sätt att modifiera varningen förbjöds sedermera i USA. De har utöver en empirisk analys även intervjuat erfarna aktörer inom revisionsbranschen samt aktörer inom lagstiftande organ för att få deras perspektiv. Dessa aktörer uttryckte en oro över den press som klienter kan utöva för att mildra en varning och göra den otydligare, men såg även den potential som finns i möjligheten för revisorn att formulera varningen för att förbättra kommunikationen med intressenterna. Författarna fann att de amerikanska revisorerna i stor utsträckning använde sig av villkorat språk, men fann inget som tydde på att detta gjordes för att lägga till relevant information. De konstaterade dock att deras studie inte var tillräckligt underlag för att dra några slutsatser om vilka motiv som ligger bakom revisorers val att modifiera varningarna.

Däremot lyfte de frågan om vilka fördelar respektive nackdelar som blir resultatet av standardiserad respektive flexibel formulering av varningarna.

LaSalle et al. (1996) gjorde i mitten på 90-talet en studie som undersökte amerikanska revisorers val att antingen skriva en going concern-varning eller att utfärda en dementi, vilket innebar att revisorn inte kunde uttala sig om bolagets situation. Det sågs som mer allvarligt om ett bolag fick en dementi, vilket gjorde att de bolag som fick en sådan ofta var närmare konkurs än de som fick en varning. Problematiken blir densamma som i studien av Carcello et al. (2003), då incitament för företagsledningar att pressa revisorn för att slippa en dementi uppstod på samma sätt som bolags incitament att få en otydlig varning. Författarna kom fram till att de amerikanska revisorerna tyckte att valet av going concern-rapport var komplext och påverkades av ett stort antal faktorer. De föreslår att man i USA antingen ska använda sig av en enda typ av varning, eller att det ska finnas specifika riktlinjer som preciserar vilka faktorer revisorerna bör och inte bör väga in. De menar att detta skulle leda till att rapporteringen av going concern blir mer uniform, objektiv och oberoende.

Det är enligt Arnedo et al. (2008) nödvändigt att stärka de verkställighetsmekanismer som ska säkerställa en bättre kontroll av revisorers beteende. De konstaterar att blotta existensen av en lagstadgad standardformulering inte är tillräckligt för att förhindra revisorers överträdelser av regelverket, och inte heller för att förbättra kvaliteten på revisorernas rapportering i länder som Spanien. Carcello et al. (2003) menar att det kvarstår flera obesvarade frågor gällande de allmänpolitiska konsekvenser som är ett resultat av flexibel respektive standardiserad going concern-rapportering. De påpekar det motsägelsefulla i att olika internationella organ ser olika på flexibelt utformade going concern-varningar. Den internationella revisionsstandarden ISA³ 570, som gäller i Sverige, tillåter flexibla formuleringar av varningarna (FAR, 2013). I USA är regelverket striktare och möjligheterna till en flexibel formulering är mindre (Carcello et al., 2003). Enligt Arnedo et al. (2008) kan flexibel rapportering av going concern ligga i allmänhetens intresse om den förbättrar revisorns möjlighet till kommunikation med intressenterna, då revisorn kan ändra formuleringen för att lägga till relevant information om bolagets situation. Det finns dock en risk att ledningen utnyttjar flexibiliteten för att förhandla med revisorn om innehållet i varningen. I situationer där going concern kan ifrågasättas kan företagsledningen ofta vara intresserad av att pressa revisorn till att inte avslöja bolagets svårigheter (Rosner, 2003). I dessa fall tjänar inte varningarna allmänhetens syften, utan de gör det snarare svårare för intressenter att ta del av revisorns egentliga uppfattning om bolagets situation (Carcello et al., 2003). Arnedo et al. (2008) menar att för att bättre förstå problematiken med going concern-varningar är det nödvändigt att debatten därom utvidgas till att även innehålla de begränsningar som existerar inom varje nationell kontext. De menar att det inte spelar någon roll vilka sociala fördelar en standard kan medföra genom dess applicering, om deras existens inte säkerställs genom adekvata verkställighetsmekanismer.

2.4 Going concern-varningar i den svenska kontexten

Svenska revisorer ska rätta sig efter den internationella standarden ISA 570 Fortsatt drift (FAR, 2013). I denna standard finns exempel på händelser eller förhållanden som kan ge upphov till tvivel angående antagandet om fortsatt drift. Dessa händelser och förhållanden kan vara av ekonomisk karaktär, verksamhetsrelaterad karaktär eller bero på övriga omständigheter. De ekonomiska händelser som kan vägas in vid antagandet om going concern är exempelvis negativt eget kapital, att kreditgivare drar tillbaka sitt finansiella stöd eller ogynnsamma nyckeltal. Verksamhetsrelaterade händelser kan vara att avsikt finns att

³ ISA står för International Standard on Auditing.

likvidera bolaget, förlust av nyckelpersoner eller problem med arbetskraft. Några exempel på övriga händelser kan vara överträdelser av kapitaltäckning, pågående rättsliga åtgärder eller ogynnsamma lagändringar. Dessa kan enskilt eller tillsammans ge upphov till tvivel, men de behöver inte innebära att en väsentlig osäkerhetsfaktor föreligger.

Det finns enligt ISA 570 ingen tvingande formulering av en going concern-varning, utan standarden presenterar endast exempel som kan vara lämpliga att använda i olika situationer. Gemensamt för samtliga exempel är att de innehåller någon variant av frasen: *"Dessa förhållanden tyder på att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor som kan leda till betydande tvivel om företagets förmåga att fortsätta verksamheten."* (FAR, 2013)

ISA 570 presenterar alltså en vägledning för revisorernas rapportering av going concern, och enligt standarden är det lämpligt att inkludera den standardfras som presenteras ovan. Eftersom ISA 570 endast innehåller vägledande exempel är de svenska revisorerna dock fria att formulera varningarna efter eget tycke. Hur revisorerna väljer att formulera varningarna påverkar i nästa led intressenternas ekonomiska beslutsfattande. Intressenter förväntar sig ofta en garanti för att det reviderade bolaget är livskraftigt ett år framåt, medan revisorer hävdar att de endast kan uttala sig med rimlig säkerhet (Öhman, 2005). Denna typ av förväntningsgap kan då öka ytterligare om revisorerna dessutom formulerar varningarna på ett otydligt sätt som avviker från standardtexten i ISA 570.

2.5 Going concern-varningars träffsäkerhet

2.5.1 Generell träffsäkerhet

Barbadillo et al. (2004) menar att det som kan krävas av revisorer är att de med rimlig träffsäkerhet ska kunna intyga att bolaget överlever nästkommande räkenskapsår. Tidigare studier har dock visat brister i hur revisorer klarar av sin uppgift att varna bolagen kring going concern. Internationella studier har visat att revisorers träffsäkerhet gällande utfärdande av going concern-varningar ligger på strax över 50 procent (Arnedo et al., 2008; Geiger et al., 2005; Mutchler, 1984). En studie som undersökte svenska revisorers träffsäkerhet visade att träffsäkerheten kring going concern-varningar var 12 procent (Tagesson & Öhman, 2010).

Arnedo et al. (2008) påpekar att en anledning till revisorers låga träffsäkerhet kring going concern kan grunda sig i revisorernas rädsla att begå typ I-fel eller typ II-fel, och att denna rädsla kan leda till vaga uttalanden om going concern. Citron och Taffler (1992) hävdar att den låga träffsäkerheten kan bero på att bolaget måste uppvisa en betydande hög finansiell stress innan bolaget blir varnat. Då tidigare forskning samstämmigt pekar på att revisorerna inte klarar av sin uppgift att förutse och varna bolagen kring going concern, formulerar vi följande hypotes:

H1. Svenska revisorer utfärdar going concern-varningar till en minoritet av de bolag som går i konkurs.

2.5.2 Revisionsfaktorer

2.5.2.1 Revisorns kön

Eftersom manliga och kvinnliga revisorer erhåller samma utbildning, är det inte orimligt att anta att de också kommer att prestera likadant i sin yrkesroll. Det har dock bedrivits forskning inom området revision som har inriktats på könets påverkan på yrkesrollen, och som har kommit fram till att skillnader faktiskt existerar (Breesch & Branson, 2009; Niskanen et al., 2011). Den tidigare forskningen har fastslagit att de effekter som kön har på revisorns

bedömningsförmåga har sitt ursprung i två olika aspekter (Gold et al., 2009). Byrnes et al. (1999) kom fram till att kvinnor generellt sett är mindre benägna att ta risker. Detta innebär att kvinnor i större utsträckning undviker handlingsalternativ som kan leda till negativa konsekvenser. Vidare har kvinnor ett mer omfattande och detaljerat sätt att ta in ny information, vilket innebär att män tenderar att lita på vissa delar av tillgänglig information medan kvinnor tenderar att mer omfattande processa samtlig tillgänglig information (Breesch & Branson, 2009; Meyers-Levy, 1989). Gold et al. (2009) visade dock att i USA gjorde de manliga revisorerna mer precisa bedömningar än de kvinnliga revisorerna.

Ingen empirisk forskning undersöker sambandet mellan revisorns kön och going concern-varningarnas träffsäkerhet. Breesch och Branson (2009) samt Chung och Monroe (1998) har bedrivit experimentell forskning på könets påverkan vid bedömningen av going concern. Ingen av dessa undersöker dock samband med träffsäkerheten, och de utgår dessutom från en population av studenter på olika nivå. De drar slutsatsen att skillnader mellan könen existerar, vilket är samstämmigt med övrig forskning. Baserat på dessa slutsatser formulerar vi följande hypotes:

H2. Det existerar en skillnad mellan manliga och kvinnliga revisorers träffsäkerhet.

2.5.2.2 Revisorns kompetens

I Sverige skiljer man mellan godkända och auktoriserade revisorer, och den huvudsakliga skillnaden är att en auktoriserad revisor har högre utbildningskrav. Denna åtskillnad görs dock inte i de flesta EU-länderna, varför studier som direkt jämför utfärdade going concern-varningar mellan revisorer som har högre och lägre kompetens är ovanliga. Vanstraelen (1999) förklarar att bristen på studier om eventuella skillnader i revisionskvalitet beroende på revisorns kompetens beror på att kompetens är ett icke observerbart attribut som är svårt att urskilja, och att det därför är svårt att göra studier inom området. Anandarajan et al. (2008) påpekar att revisorer inte utvecklar någon kompetens gällande going concern-varningar eftersom revisorer jobbar efter checklistor. Det har å andra sidan hävdats att revisorns kompetens är av avgörande betydelse när det handlar om att göra en bedömning kring bolagens going concern (Krishnan & Krishnan, 1996; Mutchler, 1984).

Sverige har idag två olika kompetensnivåer för revisorerna, men riksdagen biföll den 17 april 2013 Civilutskottets förslag om ändringar av revisorslagen. Detta innebär att den första juni 2013 kommer Sverige, i likhet med många andra länder, endast ha en grad av auktorisation (revisorsnamnden.se). Av denna anledning blir det extra intressant att studera svenska revisorers träffsäkerhet utifrån deras auktoriseringsgrad.

Arnedo et al. (2008) påpekar att det är svårt att finna lämpliga sätt att mäta kompetens. De använde sig av specialisering inom en viss industri som en proxy för kompetens, och kom fram till att spanska revisorer med högre kompetens hade en högre träffsäkerhet. Med stöd i ovanstående studies resultat formulerar vi följande hypotes:

H3. Auktoriserade revisorer har högre träffsäkerhet än godkända revisorer.

2.5.2.3 Byråttillhörighet

Omfattande forskning har bedrivits kring huruvida revisorns byråttillhörighet påverkar träffsäkerheten, och dessa tidigare studier har kommit fram till att Big 4 har en högre revisionskvalitet (Carcello et al., 2009; Francis, 2004; Hunt & Lulseged, 2007). Geiger och Rama (2006) undersökte träffsäkerheten i förekomsten av typ I-fel och typ II-fel och kom fram till att Big 4-byråer i USA begick färre fel än icke Big 4-byråer, vare sig man undersöker

typ I-fel eller typ II-fel. Även Arnedo et al. (2008) kom fram till att Big 4-byråer i Spanien begick färre typ II-fel, och att byråtillhörigheten är en av de faktorer som i störst utsträckning förklarar utfärdandet av going concern-varningar. Att större revisionsbyråer har en högre träffsäkerhet, och därmed en högre revisionskvalitet, anser Francis och Yu (2009) beror på att revisorer på större byråer har en större samlad erfarenhet, vilket leder till att en stor byrå har större intern expertis när det kommer till att upptäcka väsentliga felaktigheter i den finansiella informationen. Arnedo et al. (2008) lyfter även fram aspekten att en större byrå kan vara mindre beroende av klienten i fråga, vilket skulle innebära att en höge träffsäkerhet beror på ett högre oberoende.

Mot bakgrund av att tidigare forskning visat att Big 4 har en högre träffsäkerhet vid rapporteringen av going concern, formulerar vi följande hypotes:

H4. Big 4-revisorer har högre träffsäkerhet än icke Big 4-revisorer.

2.5.2.4 Tidsaspekten

Olika aspekter på tid är ett återkommande inslag inom forskningen gällande going concern. Det kan exempelvis röra sig om huruvida varningarna utfärdats under en viss tidsperiod (Carey et al., 2012), revisionsuppdragets längd (Kaplan & Williams, 2012) eller hur lång tid som förflutit mellan räkenskapsårets utgång och revisionsberättelsens avlämnande (Geiger et al., 2005). En annan tidsrelaterad faktor som ibland inkluderas är tiden mellan revisionsberättelsens avlämnande och konkursbeslutet (Geiger et al., 2005). Tidigare forskning som gjorts i USA har antytt att det finns ett negativt samband mellan sannolikheten för att en varning ska utfärdas och denna tidsaspekt, vilket innebär att sannolikheten för en varning ökar när tiden är kortare (Geiger & Raghunandan, 2001). Detta samband bekräftas av studier gjorda av Feldmann och Read (2010) samt Geiger och Raghunandan (2002). Även Geiger et al. (2005) fann ett statistiskt signifikant samband mellan tiden som gått och amerikanska revisorers benägenhet att utfärda varningar.

Eftersom ovan nämnda studier har kommit fram till samstämmiga resultat, formulerar vi följande hypotes:

H5. Träffsäkerheten är högre ju färre antal dagar som gått mellan revisionsberättelsens avlämnande och konkursbeslutet.

2.5.3 Klientfaktorer

2.5.3.1 Klientens storlek

Det har gjorts tidigare studier som har behandlat sambandet mellan klientens storlek och utfärdande av going concern-varningar (Basioudis et al., 2008; Geiger & Rama, 2003). Dessa studier har visat att ju större klienten är, desto mindre är sannolikheten att revisorn kommer utfärda en going concern-varning. Krishna et al. (2010) menar att detta kan bero på att revisorn kan vara pressad av stora klienter som betalar ett stort arvode, och att rädslan att förlora dessa kan vara större än rädslan att förlora mindre klienter. Reynolds och Francis (2000) menar att stora klienter kan skapa ett ekonomiskt beroende, men att de även utgör en större revisionsrisk eftersom revisionsbyrån löper större risk att få sitt rykte skadat. DeAngelo (1981) argumenterade i sin studie för att det i relationen mellan revisorn och klienten skapas ett ekonomiskt beroende, vilket blir ett incitament för revisorn att kompromissa med sitt oberoende och rapportera till klientens fördel för att behålla denne. Detta kopplas också ihop med att revisorer är mer beroende av större klienter, eftersom arvodet oftast är större från dessa, och att större klienter tar mer skada av en going concern-varning än mindre klienter

eftersom de oftast har fler intressenter som blir drabbade. Det hävdas därför att revisorer är mer försiktiga med utfärdandet av going concern-varningar till större klienter, än till mindre.

Eftersom tidigare forskning som bedrivits inom området har visat att sannolikheten att revisorer ska utfärda en going concern-varning minskar när klientens storlek ökar formulerar vi följande hypotes:

H6. Träffsäkerheten är högre ju mindre klienten är.

