

Magisteruppsats

Master's thesis – one year

Företagsekonomi

Business Administration

Svenska revisorers "going concern" utlåtanden

Förmedlar utlåtandet det som avses?

Steven Liu

Fatih Özcelik



Mittuniversitetet

MID SWEDEN UNIVERSITY

Campus Härnösand Universitetsbacken 1, SE-871 88. Campus Sundsvall Holmgatan 10, SE-851 70 Sundsvall.

Campus Östersund Kunskapens väg 8, SE-831 25 Östersund.

Phone: +46 (0)771 97 50 00, Fax: +46 (0)771 97 50 01.

MITTUNIVERSITETET

Institutionen för Samhällsvetenskap

Examinator: Anders.Nilsson@miun.se

Handledare: Peter.Ohman@miun.se

Författarens e-postadress: stli0700@student.miun.se
faoz0700@studen.miun.se

Utbildningsprogram: Ekonomprogrammet, 240 hp

Datum: 2011-05-31

SAMMANFATTNING

En fotbollsdomare har i uppgift att döma en match på ett oberoende sätt och dessutom göra så korrekta bedömningar som möjligt, detta förväntas av åskådarna. Likt en fotbollsdomare har revisorer ett antal uppgifter som de skall utföra vid en revision. Ett åtagande är att med så hög precision som möjligt bedöma ett företags förmåga att leva vidare som "going concern". Vid ett eventuellt utlåtande från revisorn angående "going concern" bör utlåtandet, ur ett intressentperspektiv, vara tydlig och därmed beslutsgrundande. Vår studie syftar till att beskriva och analysera svenska revisorers träffsäkerhet vad gäller rapportering av aktiebolag som gått i konkurs i Sverige. Vidare syftar studien till att identifiera och kartlägga om det finns en skillnad i revisorernas formuleringar vad gäller rapportering om företags förmåga att fortleva som "going concern". Vi har undersökt både den generella träffsäkerheten och revisorers "going concern" formuleringar utifrån klientens storlek, revisions- och konsultarvode, revisionsbyrå samt revisorns kön.

Studien är kvantitativ och materialet härrör från ett aktuellt forskningsprojekt vid Mittuniversitetet. Den data som vi fick ta del av bestod av samtliga konkurser inom landet för år 2010 med ett urval om 4718 aktiebolag. Vi finner i vår studie att svenska revisorer har varnat intressenterna med en träffsäkerhet om 17 procent. Vårt signifikanstest visar att erhållna revisions- och konsultarvode påverkar revisorerna vad gäller utfärdandet av varningen. Även vilken revisionsbyrå revisorn arbetar för påverkar träffsäkerheten. Vad gäller formuleringarnas tydlighet är de fördelade enligt följande: 48 procent tydliga varningar, 38 procent mellantydliga varningar och 14 procent otydliga varningar. Vårt signifikanstest visar att det bara är klientens storlek som påverkar "going concern" utlåtandet.

Vår slutsats är att revisorernas träffsäkerhet är oacceptabelt lågt och att svenska revisorer varierar sina "going concern" formuleringar i allt för stor utsträckning. Ett förslag för att bättre komma till rätta med dessa problem baseras på tre alternativa formuleringar som revisorerna kan använda sig av vid sin "going concern" rapportering.

Nyckelord: "Going concern", tydlighet, formulering, revision, revisor, klientstorlek, revisions- och konsultarvode, revisionsbyrå

ABSTRACT

A football referee has to judge a match in an independent manner and also make as accurate assessments possible; this is expected by the audience. Like a football referee an auditor has a number of tasks they must perform during an audit. One of the auditors' obligations is to with as much precision as possible assess a company's ability to survive as a going concern. A possible going concern opinion, should, from a stakeholder view, be clear so that decisions can be made. Our study aims to describe and analyze the Swedish auditors' accuracy in reporting of going concern, using data containing filed bankruptcies in Sweden. Furthermore, the study aims to identify if there is a difference in the auditors wording when reporting on the company's ability to survive as going concern. We have examined both the overall accuracy and the wording ambiguity based on client size, audit and consulting fees, accounting firm and auditor gender.

The study is quantitative and the data used was derived from a research project at the Mid Sweden University. The data that we received consisted of all bankruptcies in Sweden for the whole year of 2010 with a sample of 4718 companies. Our findings in the study show us that the Swedish auditors has an accuracy of 17 percent. The significance tests shows that the audit and non-audit fees affect the auditors regarding the issuance of going concern. Also the audit firm which the auditor is working for has an impact on the accuracy. Our results for the wording ambiguity is divided as follows: 48 percent of clear warnings, 38 percent of explicit warnings and 14 percent of obscure warnings. Our significance tests shows that it's only the client's size which affects the going concern statement.

Our conclusion is that the auditors' accuracy is unacceptably low and that Swedish auditors vary their "going concern" wording in too many cases. A proposal to better overcome these problems is based on three alternative formulations that auditors can use in their "going concern" reporting.

Keywords: Going concern, wording ambiguity, audit, auditor, client size, audit fee, non-audit fee, audit firm

FÖRORD

Det har varit en lång och mödosam process att sammanställa denna rapport. Vi vill framföra ett stort tack till vår handledare Peter Öhman som varit en hjälpande hand och bidragit med givande synpunkter. Vi vill även tacka den företagsekonomiska ämnesenheten i Sundsvall för den data vi fick ta del av.

Utan er hade inte denna uppsats varit möjlig att genomföra.

Tack!

Sundsvall den 31 maj 2011.

Steven Liu

Fatih Özcelik

INNEHÅLLSFÖRETECKNING

1. INLEDNING	1
1.1 BAKGRUND.....	1
1.2 PROBLEMDISKUSSION.....	1
1.3 SYFTE	4
2. TEORETISK REFERENSRAM	5
2.1 REVISIONENS UTGÅNGSPUNKTER	5
2.1.1 REVISIONENS SYFTE	5
2.1.2 REVISIONENS KVALITET.....	5
2.1.3 REVISORNS OBEROENDE.....	6
2.1.4 REVISIONSBERÄTTELSEN	6
2.2 REVISIONSPROFFESION, REVISIONSBYRÅ OCH REVISORER.....	7
2.2.1 REVISIONSPROFESSIONENS INRIKTNING	7
2.2.2 REVISIONSUPPDRAGENS ORGANISERING.....	7
2.2.3 REVISORNS UTSATTHET OCH TANKEMÖNSTER.....	8
2.3 "GOING CONCERN"	8
2.3.1 "GOING CONCERN" PROCESSEN.....	8
2.3.2 DEN SJÄLVUPPFYLLANDE PROFETIAN.....	9
2.3.3 "GOING CONCERN" VARNINGARNAS TYDLIGHET.....	10
2.3.4 RS 570.....	10
2.4 EN ANALYS MODELL OM REVISORERS "GOING CONCERN" BEDÖMNINGAR.....	11
2.4.1 KLIENTERNAS STORLEK	12
2.4.2 REVISIONSBYRÅERNAS ARVODE	13
2.4.3 REVISIONSBYRÅERNAS STORLEK.....	15
2.4.4 REVISORERNAS KÖN	16
3. METOD	17
3.1 VAL AV ANSATS OCH METOD.....	17
3.1.1 VAL AV ANSATS	17
3.1.2 VAL AV METOD	17
3.2 DATAINSAMLING OCH URVAL.....	17
3.3 KATEGORISERING AV VARNINGARNAS TYDLIGHET	18
3.3.1 TYDLIGA VARNINGAR.....	19
3.3.2 MELLANTYDLIGA VARNINGAR	20