2.5.3.2 Finansiell stress

Hopwood et al. (1994) och McKeown et al. (1991) konstaterade redan i början på 90-talet att det vid studier av going concern är nödvändigt att skilja på bolag som är finansiellt stressade⁴ och de som inte är det. Enligt Hopwood et al. (1994) utfärdar revisorer generellt sett inte going concern-varningar till bolag som inte är finansiellt stressade. De menar vidare att icke finansiellt stressade bolag som går i konkurs sannolikt har manipulerat de finansiella rapporterna. Det finns många studier som bekräftar att utfärdandet av going concern-varningar är starkt relaterat till bolagets finansiella stress (Arnedo et al., 2008; Geiger & Raghunandan, 2001; LaSalle et al., 1996; Rosner, 2003). Samtliga studier har kommit fram till att ju sämre bolagets finansiella situation är, desto större är sannolikheten att revisorn utfärdar en going concern-varning, och desto högre är träffsäkerheten bland konkursbolag. Detta tyder på att bolagets finansiella ställning är något som väger tungt när revisorn ska bedöma going concern.

Eftersom tidigare forskning som studerat sambandet mellan finansiell stress och revisorers träffsäkerhet har kommit fram till samstämmiga resultat, formulerar vi följande hypotes:

H7. Träffsäkerheten är högre bland finansiellt stressade klienter än bland icke finansiellt stressade klienter.

2.6 Going concern-varningarnas tydlighet

2.6.1 Generell tydlighet

Som tidigare påpekats finns det inte många studier som undersöker hur revisorer formulerar going concern-varningarna. En av de få internationella studier som har kartlagt hur tydligt revisorer formulerar varningarna, är den som Arnedo et al. (2008) gjorde i Spanien. De kom fram till att spanska revisorer i 19 procent av varningarna följde den standardformulering som enligt gällande lag skulle användas när en varning utfärdades. Det är anmärkningsvärt att revisorerna i över 80 procent av varningarna valde att frångå denna standard trots att detta inte var tillåtet. 42,4 procent av varningarna formulerades mellantydligt och 38,5 procent otydligt. Författarna menar att resultatet tyder på att de kontrollfunktioner och verkställighetsmekanismer som finns inte fungerar tillfredställande och måste förbättras.

Eftersom det endast finns ett fåtal tidigare studier (Arnedo et al., 2008; Carcello et al., 2003) som undersökt hur tydligt varningarna formuleras, utgår vi i första hand från dessa resultat när vi formulerar följande hypotes:

H8. Svenska revisorer formulerar en minoritet av going concern-varningarna tydligt.

⁴ Det finns ingen allmänt vedertagen definition av finansiell stress. Vanligt är att forskare använder exempelvis negativt resultat, negativt eget kapital eller negativt rörelseresultat.

2.6.2 Revisionsfaktorer

2.6.2.1 Revisorns kön

Tidigare forskning har visat att kvinnor generellt sett är mindre benägna att ta risker än män (Byrnes et al., 1999; Dwyer et al., 2002), och detta borde enligt Gold et al. (2009) leda till att kvinnliga revisorer uppvisar ett beteende som i mindre utsträckning är förknippat med högre risk än de manliga revisorerna. Breesch och Branson (2009) undersökte utifrån testresultaten för de belgiska revisorsproven huruvida det fanns ett samband mellan kön och hur provdeltagarna formulerade revisionsberättelsen, som innehöll en bedömning av klientens going concern. De kom inte fram till ett statistiskt signifikant resultat, men resultatet tydde på att kvinnor formulerade mer ”allvarliga” revisionsberättelser än män. Forskarna själva påpekar att resultatet troligen påverkades av den laboratoriemiljö som användes i studien, och efterlyser studier med ett större urval och som baseras på riktiga revisionsberättelser.

Det saknas tidigare studier inom området, men eftersom tidigare studier inom relaterade områden har visat att det existerar skillnader mellan män och kvinnor, formulerar vi följande hypotes:

H9. Det existerar en skillnad mellan hur tydligt manliga och kvinnliga revisorer formulerar going concern-varningar.

2.6.2.2 Revisorns kompetens

Ruiz-Barbadillo et al. (2004) menar att revisorns kompetens styrs av utbildning, samt att det är revisorns kompetens som är av avgörande betydelse när det handlar om att ta ställning till klientens going concern. Barnes (2004) menar att när revisorer ska ta ställning till klientens going concern kan klienten försöka dölja vissa aspekter, och att det endast är revisorer med hög kompetens som kommer upptäcka dessa brister.

Det finns få tidigare studier som behandlar revisorns kompetens i förhållande till tydligheten av utfärdade going concern-varningar, och som vi tidigare påpekat kan det vara svårt att mäta kompetens. Arnedo et al. (2008) använde specialisering inom en viss industri som ett mått på kompetens. Deras resultat indikerade att spanska revisorer med högre kompetens formulerade tydligare varningar. LaSalle et al. (1996) undersökte huruvida amerikanska revisorers erfarenhet, som är en viktig del av revisorns kompetens, påverkar hur revisorerna rapporterar going concern. De mätte erfarenhet i antal år revisorn varit delägare. Resultatet från studien tydde på att revisorer med mer erfarenhet formulerade en varning, medan revisorer med mindre erfarenhet utfärdade en dementi vilket innebar att de avstod från att uttala sig. De menar att mindre erfarna revisorer gör bedömningar som är förknippade med mindre risktagande, och att de därför utfärdar en dementi. Ovanstående studier erhöll dock endast ett svagt stöd för sina påståenden.

Med bakgrund i ovanstående studier, att revisorer med mindre erfarenhet formulerade mindre tydliga varningar, samt att revisorns kompetens styrs av utbildning och erfarenhet, formulerar vi följande hypotes:

H10. Auktoriserade revisorer formulerar tydligare going concern-varningar än godkända revisorer.

2.6.2.3 Byråttillhörighet

Vi har tidigare konstaterat att forskare har kommit fram till att Big 4 presterar revision med högre kvalitet än de byråer som inte tillhör Big 4 (Arnedo et al., 2008; Geiger & Rama, 2006;

Hunt & Lulseged, 2007). Arnedo et al. (2008) har utöver träffsäkerheten även undersökt huruvida spanska revisorer tillhörande Big 4 skriver tydligare going concern-varningar än revisorer som inte tillhör Big 4. De kom något oväntat fram till att revisorer som tillhörde Big 4 inte skrev tydligare varningar än de som inte tillhörde Big 4, utan de hade samma benägenhet att skriva otydligt och lägga till villkorat språk som revisorer från mindre byråer. Inte heller Carcello et al. (2003) eller LaSalle et al. (1996) fann i USA något stöd för att mindre byråer är mer eftergivna i rapporteringen av going concern.

Eftersom tidigare studier inte har funnit att byråtillhörigheten påverkar hur tydligt going concern-varningarna skrivs, så utgår vi från resultaten i dessa studier när vi formulerar följande hypotes:

H11. Big 4-revisorer formulerar lika tydliga going concern-varningar som icke Big 4-revisorer.

2.6.2.4 Tidsaspekten

Ingen tidigare studie har undersökt sambandet mellan den tid som förlöpt mellan revisionsberättelsens avlämnande och klientens konkursbeslut, och going concern-varningarnas tydlighet. De studier som har undersökt denna tidsaspekts påverkan på träffsäkerheten har kommit fram till att en kortare tid resulterade i högre träffsäkerhet (Feldmann & Read, 2010; Geiger & Raghunandan, 2001; Geiger et al., 2005). Eftersom träffsäkerheten är högre när tidsperioden är kortare, så är det rimligt att anta att en kortare tidsperiod även resulterar i att going concern-varningarna formuleras tydligare. Vi antar alltså att samma förutsättningar råder för varningarnas tydlighet som för varningarnas träffsäkerhet.

På grund av avsaknaden av tidigare forskning på ämnet, formulerar vi utifrån ovanstående resonemang hypotesen:

H12. Revisorer formulerar tydligare going concern-varningar ju färre antal dagar som gått mellan revisionsberättelsens avlämnande och konkursbeslutet.

2.6.3 Klientfaktorer

2.6.3.1 Klientens storlek

Li (2009) lyfter fram argumentet att kostnaderna för att ge en felaktig going concern-varning till större klienter är högre än för mindre klienter, något som också kan vara en anledning till att revisorer är mer försiktiga i sina uttalanden till större klienter. Reynolds och Francis (2000) hävdar att revisorn kan åsidosätta sitt oberoende på grund av rädslan att förlora en klient, och därmed undviker att utfärda en going concern-varning. Vidare påvisas att revisorn är rädd för konsekvenserna av ett felaktigt uttalande till en större klient, och därmed är försiktig i sitt uttalande.

Arnedo et al. (2008) fann dock inga belägg för att klientens storlek påverkade hur tydligt spanska revisorer formulerade varningarna. Inte heller Carcello et al. (2003) påvisade något samband mellan klientstorlek och hur amerikanska revisorer formulerade varningarna. Däremot kunde LaSalle et al. (1996) påvisa ett samband mellan klientens storlek och hur amerikanska revisorer valde att rapportera going concern, där större klienter fick fler dementier där revisorn avstod från att uttala sig. Deras resultat tyder på att större klienter i mindre utsträckning kan påverka hur revisorn väljer att rapportera, vilket de menar kan bero på att större klienter kan leda till större och fler rättsliga anspråk vid felbedömningar.

Då svenska revisorer inte i samma utsträckning som amerikanska revisorer agerar på en marknad som präglas av rättstvister, väljer vi att i linje med Arnedo et al. (2008) formulera följande hypotes:

H13. Revisorer formulerar lika tydliga going concern-varningar till mindre klienter som till större klienter.

2.6.3.2 Finansiell stress

Vi har tidigare visat att det enligt tidigare forskning finns ett starkt samband mellan bolagens finansiella stress och träffsäkerheten i varningarna (Geiger & Raghunandan, 2001; LaSalle et al., 1996; Rosner, 2003). Arnedo et al. (2008) har utöver träffsäkerheten även analyserat sambandet mellan finansiell stress och hur tydligt spanska revisorer formulerar varningarna. De kom fram till att de bolag som uppvisade minst tecken på finansiell stress var de som fick de otydligaste varningarna. Carcello et al. (2003) fann vidare att amerikanska bolag som uppvisade en högre grad av finansiell stress hade mindre sannolikhet att få en mildare varning. Resultatet tyder på att när klienten är mindre stressad, så formulerar revisorn varningen så att den ger en mer fördelaktig bild av bolagets situation. Författarna är dock inte säkra på om detta sker på grund av press från klienten, eller för att förbättra varningens kommunikativa förmåga.

Eftersom tidigare studier som analyserat sambandet mellan finansiell stress och varningarnas tydlighet har kommit fram till liknande resultat, formulerar vi hypotesen baserat på resultaten från dessa studier:

H14. Revisorer formulerar tydligare going concern-varningar till finansiellt stressade klienter än till icke finansiellt stressade klienter.

2.6.4 Kompletterande going concern-varningar

Arnedo et al. (2008) kom fram till att spanska revisorer i de flesta fall använde förvirrande formuleringar i sina going concern-varningar. De menar att många varningar är skrivna med en överanvändning av villkorat språk, vilket förvirrar intressenterna. Dessutom framkom det i denna studie att det förekommer att revisorer förmildrar sin varning på grund av pressen från olika klienter. Detta skulle kunna innebära att revisorer kompletterar sina tydliga varningar med mindre tydliga varningar för att de inte ska uppfattas lika tydligt, eller att detta görs av rädsla att förlora klienten. Detta är särskilt aktuellt på den svenska marknaden, eftersom revisorn är tvungen att anmärka på om företaget är likvidationspliktigt, och då kan vilja lägga till en komplettering till denna. Även Carcello et al. (2003) hävdar att revisorer medvetet kan modifiera varningen för att intressenterna ska uppfatta den mildare än vad den egentligen är.

I likhet med Arnedo et al. (2008) klassificerar vi varningarna i tre olika kategorier. Det finns dock ingen tidigare forskning kring huruvida dessa olika kategorier kompletteras med varandra, vilket då innebär att en varning hör till fler än en kategori. Det kan även innebära att två formuleringar som hör till samma tydlighetskategori har kombinerats med varandra. Detta kan revisorn göra för att lägga till relevant information och förbättra kommunikationen med intressenterna, eller för att förmildra och otydliggöra det som redan sagts. Då tidigare studier visat att det förekommer fall där revisorerna medvetet velat förmildra sin varning (Arnedo et al., 2008; Carcello et al., 2003), är det av intresse att kartlägga hur revisorerna väljer att utforma dessa kompletterande formuleringar. Eftersom det inte finns någon tidigare forskning på detta område kan vi inte formulera några föreställningar om detta, utan vi presenterar istället ett antal frågeställningar. En aspekt av intresse är hur vanligt det är att revisorerna använder en kompletterande formulering, och om detta görs för att förstärka det som redan

sagts eller för att förmildra det som sagts. Tabell 1 nedan visar vilka kombinationer som är möjliga utifrån vårt kategoriseringssystem. Revisorn kan antingen förstärka en tydlig varning med en annan tydlig, förstärka en mellantydlig med en mellantydlig eller förstärka en otydlig med en otydlig. Revisorn kan även välja att förmildra en tydlig varning med en mellantydlig eller en otydlig varning, eller förmildra en mellantydlig med en otydlig. De kombinationer som markerats med X i tabell 1 är inte möjliga enligt vårt system, eftersom vi alltid väljer att utgå från den tydligaste formuleringen.

Tabell 1. Kompletterande formuleringars möjliga kombinationer

	Tydlig	Mellantydlig	Otydlig
Tydlig	Förstärker	Förmildrar	Förmildrar
Mellantydlig	X	Förstärker	Förmildrar
Otydlig	X	X	Förstärker

Då det saknas forskning om detta delområde formulerar vi följande frågeställningar om kompletterande formuleringar:

F1. I vilken utsträckning kompletterar revisorer en formulering med en annan, samt vilka faktorer påverkar detta?

F2. I vilken utsträckning använder revisorer kompletterande formuleringar för att förstärka respektive förmildra varningen, samt vilka faktorer påverkar detta?

3. Metod

I detta kapitel presenterar vi vår litteratursökning samt val av synsätt, ansats och metod. Därefter redogör vi för vårt tillvägagångssätt vid datainsamling och kategorisering av going concern-varningarna samt de statistiska metoder som använts. Avslutningsvis för vi en diskussion kring studiens reliabilitet och validitet samt vårt etiska ställningstagande.

3.1 Litteratursökning och källkritik

När vi sökte fram information till vår studie använde vi främst vetenskapliga artiklar, vilka söktes fram via databaserna Business Source Premier och Emerald, som tillhandahölls av Mittuniversitetet. Vi använde oss även av kedjereferenser, vilket innebar att vi sökte upp artiklar som refererats till i de relevanta artiklar vi hittade. Utöver detta använde vi nödvändig litteratur och lagtexter inom området. Litteraturen söktes upp genom Mittuniversitetets databas Primo.

De sökord vi använde när vi sökte fram artiklar var: going concern, gender, audit, client size, competence och wording.

Vi använde oss i största möjliga mån av artiklar som var ”peer reviewed”, vilket innebar att de var granskade av sakkunniga inom området. Den litteratur vi valde att använda, exempelvis metod- och statistikböcker, hade ingen vetenskaplig förankring. Vi ansåg ändå att dessa var nödvändiga för vissa delar av vår studie. En del av de artiklar vi använde var något äldre, vilket gjorde att giltigheten kunde ifrågasättas (Backman, 2008). Vi var därför noggranna med att överväga vilka artiklar vi använde. De äldre artiklarna valde vi att använda eftersom de ligger till grund för den forskning som bedrivs än idag.

3.2 Val av synsätt, ansats och metod

Genom att vårt syfte var av förklarande karaktär, snarare än förstående karaktär, utgick vi från ett positivistiskt synsätt. Vi strävade efter att, utifrån befintlig forskning, göra empiriska tester för att försöka hitta samband att generalisera, vilket är förknippat med det positivistiska synsättet (Thurén, 2004). Kritik som framförts mot det positivistiska synsättet har riktats mot svårigheten i att vara helt objektiv i en studie (Bryman & Bell, 2003). Vi har granskat befintliga going concern-varningar som inte är möjliga att påverka. Däremot har vi själva tolkat tydligheten av utformade varningar, vilket skulle kunna påverka objektiviteten i vår studie, men eftersom vi hela tiden utgått från ett klassificeringsschema bör objektiviteten inte ha påverkats i någon större utsträckning.

Det positivistiska synsättet har nära anknytning till den deduktiva forskningsansatsen, vilken betonar förhållandet mellan teori och empiri (Saunders et al., 2002). Vi utgick från tidigare studier inom området och härledde hypoteser som vi sedan testade empiriskt för att kunna dra slutsatser. Vi strävade efter att det skulle vara möjligt att jämföra vårt resultat med tidigare forskning inom området, något som är vanligt vid den deduktiva metoden. Detta gjorde vi genom att vi utgick från liknande studier vid klassificeringen av varningarna, samt baserade våra tester på tidigare studier.

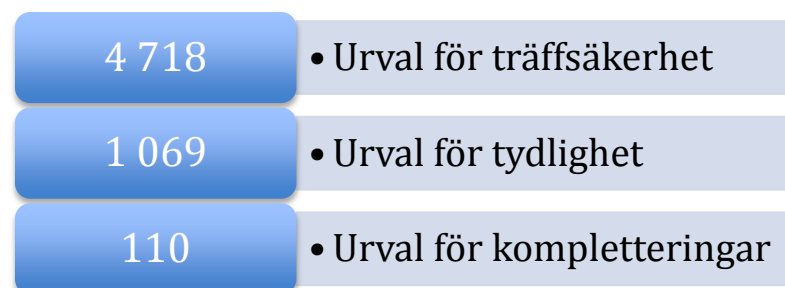
Då vårt syfte med studien var att kartlägga och analysera revisorers träffsäkerhet vid utfärdande av going concern-varningar och revisorers tydlighet vid utformningen av varningarna, samt pröva i vilken utsträckning ett antal faktorer påverkar formuleringen i revisionsberättelsen utgick vi från den kvantitativa metoden. Den kvantitativa metoden förknippas oftast med det positivistiska synsättet och därmed den deduktiva ansatsen,

eftersom forskningen utgår från insamling av mätbar data. Valet av den kvantitativa metoden är också förknippat med att vi samlade in data på ett systematiskt sätt, som vi sedan mätte statistiskt, vilket enligt Bryman och Bell (2003) är möjligt med den kvantitativa metoden.

3.3 Urval och datainsamling

Via Mittuniversitetets Centrum för forskning om ekonomiska relationer (CER) fick vi tillgång till en lista med svenska aktiebolag som gick i konkurs under 2010. Denna datamängd var sammanställd av tidigare studenter, och innehöll information om exempelvis vilken revisionsbyrå bolaget haft, om revisorn var man eller kvinna och om bolaget erhållit en going concern-varning eller inte. Den totala mängden bolag som ingick i denna lista var 4 718 stycken. Av dessa var 797 bolag klassificerade som "varningar" och 3 921 som "ej varningar". Vi utökade denna befintliga datamängd med nya kategorier som var nödvändiga för vår studie. Dessa nya kategorier inkluderade going concern-varningens tydlighet, vilken underkategori varningen tillhörde samt om bolaget var finansiellt stressat. Dessutom lade vi till en kategori för att kunna koda om Big 7 till Big 4. Utöver dessa lade vi till en kategori för kompletterande formuleringar, för att kunna särskilja de fall där revisorn använt sig av formuleringar från fler än en kategori. De variabler från den ursprungliga listan vi använde i vår studie var revisorns kön, revisorns kompetens, tidsaspekten och klientens storlek.

Vi upptäckte tidigt att det fanns felaktigheter i datamängden avseende klassificeringen av varningarna, varför vi bestämde oss för att gå igenom samtliga bolag som hade fått en oren revisionsberättelse. Av de 797 bolag som var klassificerade som varningar upptäckte vi tre stycken bolag som vi ansåg var klassificerade felaktigt. Ett av bolagen förekom två gånger i listan, varför det ena plockades bort. Dessutom var det två bolag som vi inte ansåg var varningar. Detta innebar att varningarna var 794 stycken. Utöver detta gick vi igenom alla bolag som var klassificerade som ej varningar. Detta gjorde vi även för att säkerställa att bedömningen och klassificeringen av varningarna gjordes på ett enhetligt sätt. Vi sökte därför upp samtliga årsredovisningar via databasen "Affärsdata", tillhandahållen av Mittuniversitetet, och kontrollerade bolagens revisionsberättelser. De revisionsberättelser vi kontrollerade var de som var senast tillgängliga innan konkursbeslutet hade fattats. Resultatet av denna genomgång var att vi fann ytterligare 275 bolag som vi valde att klassificera om från "ej varning" till "varning", då vi ansåg att revisionsberättelserna innehöll varningar. Något som var utmärkande för dessa bolag var att de flesta hade fått en anmärkning angående likvidationsplikt från revisorn, vilket i vår studie klassificeras som en tydlig going concern-varning. Detta gjorde att de bolag i vår studie som var klassificerade som "ej varningar" var 3 649 stycken och de som var klassificerade som "varningar" var 1 069 stycken. Det slutliga urvalet för att kartlägga revisorernas träffsäkerhet var således 4 718 bolag, och användes för att besvara hypoteserna som var kopplade till revisorernas träffsäkerhet. Urvalet för att kartlägga varningarnas tydlighet var 1 069 bolag, och användes för att besvara hypoteserna kring varningarnas tydlighet. Av dessa 1069 varningar var det 110 fall där revisorn hade använt sig av en kompletterande formulering i varningen.



Figur 1. Studiens urval.

För att kunna studera varningarnas tydlighet och kompletterande formuleringar var det nödvändigt att kategoriseringen av varningarnas tydlighet skedde på ett systematiskt och enhetligt sätt.

3.4 Kategorisering av varningarnas tydlighet

Going concern-varningarna delades upp i tre olika kategorier; tydliga varningar, mellantydliga varningar samt otydliga varningar (se Appendix A). Vi valde detta sätt att kategorisera eftersom det använts vid tidigare uppsatser som skrivits vid Mittuniversitetet (se Liu & Özcelik, 2011) samt vid ett pågående forskningsprojekt inom CER. Även Arnedo et al. (2008) använde denna kategorisering. Varje kategori delades sedan upp i tre underkategorier, vilket resulterade i totalt nio underkategorier. Detta gjordes för att de tre huvudkategorierna var relativt generella och innehöll stora variationer, vilket innebar att de inte gav möjlighet till närmare analyser av revisorers val av formulering. Utifrån dessa kategorier och underkategorier tog vi fram en tydlighetsskala där underkategorierna hade en inbördes ordning. Detta var i linje med den kategorisering som gjorts i det pågående forskningsprojektet inom CER. Om en varning passade in i mer än en kategori valde vi den kategori som var högst på vår tydlighetsskala, och noterade även att den passade in i flera kategorier samt vilken ytterligare kategori den tillhörde. Detta gjorde vi för att kunna dra paralleller mellan vilka olika kategorier som ofta kompletteras med någon annan kategori, samt analysera dessa samband. Nedan visas en tabell som innehåller en översikt över samtliga kategorier och underkategorier.

Tabell 2. Kategorisering av varningarnas tydlighet

	<u>Tydliga varningar</u>	<u>Mellantydliga varningar</u>	<u>Otydliga varningar</u>
Standardformulering	Varning enligt standardformulering med alla vitala ord	Varning enligt standardformulering med ett flertal vitala ord	Varning enligt standardformulering med ett fåtal vitala ord
Likvidation/ om-påståenden	Revisorn nämner likvidation, eller hänskjuter till bolagsstämman	Precis om-situation (ex tillskott av kapital, framtida produkter)	Oprecis om-situation (bryta negativa trender mer generellt)
Ifrågasättande	Revisorn ifrågasätter antagandet om fortsatt drift personligen	Revisorn ifrågasätter antagandet om fortsatt drift opersonligen	Revisorn använder omvänd formulering eller kommer med svårighetspåståenden

Den tydligaste formen av varning är den där revisorn har följt standardformuleringen enligt ISA 570, och inkluderar samtliga förstärkningsord såsom ”väsentlig” och ”betydande”. Sedan följer de varningar där revisorn hänvisar till reglerna om likvidationsplikt som finns i Aktiebolagslagens 25:e kapitel, eller hänskjuter till styrelsen att på bolagsstämman pröva frågan om bolagets likvidation. Vi var noggranna med att revisorn uttryckligen måste skriva att det var likvidationsplikten som avsågs när denne hänvisade till ABL, eftersom det i 25:e kapitlet även finns bestämmelser om kontrollbalansräkning och personligt betalningsansvar. Nämnde revisorn inte likvidation så klassificerades inte revisionsberättelsen som en varning. Den sista formen av varning som hör till den tydligaste kategorin är den där revisorn personligen ifrågasätter antagandet om fortsatt drift. För att en varning skulle falla in under

denna kategori skulle revisorn tydligt ha hänvisat till sig själv, ofta i form av ”jag”, när denne uttryckte sina farhågor om att den fortsatta driften kunde vara hotad.

Av de mellantydliga varningarna är det standardformuleringen med vissa vitala ord som är högst på tydlighetsskalan. För att en varning skulle kategoriseras som mellantydlig så räckte det med att revisorn hade valt att exkludera ett av förstärkningsorden som finns i standardformuleringen enligt ISA 570. Vi valde att göra denna indelning eftersom revisorn genom att exkludera ett förstärkningsord gör ett medvetet val att frångå standardformuleringen, varför vi ansåg att dessa varningar inte hörde till den tydligaste kategorin. Sedan följer precisa om-situationer, som innebär att revisorn identifierat vissa villkor som är nödvändiga för att bolaget ska kunna fortsätta driften. Det kan exempelvis röra sig om att bolaget har behov av nytt kapital från ägarna, att bolaget får igång försäljningen av en viss produkt, eller en pågående tvist. Längst ner på tydlighetsskalan av de mellantydliga varningarna är de varningar där revisorn opersonligen ifrågasätter antagandet om fortsatt drift. Revisorn har formulerat denna typ av varningar i mer allmänna ordalag, utan att blanda in sin egen person. Formuleringen kan exempelvis lyda ”den fortsatta driften kan ifrågasättas”.

Högst upp på tydlighetsskalan bland de otydliga varningarna är standardformuleringen med ett fåtal av de vitala orden. Detta innebär att revisorn har exkluderat de flesta förstärkningsorden, och denne kan även ha formulerat om texten och bytt ut vissa ord. Näst på skalan kommer oprecisa om-situationer, där revisorn har identifierat villkor för att bolaget ska kunna fortsätta driften. Dessa villkor är dock allmänna och generella, vilket exempelvis kan vara ”bryta en negativ trend”. Längst ner på tydlighetsskalan återfinns de varningar där revisorn har angett att det har varit svårt att kunna uttala sig om den fortsatta driften eller har använt sig av en omvänd formulering. Ett exempel kan vara att revisorn skriver att denne inte erhållit någon försäkran från styrelsen angående den fortsatta driften. Samtliga kategorier och underkategorier har, tillsammans med övriga variabler, kodats för att underlätta databearbetningen.

3.5 Kodning av datamängd

3.5.1 Varningarnas träffsäkerhet

Eftersom vi fick tillgång till en datamängd som redan innehöll viss information vi behövde till vår studie kodade vi inte alla våra variabler själva. Vi var därför noggranna med att kontrollera den befintliga datamängden via en del stickprov, vilket resulterade i att vi kodade om en del variabler från den ursprungliga listan. Därtill har vi kodat de nya variabler vi valde att inkludera i vår studie och som inte fanns i den ursprungliga datamängden.

Vår studie inkluderade träffsäkerhet, det vill säga om bolaget fått varning eller ej, och detta var redan kodat i den ursprungliga datamängden. Av de 4 718 bolag som ingick i konkurslistan var det 797 bolag som var kodade som 1 vilket innebar att de fått en varning, och 3 921 bolag som var kodade som 0 vilket innebar att de inte fått en varning. Vi kände att det var nödvändigt att kontrollera denna kodning eftersom det var viktigt för studiens resultat att denna kodning var korrekt samt för att säkerställa att kodningen var enhetlig. Det fanns även en kodning gjord på om revisionsberättelsen var ren eller oren, varför vi gick igenom samtliga årsredovisningar för de bolag som var kodade som oren revisionsberättelse för att se om det fanns bolag som skulle kodas från 0 till 1, eller vice versa. Resultatet av denna genomgång var att vi valde att koda om 294 bolag från 0 till 1, och 2 bolag från 1 till 0. Detta innebar att det i vår studie var 1 069 bolag som var kodade som 1 (varning) och 3 649 som var kodade som 0 (ej varning).

3.5.2 Varningarnas tydlighet och kompletterande formuleringar

Varningarnas tydlighet kodades enligt vilken huvudkategori de tillhörde, vilket innebar att tydliga varningar kodades till 0, mellantydliga varningar kodades till 1 och otydliga varningar kodades till 2. Därefter delades var och en av huvudkategorierna upp i tre underkategorier, där varningarna kodades efter dess allvarlighet, från 0 till 2. Detta innebar exempelvis att den allra tydligaste varningen först kodades enligt huvudkategorin 0, och sedan underkategorin 0. Alla varningar kunde således delas in i en allvarlighetskala med nio olika nivåer. Därefter kodades var och en av dessa nio nivåer enligt en siffra mellan 10 och 18, där 10 var den mest tydliga varningen och 18 var den otydligaste varningen, vilket innebar att exempelvis varningen med huvudkategori 0 och underkategori 0 kodades till 10.

I de fall revisorn valt att komplettera en underkategori med en annan kodades de som 1. De varningar som endast innehöll en underkategori, och därför ingen komplettering, kodades som 0. Vad gäller de kompletterande formuleringarna lade vi till en extra kategori där vi, vid de fall revisorn använt sig av mer än en av de nio allvarlighetsnivåerna, anmärkte vilken varning denne valt att komplettera med. Vid dessa fall var vi konsekventa med att den allvarligaste formuleringen kodades i första hand, och den mindre allvarliga typen av formulering revisorn valt att komplettera med kodades i den kompletterande kolumnen. Varje unik kombination fick sedan ett eget nummer mellan 1 och 81, där 1 var de två tydligaste underkategorierna kompletterade med varandra. Vidare kodades de kombinationer som innehöll två kategorier av samma tydlighet till 1, och de kombinationer som innehöll två olika tydlighetskategorier till 0.

3.5.4 Oberoende variabler

Vad gäller revisorns kön var män kodade till 0 och kvinnor till 1, där 3 986 var män och 731 var kvinnor. En var kodad som "saknas", och efter en kontroll i "Affärsdata" kodade vi denne som 0. Vi gick igenom denna kodning igen, och kontrollerade vilka namn som var kodade som män och vilka namn som var kodade som kvinnor. Vid de fall där vi var osäkra på om namnet tillhörde en man eller kvinna, sökte vi fram namnet via en databas och kontrollerade vilket kön revisorn tillhörde. Denna genomgång resulterade i att vi kodade om 31 namn från 0 (man) till 1 (kvinna), samt 9 namn från 1 till 0. Vår studie innehåller således 3 965 manliga revisorer och 753 kvinnliga. Revisorns titel var kodad enligt en uppdelning mellan godkänd revisor respektive auktoriserad revisor, där godkänd hade kodats som 0, och auktoriserad som 1. Vi kodade inte om denna eftersom vi efter en kontroll inte funnit några felaktigheter. Byråttillhörigheten var kodad dels enligt namnet på revisionsbyrån och dels om byrån tillhörde Big 7 eller inte. Denna variabel valde vi att koda om till Big 4, eftersom vi inkluderat Big 4 i vår studie. Detta gjordes genom att, utifrån kodningen av revisionsbyråns namn kontrollera om byrån tillhörde Big 4 eller inte. Tillhörde byrån Big 4 kodades den till 1, och tillhörde den inte Big 4 kodades den till 0. Tidsaspekten var kodad enligt antal dagar mellan revisorspåteckningen och konkursbeslutet, och denna kodade vi inte om. Nettoomsättningen angavs i antal kronor. Vi valde att utesluta 15 värden i denna variabel, eftersom dessa var negativa, och variabeln gjordes sedan om till naturliga logaritmen eftersom statistikprogrammet kan ha svårt att hantera stora värden. Vad gäller finansiell stress fick vi tillgång till den definition av finansiell stress som används vid ett pågående forskningsprojekt vid CER. Enligt denna definition skulle bolaget, för att klassificeras som finansiellt stressat, dels ha förbrukat mer än hälften av det egna kapitalet och dels ha ett negativt resultat före skatt. Den datamängd vi fått tillgång till innehöll dessa parametrar, varför vi valde att lägga till en kompletterande kategori för finansiell stress. I denna kodade vi bolag som dels visade ett minusresultat i kolumnen för resultat före skatt, och dels hade ett eget kapital som understeg hälften av det registrerade aktiekapitalet, som finansiellt stressade. Dessa bolag

kodades till 1, och de som inte var finansiellt stressade kodades till 0. Utöver kodningen, var det även viktigt att variablerna mättes på ett korrekt sätt.