3.3.3 OTYDLIGA VARNINGAR	21
3.4 KATEGORISERING AV FAKTORERNA.....	21
3.4.1 KATEGORISERING AV KLIENTERNAS STORLEK	21
3.4.2 KATEGORISERING AV REVISIONSBYRÅERNAS ARVODE	23
3.4.3 KATEGORISERING AV REVISIONSBYRÅERNAS STORLEK.....	24
3.4.4 KATEGORISERING AV REVISORERNAS KÖN	24
3.5 LITTERATURSÖKNING.....	25
3.6 DATAANALYS.....	25
3.7 TILLFÖRLITLIGHETSDISKUSSION.....	25
3.7.1 VALIDITET	25
3.7.2 RELIABILITET OCH REPLIKERBARHET.....	26
3.7.3 KÄLLKRITIK	26
4. EMPIRI.....	27
4.1 DEN ALLMÄNNA TRÄFFSÄKERHETEN.....	27
4.2 DEN ALLMÄNNA TRÄFFSÄKERHETEN I FÖRHÅLLANDE TILL VÅRA OBEROENDE FAKTORER	27
4.2.1 KLIENTERNAS STORLEK	27
4.2.2 REVISIONSBYRÅERNAS ARVODE	28
4.2.3 REVISIONSBYRÅERNAS STORLEK.....	29
4.2.4 REVISORERNAS KÖN	29
4.3 "GOING CONCERN" VARNINGARNAS TYDLIGHET.....	30
4.4 "GOING CONERN" VARNINGARNAS TYDLIGHET I FÖRHÅLLANDE TILL VÅRA OBEROENDE FAKTORER	31
4.4.1 KLIENTERNAS STORLEK	31
4.4.2 REVISIONSBYRÅERNAS ARVODE	31
4.4.3 REVISIONSBYRÅERNAS STORLEK.....	32
4.4.4 REVISORERNAS KÖN	33
5. ANALYS OCH DISKUSSION	34
5.1 TRÄFFSÄKERHETEN	34
5.1.1 DEN ALLMÄNNA TRÄFFSÄKERHETEN.....	34
5.1.2 OMSTÄNDIGHETER SOM KAN PÅVERKA DEN ALLMÄNNA TRÄFFSÄKERHETEN	34
5.1.3 FAKTORERNAS PÅVERKAN PÅ TRÄFFSÄKERHETEN.....	35
5.2 TYDLIGHETEN	38
5.2.1 "GOING CONCERN" VARNINGARNAS TYDLIGHET.....	38
5.2.2 UNDERKATEGORIER TILL FORMULERINGARNA	38

5.2.3 FAKTORERNAS PÅVERKAN PÅ "GOING CONCERN" VARNINGARNAS TYDLIGHET	39
6. SLUTDISKUSSION OCH SLUTSATS.....	42
6.1 SLUTDISKUSSION.....	42
6.2 SLUTSATS.....	44
6.3 PRAKTISKA IMPLIKATIONER	45
6.4 FÖRSLAG TILL FORTSATTA STUDIER.....	46
REFERENSLISTA	47
APPENDIX.....	56

TABELLFÖRTECKNING

Tabell 1: Tydlighetens fördelning med huvudgrupp och underkategori.....	18
Tabell 2: Definition enligt omsättning	22
Tabell 3: Definition enligt antal anställda.....	22
Tabell 4: Definition för revisionsarvode.....	23
Tabell 5: Definition för konsultarvode.....	23
Tabell 6: Definition för revisionsbyrå.....	24
Tabell 7: Definition för revisorns kön.....	24
Tabell 8: Generell träffsäkerhet vid "going concern" varningar.....	27
Tabell 9: Klientens storlek i förhållande till "going concern" varningar	27
Tabell 10: Revisionsarvodets storlek i förhållande till "going concern" varningar	28
Tabell 11: Konsultarvodets storlek i förhållande till "going concern" varningar	28
Tabell 12: Revisionsbyrå i förhållande till "going concern" varningar	29
Tabell 13: Revisorns kön i förhållande till "going concern" varningar	29
Tabell 14: Tydligheten hos utfärdade "going concern" varningar	30
Tabell 15: Utfall av underkategorierna	30
Tabell 16: "Going concern" varningarnas tydlighet i förhållande till klientens storlek	31
Tabell 17: "Going concern" varningars tydlighet i förhållande till revisionsarvodets storlek.....	31
Tabell 18: "Going concern" varningars tydlighet i förhållande till konsultarvodets storlek	32
Tabell 19: "Going concern" varningars tydlighet i förhållande till revisionsbyrå.....	32
Tabell 20: "Going concern" varningars tydlighet i förhållande till revisorns kön.....	33

FIGURFÖRTECKNING

Figur 1. En analysmodell som visar hur olika faktorer kan påverka revisorers "going concern" bedömningar.	11
--	----

1. INLEDNING

I detta avsnitt kommer vi att diskutera "going concern" problematiken. Ur denna problemdiskussion kommer vi att forma ett syfte vilken mynnar ut i tre delsyften.

1.1 BAKGRUND

Som en följd av att ägandet i allt större utsträckning separerades från den operativa ledningen infördes det ett krav på en revisor. Detta grundar sig i att separationen medförde att ägarna själva inte kunde delta i verksamheten och därmed inte kontrollera hur deras kapital förvaltades. Detta behandlas i agentteorin där det görs gällande att separationen ledde till att ägarna (principal) anlidade ledare (agenter) för sina företag (Macintosh, 1994; Jensen & Meckling, 1976). I teorin antas att alla människor är nyttomaximerare, vilket innebär att ägarnas avkastning inte per automatik maximeras (Choo & Tan, 2007; Donaldson & Davis, 1991). För att ägarna ska kunna försäkra sig om att deras kapital förvaltas på rätt sätt anlitas en revisor (Kahlil & Lawarrée, 1995). Detta leder till att även revisorn är en agent (Öhman, 2007) vars syfte är att säkerställa intressenternas rätt till tillförlitlig information (Gordon & Hammer, 1983).

I början handlade revisionen främst om att hitta bedrägerier i redovisningen, medan den numera handlar om att säkerställa och kvalitetssäkra den finansiella informationen i en årsredovisning (Flint, 1988). Enligt Öhmans (2007) modell om *informationsflöden och kvalitetssäkring* (se Appendix A) kan man förstå att årsredovisningen ska innehålla information som är till nytta för de redovisningsberättigade. Informationen ska vara opartisk (Solomons, 1991), samt ligga till grund som beslutsunderlag för intressenter (Gassen & Schweder, 2010; Gowthorpe & Amat, 2005). Detta blir ännu viktigare då användarna oftast utgår från att informationen i en årsredovisning är viktig (Burchell et al., 1980). Modellen illustrerar också hur revisorer inte kan granska all information, utan måste prioritera vilken information som ska kvalitetssäkras (Öhman, 2007).

Svenska revisorers granskning av informationen har på senare tid blivit präglad av internationell standardisering då det amerikanska regelverket förs över till Europa (Jönsson, 2005). Utvecklingen mot en allt mer integrerad internationalisering har medfört att svenska revisorer har att rätta sig efter revisionsstandarder som ISA (International Standards on Auditing). Även Europaparlamentet har framfört förslag till revisorsdirektiv där det framgår att alla lagstadgade revisioner bör utföras med utgångspunkt i allmänt accepterade internationella revisionsstandarder (Öhman, 2007).

1.2 PROBLEMDISKUSSION

I spåren av de senaste årens företagsskandaler, såsom Enron och WorldCom (Giroux, 2008), har allmänhetens förtroende för revisorerna tagit skada. Aktieägarna och placerarna led ekonomiska förluster och detta sammankopplades med revisorernas ageranden (Öhman, 2007). Trots att revisorerna borde ha upptäckt oegentligheterna i företagens årsredovisningar,

har de inte anmärkt på företagets förmåga att leva vidare som en "going concern" (jämför Martens et al., 2008).