3.6 Operationalisering

3.6.1 Varningarnas träffsäkerhet

Genom operationaliseringen har vi, med stöd i tidigare forskning, formulerat regler för hur värden på de olika variablerna fastställs och mäts. Genom operationaliseringen bestämdes även sambanden mellan de olika variablerna samt hur de mäts.

I den binära logistiska regressionen som analyserar träffsäkerheten var den beroende variabeln dikotom vilket innebar att den endast hade två möjliga utfall, ”varning” eller ”ej varning”. På detta sätt kunde vi mäta träffsäkerhet, eftersom revisorerna hade begått fel i de fall bolagen inte hade fått en varning. De oberoende variablerna i regressionen var revisorns kön, revisorns kompetens, byråtillhörighet, tidsaspekten, klientens storlek samt finansiell stress. Revisorns kön var en dikotom variabel som hade de möjliga utfallen ”man” eller ”kvinna”. Revisorns kompetens mättes genom dennes titel, och den blev då en dikotom variabel med de två möjliga utfallen ”godkänd” eller ”auktoriserad” revisor. Eftersom det var en högre andel män än kvinnor som var auktoriserade revisorer (57,7 % respektive 45,4 %), såg vi en risk att ett uppvisat samband mellan kön och våra beroende variabler egentligen skulle kunna vara ett samband med kompetens. För att kontrollera att så inte var fallet matchade vi varje kvinnlig revisor med en manlig som hade samma titel, och fick då ett reducerat antal om sammanlagt 1 506 bolag. Vi gjorde därefter en regression och inkluderade studiens samtliga variabler. Vi fann signifikans för revisorns kön och träffsäkerheten, varför vi kunde utesluta att eventuella samband dem emellan egentligen berodde på kompetens. Byråtillhörighet har mätts genom tillhörighet till Big 4. Detta valde vi på grund av att det var ett vedertaget mått inom revisionsforskningen och forskare har hittat samband som tyder på att Big 4⁵ håller en högre kvalitet på revisionen (Arnedo et al., 2008; Carey et al., 2008; Carey et al., 2012). Även denna variabel blev då dikotom, med de möjliga utfallen ”Big 4” eller ”ej Big 4”. Tidsaspekten mätte vi i antal dagar som förflutit från att revisionsberättelsen undertecknades till den dagen beslut om konkurs fattades. I vissa fall hade beslutet fattats innan revisionsberättelsen skrevs under, vilket föranledde att variabeln även innehöll negativa värden.

För att mäta den oberoende variabeln klientens storlek har vi använt oss av naturliga logaritmen av klientens nettoomsättning, som angavs i antal kronor i årsredovisningen. I tidigare studier har forskarna använt sig av ett antal olika mått på klientens storlek, och i linje med Hunt och Lulseged (2007) samt Reynolds och Francis (2000) har vi använt oss av omsättning som är ett finansiellt mått. Detta underlättar jämförelser med tidigare uppsatser skrivna vid Mittuniversitetet som använt detta mått, såsom Liu och Özcelik (2011) samt Westberg och Uhlin (2009). Finansiell stress gjorde vi till en dikotom variabel som hade de möjliga utfallen ”finansiell stress” och ”ej finansiell stress”. Den definition av finansiell stress vi använde var att bolaget, för att klassificeras som finansiellt stressat, dels skulle ha ett negativt resultat före skatt och dels ha ett eget kapital som understeg hälften av det registrerade aktiekapitalet.

⁵ Tidigare har revisionsbranschen haft fler stora internationella aktörer och därför har begreppet och definitionen varierat med tiden. Big 5 blev Big 4 när Arthur Andersen försvann i samband med Enron-skandalen 2002. Vissa forskare använder benämningen Big N.

3.6.2 Varningarnas tydlighet och kompletterande formuleringar

I den ordinala logistiska regressionen som analyserade varningarnas tydlighet hade den oberoende variabeln tre olika möjliga utfall som även hade en inbördes rangordning. Variabelns möjliga utfall var ”tydlig”, ”mellantydlig” eller ”otydlig” varning. På detta sätt kunde vi mäta varningarnas tydlighet i en tregradig skala. I den binära logistiska regressionen som analyserar kompletterande formuleringars förekommande var den beroende variabeln dikotom med de möjliga utfallen ”komplettering” eller ”ej komplettering”. I regressionen som analyserar kompletterande formuleringarnas sammansättning var den beroende variabeln dikotom med de två möjliga utfallen ”samma tydlighetskategori” och ”ej samma tydlighetskategori”. De oberoende variablerna i dessa regressionsanalyser var samma som i den binära logistiska regressionen som analyserade träffsäkerheten, och hur dessa mättes presenteras ovan.

3.7 Statistisk databearbetning

3.7.1 Binär logistisk regression

I den del av studien som behandlar träffsäkerhet samt den del där vi analyserar kompletterande formuleringar har vi använt en binär logistisk regression för att analysera de samband som kan finnas mellan variablerna. Denna typ av regression används när responsvariabeln, det vill säga den beroende variabeln, är kategorisk och dikotom (binär), vilket innebär att den endast kan anta två olika värden. Våra modeller innehöll både kategoriska och numeriska oberoende variabler. Vi valde att använda binär logistisk regression eftersom tidigare forskning som gjort liknande undersökningar har använt denna statistiska metod (se Arnedo et al., 2008; Carey et al., 2008).

3.7.2 Ordinal logistisk regression

I den statistiska analysen av de olika variablernas påverkan på varningarnas tydlighet användes ordinal logistisk regression. Denna analysmodell beräknar ackumulerade logaritmerade oddskvoter. En ordinal variabel är en kategorisk variabel som innehåller ordningstal, det vill säga den innehåller tre eller fler nivåer som har en inbördes rangordning. I vårt fall hade responsvariabeln varningarnas tydlighet, den beroende variabeln, tre stycken nivåer; ”tydlig varning”, ”mellantydlig varning” och ”otydlig varning”. Även denna modell innehöll både kategoriska och numeriska oberoende variabler. Även Arnedo et al. (2008) använde ordinal logistisk regression för den statistiska analysen när de undersökte varningarnas tydlighet, uppdelade i tre olika kategorier.

3.7.3 p-värde

Vi valde att använda oss av tre olika gränsvärden för accepterad signifikansnivå när vi uttalade oss om sambanden mellan variablerna. När vi utvärderade huruvida våra hypoteser fått stöd eller ej uttalade vi oss med 90, 95 eller 99 procents säkerhet. Detta innebar att gränsvärdet 0,10 på p-värdet ger hypotesen visst stöd, 0,05 ger stöd, och 0,01 ger starkt stöd. Vår tolkning av p-värdet visas i tabell 3 nedan.

Tabell 3. Gränsvärden vid tolkning av p-värde (Wild & Seber, 2000)

<u>Uppskattat p-värde</u>	<u>Tolkning</u>
$\leq 0,10$	Visst stöd
$\leq 0,05$	Stöd
$\leq 0,01$	Starkt stöd

3.8 Tillförlitlighet och etiskt förhållningssätt

3.8.1 Validitet

I vår studie har vi mätt revisorers träffsäkerhet vid utfärdande av going concern-varningar, samt med vilken tydlighet revisorer formulerar dessa. För att kunna mäta detta formulerade vi regler genom operationaliseringen. Detta gjordes för att säkerställa att vi mätte det vi hade för avsikt att mäta, vilket är viktigt vad gäller validitet (Thurén, 2004). De variabler och mått vi använde var baserade på tidigare studier inom området (Arnedo et al., 2008; Carey et al., 2008; Carey et al., 2012; Hunt & Lulseged., 2007; Reynolds & Francis, 2000), och att använda dessa erkända mått var något vi gjorde för att undvika systematiska fel. Vi mätte träffsäkerheten genom att kontrollera andelen utfärdade going concern-varningar, eftersom detta är ett vanligt förekommande sätt att mäta revisorers träffsäkerhet på (Carey et al., 2008; Geiger et al., 2005; Mutchler, 1984). Vad gäller revisorernas tydlighet vid utfärdande av going concern-varningar klassificerades dessa utifrån den kategoriseringsmall vi fått tillgång till. Denna mall var utformad på ett liknande sätt som den som Arnedo et al. (2008) använde. Att utgå från kategoriseringsmallen vid kodningen var något vi gjorde för att säkerställa att vi kodade på ett samstämmigt sätt. De variabler som var kopplade till såväl träffsäkerheten som tydligheten mättes också på liknande sätt som tidigare studier.

Vi valde att göra en kontroll för att kunna utesluta att den signifikans som eventuellt uppvisas för revisorns kön egentligen var en effekt av att en större andel män än kvinnor är auktoriserade revisorer, och således berodde på skillnader i kompetens. Vi fann att kön är signifikant oberoende av kompetens.

Definitionen på finansiell stress, det vill säga att eget kapital understiger hälften av aktiekapitalet samt ett negativt resultat före skatt, är den definition som även används vid ett pågående forskningsprojekt vid CER. Att eget kapital understiger hälften av aktiekapitalet visar att bolaget har en svår finansiell situation, och negativt resultat visar att trenden går mot att situationen kan försämrats ytterligare. Tidigare internationell forskning har dock inte gjort finansiell stress till en dikotom variabel, utan forskarna har graderat bolagen på en skala av finansiell stress. Vanligast är att de antingen använder den logistiska regressionsmodell som Zmijewski (1984) tog fram, eller den modell som Hopwood et al. (1994) utarbetat.

3.8.2 Reliabilitet

Vi har försökt göra en utförlig beskrivning av vårt tillvägagångssätt gällande datainsamling och analys av data. Genom att beskriva vårt tillvägagångssätt finns möjligheten att andra forskare skulle kunna få liknande resultat (Eliasson, 2006). En replikering förutsätter dock att varningarna tolkas på samma sätt som vi gjort, varför vi valt att bifoga vårt klassificeringsschema. Detta gjordes också för att visa på vilket sätt vi tolkat varningarna samt i ett försök att öka studiens tillförlitlighet, något som Thurén (2004) menar är viktigt när det gäller studiens reliabilitet. Ett fåtal varningar var dock svårbedömda, varför en annan person i dessa fall skulle kunna göra en avvikande bedömning. Under hela arbetet med kodningen och klassificeringen satt vi tillsammans, samt utgick från klassificeringsschemat vi fått tillgång till. Detta gjorde vi för att vid oklarheter kunna diskutera dessa med varandra, så resultatet skulle bli samstämmigt och tillförlitligt.

Något som kunde påverka reliabiliteten i vår studie var att vi inte samlade in hela datamängden själva. Risken fanns därför att datamängden innehöll felaktigheter. Detta försökte vi undvika genom att vi gick igenom varningarna i den ursprungliga listan vi fått tillgång till och kodade om flera variabler. Detta gjordes bland annat genom att söka upp bolagens årsredovisningar igen, för att kontrollera going concern-varningarna. Vi gjorde även

att antal stickprover bland variablerna för att kontrollera att de stämde, och i förekommande fall korrigerade vi felaktigheter.

3.8.3 Etiskt förhållningssätt

Vi strävade efter att följa de etiska regler som svenska Vetenskapsrådet utarbetat (Vetenskapsrådet, 2011). Vi tog hänsyn till bolagens anonymitet genom att inte nämna några namn på de bolag som ingick i vår studie, eftersom denna information kunde vara känslig, och inte heller var något som var nödvändigt för vår studie. Därtill behandlade vi all information konfidentiellt genom att den förvarades utom räckhåll för obehöriga, samt att informationen endast användes i forskningssyfte.

4. Going concern-varningarnas träffsäkerhet

I följande kapitel presenterar vi tabeller och statistik för going concern-varningarnas träffsäkerhet. Vi testar även de hypoteser som är kopplade till träffsäkerheten, samt jämför i förekommande fall resultaten med tidigare studier och analyserar utifrån dessa jämförelser.

4.1 Generell träffsäkerhet och sambandet mellan variablerna

Tabell 4. Träffsäkerhet

	GC	Ej GC	Totalt
Samtliga bolag	1 069 (22,7 %)	3 649 (77,3 %)	4 718 (100 %)

Ur tabell 4 kan vi utläsa att antalet aktiebolag som gick i konkurs i Sverige under år 2010 var 4 718 stycken. Av dessa har 1 069 bolag, eller 22,7 procent, fått en going concern-varning i den årsredovisning som lämnats in till Bolagsverket närmast innan konkursen. 3 649 bolag, eller 77,3 procent, har inte fått någon going concern-varning. Det är en minoritet av konkursbolagen som fått en varning, varför hypotesen får stöd.

Resultatet för träffsäkerheten bland konkursbolag är betydligt högre än det som Tagesson och Öhman (2010) fann bland svenska konkursbolag, vilket var 12 procent. Det är dock långt ifrån de nivåer på över 50 procent som många utländska studier har kommit fram till (Arnedo et al., 2008; Geiger et al., 2005), vilket tyder på att svenska revisorer har en sämre träffsäkerhet än många utländska revisorer.

Hypotesen "Svenska revisorer utfärdar going concern-varningar till en minoritet av de bolag som går i konkurs" får således stöd.

Tabell 5. Variablernas påverkan på träffsäkerheten

	Koefficient	p-värde	Oddsquot
Kön	-0,382	0,000***	0,68
Kompetens	0,207	0,009***	1,23
Byråttillhörighet	-0,098	0,251	0,91
Tidsaspekten	-0,002	0,000***	1,00
Klientstorlek	-0,013	0,066*	0,99
Finansiell stress	1,787	0,000***	5,97

p-värde= 0,000. * p≤0,10, **p≤0,05, ***p≤0,01

I tabell 5, som visar resultatet från en binär logistisk regression, kan vi se om det finns ett samband mellan den beroende och de oberoende variablerna, samt riktningen på eventuella samband. Utifrån koefficienter och oddsquoter är det även möjligt att utläsa i vilken utsträckning de oberoende variablerna påverkar den beroende variabeln, under påverkan av varandra. Av de kategoriska variablerna kön, kompetens och finansiell stress är det finansiell stress som har störst påverkan på träffsäkerheten. Oddsquoten 0,68 för kön innebär att, allt annat lika, så är oddset för att kvinnor ska utfärda en varning 68 procent av oddset för att män ska utfärda en varning. Modellens p-värde är signifikant på 0,000. Detta innebär att responsvariabeln, det vill säga going concern-varningen, påverkas av en eller flera av de oberoende variablerna. Detta stärker vår modell och tyder på att den är lämplig att använda. Nedan redogör vi för respektive variabels påverkan på träffsäkerheten.

4.2 Revisionsfaktorernas påverkan på träffsäkerheten

4.2.1 Revisorns kön

Tabell 6. Köns påverkan på träffsäkerheten

	<u>Män</u>	<u>Kvinnor</u>	<u>Totalt</u>
Samtliga bolag	3 965 (84,0 %)	753 (16,0 %)	4 718 (100 %)
Varningar	919 (86,0 %)	150 (14,0 %)	1 069 (100 %)
Träffsäkerhet	23,2 %	19,9 %	
	Koefficient	p-värde	Oddsquot
Kön	-0,382	0,000***	0,68

Om vi studerar övre delen av tabell 6 som innehåller fördelningen över de olika könen ser vi att av hela vårt urval på 4 718 bolag är det 3 965 av dessa som har en manlig revisor som skrivit under revisionsberättelsen. Endast 753 bolag har en kvinnlig påskrivande revisor. Vi kan även se att 150 stycken av varningarna utfärdas av kvinnor, vilket innebär att de har en träffsäkerhet på 19,9 procent. De manliga revisorerna har en träffsäkerhet som är 3,3 procentenheter högre än kvinnorna.

Vidare framgår det av nedre delen av tabell 6 att revisorns kön är signifikant då p-värdet är 0,000. Koefficienten är negativ vilket innebär att kvinnor har en lägre träffsäkerhet än män. Detta är något som kan ligga i linje med vad Byrnes et al. (1999) påvisade, att kvinnor är mindre benägna att ta risker. Breesch och Branson (2009) och Niskanen et al. (2011) visade att det existerar en skillnad mellan män och kvinnor i yrkesrollen. Detta är något som stärks av vår studie. Vi kan därtill påvisa att det också existerar en skillnad mellan män och kvinnor vad gäller träffsäkerhet av utfärdade going concern-varningar. Vi kan konstatera att män har en högre träffsäkerhet än kvinnor, vilket kan tyda på att män är mer precisa i sina bedömningar än kvinnor, något som Gold et al. (2009) också påvisade i USA. Meyers-Levy (1989) menar dock att män tenderar att lita mer på delar av tillgänglig information än kvinnor. Detta är något som kan sägas vara motstridigt mot vårt resultat eftersom kvinnor, som har ett mer omfattande sätt att ta in ny information, bör vara noggrannare i sin granskning och därför mer träffsäkra än män som tenderar att lita på tillgänglig information. Då det inte existerar någon empirisk forskning kring sambandet mellan revisorns kön och going concern-varningarnas träffsäkerhet, kan vi inte direkt jämföra vårt resultat med tidigare studier. Vi kan dock fastslå att könet har en påverkan.

Vi kan således konstatera att hypotesen "Det existerar en skillnad mellan manliga och kvinnliga revisorers träffsäkerhet." får starkt stöd, eftersom manliga revisorer har högre träffsäkerhet än kvinnliga revisorer.

4.2.2 Revisorns kompetens

Tabell 7. Kompetensens påverkan på träffsäkerheten

	<u>Godkänd</u>	<u>Auktoriserad</u>	<u>Totalt</u>
Samtliga bolag	2 090 (44,3 %)	2 628 (55,7 %)	4 718 (100 %)
Varningar	434 (40,6 %)	635 (59,4 %)	1 069 (100 %)
Träffsäkerhet	20,8 %	24,2 %	
	Koefficient	p-värde	Oddsquot
Kompetens	0,207	0,009***	1,23

Övre delen av tabell 7 visar hur varningarna fördelas mellan de olika titlarna ”godkänd” och ”auktoriserad” revisor samt hur revisorns kompetens påverkar träffsäkerheten. Av samtliga bolag är det 2 090 stycken som har en godkänd revisor som skrivit under revisionsberättelsen, och 2 628 som har en auktoriserad påskrivande revisor. 434 stycken av varningarna utfärdas av en godkänd revisor, och de godkända revisorerna har en träffsäkerhet på 20,8 procent. Detta kan man jämföra med de auktoriserade revisorerna som har en träffsäkerhet på 24,2 procent, vilket är 3,4 procentenheter högre.

Revisorns kompetens är signifikant med ett p-värde på 0,009 och den positiva koefficienten indikerar att auktoriserade revisorer har en högre träffsäkerhet än godkända revisorer. Nedre delen av tabell 7 visar att hypotesen får starkt stöd och vi kan uttala oss med 99 procents säkerhet. Som vi tidigare påpekat finns endast ett fåtal tidigare studier inom området, eftersom kompetens är svårt att iaktta och mäta. Vårt resultat bekräftar dock vad Arnedo et al. (2008) kom fram till. Man kan tolka resultatet som att det inte i första hand är oberoendeproblematiken som gör att svenska revisorer har en relativt låg träffsäkerhet, utan att det snarare beror på en låg kompetens. Detta är i linje med resonemanget fört av Krishnan och Krishnan (1996) samt Mutchler (1984), att revisorns kompetens är avgörande när det gäller bedömningen av going concern.

Vi finner att hypotesen ”Auktoriserade revisorer har högre träffsäkerhet än godkända revisorer” får starkt stöd.

4.2.3 Byråtillhörighet

Tabell 8. Byråtillhörighetens påverkan på träffsäkerheten

	Big 4	Ej Big 4	Totalt
Samtliga bolag	1 283 (27,2 %)	3 435 (72,8 %)	4 718 (100 %)
Varningar	318 (29,7 %)	751 (70,3 %)	1 069 (100 %)
Träffsäkerhet	24,8 %	21,9 %	
	Koefficient	p-värde	Oddskvot
Byråtillhörighet	-0,098	0,251	0,91

I övre delen av tabell 8 kan vi se hur byråtillhörigheten påverkar varningarnas fördelning samt träffsäkerheten. Av samtliga bolag är det 27,2 procent som använder sig av Big 4-byråer för revisionen. Big 4-byråer utfärdar 29,7 procent av varningarna och har en träffsäkerhet på 24,8 procent. Träffsäkerheten är något bättre än den som uppvisas av icke Big 4-byråer, då dessa har en träffsäkerhet på 21,9 procent, vilket är 2,9 procentenheter lägre.

Vidare kan vi av nedre delen av tabell 8 utläsa att p-värdet är 0,251, vilket innebär att vi inte får något stöd för vår hypotes. Tidigare studier har visat att Big 4-byråer har en högre träffsäkerhet än icke Big 4-byråer (Arnedo et al., 2008; Geiger & Rama, 2006). Vårt resultat antyder också att Big 4-byråer har en något högre träffsäkerhet än icke Big 4, men eftersom vi inte får någon signifikans kan vi inte uttala oss med statistisk säkerhet.

Hypotesen ”Big 4-revisorer har högre träffsäkerhet än icke Big 4-revisorer 4” får således inte något stöd.

4.2.4 Tidsaspekten

Tabell 9. Tidens påverkan på träffsäkerheten

		<u>Medelvärde, antal dagar</u>	
Samtliga bolag		351	
Varningar		273	
Ej varningar		373	
	Koefficient	p-värde	Oddskvot
Tidsaspekten	-0,002	0,000***	1,00

Vi kan i övre delen av tabell 9 se att medelvärdet i antal dagar mellan revisionsberättelsens avlämnande och konkursbeslutet är 273 dagar för de bolag som erhållit en going concern-varning. För de bolag som inte erhållit någon varning är medelvärdet 373 dagar. Dessa siffror indikerar att revisorernas träffsäkerhet ökar ju närmare konkurs bolaget är. Värt att notera är att dessa tider är anmärkningsvärt långa, då det för de bolag som ej fått varning i genomsnitt går över ett år mellan revisionsberättelse och konkurs.

Av nedre delen av tabell 9 framgår att tiden är signifikant med p-värdet 0,000, och den negativa koefficienten visar att ju längre tid som gått mellan revisionsberättelse och konkursbeslut, desto sämre blir revisorns träffsäkerhet. Tiden är visserligen signifikant, men en koefficient nära noll och en oddskvot nära ett tyder på att en förändring i tiden endast påverkar träffsäkerheten i väldigt liten utsträckning. Detta skulle kunna förändras om tiden mättes i en annan enhet, exempelvis veckor. Tidigare studier av bland andra Feldmann och Read (2010) samt Geiger och Raghunandan (2001) har visat att sannolikheten för en going concern-varning ökar när tiden mellan revisionsberättelse och konkursbeslut minskar.

Vårt resultat bekräftar det tidigare studier kommit fram till och vi kan konstatera att hypotesen "Träffsäkerheten är högre ju färre antal dagar som gått mellan revisionsberättelsens avlämnande och konkursbeslutet" får starkt stöd.

4.3 Klientfaktorernas påverkan på träffsäkerheten

4.3.1 Klientens storlek

Tabell 10. Klientstorlekens påverkan på träffsäkerheten

		<u>Medelvärde omsättning, kr</u>	
Samtliga bolag		5 458 571	
Varningar		5 898 751	
Ej varningar		5 329 617	
	Koefficient	p-värde	Oddskvot
Klientstorlek	-0,013	0,066*	0,99

Övre delen av tabell 10 visar bolagens nettoomsättning, angivet i antal kronor, i förhållande till träffsäkerheten. Vi kan utläsa att medelvärdet av nettoomsättningen för de bolag som fått en varning är 5 898 751 kronor, och för de som inte fått någon varning är nettoomsättningen 5 329 617 kronor. Dessa resultat antyder att träffsäkerheten förbättras när klientens storlek ökar.

Nedre delen av tabell 10 visar att koefficienten för klientens storlek är negativ vilket indikerar att om klientens storlek (här mätt som naturliga logaritmen av nettoomsättningen) ökar

försämrar träffsäkerheten. Att dessa resultat motstrider det som övre delen av tabell 10 antyder beror på ett fåtal extremvärden, det vill säga att ett fåtal bolag som gick i konkurs hade väldigt hög omsättning. Klientens storlek är visserligen signifikant, men en koefficient nära noll och en oddskvot nära ett tyder på att en förändring i klientens storlek endast påverkar träffsäkerheten i väldigt liten utsträckning. Precis som vi tidigare nämnde om tidsaspekten, skulle detta kunna förändras om man mätte i en annan enhet, exempelvis tusentals kronor. De tidigare studier som behandlat sambandet mellan klientens storlek och utfärdandet av going concern-varningar visade att ju större klientens storlek är, desto mindre är sannolikheten att revisorn kommer utfärda en going concern-varning (Basioudis et al., 2008; Geiger & Rama, 2003). Vårt resultat stärker detta, då vårt resultat visar ett visst stöd för att revisorer har högre träffsäkerhet i sin bedömning av mindre klienter än av större klienter.

Vårt resultat visar att hypotesen *”Träffsäkerheten är högre ju mindre klienten är”* får visst stöd.

4.3.2 Finansiell stress

Tabell 11. Finansiella stressens påverkan på träffsäkerheten

	<u>Finansiell stress</u>	<u>Ej finansiell stress</u>	<u>Totalt</u>
Samtliga bolag	1 831 (38,8 %)	2 887 (61,2 %)	4 718 (100 %)
Varningar	705 (66,0 %)	364 (34,0 %)	1 069 (100 %)
Träffsäkerhet	38,5 %	12,6 %	
	Koefficient	p-värde	Oddskvot
Finansiell stress	1,787	0,000***	5,97

I övre delen av tabell 11 ser vi att av samtliga bolag är det 38,8 procent som uppfyller våra kriterier för finansiell stress, det vill säga de uppvisar ett negativt resultat före skatt i den årsredovisning som lämnades in närmast innan konkursen samt att det egna kapitalet understiger hälften av det registrerade aktiekapitalet. Detta innebär att 61,2 procent av de bolag som gick i konkurs under 2010 inte var finansiellt stressade, vilket är en anmärkningsvärt hög andel. Av de bolag som har fått en varning är 705 stycken, eller 66,0 procent, finansiellt stressade. Enligt Hopwood et al. (1994) utfärdar revisorer generellt sett inte going concern-varningar till bolag som inte är finansiellt stressade, och vi kan se att så inte är fallet eftersom 364 bolag som inte är finansiellt stressade fått en varning. De menar vidare att icke finansiellt stressade bolag som går i konkurs sannolikt har manipulerat de finansiella rapporterna. Detta skulle kunna betyda att en stor del av de 2 887 bolag som inte är finansiellt stressade har manipulerade årsredovisningar, och att revisorerna endast i 12,6 procent av fallen genomskådar detta. Vi ser även att träffsäkerheten är 25,9 procentenheter högre för finansiellt stressade bolag.

Enligt nedre delen av tabell 11 kan vi se att finansiell stress är signifikant med ett p-värde på 0,000. Koefficienten för finansiell stress är positiv, vilket innebär att det är större sannolikhet att ett finansiellt stressat bolag får en varning. Att koefficienten är långt ifrån noll och oddskvoten är hög innebär att finansiell stress påverkar träffsäkerheten i stor utsträckning. Vårt resultat bekräftar det som tidigare studier visat (Arnedo et al., 2008; Geiger & Raghunandan, 2001; LaSalle et al., 1996; Rosner, 2003).

Sammanfattningsvis finner vi att hypotesen *”Träffsäkerheten är högre bland finansiellt stressade klienter än bland icke finansiellt stressade klienter”* får starkt stöd.

5. Going concern-varningarnas tydlighet

I följande kapitel presenterar vi tabeller och statistik för going concern-varningarnas tydlighet. Vi testar även de hypoteser som är kopplade till tydligheten, samt jämför i förekommande fall resultaten med tidigare studier och analyserar utifrån dessa jämförelser.

5.1 Varningarnas tydlighet och sambandet mellan variablerna

Tabell 12. Fördelning av varningarnas tydlighet

	Antal, andel
Tydlig going concern-varning	643 (60,1 %)
Mellantydlig going concern-varning	281 (26,3 %)
Otydlig going concern-varning	145 (13,6 %)

I tabell 12, som visar hur varningarna fördelas på tydlighetsskalan, ser vi att revisorerna utfärdar klart flest tydliga varningar. 643 varningar är tydliga, vilket motsvarar 60,1 procent. 281 varningar är mellantydliga, och detta motsvarar 26,3 procent av samtliga varningar. De otydliga varningarna är de som utfärdas i minst utsträckning, 145 stycken motsvarande 13,6 procent.

Resultaten i tabell 12 går att direkt jämföra med de som presenterades i studien av Arnedo et al. (2008), eftersom även de valt att dela in varningarna i tre tydlighetskategorier. De fann att endast 19 procent av varningarna formulerades tydligt, vilket indikerar att svenska revisorer i betydligt större utsträckning formulerar tydliga varningar än spanska revisorer. Denna skillnad uppstår trots att de spanska revisorerna var skyldiga att följa standardformuleringen. Vidare fann de att 42,4 procent av varningarna var mellantydliga och 38,4 procent av varningarna var otydliga. Arnedo et al. (2008) menar att resultatet tyder på att de kontrollfunktioner och verkställighetsmekanismer som finns inte fungerar tillfredställande och måste förbättras. Den skillnad som uppstår mellan spanska och svenska revisorer tyder på att det svenska systemet har bättre kontrollfunktioner, vilket innebär att en svensk revisor som inte rapporterar korrekt får stå till svars i större utsträckning.

Vi konstaterar att hypotesen "Svenska revisorer formulerar en minoritet av going concern-varningarna tydligt" motbevisas.

Tabell 13. Underkategorier, varningarnas tydlighet

	Standardformulering	Likvidation	Om-påståenden	Ifrågasättande
	35,4 %	38,4 %	17,6 %	8,6 %
Tydlig 60,1 %	Alla vitala ord 19,6 %	Likvidationsplikt 38,4 %	-	Personligt 2,1 %
Mellantydlig 26,3 %	De flesta vitala ord 10,5 %	-	Precis om-situation 13,3 %	Opersonligt 2,5 %
Otydlig 13,6 %	Ett fåtal vitala ord 5,3 %	-	Oprecis om-situation 4,3 %	Svårighet 4,0 %

Vi kan av tabell 13 utläsa att den vanligaste formen av varning är när revisorn skriver att bolaget är likvidationspliktigt enligt Aktiebolagslagens 25:e kapitel, med 38,4 procent av samtliga varningar vilket är ungefär dubbelt så många som den näst vanligaste formen. Näst vanligast är att revisorn utfärdar en varning enligt standardformuleringen, då 19,6 procent av varningarna har en sådan utformning. Minst vanligt är det att revisorn personligen ifrågasätter fortsatt drift med endast 2,1 procent av varningarna, vilket inte skiljer mycket från de fall då revisorn opersonligen ifrågasätter fortsatt drift eftersom dessa motsvarar 2,5 procent av samtliga varningar.