Konceptet "going concern" återfinns både inom redovisning liksom revision. Den grundläggande redovisningsprincipen som återfinns i Årsredovisningslagen (ÅRL) innebär att företagets förmåga att överleva inte är begränsad i tid. Om principen inte kan tillämpas på grund av till exempel konkurs, måste tillgångarna värderas till ett nutida försäljningsvärde. Inom revision handlar "going concern" om att revisorn skall bedöma huruvida företagsledningen upprättat årsredovisningen baserat på antagandet om fortsatt drift. I praktiken innebär det att revisorn bedömer om företaget kan fortsätta sin verksamhet åtminstone tolv månader framåt (Anderson, 2010). Om revisorerna finner väsentliga osäkerhetsfaktorer eller betydande tvivel gällande företagets fortlevnad, åligger det således på revisorns ansvar att utfärda en "going concern" varning i revisionsberättelsen som syftar till att varna intressenterna. Denna varning betraktas som värdefull information (Campbell & Mutchler, 1988; Firth, 1978). Anvisningarna för huruvida en "going concern" varning ska utfärdas i Sverige återfinns i RS 570 (se vidare stycke 2.3.4).

Svenska revisorer anser att bedömningen av ett företags fortlevnadsförmåga är svår (Öhman, 2007). Chow et al. (1987) menar att denna uppgift är bland den svåraste uppgiften en revisor har i sitt arbete. Traditionellt sett har revisionsforskningen delat upp processen för utfärdandet av "going concern" varningar i två delar; för det första att revisorn kan upptäcka och övertyga sig själv om belägg för en varning föreligger, för det andra att revisorn har ett tillräckligt stort oberoende för att utfärda varningen (Arnedo et al., 2008; Ruiz-Barbadillo et al., 2004; Krishnan & Krishnan, 1996; Barnes & Huan, 1993; Mutchler, 1984).

Trots att "going concern" varningar är värdefull information för intressenterna, går det inte att sätta ett procentuellt mål för hur många av de företag som går i konkurs faktiskt ska få en "going concern" varning. Humphrey (2008) jämför en "going concern" varning med en fotbollsdomares prestation. Författaren menar att det inte är lika viktigt att döma "fouls" utanför straffområdet som inom det. Det innebär att åskådarna kräver att en domare gör fler korrekta bedömningar inom straffområdet än utanför. Tidigare internationell forskning (Geiger & Raghunandan, 2002; Mutchler et al., 1997; McKeown, 1991; Hopwood et al. 1989; Mutchler, 1984) visar att träffsäkerheten för "going concern" varningar var mellan 40-50 procent. Studenter från Mittuniversitetets samhällsvetenskapliga institution har skrivit uppsatser om ämnet. I dessa studier visar resultatet på en träffsäkerhet runt 13 - 16 procent, se exempelvis Westberg & Uhlin (2009). Det går dock inte att jämföra dessa studier då andra lagar och riktlinjer kan gälla internationellt.

Arnedo et al. (2008) finner det nödvändigt att lägga till ett tredje perspektiv i den tidigare nämnda "going concern" processen, nämligen formuleringens tydlighet. Detta menar författarna har en stor betydelse ur de redovisningsberättigades synvinkel. Studier av Gay et al. (1998), Lee (1994) och Humphrey et al. (1992) visar att revisorer kan ha ett ekonomiskt intresse i klienterna och att det kan resultera i att revisorerna inte alltid önskar att användarna

av den finansiella informationen förstår revisionsberättelsen på ett korrekt sätt. Detta kan vara en strategi för att undvika framtida ansvar utan att förlora klienten (Arnedo et al., 2008).

RS 570 tillhandahåller en standardformulering för hur en "going concern" varning kan formuleras i Sverige, men revisorer tillåts formulera egna uttryckssätt. Detta kan resultera i att varningarna blir olika tydliga. Arnedo et al. (2008) har klassificerat anmärkningarna i tre skolor; otydliga, mellantydliga och tydliga varningar. Anledningen till att varningar formuleras på ett otydligt vis kan bland annat vara att revisorn vill låta intressenterna själva dra slutsatser om huruvida företaget kan fortleva (jämför Gay et al., 1998; Lee, 1994; Humphrey et al., 1992).

Det kan finnas olika faktorer som kan påverka revisorns val angående "going concern" varningen. Revisionsuppdragets organisering i dess nuvarande form (standardisering) kan vara en faktor som påverkar beslutet då standardiserade revisioner inte är bra på att upptäcka sådana problem (jämför Öhman, 2007). En annan faktor som används i många studier är klientens storlek. Ruiz-Barbadillo (2004) och Carcello et al. (2000) menar att revisorns oberoende påverkas negativt desto större klienten är, vilket kan leda till att revisorn avstår från att ge en "going concern" varning. Det skulle också kunna leda till att en eventuell varning formuleras på ett otydligt sätt. Vissa forskare hävdar också att det inte bara är klientens storlek som påverkar oberoendet, utan också hur stora arvoden revisionsbyrån erhåller från en klient (Krishnan & Krishnan, 1996, McKeown et al., 1991). Även detta torde kunna leda till att en eventuell varning inte utfärdas, eller att den formuleras otydligt. Andra studier (Ryu & Roh, 2007; Francis & Krishnan, 1999) har kommit fram till att revisionsbyråer av olika storlek har tendenser att ha olika starkt oberoende. Arnedo et al. (2008) fann bland annat att större byråer hade en högre andel träffar vad gäller själva varningarna. Annan forskning riktar in sig på könets betydelse för bedömningar och beslut. Gold et al. (2009) indikerar att revisorns kön kan influera besluten som görs, där kvinnor generellt har ett försiktigare tillvägagångssätt än män (Byrnes et al., 1999). Detta ger oss incitament att undersöka om olika revisionsbyråer i Sverige och om revisorns kön har en påverkan på träffsäkerheten och hur tydliga "going concern" varningar företagen erhåller.

1.3 SYFTE

Utifrån problemdiskussionen har vi formulerat ett huvudsyfte:

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

För att kunna svara på vårt huvudsyfte har vi preciserat syftet och formulerat tre delsyften enligt följande:

- Att beskriva och analysera revisorers generella träffsäkerhet vid bedömningen av "going concern" för aktiebolag som gått i konkurs i Sverige.
- Att identifiera och klassificera revisorers "going concern" formuleringar och kartlägga om det finns en skillnad mellan olika revisorers sätt att formulera sig.
- Att kartlägga och analysera faktorer som påverkar revisorerna vad gäller deras rapportering och formulering avseende företagens förmåga att fortleva som en "going concern".

2. TEORETISK REFERENS RAM

Detta kapitel är uppdelat i två delar. I den första delen av referensramen presenterar vi grundläggande teori om revisionen och vad "going concern" är inom revision. Den andra delen bygger på en analysmodell vi utvecklat för studien. Modellen består av olika faktorer vi anser påverkar revisorernas "going concern" bedömningar. Vi kommer att presentera tidigare forskning om dessa faktorer och utifrån denna forskning formulerar vi hypoteser.

2.1 REVISIONENS UTGÅNGSPUNKTER

2.1.1 REVISIONENS SYFTE

Revisionen syftar till att ge kvalitetssäkrad finansiell information till intressenter som skall ligga till grund för ekonomisk beslutsfattande (jämför Gowthorpe & Amat, 2005). Den finansiella informationen skall kvalitetssäkras av en sakkunnig och oberoende revisor och skapa en trygghet för investerare och övriga intressenter om att årsredovisningen återspeglar verkligheten och att informationen är korrekt (jämför Sikka, 2009). En revisor kan dock inte granska all information utan måste prioritera vilken sorts information som i första hand skall granskas. Följaktligen erhåller intressenter två sorters information, kvalitetssäkrad och icke-kvalitetssäkrad (Öhman, 2007). Revisionen existerar på grund av att intressenterna inte själva kan ta fram och granska informationen i en årsredovisning på ett sätt som täcker deras behov (Flint, 1988).

Enligt Far är målet med revisionen att revisorn skall granska årsredovisningen, bokföringen och företagsledningens förvaltning. Detta för att denne skall kunna verifiera huruvida årsredovisningen har upprättats enligt tillämplig lag och om ansvarsfrihet för företagsledningen kan beviljas. Revisorns beslut om detta formuleras i en revisionsberättelse som har två former, ren eller oren. Oavsett i vilken form revisorn skriver sin revisionsberättelse, så är det viktigaste att revisionen håller en hög kvalitet.

2.1.2 REVISIONENS KVALITET

Kvalité är ett viktigt och centralt begrepp inom revisionssammanhang. Trots detta finns det få begrepp som är så löst i kanten som just kvalité (Westerdahl, 2005). Vad som utgör god kvalitet i revisionen är svårt att uppskatta eftersom revisionen är svårdefinierad och dess kunskapsgrund är ostadig (Power, 1997). Enligt Bergman och Klefsjö (2001) handlar kvalitet om att tillfredställa, eller ännu hellre överträffa, klienters förväntningar. Utifrån Öhmans (2007) modell om informationsflöden och kvalitetssäkring, kan man utgå från att de redovisningsberättigades förväntningar i alla fall bör tillfredställas för att revisionens kvalitet skall kunna anses vara god. I det avseendet bör revisorn revidera sådant som är av intresse för de redovisningsberättigade (jämför Öhman, 2005).

Då ett företag har flera olika intressenter, betyder detta att revisionskvalitet handlar om "olika saker för olika människor" (Wooten & Colson, 2003). Detta leder till att revisorerna måste prioritera vad de skall revidera för att tillfredställa så många intressenter som möjligt. För att

lyckas med detta och åstadkomma en god revisionskvalitet, legitimitet och upprätthålla ett gott renommé, måste revisorer fokusera på att göra ”rätt saker” samtidigt som de gör ”saker rätt” (jämför Öhman, 2007).

2.1.3 REVISORNS OBEROENDE

Oberoendet har en stor betydelse och är ett fundamentalt begrepp för hela revisionsprofessionen (jämför Wolf et al., 1999). Wolf et al. menar att resultatet av en revision varken är revisionsberättelsen eller undersökningen i sig, utan snarare försäkran för de redovisningsberättigade att företagens årsredovisningar är tillförlitliga. För att uppnå denna tillförlitlighet är det viktigt att de externa intressenterna skall uppfatta revisorn som oberoende (Wolf et al, 1999), alltså *synbart oberoende* (Olazabal & Almer, 2001). Utan det synbara oberoendet blir revisionsberättelsen inget annat än en annons för företaget och därmed verkningslös. Då spelar det ingen roll om revisorn i fråga var *faktiskt oberoende*, som innebär att revisorns moral i ett uppdrag inte påverkas och riktar sig mot revisorns egen uppfattning om sin förmåga att utföra sitt uppdrag på ett tillfredsställande sätt (Diamant, 2004). Det är dock svårt för intressenter att avgöra huruvida revisorn varit faktiskt oberoende vid revisionen, på grund av dess mentala och psykologiska karaktär (Arruñada, 1999).

Då det är klienten som betalar revisorn för dess tjänster (jämför Öhman, 2007; Häckner, 2005; Bazerman et al., 1997), har de också makten att byta revisor vid behag, också känt som *opinion shopping* (jämför Jönsson, 2005; Venuti, 2004). Detta förhållande som existerar mellan revisor och klient underminerar revisorernas oberoende (Wolf et al., 1999), då det är omöjligt för revisorer att förhålla sig oberoende på grund av psykologiska faktorer (Bazerman et al., 1997). Detta gör att revisorn hamnar i en beroendeställning (Briloff, 1990). Forskare som går djupast i sin kritik jämför en reviderad klient med en anklagad som skulle få välja och betala domare, åklagare och jurymedlemmar och dessutom ha makten att byta ut dessa (Häckner, 2005; Bazerman et al., 1997).

Det finns forskningsrapporter (Krishna et al., 2010; Bazerman et al., 1997) med empiriska bevis där de finner att relationer mellan revisorer och klienter som är ansträngda, också kan leda till att klientens påtryckningar kan hota revisorernas oberoende. Umar & Anandarajan (2004) för liknande tankar och menar att oberoendet påverkas av hur väl revisorer lyckas stå emot påtryckningar från klienterna. Författarna hävdar att utbildning för revisorerna skulle kunna hjälpa de att motstå påtryckningarna och utveckla mekanismer som kan lösa denna intressekonflikt.

2.1.4 REVISIONSBERÄTTELSEN

I RS 709 finns det bestämmelser om hur en revisionsberättelse skall utformas. Revisorn skall vid upprättandet av en ren revisionsberättelse följa standardutformningen. Om revisorn väljer att avvika från standardutformningen och ge en anmärkning, blir revisionsberättelsen oren. Alla anmärkningar som görs i revisionsberättelsen skall på något typografiskt sätt avvika från den övriga texten för att användaren snabbt skall uppmärksamma anmärkningarna (Far, 2004). Dock kan inte revisionsberättelsen utan typografiska avvikningar ses som en garanti

för att allt i ett företag står rätt till, eftersom all information inte har kvalitetssäkrats av revisorn (jämför Öhman, 2007).

Det finns olika anledningar till varför ett företag kan få en oren revisionsberättelse. I en tidigare studie (Hasselberg et al., 1995) har forskarna använt sig av en allvarlighetskala för att avgöra vilka sorters anmärkningar som anses vara av mer allvarlig karaktär jämfört med de andra. En ”going concern” varning är en anmärkning som leder till en oren revisionsberättelse (Martens et al., 2008). Laitinen och Laitinen (1998) går ett steg längre och menar att en oren revisionsberättelse i sig kan ses som en varningssignal för företagets fortlevnadsförmåga.

2.2 REVISIONSPROFFESION, REVISIONSBYRÅ OCH REVISORER

2.2.1 REVISIONSPROFESSIONENS INRIKTNING

Under 80- och 90-talet infördes olika åtgärder som svar på de skandaler som grasserade under 70-talet (Zeff, 2003). Till följd av dessa åtgärder ökade konkurrensen mellan revisionsbyråerna, en konkurrens som håller i sig än idag (jämför Öhman, 2007). Revisionsprofessionens inriktning förändrades också och revisionskulturen slogs ut då en praktisk logik tog överhanden (jämför Jönsson, 2005). Debiterbar tid blev det nya måttet på framgång och fokuseringen på revisionens kvalitet tappades bort i processen (jämför Westerdahl, 2005; Häckner, 2005). Då det är kunden som genererar intäkter för revisionsbyråerna, är det revisorernas uppgift att tillgodose deras önskemål (Westerdahl, 2005). Den hårda konkurrensen mellan byråerna drev fram ett kostnadstänkande som i sin tur gjorde att man skapade olika sätt att standardisera revisionsprocessen, dels för att göra granskningen effektiv i termer av timförbrukning, dels för att minimera risken för skadeståndsanspråk (Jönsson, 2005).

Idag försöker revisionsbyråerna oftast sälja konsulttjänster till de företag de reviderar för att öka sina intäkter. Detta kan enligt Häckner (2005) och Umar och Anandarajan (2004) hota revisorernas oberoende. Det nya idealet som idag styr revisionsbyråerna har kommit att bli en kostnadsorientering som kräver mer revision på färre timmar (Jönsson, 2005). Den tidspress som denna kostnadsorientering förorsakar revisorerna, medför att revisionskvaliteten inte alltid håller önskvärd nivå (jämför Willet & Page, 1996).