Tabell 14. Variablernas påverkan på tydligheten

	Koefficient	p-värde	Oddsquot
Kön	0,121	0,506	1,13
Kompetens	0,007	0,954	1,01
Byråtillhörighet	0,440	0,001***	1,55
Tidsaspekten	0,001	0,012**	1,00
Klientstorlek	-0,030	0,011**	0,97
Finansiell stress	0,895	0,000***	2,45

p-värde= 0,000. * p≤0,10, **p≤0,05, ***p≤0,01

I tabell 14 visas resultatet från en ordinal logistisk regression. Vi kan här se vilka variabler som är signifikanta på nivåerna 0,01 respektive 0,05, samt i vilken utsträckning variablerna påverkar varningarnas tydlighet. För hela modellen är p-värdet 0,000 vilket betyder att variablerna som är inkluderade i modellen har en god förmåga att förklara varningarnas tydlighet, vilket stärker vår modell. Nedan redogör vi för respektive variablers påverkan på tydligheten.

5.2 Revisionsfaktorernas påverkan på tydligheten

5.2.1 Revisorns kön

Tabell 15. Köns påverkan på tydligheten

	<u>Män</u>	<u>Kvinnor</u>
Tydlig	550 (59,8 %)	93 (62,0 %)
Mellantydlig	240 (26,1 %)	41 (27,3 %)
Otydlig	129 (14,1 %)	16 (10,7 %)
Totalt	919 (100 %)	150 (100 %)

	Koefficient	p-värde	Oddsquot
Kön	0,121	0,506	1,13

I övre delen av tabell 15 kan vi se hur tydligt de olika könen formulerar sina varningar. De kvinnliga revisorerna formulerar varningarna något tydligare än männen, då 62,0 procent av kvinnornas varningar är tydliga. De mellantydliga varningarna fördelas relativt lika över könen. Männen utfärdar dock 3,4 procentenheter fler otydliga varningar, vilket kan tyda på att manliga revisorer utfärdar otydligare varningar än kvinnliga revisorer.

I nedre delen av tabell 15 kan vi se att p-värdet för revisorns kön och dess tydlighet vid utfärdande av going concern-varningar ligger på 0,506 vilket innebär att vi inte får någon signifikans. Däremot kan vi se en antydning att kvinnor formulerar något tydligare varningar än

männen, men eftersom vi inte fått någon signifikans skulle detta kunna förklaras av slumpen. Breesch och Branson (2009) fick inte heller någon signifikans i deras resultat, även om resultaten pekade på att kvinnor var mer allvarliga i deras revisionsberättelse, vilket är i linje med vårt resultat. Vi har tidigare argumenterat för att kvinnor är mindre riskbenägna än männen, och mer noggranna i sin granskning. Detta är något vi också ser en tendens av, då en noggrannare granskning bör resultera i en tydligare formulering av varningen.

Utifrån vårt resultat kan vi se att hypotesen *”Det existerar en skillnad mellan hur tydligt manliga och kvinnliga revisorer formulerar going concern-varningar”* inte får något stöd.

5.2.2 Revisorns kompetens

Tabell 16. Kompetensens påverkan på tydligheten

	<u>Godkänd</u>	<u>Auktoriserad</u>	
Tydlig	276 (63,6 %)	367 (57,8 %)	
Mellantydlig	89 (20,5 %)	192 (30,2 %)	
Otydlig	69 (15,9 %)	76 (12,0 %)	
Totalt	434 (100 %)	635 (100 %)	
	Koefficient	p-värde	Oddskvot
Kompetens	0,007	0,954	1,01

Övre delen av tabell 16 synliggör hur revisorns kompetens påverkar hur tydligt denne utformar varningarna. Vi kan exempelvis se att godkända revisorer utfärdar procentuellt fler tydliga varningar än auktoriserade revisorer, om än marginellt eftersom skillnaden är 5,8 procentenheter. Skillnaden är dock större för mellantydliga varningar, där godkända revisorer utfärdar 9,7 procentenheter färre varningar än auktoriserade. Om vi jämför med studien av Arnedo et al. (2008) så formulerade de spanska revisorerna med högre kompetens fler tydliga varningar än de med lägre kompetens. Detta är tvärt emot våra resultat av svenska revisorer. Vidare fann de att revisorer med högre kompetens i mindre utsträckning formulerade mellantydliga varningar, vilket inte heller stämmer överens med våra resultat.

Vi kan i nedre delen av tabell 16 utläsa resultatet från regressionsanalysen, vilket visar att vår hypotes inte får något stöd eftersom p-värdet 0,954 inte är signifikant. Detta resultat tyder på att revisorer med högre kompetens i lika stor utsträckning som revisorer med lägre kompetens använder sig av otydliga formuleringar och tar bort förstärkningsord ur standardformuleringen. Vårt resultat står delvis i strid med det som Arnedo et al. (2008) samt LaSalle et al. (1996) kom fram till, då de fann ett visst stöd för att kompetensen påverkar tydligheten. LaSalle et al. (1996) menar att deras resultat beror på att revisorer med mindre erfarenhet gör bedömningar som förknippas med mindre risktagande. När de mindre erfarna revisorerna väljer att varna för going concern, formulerar de alltså en otydligare varning för att dessa förknippas med mindre risk. Även om vi tidigare visat att svenska revisorer med högre kompetens har en högre träffsäkerhet, tyder vårt resultat på att kompetensen inte påverkar hur revisorn bedömer risktagandet i förhållande till varningarnas tydlighet.

Hypotesen *”Auktoriserade revisorer formulerar tydligare going concern-varningar än godkända revisorer”* får således inte något stöd.

5.2.3 Byråtillhörighet

Tabell 17. Byråtillhörighetens påverkan på tydligheten

	Big 4	Ej Big 4	
Tydlig	162 (50,9 %)	481 (64,0 %)	
Mellantydlig	103 (32,4 %)	178 (23,7 %)	
Otydlig	53 (16,7 %)	92 (12,3 %)	
Totalt	318 (100 %)	751 (100 %)	
	Koefficient	p-värde	Oddsquot
Byråtillhörighet	0,440	0,001***	1,55

Huruvida revisorns byråtillhörighet påverkar varningarnas tydlighet går att utläsa ur övre delen av tabell 17. Tabellen visar att de revisorer som inte tillhör en av Big 4-byråerna formulerar varningarna tydligare än de som tillhör Big 4. Icke Big 4-revisorer formulerar 64,0 procent av varningarna tydligt, vilket motsvaras av 50,9 procent för revisorer som tillhör Big 4. Skillnaden är 13,1 procentenheter. Vidare kan vi utläsa att revisorer vars byråtillhörighet är Big 4 formulerar 32,4 procent av varningarna mellantydligt, en siffra som motsvaras av 23,7 procent för icke Big 4-revisorer. Skillnaden mellan dem är 8,7 procentenheter.

Den positiva koefficienten för byråtillhörighet som vi ser i nedre delen av tabell 17 indikerar att revisorer som inte tillhör en Big 4-byrå formulerar tydligare varningar. Detta innebär att vi inte får något stöd för vår hypotes, som var att Big 4 formulerar lika tydliga going concern-varningar som icke Big 4. Arnedo et al. (2008) visade att det inte existerade någon skillnad mellan Big 4 och icke Big 4 i Spanien, då deras resultat visade att Big 4-byråer i lika stor utsträckning som mindre byråer använde sig av otydligt språk. Vårt resultat visar dock att svenska revisorer som ej tillhör Big 4 formulerar tydligare varningar än de som tillhör Big 4.

Vi finner således att hypotesen "Big 4-revisorer formulerar lika tydliga going concern-varningar som icke Big 4-revisorer" motbevisas, då revisorer som inte tillhör en Big 4-byrå formulerar tydligare varningar.

5.2.4 Tidsaspekten

Tabell 18. Tidens påverkan på tydligheten

	Medelvärde, antal dagar		
Tydlig	289		
Mellantydlig	252		
Otydlig	245		
	Koefficient	p-värde	Oddsquot
Tidsaspekten	0,001	0,012**	1,00

Övre delen av tabell 18 visar förhållandet mellan varningarnas tydlighet och antalet dagar som gått mellan revisionsberättelsens avlämnande och konkursbeslutet. När revisorn formulerar en tydlig varning går det i snitt 289 dagar mellan revisionsberättelse och konkursbeslut, och för de otydliga varningarna går 245 dagar i snitt. Detta indikerar att ju kortare tid som gått mellan revisionsberättelse och konkursbeslut, desto otydligare formulerar revisorn varningen.

Vi ser i nedre delen av tabell 18 att variabeln tid är signifikant med ett p-värde på 0,012 och har en positiv koefficient på 0,001. Detta betyder att längre tid mellan revisionsberättelse och konkursbeslut samvarierar med att varningarna formuleras tydligare. Att oddskvoten är 1,00 indikerar dock att variabelns effekt på varningarnas tydlighet är mycket liten. Det finns ingen tidigare forskning som har undersökt sambandet mellan den tid som förlöpt mellan revisionsberättelsens avlämnande och klientens konkursbeslut, och going concern-varningarnas tydlighet.

Vi finner således att hypotesen *”Revisorer formulerar tydligare going concern-varningar ju färre antal dagar som gått mellan revisionsberättelsens avlämnande och konkursbeslutet”* motbevisas.

5.3 Klientfaktorernas påverkan på tydligheten

5.3.1 Klientens storlek

Tabell 19. Klientstorlekens påverkan på tydligheten

		<u>Medelvärde omsättning, kr</u>	
Tydlig		4 515 244	
Mellantydlig		8 029 659	
Otydlig		7 905 841	
	Koefficient	p-värde	Oddskvot
Klientstorlek	-0,030	0,011**	0,97

Övre delen av tabell 19 visar bolagens omsättning i förhållande till varningarnas tydlighet. Vi kan se att medelvärdet av omsättningen för de bolag som fått en tydlig varning är 4 515 244. För de som fått en mellantydlig är medelvärdet 8 029 659 och för de som fått en otydlig är medelvärdet 7 905 841.

Vi kan också se i nedre delen av tabell 19 att variabeln klientens storlek är signifikant med ett p-värde på 0,011. För klientens storlek är koefficienten negativ och oddskvoten under ett, vilket indikerar att högre omsättning för klienten ger otydligare varningar. Vi kan således motbevisa vår hypotes att revisorer är lika tydliga i sina varningar till mindre klienter som till större klienter. LaSalle et al. (1996) visade också att det existerar ett samband mellan klientens storlek och hur revisorer rapporterar kring going concern i USA. Deras resultat visade att revisorer avstod från att uttala sig till större klienter. Däremot motstrider vårt resultat mot det som Arnedo et al. (2008) samt Carcello et al. (2003) konstaterade, att det inte existerar någon skillnad i hur tydligt revisorer formulerar going concern-varningar beroende på klientens storlek.

Hypotesen *”Revisorer formulerar lika tydliga going concern-varningar till mindre klienter som till större klienter”* motbevisas således, eftersom revisorer formulerar otydligare varningar till större klienter.

5.3.2 Finansiell stress

Tabell 20. Finansiella stressens påverkan på tydligheten

	<u>Finansiell stress</u>	<u>Ej finansiell stress</u>
Tydlig	476 (26,0 %)	167 (5,8 %)
Mellantydlig	157 (8,6 %)	124 (4,3 %)
Otydlig	72 (3,9 %)	73 (2,5 %)
Ingen varning	1 126 (61,5 %)	2 523 (87,4 %)
Totalt	1 831 (100 %)	2 887 (100 %)

	Koefficient	p-värde	Oddsquot
Finansiell stress	0,895	0,000***	2,45

Övre delen av tabell 20 visar fördelningen av varningarnas tydlighet beroende på om bolagen är finansiellt stressade eller ej, samt om de erhållit varning eller ej. Av de totalt 1 831 bolag som är finansiellt stressade är det 61,5 procent som inte erhållit någon varning över huvud taget, vilket kan anses som en anmärkningsvärt hög andel. Av de finansiellt stressade bolagen är det 26,0 procent som fått en tydlig varning, vilket är 20,2 procentenheter fler än de bolag som inte är finansiellt stressade. Trenden i tabellen är att bolag som inte är finansiellt stressade erhåller otydligare varningar. För att se de finansiellt stressade bolagens fördelning över underkategorierna, se Appendix B.

Vi ser i nedre delen av tabell 20 att finansiell stress är signifikant med ett p-värde på 0,000. Vidare har finansiell stress en koefficient som är positiv, och detta innebär att finansiellt stressade klienter får tydligare varningar och vice versa. Vi har tidigare fastslagit att det finns ett starkt samband mellan bolagens finansiella stress och träffsäkerheten, och vi ser nu att det även finns ett starkt samband mellan den finansiella stressen och hur tydligt varningarna formuleras. Detta styrker resultaten som Arnedo et al. (2008) samt Carcello et al. (2003) fann, vilket var att klienter med mindre grad av finansiell stress fick otydligare varningar. Carcello et al. (2003) fastslog att den finansiella situationen är den faktor som i störst utsträckning påverkar hur varningen formuleras, vilket även stämmer i Sverige.

Sammanfattningsvis finner vi att hypotesen ”Revisorer formulerar tydligare going concern-varningar till finansiellt stressade klienter än till icke finansiellt stressade klienter” får starkt stöd.

5.4 Kompletterande formuleringar

Tabell 21. Förekommande av kompletterande formuleringar

	<u>Komplettering</u>
Komplettering	110 (10,2 %)
Ingen komplettering	959 (89,8 %)
Totalt	1 069 (100 %)

I tabell 21 ser vi i vilken utsträckning revisorer väljer att lägga till en kompletterande formulering till sin varning, och vi ser att detta förekommer i vart tionde fall. Det finns ingen tidigare forskning på kompletterande formuleringar i varningarna, varför inga jämförelser är möjliga att göra utifrån detta resultat. Vi ser dock att det är relativt ovanligt att revisorerna väljer att lägga till en kompletterande formulering till den redan befintliga varningen.

Tabell 22. Variablernas påverkan på kompletterande formuleringar

	Koefficient	p-värde	Oddsquot
Kön	0,169	0,544	1,18
Kompetens	-0,152	0,465	0,86
Byråttillhörighet	0,193	0,407	1,21
Tid	-0,001	0,227	1,00
Klientstorlek	0,075	0,002	1,08
Finansiell stress	0,710	0,004	2,03

p-värde= 0,000. * p≤0,10, **p≤0,05, ***p≤0,01

Vi kan i tabell 22 utläsa att det endast är de två klientfaktorerna klientens storlek och finansiell stress som påverkar huruvida revisorn har lagt till en kompletterande formulering eller ej. Båda variablerna uppvisar ett starkt samband med kompletterande formuleringars förekommande, med p-värden på 0,002 respektive 0,004. En positiv koefficient och en oddsquot över ett tyder på att det finns ett positivt samband mellan klientens storlek och förekommandet av kompletterande formuleringar. Detta innebär att ju större klienten är, desto större är sannolikheten att revisorn har lagt till en kompletterande formulering. Att klientens storlek påverkar kompletterande formuleringar känns inte helt logiskt, varför vi ställer oss frågan om detta samband tyder på att det kan finnas en oberoendeproblematik bakom. Vi kan dock inte utifrån detta regressionsresultat se om det finns tendenser som tyder på att större klienter leder till ett försämrat oberoende, det vill säga att revisorn använder kompletterande formuleringar för att gynna klienten. Variabeln finansiell stress har en positiv koefficient och en oddsquot på 2,03, vilket visar att även detta samband är positivt. Detta innebär att sannolikheten för en kompletterande varning är dubbelt så hög när klienten är finansiellt stressad. Detta resultat känns inte helt oväntat, eftersom revisorer vid finansiell stress måste hänvisa till likvidationsplikten, och det torde vara vanligt att revisorerna utöver detta väljer att exempelvis skriva en standardformulering eller lägga till att bolaget är i behov av kapitaltillskott. Vi kan dessutom i tabellen som återfinns i Appendix B se att den kategori som förekommer mest i kompletteringarna är hänvisning till likvidationsplikt. Modellens p-värde är signifikant på 0,000 vilket visar att vår modell har en bra förmåga att förklara kompletteringarnas förekommande.

Vi får således svar på frågeställningen ”I vilken utsträckning kompletterar revisorer en formulering med en annan, samt vilka faktorer påverkar detta?”.