2.2.2 REVISIONSUPPDRAGENS ORGANISERING

Sedan 80-talet och än idag, förs det en debatt kring något som benämns ”structure vs judgement” där ”structure” innebär objektiv formalisering och ”judgement” subjektiva bedömningar. Debatten belyser revisionens dubbelbottnade natur, hur revisionsverksamheten utgår från revisorns erfarenhet och kunskap samtidigt som den till stor del styrs av regler och riktlinjer. Revisorns personliga erfarenhet och kunskap för att interpretera redovisningsinformation från unika revisionssituationer utgör också revisorns subjektiva bedömningar (Öhman, 2007). Revisionsbyråer som med en förhållandevis högre ”judgement” implementering i sin revision, är mindre toleranta mot inkomstmanipulationer (Smith et al.,

2001). Checklistor är ett exempel på en systematisk och förutbestämd revisionsprocess och utgör grunden i den objektiva formaliseringen (Cushing & Loebbecke, 1986). Dessutom hävdar Anandarajan et al. (2008) att arbetet med checklistor inte utvecklar revisorns kompetens när det gäller ”going concern” bedömningar. Ett allt för stort fokus kan förorsaka att själva dokumentationen av revisionen blir viktigare än granskningen i sig (jämför Eklöv, 2001; Francis, 1994). Framförallt är det influenser från USA och ökad konkurrens mellan revisionsbyråerna som drev fram ett kostnadstänkande och därmed mer ”structure”. Professionaliteten fick följaktligen ge vika för affärsmannaskapet där den standardiserade revisionsprocessen visade sig vara dålig på att upptäcka bedrägerier eller avvikelser från standardsituationer såsom ”going concern” bedömningar (jämför Jönsson, 2005).

2.2.3 REVISORNS UTSATTHET OCH TANKEMÖNSTER

Revisorn bär ett ansvar gentemot flera intressenter och har av den anledningen en utsatt position (Öhman, 2007). Formellt sett så är det de redovisningsberättigade som ska utse revisorn, men i praktiken är det företagsledningen som utser revisorerna. Det innebär att revisorerna tjänar båda parterna. Därutöver påverkas revisorerna av sina relationer med företrädare för såväl revisorsprofessionen liksom revisionsbyrån (Öhman, 2005). Med dessa påtryckningar i åtanke är det föga förvånande att revisorn känner en viss osäkerhet och utsatthet (Umar & Anandarajan, 2004). Detta påverkar hur revisorerna tänker (Tschudi, 2005) och gör att revisorerna hellre reviderar historiska och fragmentariska objekt, för att reducera sin egen osäkerhet, än den framtidsorienterade och rikhaltiga informationen som ju också anses vara den mest relevanta för intressenter (Öhman, 2007). Detta beror på att de historiska objekten är lättare att revidera eftersom de formella regelverken hanterar denna typ av revision på ett detaljerat sätt. Resultatet blir en omfattande dokumentering för att revisorerna ska kunna tillhandahålla sig själv med bevis som intygar att man följt de regler och riktlinjer som finns (jämför Eklöv, 2001; Pentland, 1993).

2.3 ”GOING CONCERN”

2.3.1 ”GOING CONCERN” PROCESSEN

Om revisorerna finner väsentliga osäkerhetsfaktorer eller betydande tvivel gällande företagens fortlevnad, åligger det på revisorns ansvar att utfärda en ”going concern” varning som syftar till att varna intressenterna. Denna varning betraktas som värdefull information av intressenterna (Campbell & Mutchler, 1988; Firth, 1978).

Vanligt förekommande indelningar av felaktiga ”going concern” bedömningar i tidigare forskningsrapporter är *Typ I* och *Typ II* fel (Geiger & Raghunandan, 2002; McKeown et al., 1991; Hopwood et al., 1989). När en revisor har utfärdat en ”going concern” varning utan att bolaget i fråga gått i konkurs har ett *Typ I* fel uppstått. *Typ II* fel inträffar när bolaget går i konkurs utan att revisorn utfärdat ett utlåtande angående ”going concern” (Geiger et al., 2005; Hopwood et al., 1989). Båda dessa fel kan få allvarliga påföljder, inte bara för revisionsbyrån, utan också för hela revisionsprofessionen. Vid ett *Typ I* fel riskerar revisorn att förlora klienten (Lai, 2009; Carey et al., 2008), medan ett *Typ II* fel kan ge än allvarligare

ekonomiska konsekvenser i form av rättstvister och dåligt rykte (Krishna et al., 2010; Geiger et al., 2005).

Carey et al. (2008) har sammanställt tidigare studier (Geiger & Raghunandan, 2002; Mutchler et al., 1997; McKeown, 1991; Hopwood et al., 1989; Mutchler, 1984) inom området ”going concern” och kommit fram till att mellan 40-50 procent av konkurserna har föregåtts av en ”going concern” varning. De finner också att mellan 80-90 procent av alla företag som får en ”going concern” varning inte går i konkurs. Westberg och Uhlins (2009) studie visade å andra sidan att endast 12-13 procent av konkurser i Sverige föregåtts av en varning.

Humphrey (2008) jämför revisorernas uppgift att bedöma ”going concern” med en fotbollsdomare åliggande att döma en straffspark för matcher under en säsong. Det viktigaste för en domare är att göra korrekta bedömningar vid ”fouls” inom straffområdet, medan fouls utanför inte är lika viktiga. Syftet med denna parallell är att skildra det faktum att det inte går att förvänta sig en 100 procentig precision i bedömningen av varken en straffspark eller ett ”going concern” utlåtande. Följaktligen kan man dock påstå att, liksom åskådarna förväntar sig att en fotbollsdomare gör fler korrekta bedömningar inom straffområdet, så kan även intressenterna förvänta sig att revisorerna har en hög, men inte absolut, precision i ”going concern” bedömningarna.

Skillnaden mellan vad intressenter förväntar sig att revisorerna skall åstadkomma och vad revisorerna anser kan krävas från dem, resulterar i ett begrepp som kallas förväntningsgap (Öhman, 2007, Koh & Woo, 1998). Revisorerna anser att det som kan krävas av dem vad gäller ”going concern” problematiken är att de endast kan intyga företagets förmåga att fortleva med rimlig säkerhet (Ruiz-Barbadillo et al., 2004). Intressenterna å andra sidan kräver en garanti om att företaget skall fortleva om inget annat har rapporterats från revisorerna (Öhman, 2005). Vidare klarlägger Shaikh & Talha (2003) att allmänheten förutsätter att revisorn ska göra riktiga ”going concern” bedömningar medan revisorerna kan hävda att informationen inte var tillgänglig vid upprättandet av revisionsberättelsen.

2.3.2 DEN SJÄLVUPPFYLLANDE PROFETIAN

Revisorer kan ibland tveka att ge ett företag ett utlåtande angående ”going concern”, då det kan bli en så kallad självuppfyllande profetia (Venuti, 2004). Innebörden av profetian är att kreditgivare och andra intressenter får ett lägre förtroende för företaget efter varningen. Följderna kan bli att företaget får svårt att få in nytt kapital och att kostnaden för befintligt kapital ökar (jämför Bhimani et al., 2009). ”Going concern” varningen kan alltså påskynda konkursen för ett företag som redan har problem.

Revisorns oberoende kan påverkas vid ”going concern” utlåtanden om det föreligger risk för eventuella förluster i form av arvoden, antingen om företaget byter revisionsbyrå eller om företaget går i konkurs (Venuti, 2004). Denna rädsla får revisorer att tänka efter innan de utfärdar en ”going concern” varning (Citron & Taffler, 1992). Det finns dock studier som visar att det inte finns några belägg för den självuppfyllande profetian (Citron & Taffler, 2001; Citron & Taffler, 1992). I studien från 2001 visade Citron och Taffler att tre av fyra

företag ändå kunde införskaffa nytt kapital trots en ”going concern” varning. De fann således inga empiriska bevis för profetian, utan menar att en varning snarare har en positiv effekt och främjar aktiviteter för att rädda företaget. Författarna gör gällande att anledningen till att revisorer sällan ger utlåtanden angående ett företags fortlevnadsförmåga oftast beror på att revisorerna själva tror på profetian.

2.3.3 ”GOING CONCERN” VARNINGARNAS TYDLIGHET

I en studie av Arnedo et al. (2008) från Spanien kom forskarna fram till att revisorer formulerar ”going concern” varningar olika tydligt, trots att det enligt lag skall formuleras på ett bestämt vis. I studien delade de upp varningarna i otydliga, medeltydliga och tydliga varningar. Författarna försökte finna olika variabler som kunde förklara varför varningarna formulerades olika, men kunde inte finna något empiriskt stöd för detta. De fann däremot att stora revisionsbyråer utfärdade varningar i större utsträckning än de små, men att samtliga revisionsbyråer utnyttjade den tilltagna flexibiliteten oavsett storlek. Arnedo et al. menar att man måste stärka mekanismer för att minska revisorers tendens att formulera varningar olika tydligt, då enbart standarder inte verkar vara tillräckliga.

En annan studie i USA (Carcello et al., 2003) beskriver konflikten mellan inhemska och internationella standarder. En standard i USA förbjuder otydliga ”going concern” varningar med villkor i varningen, medan en internationell standard inte reglerar dessa omständigheter. Detta har lett till att revisorer i USA ändå skriver varningar med villkorat språk. De fann i sitt resultat att: (1) revisionsberättelser med en ”going concern” varning med villkorat språk oftast relaterade till finansiella eller kapitalproblem; (2) reglerarna oroar sig för huruvida klientpress kan påverka revisorerna att använda mjukare ord; och (3) företag som erhöll en varning i standardformulering, har en större sannolikhet att gå i konkurs än företag som erhöll en varning med villkorat språk. Enligt författarna kan en lagstiftning som tillåter ett mer flexibelt språk tillåta revisorn att förklara situationen och motivera sitt beslut, samtidigt som det kan leda till att revisorerna missbrukar flexibiliteten till klienternas fördel. Detta kan dock innebära att revisorer formulerar varningen på ett sådant vis att den blir svår för intressenter att förstå informationen på ett korrekt sätt (Gay et al., 1998; Lee, 1994; Humphrey, 1992).

2.3.4 RS 570

I Sverige har revisionsstandarden RS 570 kommit till med den internationella standarden ISA 570 som utgångspunkt. Standarden ger revisorer vägledning om deras ansvar och hur bedömningen av företagets fortlevnad skall göras (FAR Samlingsvolym, 2010). Ett utelämnande av en ”going concern” varning kan dock inte ses som en garanti för företagets fortlevnad, då revisorer, lika lite som andra människor, kan sia i framtiden (jämför Hayes et al., 2005).

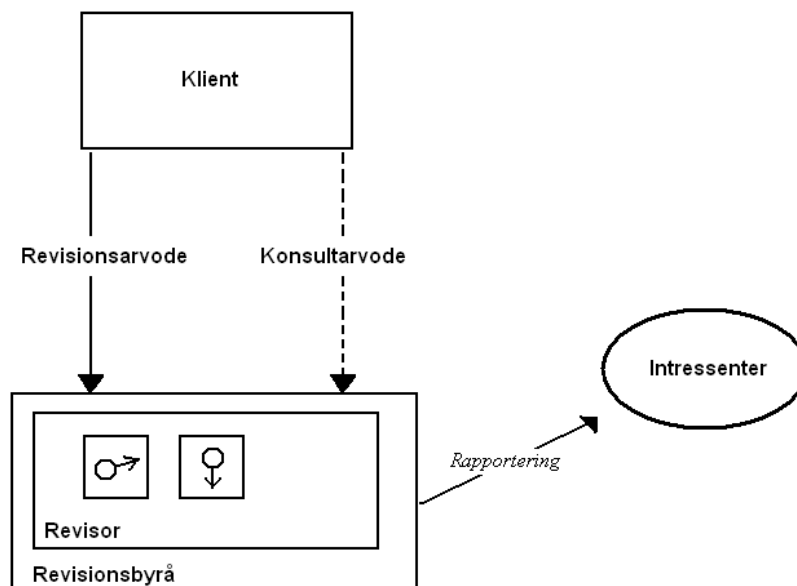
Företagsledningen skall varje år göra en bedömning angående företagets förutsättningar att fortleva åtminstone ett år i framtiden (Carcello et al., 2003). Eftersom antagandet om fortsatt drift är en grundläggande princip vid upprättandet av årsredovisningen, måste företagsledningen ta ställning till detta, även om det inte är ett uttryckligt krav. Om revisorn

upptäcker händelser eller förhållanden som utgör en potentiell risk för företagets fortlevnad, krävs det att revisorn får skriftliga uttalanden från företagsledningen (FAR Samlingsvolym, 2010).

Även om RS 570 tillhandahåller en standardformulering, är det inget krav att revisorerna använder denna. Detta har lett till att revisorer formulerar sina ”going concern” varningar på många olika sätt, vilket lett till att varningarna är olika tydliga (jämför Arnedo et al., 2008).

2.4 EN ANALYS MODELL OM REVISORERS ”GOING CONCERN” BEDÖMNINGAR

Många tidigare studier har använt olika faktorer som påverkar en revisors ”going concern” bedömningar (exempelvis Basioudis et al, 2008; Geiger & Rama, 2003; Carcello et al., 2000; Citron & Taffler, 1992; McKeown et al., 1991; Mutchler, 1986). Med utgångspunkt i tidigare forskning har vi utvecklat en modell med faktorer vi valt ut. Modellen visar hur de olika faktorerna hänger samman vid ”going concern” bedömningar.



Figur 1. En analysmodell som visar hur olika faktorer kan påverka revisorers ”going concern” bedömningar.

Klienten är en central del i modellen då det är dessa som förser revisionsbyråerna med dess inkomst (jämför Häckner, 2005). Inkomsten kan bestå av två kategorier; inkomster från revisions- respektive konsultarvoden. Flera forskare (Basioudis et al., 2008; Geiger & Rama, 2003; Craswell et al., 2002) hävdar att revisorernas oberoende på ett eller annat vis påverkas av arvodenas storlek. I de fall där revisorn inbringar arvoden av båda kategorierna kan man också tala om att revisorn har dubbla roller (Svanström, 2004), där revisorn agerar både som revisor och konsult. Då inte alla bolag köper konsulttjänster av revisionsbyråerna har vi illustrerat detta genom en streckad linje. Revisionsbyrån som erhåller arvoden kan också påverka revisorns beslut. Forskningen har visat tvetydliga resultat där forskarna (Boone et al., 2010; Geiger & Rama, 2006; Ruiz-Barbadillo, 2004) främst använt revisionsbyråns storlek

som en variabel. Storleken kan påverka revisorns oberoende och därmed också förmågan att utfärda en "going concern" varning. Forskning inom andra områden har visat att män respektive kvinnor agerar olika i samma situationer och menar att detta beror på att respektive kön har olika tankesätt (Gold et al., 2009; O'Donnell & Johnson, 2001).