Tabell 23. Kombinationernas fördelning

	Tydlig	Mellantydlig	Otydlig
Tydlig	38 (34,6 %)	39 (35,5 %)	12 (10,9 %)
Mellantydlig	X	11 (10,0 %)	7 (6,4 %)
Otydlig	X	X	3 (2,7 %)

Tabell 23 visar hur de kompletterande formuleringarna fördelas mellan tydlighetskategorierna, och vi kan se antal och andelar för de varningar som har förstärkts med en formulering ur samma kategori. De tydliga varningarna har förstärkts i 38 fall, eller 34,6 procent, och förmildrats i 46,4 procent av fallen. Vi kan vidare se att 47,3 procent av formuleringarna förstärker det som redan sagts, och 52,8 förmildrar det som sagts. Då

fördelningen är ungefär 50/50 är skillnaden endast marginell, men vi kan se en tendens att kompletterande formuleringar läggs till för att förmildra varningarna. Då det inte finns någon tidigare forskning om och hur de olika kategorierna kompletteras med varandra kan vi inte jämföra vårt resultat med några tidigare studier. Däremot har Arnedo et al. (2008) samt Carcello et al. (2003) visat att det förekommer att revisorer förmildrar sina varningar på grund av pressen från olika klienter. Vårt resultat skulle kunna tyda på att revisorerna har formulerat en kategori och sedan valt att komplettera den med någon mindre tydlig kategori i ett försök att förmildra det som just sagts. Om två tydliga kategorier har kombinerats med varandra är det rimligt att anta att detta gjorts för att öka intressenternas möjligheter att bilda sig en korrekt uppfattning om bolagets situation. Carcello et al. (2003) påpekar att revisorns användande av villkorat språk inte verkar tillföra ny fakta till intressenterna. De menar dock att syftet skulle kunna vara att tillföra ny information gällande revisorns uppfattning om situationen, snarare än rena fakta. Det kan även vara så att klienten har pressat revisorn för att få en otydligare varning. För att se en matris över de olika sätt som revisorerna har kombinerat olika typer av formuleringar, se Appendix C.

Tabell 24. Variablernas påverkan på formuleringarnas kombinationer

	Koefficient	p-värde	Oddsquot
Kön	-0,169	0,751	0,84
Kompetens	0,064	0,874	1,07
Byråttillhörighet	0,630	0,158	1,88
Tid	0,002	0,194	1,00
Klientstorlek	0,020	0,692	1,02
Finansiell stress	-0,224	0,646	0,80

p-värde= 0,602. * $p \leq 0,10$, ** $p \leq 0,05$, *** $p \leq 0,01$

I tabell 24 kan vi se att vi inte får någon signifikans på någon av de variabler som inkluderas i studien. Detta resulterar i att modellens p-värde inte heller är signifikant. Resultatet visar att vi inte finner den oberoendeproblematik som resultatet för klientens storlek i tabell 22 tydde på skulle kunna existera. Klientens storlek påverkar alltså kompletterande formuleringars förekommande, men inte deras sammansättning. Våra variabler har alltså ingen förklaringsförmåga på om revisorn lägger till kompletterande formuleringar för att förstärka eller förmildra varningen.

Vi får därmed svar på frågeställningen ”I vilken utsträckning använder revisorer kompletterande formuleringar för att förstärka respektive förmildra varningen, samt vilka faktorer påverkar detta?”.

6. Slutdiskussion och slutsats

I det avslutande kapitlet drar vi slutsatser från de empiriska resultat och analyser angående varningarnas träffsäkerhet och tydlighet som presenterats i kapitlen ovan. Vi presenterar även våra förslag till fortsatt forskning.

6.1 Slutdiskussion

Det första steget i processen med att utfärda en going concern-varning innebär att revisorn blir övertygad om att bolaget förtjänar en varning och det andra steget innebär att revisorn beslutar sig för att utfärda varningen (LaSalle et al., 1996; Ruiz-Barbadillo et al., 2004). Det första steget kan kopplas ihop med revisorns kompetens, och det andra steget med revisorns oberoende. Arnedo et al. (2008) menar att det är svårt att separera de effekter som kompetens och oberoende har på träffsäkerheten, men att det i Spanien främst verkar vara en fråga om revisorernas oberoende när det gäller frånvaron av varningar. Om vi jämför regressionsresultaten från de variabler som representerar kompetens och oberoende i vår studie, kan vi se att det i Sverige snarare verkar vara en fråga om kompetens än om oberoende. Denna slutsats drar vi eftersom revisorns kompetens har ett mer signifikant p-värde än klientens storlek, och eftersom koefficienten är nära noll och oddskvoten nära ett för klientens storlek vilket indikerar att variabeln endast påverkar i liten utsträckning. Med tanke på hur många av konkursbolagen som var finansiellt stressade, är det en alarmerande låg andel som har fått en varning. Att skillnader i träffsäkerheten uppstår mellan auktoriserade och godkända revisorer stärker liggande förslag att ta bort en av auktoriseringsgraderna, eftersom det i detta fall verkar finnas kompetensskillnader mellan auktoriserade och godkända revisorer. Fortsatt kompetensutveckling och vidareutbildning är också viktigt för att på sikt kunna förbättra träffsäkerheten.

Andelen varningar som formuleras tydligt är betydligt högre än den som Arnedo et al. (2008) fann bland spanska revisorer, och den tyder på att trots den låga träffsäkerheten bland svenska revisorer så är de måna om att intressenterna ska kunna förstå innehållet i varningen. Det borde dock ligga i intressenternas intresse att en ännu högre andel varningar formuleras tydligt, och framför allt att inga formuleras otydligt eftersom dessa inte bidrar med relevant information. Detta verkar även vara syftet med ISA 570, eftersom samtliga exempel som finns med innehåller någon version av standardformuleringen. Frågan som väcks är huruvida det räcker med standardens existens när det är fritt för revisorerna att frånga formuleringen däri. För att i största möjliga mån skydda intressenterna kan det vara nödvändigt att minska revisorernas flexibilitet vad gäller varningarnas utformning, vilket måste göras i kombination med bra verkställighetsmekanismer för att det inte ska uppstå en liknande situation som i Spanien (se Arnedo et al., 2008). Andelen otydliga varningar är som sagt väsentligt lägre än den som Arnedo et al. (2008) fann, men en andel nära noll torde vara önskvärd ur intressenternas perspektiv. I Spanien finns strikta regler för hur going concern-varningar får formuleras, men eftersläpningar i regelverket för revisorers oberoende samt en frånvaro av rättsprocesser gör att standarden sällan följs. Det är därför enligt Arnedo et al. (2008) inte konstigt att de spanska revisorerna inte formulerar sina varningar tydligare än vad de gör. Svenska revisorer agerar dock inom en annan kontext än de spanska, både kulturellt och regelmässigt. Denna kontext gör att svenska revisorer formulerar tydligare varningar än spanska, trots att de i princip får formulera varningarna fritt.

Det är även värt att notera att de revisorer som inte tillhör Big 4 formulerar tydligare varningar, vilket går emot resultat från tidigare studier (Arnedo et al., 2008; Carcello et al., 2003). Detta kan tyda på att icke Big 4 är mer måna om att intressenterna ska kunna bilda sig

en korrekt uppfattning om bolagets situation, eller att Big 4 har lägre oberoende och därmed oftare ger efter för klientens påtryckningar. Om vi även väger in resultatet från träffsäkerheten, kan man se en tendens att Big 4 i Sverige inte tycks ha samma försprång i revisionskvalitet som uppvisats i internationella studier (Arnedo et al., 2008; Geiger & Rama, 2006).

Enligt Arnedo et al. (2008) är de otydligt formulerade varningarna ett större problem än låg träffsäkerhet i den spanska revisionsbranschen. Våra resultat tyder däremot på att den låga träffsäkerheten är ett större problem än otydligt formulerade varningar i den svenska revisionsbranschen. Denna skillnad kan bland annat bero på skillnader i hur regelverk implementeras och efterföljs. Exempelvis hänvisas det i en stor del av våra tydliga varningar till likvidationsplikt enligt aktiebolagslagen. Denna likvidationsplikt är det nästan bara Sverige som tillämpar. Vidare har vi, i likhet med Carcello et al. (2003) svårt att komma fram till vilken faktor som totalt sett är det största problemet, revisorns kompetens eller oberoende. I träffsäkerhetsanalysen verkar revisorns bristande kompetens överskugga oberoendeproblematiken, men i analysen av varningarnas tydlighet är förhållandet det omvända. Detta gör det svårt att dra slutsatser om vilken av dessa faktorer som i störst utsträckning inverkar negativt på revisionens kvalitet och därmed även intressenternas nytta av going concern-varningarna. Precis som Carcello et al. (2003) påpekar, så formas revisorernas agerande av båda dessa faktorer, varför det är viktigt att belysa båda när man behandlar frågor som gäller revisionens kvalitet.

6.2 Slutsats

Vår studie visar att svenska revisorers träffsäkerhet bland konkursbolag är låg (22,7 procent). Vi finner att de revisorsfaktorer som påverkar träffsäkerheten i störst utsträckning är revisorns kön samt tiden mellan revisionsberättelse och konkursbeslut, och i något mindre utsträckning kompetensen. Big 4-revisorer har inte högre träffsäkerhet än icke Big 4-revisorer. De båda klientfaktorerna storlek och finansiell stress påverkar även de träffsäkerheten i stor utsträckning. Revisorer utfärdar färre varningar till större klienter, och fler varningar till de som är finansiellt stressade.

Vidare finner vi att svenska revisorer formulerar tydliga going concern-varningar i sex av tio fall. I vart fjärde fall formulerar revisorerna mellantydliga varningar och i vart åttonde fall otydliga. De revisorsfaktorer som påverkar varningarnas tydlighet är byråtillhörighet samt tiden mellan revisionsberättelse och konkursbeslut. Revisorns kön och kompetens påverkar inte varningarnas tydlighet. Något oväntat finner vi att ju längre tid som gått mellan revisionsberättelsens avlämnande och konkursbeslutet, desto tydligare är varningen formulerad. Rimligt borde vara att kortare tid samvarierar med tydligare varningar.

De båda klientfaktorerna storlek och finansiell stress påverkar, utöver varningarnas träffsäkerhet, även tydligheten. Revisorerna formulerar tydligare varningar till mindre klienter än till större klienter. Den tidigare forskning som finns på området är inte samstämmig, och vårt resultat styrker det samband som LaSalle et al. (1996) fann. Resultatet tyder på att oberoendet kan vara negativt påverkat, och att de större klienterna i större utsträckning pressar revisorn att formulera en mildare och otydligare varning. Revisorn kan i högre grad vara villig att ge efter för påtryckningar från större klienter eftersom dessa normalt betalar mer i arvode. Vi kommer även fram till att revisorer formulerar tydligare varningar till finansiellt stressade bolag, än till bolag som inte är finansiellt stressade. Resultatet styrker det som Arnedo et al. (2008) samt Carcello et al. (2003) kom fram till. Vi kan konstatera att varningarnas tydlighet, tvärt emot träffsäkerheten, inte påverkas av revisorns kompetens men av revisorns oberoende.

Vår studie visar att revisorerna i vart tionde fall väljer att använda sig av två alternativa formuleringar, vilket i vår studie innebär att en tydlighetskategori kompletterats med en annan. Vidare visar det sig att de två klientfaktorerna klientens storlek och finansiell stress båda har ett starkt positivt samband med att kompletteringar förekommer. Det är även av intresse att veta om dessa alternativa formuleringar lagts till för att göra varningen mer precis eller mer diffus. De flesta kompletteringarna gör att varningen förmildras, men skillnaden är marginell. Vidare kommer vi fram till att de faktorer som inkluderas i vår studie inte påverkar hur en tydlighetskategori kompletteras med en annan.

6.3 Förslag till fortsatt forskning

Vi har under studiens genomförande funnit vissa intressanta och anmärkningsvärda företeelser, som vi anser kan vara givande att undersöka närmare. En sådan företeelse är att vi funnit att revisorerna utfärdar relativt få going concern-varningar, trots att de bolag som ingår i vår studie i stor utsträckning uppvisar tydliga tecken på finansiell stress. Då vi anser att den definition som vi använt är snäv, har de bolag som vi definierat som finansiellt stressade en ytterst ansträngd finansiell situation. Trots detta har endast 61,5 procent av de finansiellt stressade bolagen erhållit en going concern-varning, varför vi finner att en fördjupning av orsakerna till detta kan vara givande.

Vidare har vi funnit att träffsäkerheten bland de bolag där revisionsberättelsen undertecknats efter att beslut om konkurs fattats är ungefär 50 procent. Man kan förvänta sig att denna träffsäkerhet skulle vara hundra procent, och det verkar som att revisorerna i dessa fall inte gör ordentliga kontroller av revisionsbevisen och med bolagens ledning. Det förekom fall där det gått flera hundra dagar mellan konkursbeslut och revisionsberättelse, men revisorn har ändå inte valt att utfärda någon varning.

Det kan även vara av intresse att mer djupgående studera de kompletterande formuleringar som revisorerna använder sig av i sina going concern-varningar. Vi fick endast signifikans på en av våra faktorer, varför det borde vara av intressen att undersöka om det finns andra faktorer som påverkar hur revisorer kompletterar varningar. En kvalitativ studie som mer ingående undersöker syftet bakom kompletteringarna skulle kunna tillföra nya infallsvinklar.

Referenser

- Anandarajan, A., Kleinman, G. & Palmon, D. (2008). Novice and Expert Judgment in the Presence of Going Concern Uncertainty. *Managerial Auditing Journal*, 23 (4), pp. 345-366.
- Arnedo, L., Lizarraga, F. & Sánchez, S. (2008). Going-Concern Uncertainties in Pre-Bankrupt Audit Reports: New Evidence Regarding Discretionary Accruals and Wording Ambiguity. *International Journal of Auditing*, 12 (1), pp. 25-44.
- Asare, S. K. & Wright, A. M. (2012). Investors', Auditors', and Lenders' Understanding of the Message Conveyed by the Standard Audit Report on the Financial Statements. *Accounting Horizons*, 26 (2), pp. 193-217.
- Backman, J. (2008). *Rapporter och uppsatser*. Lund: Studentlitteratur.
- Barbadillo, E. R., Aguilar, N. G., Defuentes-Barbera, C. & Garcia-Benau, M. A. (2004). Audit Quality and the Going-concern Decision-making Process: Spanish Evidence. *European Accounting Review*, 13 (4), pp. 597-620.
- Barnes, P. (2004). The Auditors Going Concern decisions and Types 1 and 2 Errors: The Coase Theorem, Transaction Costs, Bargaining Power and Attempts to Mislead. *Journal of Accounting and Public Policy*, 23 (6), pp. 415-440.
- Basioudis, I. G., Papakonstantinou, E. & Geiger, M. A. (2008). Audit Fees, Non-Audit Fees and Auditor Going-Concern Reporting Decisions in the United Kingdom. *Abacus*, 44 (3), pp. 284-309.
- Boone, J. P., Khurana, I. K. & Raman, K. K. (2010). Do the Big 4 and the Second-tier Firms Provide Audits of Similar Quality?. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29 (4), pp. 330-352.
- Breesch, D. & Branson, J. (2009). The Effects of Auditor Gender on Audit Quality. *IUP Journal of Accounting Research & Audit Practices*, 8 (3/4), pp. 78-107.
- Bruynseels, L., Knechel, W. R. & Willekens, M. (2011). Auditor Differentiation, Mitigating Management Actions, and Audit-Reporting Accuracy for Distressed Firms. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30 (1), pp. 1-20.
- Bryman, B. & Bell, E. (2003). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Malmö: Liber Ekonomi.
- Byrnes, J. P., Miller, D. C. & Schafer, W. D. (1999). Gender Differences in Risk Taking: A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, 125 (3), pp. 367-383.
- Campbell, J. & Mutchler, J. (1988). The "Expectations Gap" and Going-Concern Uncertainties. *Accounting Horizons*, 2 (1), pp. 42-49.
- Carcello, J. V., Hermanson, D. R. & Neal, T. L. (2003). Auditor Reporting Behaviour When GAAS Lack Specificity: The Cases of SAS No. 59. *Journal of Accounting and Public Policy*, 22 (1), pp. 63-81.