2.4.1 KLIENTERNAS STORLEK

Studier (Basioudis et al., 2008; Geiger & Rama, 2003; Geiger & Raghunandan, 2001, Mutchler, 1986) visar att det finns ett negativt samband mellan klientens storlek och revisorernas benägenhet att ge en anmärkning på företagets förmåga att fortsätta som en "going concern" och därmed revisorernas oberoende (Ruiz-Barbadillo et al., 2004; Carcello et al., 2000; McKeown et al., 1991). Studierna visar att desto större klient, desto mindre är sannolikheten att revisorn anmärker på företagets fortlevnadsförmåga trots att omständigheterna visar motsatsen. Detta kan bero på att revisorn känner press från klienter som inbringar stora inkomster (jämför Krishna et al., 2010; Umar & Anandarajan, 2004; Bazerman et al., 1997) och att ett "going concern" utlåtande skulle kunna innebära en förlust av nuvarande och framtida arvoden. Denna press ökar med klientens storlek (Ruiz-Barbadillo, 2004) och mindre klienter löper därmed större sannolikhet att få en oren revisionsberättelse (Laitinen & Laitinen, 1998). Arnedo et al. (2008) argumenterar för att revisorer väljer att utforma en "going concern" varning på ett flexibelt sätt, för att lättare kunna kommunicera varningen med intressenter. Däremot menar författarna att detta är osannolikt och att revisorerna istället utformar varningarna på olika sätt på grund av påtryckningar från klienten. Vidare innebär det att revisorer som är oeniga med företagsledningen, hellre ger en otydlig varning än att inte ge någon varning överhuvudtaget då det kan ha större konsekvenser om företaget i fråga går i konkurs.

Reynolds & Francis (2000) fann inget stöd för att större klienter skulle behandlas mer fördelaktigt än små företag när det gäller "going concern" bedömningar. Detta beror på större konsekvenser vid eventuella rättstvister, och visar att revisorerna hellre värnar om sitt rykte.

Enligt Basioudis et al. (2008) har stora företag lättare att dämpa finansiella svårigheter än mindre företag, då sannolikheten är att stora företag har egna ekonomiavdelningar som kan hålla god ordning. Det är därför lättare att upptäcka ekonomiska problem hos mindre företag vilket resulterar i att de får en större andel anmärkningar. Dessa resultat stöds också av tidigare rapporter (McKeown et al., 1991; Palmrose, 1986).

Det finns tvetydigheter huruvida klientens storlek påverkar bedömningarna på företagets fortlevnad. Många forskare hävdar dock att oberoendet faktiskt påverkas av klientens storlek. Med utgångspunkt i dessa forskares resultat formulerar vi vår hypotes:

H1a: *Ju större klient, desto mindre är sannolikheten att revisorn utfärdar en "going concern" varning.*

H1b: *Ju större klient, desto otydligare "going concern" varningar.*

2.4.2 REVISIONSBYRÅERNAS ARVODE

Revisorer kan enligt FAR:s revisionsbok (2004) komma att agera i två olika roller, den renodlade respektive den utvidgade revisorsrollen. Den renodlade revisorsrollen är lagstadgad genom ABL och revisorslagen, där revisorn ger rådgivning i anslutning till revisionen (Svanström, 2004). Den utvidgade rollen grundar sig i vad klienterna anser sig behöva och har en karaktär av fristående rådgivning där klienten förlitar sig på revisorns kompetens och erfarenhet. Både klienten och revisionsbyrån kan ha ett intresse i att byrån även erbjuder fristående rådgivning då detta leder till kostnadseffektivitet i revisionen (Arruñada, 1999).

Revisionsarvode

Av naturliga skäl så krävs det med stor sannolikhet mer revisionsarbete i ett företag där det finns tvivel om "going concern" än välmående bolag. Vidare innebär det att det blir högre revisionsarvoden för företag med finansiella problem (DeFond et al., 2002; Firth, 2002). Då företagen lider av finansiella problem kan det leda till att bolagen blir mer benägna till att använda tvivelaktiga redovisningsmetoder och försöka maskera dåligt resultat. Detta är något revisorer kan vara medvetna om och därför gör en mer omfattande granskning vilket leder till högre revisionsarvoden (Firth, 2002).

Det finns olika teorier för hur ett offentliggörande av revisionsarvodet påverkar revisorns oberoende. DeAngelo (1981) gör gällande att offentliggörandet av arvodet inte kommer påverka oberoendet. Dye (1991) hävdar å andra sidan att publiceringen har ett positivt samband med revisorns oberoende. Vidare får även Lai (2009) samma resultat och fann i sin studie empiriska bevis för att publiceringen av revisionsarvodet ökar revisorernas oberoende.

DeFond et al. (2002) kom fram till att det inte finns något samband mellan revisionsarvodet och revisorers förmåga att anmärka på "going concern". Craswell et al. (2002) och Ashbaugh et al. (2003) fann däremot att revisorns oberoende kan påverkas negativt av revisionsarvodets storlek, medan Chan (2009), Basioudis et al. (2008), Geiger och Rama (2003) och Vanstraelen (2002) fann att sannolikheten för att revisorn utfärdar en anmärkning på "going concern" ökar med revisionsarvodet. Boone et al. (2010) menar att revisionskvaliteten ökar med just förmågan att utfärda en "going concern" varning. Utifrån detta kan man utgå från att revisionskvaliteten ökar i korrelation till revisionsarvodet (jämför Boone et al., 2010). Detta torde också innebära att ju längre tid revisorerna har till revisionen, desto tydligare formulerar de sin "going concern" varning.

H2a: *Ju högre revisionsarvode, desto större andel träffar på "going concern".*

H2b: *Ju högre revisionsarvode, desto större andel tydliga "going concern" varningar.*

Konsultarvode

Tjänsteutbudet hos revisionsbyråer har utökats väsentligt och det har medfört att intäkterna från dessa nya tjänster spelat en allt större roll för byråerna (Sutton, 1997). Tidigare års företagsskandaler har resulterat i att kritik har riktats mot revisorernas position, i synnerhet med de dubbla rollerna (jämför Svanström, 2008). Kritiken har i synnerhet baserat sig på att revisorerna åsidosätter grundläggande krav på oberoendet i jakt på de lukrativa rådgivningsuppdragen (Reynolds et al., 2004). Det finns en oro hos reglerarna globalt att revisorernas oberoende kan komma att påverkas på grund av icke revisionsbaserade tjänster (Ashbaugh et al., 2003; Geiger & Rama, 2003; DeFond et al., 2002). DeFond et al. (2002) menar att konsekvensen av dessa tjänster får reglerarna att oro sig över två effekter, den ena är att revisorn blir ekonomisk beroende och den andra effekten sätter revisorn i viktiga ledningsroller som kan innebära potentiella svårigheter att granska transaktionerna. Basioudis et al. (2008) och Geiger och Rama (2003) menar att oron blir än mer påtaglig när det gäller förmågan att ge en "going concern" varning, då det kan få revisorns oberoende att svikta till klienternas fördel (jämför Citron & Taffler, 1992). Det finns dock krafter som motverkar detta, i form av incitament för att behålla ett gott rykte och på så sätt undvika badwill (Duh et al., 2007; DeFond et al., 2002; Watts & Zimmerman, 1983), och rädsla för skadestånd i rättegångstvister (Palmrose, 1988).

Forskare (Geiger & Rama, 2003; DeFond et al., 2002) hittar inget samband för att konsultarvoden har någon påverkan på revisorers förmåga att ge en "going concern" varning. Det finns dock forskning (Basioudis et al., 2008) som visar på ett samband och menar att sannolikheten att få en anmärkning på företagets fortlevnad minskar vid högre konsultarvoden. Omvänt finns det forskning (Reckers & Robinson, 2007) som menar på att sannolikheten att få en anmärkning på "going concern" ökar ju högre konsultarvoden byråerna får in. Ett sådant samband styrker antagandet att icke revisionsbaserade tjänster kan öka kunskapen om klienten och till följd därav, också sannolikheten att problem upptäcks (Lennox, 1999). Vidare menar Kinney et al. (2004) att kunskap förvärvad genom konsultation kan spilla över till revisionen och därmed göra den effektiv.