- Carcello, J. V., Vanstraelen, A. & Willenborg, M. (2009). Rules Rather than Discretion in Audit Standards: Going-Concern Opinions in Belgium. *Accounting Review*, 84 (5), pp. 1395-1428.
- 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*, 44 (1), pp. 61-81.
- Carey, P. J., Kortum, S. & Moroney, R. (2012). Auditors' Going-Concern-Modified Opinions After 2001: Measuring Reporting Accuracy. *Accounting & Finance*, 52 (4), pp. 1041-1059.
- Cassel, F. (1996). *Den reviderade revisorsrollen*. Stockholm: Nerenius & Santérus.
- Chung, J. & Monroe, G. (1998). Gender Differences in Information Processing: An Empirical Test of the Hypothesis-Confirming Strategy in an Audit Context. *Accounting & Finance*, 38 (2), pp. 265-279.
- Citron, D. B. & Taffler, R. J. (1992). The Audit Report Under Going Concern Uncertainties: An Empirical Analysis. *Accounting and Business Research*, 22 (88), pp. 337-345.
- DeAngelo, L. (1981). Auditor Size and Audit Quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3 (3), pp. 183-199.
- Dwyer, P. D., Gilkeson, J. H. & List, J. A. (2002). Gender Differences in Revealed Risk Taking: Evidence from Mutual Fund Investors. *Economics Letters*, 76 (2), pp. 151-158.
- Eliasson, A. (2006). *Kvantitativ metod från början*. Lund: Studentlitteratur.
- FAR. (2013). *FARs Samlingsvolym Revision*. Stockholm: FAR Akademi.
- Feldmann, D. A. & Read, W. J. (2010). Auditor Conservatism after Enron. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 29 (1), pp. 267-278.
- Firth, M. (1978). Qualified Audit Reports: Their Impact on Investment Decisions. *The Accounting Review*, 53 (3), pp. 642-650.
- Foroghi, D. & Shahshahani, A. M. (2012). Audit Firm Size and Going-Concern Reporting Accuracy. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3 (9), pp. 1093-1098.
- Francis, J. R. (2004). What do We Know About Audit Quality?. *The British Accounting Review*, 36 (4), pp. 345-368.
- Francis, J. R. & Yu, M. D. (2009). Big 4 Office Size and Audit Quality. *The Accounting Review*, 85 (5), pp. 1521-1552.
- Gay, G., Schelluch, P. & Baines, A. (1998). Perceptions of Messages Conveyed by Review and Audit Reports. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 10 (1), pp. 77-90.

- Geiger, M. A. & Raghunandan, K. (2001). Bankruptcies, Audit Reports, and the Reform Act. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 20 (1), pp. 187-196.
- Geiger, M. A. & Raghunandan, K. (2002). Auditor Tenure and Audit Reporting Failures. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 21 (1), pp. 67-78.
- Geiger, M. A., Raghunandan, K. & Rama, D. V. (1998). Costs Associated With Going-Concern-Modified Audit Opinions: An Analysis of Auditor Changes, Subsequent Opinions, and Client Failures. *Advances in Accounting*, 16 (1), pp. 117-139.
- Geiger, M. A., Raghunandan, K. & Rama, D. V. (2005). Recent Changes in the Association between Bankruptcies and Prior Audit Opinions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 24 (1), pp. 21-35.
- Geiger, M. A. & Rama, D. V. (2003). Audit Fees, Nonaudit Fees, and Auditor Reporting on Stressed Companies. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22 (2), pp. 53-69.
- Geiger, M. A. & Rama, D. V. (2006). Audit Firm Size and Going-Concern Reporting Accuracy. *Accounting Horizons*, 20 (1), pp. 1-17.
- Gold, A., Hunton, J. E. & Gomaa, M. I. (2009). The Impact of Client and Auditor Gender on Auditors' Judgments. *Accounting Horizons*, 23 (1), pp. 1-18.
- Gray, G. L., Turner, J. L., Coram, P. J. & Mock, T. J. (2011). Perceptions and Misperceptions Regarding the Unqualified Auditor's Report by Financial Statement Preparers, Users, and Auditors. *Accounting Horizons*, 25 (4), pp. 659- 684.
- Hopwood, W., McKeown, J. & Mutchler, J. (1994). A Re-Examination of Auditor Versus Model Accuracy Within the Context of the Going-concern Opinion Decision. *Contemporary Accounting Research*, 10 (2), pp. 409-431.
- Hunt, A. K. & Lulseged, A. (2007). Client Importance and Non-Big 5 Auditors' Reporting Decisions. *Journal of Accounting & Public Policy*, 26 (2), pp. 212-248.
- Junaidi, Miharjo, S. & Hartadi, B. (2012). Does Auditor Tenure Reduce Audit Quality?. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 14 (3), pp. 303-315.
- Kaplan, S. E. & Williams, D. D. (2012). The Changing Relationship Between Audit Firm Size and Going Concern Reporting. *Accounting, Organizations & Society*, 37 (5), pp. 322-341.
- Kaplan, S. E. & Williams, D. D. (2013). Do Going Concern Audit Reports Protect Auditors from Litigation? A Simultaneous Equations Approach. *The Accounting Review*, 88 (1), pp. 199-232.
- Knechel, W. R. & Vanstraelen, A. (2007). The Relationship between Auditor Tenure and Audit Quality Implied by Going Concern Opinions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 26 (1), pp. 113-131.
- Krishna, M. M., Seetharaman, A. & Saravanan, A. S. (2010). The Realities of Auditor's Independence and Objectivity. *Journal of Accounting, Business & Management*, 17 (1), pp. 90-103.

- Krishnan, J. & Krishnan, J. (1996). The Role of Economic Trade-Offs in the Audit Opinion Decision: An Empirical Analysis. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 11 (4), pp. 565–586.
- Lai, K. (2009). Audit Opinion and Disclosure of Audit Fees. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 24 (1), pp. 91-114.
- LaSalle, R. E., Anandarajan, A. & Allie, F. M. (1996). Going Concern Uncertainties: Disclaimer of Opinion versus Unqualified Opinion with Modified Wording. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 15 (2), pp. 29-48.
- Lee, T. (1994). Further Evidence on Auditor Concentration: The Case of a Growing Market. *International Journal of Accounting*, 29 (1), pp. 234-250.
- Li, C. (2009). Does Client Importance Affect Auditor Independence at the Office Level? Empirical Evidence from Going Concern Opinions. *Contemporary Accounting Research*, 26 (1), pp. 201-230.
- Liu, S. & Özcelik, F. (2011). *Svenska revisorerers "going concern" utlåtanden förmedlar utlåtandet det som avses?*. (Magisteruppsats). Sundsvall: Mittuniversitetet, Institutionen för samhällsvetenskap.
- Martens, D., Bruynseels, L., Baesens, B., Willekens, M. & Vanthienen, J. (2008). Predicting Going Concern Opinion with Data Mining. *Decision Support Systems*, 45 (4), pp. 765-777.
- McKeown, J. C., Mutchler, J. F. & Hopwood, W. (1991). Towards an Explanation of Auditor Failure to Modify the Audit Opinion of Bankrupt Companies. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 10 (1), pp. 1-13.
- Menon, K. & Williams, D. D. (2010). Investor Reaction to Going Concern Audit Reports. *Accounting Review*, 85 (6), pp. 2075-2105.
- Meyers-Levy, J. (1989). Gender Differences in Information Processing: A Selectivity Interpretation, i Cafferata, P. & Tybout, A. (red.), *Cognitive and Affective Responses to Advertising*. Lexington: Lexington Books, pp. 219-260.
- Mutchler, J. F. (1984). Auditor's Perceptions of the Going-Concern Opinion Decision. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 3 (2), pp. 17–30.
- Mutchler, J. F., Hopwood, W., & McKeown, J. M. (1997). The Influence of Contrary Information and Mitigating Factors on Audit Opinion Decisions on Bankrupt Companies. *Journal of Accounting Research*, 35 (2), pp. 295-310.
- Niskanen, J., Karjalainen, J., Niskanen, M. & Karjalainen, J. (2011). Auditor Gender and Corporate Earnings Management Behavior in Private Finish Firms. *Managerial Auditing Journal*, 26 (9), pp. 778-793.
- Revisorsnämnden (2013), Ändringar av revisorslagen antagna, http://www.revisorsnamnden.se/rn/startside/nyheter_startside/andringar_av_revisorslagen_antagna.html (2013-05-27)

- Reynolds, J. K. & Francis, J. R. (2000). Does Size Matter? The Influence of Large Clients on Office-Level Auditor Reporting Decisions. *Journal of Accounting & Economics*, 30 (3), pp. 375-400.
- Rosner, R. L. (2003). Earnings Manipulation in Failing Firms. *Contemporary Accounting Research*, 20 (2), pp. 361-408.
- Ruiz-Barbadillo, E., Gómez-Aguilar, M., De Fuentes-Barberá, C. & García-Benau, M. A. (2004). Audit Quality and the Going-concern Decision-Making Process: Spanish Evidence. *European Accounting Review*, 13 (4), pp. 597-620.
- Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A. (2000). *Research methods for business students*. Essex: Prentice Hall.
- Tagesson, T. & Öhman, P. (2010). Auditors' ability and willingness to predict bankruptcy: an empirical study of Swedish companies. *The American accounting association 2010 annual meeting, 31 July-4 August 2010*. San Francisco, USA.
- Thurén, T. (2004). *Vetenskapsmetodik för nybörjare*. Malmö: Liber.
- Vanstraelen, A. (1999). The Auditor's Going-Concern Decision: A Pilot Study. *International Journal of Auditing*, 3 (1), pp. 41-57.
- Vetenskapsrådet (2011), God forskningssed,
<http://www.vr.se/download/18.3a36c20d133af0c12958000491> (2013-05-03)
- Westberg, G. & Uhlin, O. (2009). "Going concern" revisionen enligt RS 570 – Hur träffsäkra är revisorer på fortlevnadsbedömningar och Vad Påverkar deras Bedömningar?. (Magisteruppsats). Sundsvall: Mittuniversitetet, Institutionen för samhällsvetenskap.
- Wild, C. J. & Seber, G. A. (2000). *Chance Encounters: A first course in data analysis and inference*. Kingsport: John Wiley & Sons.
- Zmijewski, M. E. (1984). Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models. *Journal of Accounting Research*, 22 (1), pp. 59-82.
- Öhman, P. (2005). Är det viktigare för revisorer att göra saker rätt än att göra rätt saker?, i Johansson, S-E., Häckner, E. & Wallerstedt, E. (red.), *Uppdrag revision. Revisorsprofessionen i takt med förväntningarna?*. Stockholm: SNS Förlag, pp. 61-79.

Appendix A

Kategoriseringsmall

0. Tydliga GC-varningar

- **0. (10) Standardformulering;** Dessa förhållanden tyder på att det finns *väsentliga* osäkerhetsfaktorer som kan leda till *betydande* tvivel om företagets förmåga att fortsätta sin verksamhet.
- **1. (11) Skyldighet att träda i likvidation;** Eget kapital är förbrukat och företaget är skyldigt att träda i likvidation enligt ABL 25:13.
- **2. (12) Revisorn personligen ifrågasätter going concern;** Jag är medveten om att företagets representanter vill försöka lösa företagets lönsamhetsproblem, men trots detta bedömer jag att det finns väsentliga osäkerhetsfaktorer gällande företagets fortsatta överlevnad och förmåga att fortsätta dess verksamhet.

1. Mellantydliga GC-varningar

- **0. (13) Standardformulering utan vissa nyckelord;** Dessa förhållanden tyder på att det finns osäkerhetsfaktorer som kan leda till tvivel om företagets förmåga att fortsätta sin verksamhet.
- **1. (14) Precisa "om-situationer";** Företagets fortsatta överlevnad beror helt på den omfattning som dess produkter kan kommersialiseras och säljas.
- **2. (15) Revisorn "opersonligen" ifrågasätter going concern;** Företagets verksamhet under året har minskat dramatiskt, och därför kan företagets förmåga att överleva ifrågasättas.

2. Otydliga GC-varningar

- **0. (16) Standardformulering utan de flesta nyckelorden;** Dessa förhållanden tyder på att det finns viss osäkerhet som kan påverka företagets fortsatta fortlevnad.
- **1. (17) Oprecisa om-situationer;** En viktig förutsättning för fortsatt verksamhet är att företaget kan vända den negativa trenden under räkenskapsåret.
- **2. (18) Omvänd formulering/ svårighetspåståenden;** Jag har inte erhållit någon försäkran från styrelsen gällande fortsatt verksamhet.

Appendix B

Underkategorier, finansiell stress

	<u>Tydliga varningar</u> 67,5 %	<u>Mellantydliga varningar</u> 22,3 %	<u>Otydliga varningar</u> 10,2 %
Standardformulering 37,4 %	Alla vitala ord 21,6 %	Vissa vitala ord 10,9 %	Inga vitala ord 5,0 %
Likvidation 44,1 %	Likvidationsplikt 44,1 %	-	-
Om-påståenden 11,9 %	-	Precis om-situation 9,3 %	Oprecis om-situation 2,7 %
Ifrågasättande 6,5 %	Personligen 1,8 %	Opersonligen 1,9 %	Svårighet 2,5 %

Som vi ser ovan har 67,5 procent av de finansiellt stressade bolagen erhållit en varning av den tydligaste graden. Vanligast är det att revisorn utfärdar en varning med hänvisning till likvidationsplikt, då 44,1 procent av varningarna har den formen. 21,6 procent av de finansiellt stressade bolagen har fått en varning enligt standardutformningen. Att revisorn personligen och opersonligen ifrågasätter fortsatt drift inträffar i 1,8 respektive 1,9 procent av fallen.

Kategoriernas förekommande i kompletterande formuleringar

	Antal	Andel
Standardformulering	49	22,3 %
Likvidationsplikt	69	31,4 %
Personligen ifrågasätter	9	4,1 %
Standard vissa	25	11,4 %
Precis omsituation	37	16,7 %
Opersonligen ifrågasätter	6	2,7 %
Standard inga	16	7,3 %
Oprecis omsituation	5	2,3 %
Svårighet	4	1,8 %

Om vi vill se vilka kategorier av varningar som är vanligast att revisorerna använder vid kompletterande formuleringar, kan vi ovan utläsa att likvidationsplikt är mest frekvent använd vid kompletterande formuleringar med en procent på 31,4 procent. 22,3 procent av kompletterande formuleringarna inkluderar en varning enligt standardformatet. Den kategori som revisorerna i minst utsträckning använder sig av är svårighetspåståenden eller omvänd formulering, som endast användes i 1,8 procent av fallen.

Appendix C

Kombinationsmatris

n=110	Likvidations- plikt	Personligen ifrågasätter	Standard vissa	Precis om- situation	Opersonligen ifrågasätter	Standard inga	Oprecis omsituation	Svårighet
<u>Standard formulering</u>	33 30 %	3 2,2 %	-	12 10,9 %	-	-	1 0,9 %	-
<u>Likvidations- plikt</u>	-	2 1,8 %	14 12,7 %	6 5,5 %	4 3,6 %	8 7,3 %	-	2 1,8 %
<u>Personligen ifrågasätter</u>	-	-	2 1,8 %	1 0,9 %	-	1 0,9 %	-	-
<u>Standard vissa</u>	-	-	-	8 7,3 %	-	-	1 0,9 %	-
<u>Precis omsituation</u>	-	-	-	1 0,9 %	2 1,8 %	4 3,6 %	-	2 1,8 %
<u>Opersonligen ifrågasätter</u>	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Standard inga</u>	-	-	-	-	-	-	2 1,8 %	1 0,9 %
<u>Oprecis omsituation</u>	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Svårighet</u>	-	-	-	-	-	-	-	-

Ovan visas en matris över de olika sätt som revisorerna har kombinerat olika typer av formuleringar, sammanlagt är det 110 varningar där kompletterande formuleringar förekommer. Vi kan exempelvis utläsa att den specifika kombination som förekommer flest gånger är att revisorn skrivit både en varning enligt standardformuleringen och kompletterat med att skriva att företaget är likvidationspliktigt.