Mycket av forskningen indikerar att konsultarvodet kan ha en påverkan på revisorernas oberoende, då det ökar revisorernas beroende av klienten. Detta bör lämpligen innebära att revisorernas oberoende minskar och att de av den anledningen väljer att ge en otydligare varning än ingen alls, för att kunna behålla klienten (jämför Arnedo et al., 2008). Utifrån detta resonemang formulerar vi vår hypotes:

H3a: *Ju högre konsultarvoden, desto lägre andel träffar på "going concern".*

H3b: *Ju högre konsultarvoden, desto lägre andel tydliga varningar "going concern" varningar.*

2.4.3 REVISIONSBYRÅERNAS STORLEK

Många tidigare studier visar på att det finns ett samband mellan revisionsbyråns storlek och kvaliteten på revision, där de internationellt stora revisionsbyråerna anses ha en högre kvalitet på sina revisioner i jämförelse med små revisionsbyråer (Boone et al., 2010; Francis et al., 1999; Teoh & Wong, 1993), då de gör mindre fel i jämförelse med de mindre byråerna (Geiger & Rama, 2006). Detta kan enligt tidigare studier (Ruiz-Barbadillo, 2004; DeAngelo, 1981) bero på att större revisionsbyråer har större incitament att upprätta korrekta rapporter då de har mer att förlora i fråga om renommé, och att större revisionsbyråer kan upprätthålla ett större oberoende (Ruiz-Barbadillo, 2004). Geiger och Rama (2006) fann också i sin studie att Big 4-byråerna var bättre på att anmärka på företagets fortsatta drift, även om de stora byråerna utnyttjar tvetydiga formuleringar vad gäller själva varningen lika mycket som de små byråerna (Arnedo et al., 2008).

Det finns dock många studier som finner olika resultat i detta område. Francis och Krishnan (1999) fann att de stora revisionsbyråerna utfärdar en högre andel orena revisionsberättelser. Det finns också skillnader mellan hur revisorer från stora respektive mindre revisionsbyråer påverkas av företagsskandaler (Fargher & Jiang, 2008). Å andra sidan finns det studier (Geiger et al., 2005; Citron & Taffler, 1992) som inte finner några samband mellan revisionsbyråernas storlek och dess benägenhet att anmärka på företagets fortlevnad. Carcello et al (2000) finner dock att ju mindre revisionsbyrå desto större påverkan har klientens storlek på förmågan att ge en "going concern" varning.

Det finns således studier som uppnått olika resultat. Det är dock fler studier som argumenterar och visar att med större revisionsbyrå, följer också högre kvalitet på revisionen än tvärtom. Liksom Arnedo et al. (2008) utgår vi från att större revisionsbyråer förväntas utfärda fler "going concern" varningar och använda ett tydligare språk.

H4a: *Revisionsbyråerna i Big 4 har en större andel träffar på "going concern" än vad övriga revisionsbyråer har.*

H4b: *Revisionsbyråerna i Big 4 har en större andel tydliga "going concern" varningar än vad övriga revisionsbyråer har.*

2.4.4 REVISORERNAS KÖN

Gold et al. (2009) indikerar på att revisorns kön kan vara en väsentlig faktor för hur bedömningen faller ut. Kvinnor har generellt sett ett försiktigare tillvägagångssätt i jämförelse med män (Byrnes et al., 1999). Andra undersökningar visar också att män och kvinnor bearbetar information på olika sätt, vilket leder till olika beteenden i olika situationer (O'Donnell & Johnsson, 2001). Detta grundar sig enligt Roxas & Stoneback (2004) i att män söker framgång i en konkurrenstät omgivning och har en större tendens att bryta mot regler och lagar. Kvinnor å andra sidan har en större benägenhet att följa de rekommendationer som finns, då de lägger större vikt på att utföra uppgifter bra och på ett harmoniskt sätt. Gold et al. (2009) har dock funnit att både manliga liksom kvinnliga revisorer har ett svagare oberoende inför manliga klienter. Kvinnor blev dessutom mer influerade av manliga klienter och mindre influerade av kvinnliga klienter i jämförelse med manliga revisorer.

Det finns således studier som menar på att det finns en skillnad mellan hur manliga respektive kvinnliga revisorer presterar och beter sig. Gold et al. (2009) trycker på vikten av att uppmärksamma och skilja på könsstereotyper och dess potentiella effekt på revisorernas prestation. Det förefaller alltså som att man kan skilja på olika grupper av revisorer, bland annat kön (Öhman, 2007). Utifrån detta har vi formulerat följande hypoteser:

H5a: *Kvinnliga revisorer är mer benägna att ge en "going concern" varning än manliga revisorer.*

H5b: *Kvinnliga revisorer utfärdar tydligare "going concern" varningar än manliga revisorer.*

3. METOD

I detta avsnitt beskriver vi hur vi gick tillväga för att samla information, hur vi gjorde vårt urval och hur vi kategoriserade varningarnas tydlighet samt våra faktorer.

3.1 VAL AV ANSATS OCH METOD

3.1.1 VAL AV ANSATS

Då vi hade tämligen preciserade delsyften, utgick vi från en deduktiv ansats som innebär att forskaren utifrån tidigare kunskap inom ett visst område härleder forskningsfrågor som denne försöker svara på genom empirisk granskning (Bryman & Bell, 2005). Deduktiva ansatser förknippas vanligtvis med kvantitativa studier, medan induktiva ansatser med kvalitativa studier (Halvorsen, 2006; Bryman & Bell, 2005).

För att kunna belysa ”going concern” problematiken har vi lyft fram olika teorier i den teoretiska referensramen. Vi valde att tidigt proklamera vilken roll revisionens kvalitet och revisorns oberoende har för revisionens syfte. Denna insikt är viktig för att kunna förstå grunden till ”going concern” problematiken. Efter detta gick vi in mer detaljerat i själva problematiken och har utifrån tidigare forskning sammanställt de faktorer som vi ansåg kunde påverka revisorns ”going concern” bedömning. Med utgångspunkt i dessa faktorer utvecklade vi en modell som visar sambanden mellan faktorerna. Denna modell fick sedan ligga till grund för hur vi strukturerade ordningsföljden i det resterande avsnittet av den teoretiska referensramen. Denna ordningsföljd användes även i presentationen av empirin och analysen.

3.1.2 VAL AV METOD

Med denna uppsats ämnade vi att kartlägga och analysera ett flertal delsyften. Dels handlade det om att undersöka den generella träffsäkerheten och om det fanns några samband mellan den och de faktorer vi valt, dels att undersöka huruvida skillnader fanns med avseende på tydligheten i revisorers ”going concern” varningar och om det fanns några samband mellan tydligheten och de faktorer vi valt. Vår undersökning gick inte in på djupet i området, utan ämnade undersöka ytan för att kunna skapa en bred förståelse. Av denna anledning lämpade det sig väl med en kvantitativ undersökning då dessa skapar just den breda insikten vi strävade efter (jämför Zain & Subramaniam, 2007). Då Mittuniversitetets samhällsvetenskapliga institution redan hade en mängd data på konkurser i Sverige tillgänglig, kunde vi använda denna data och därmed minska risken för slumpmässighet i vårt resultat (Halvorsen, 2006). En stor datamängd kan dock inte helt utesluta slumpmässiga variationer och för att ta reda på om resultatet påverkats av slumpmässighet använde vi oss av ett signifikanstest (Elofsson, 2005).

3.2 DATAINSAMLING OCH URVAL

Den data som låg till grund för vår empiri hämtades från den företagsekonomiska ämnesenheten vid den samhällsvetenskapliga institutionen på Mittuniversitetet. Datamängden

innehöll konkurser av företag för helåret 2010 från hela Sverige. Denna data var sammanställd av flera studentgrupper inom institutionen utifrån ett gemensamt kodningsschema, där exempelvis information om företagets omsättning, antal anställda, balansomslutning, vilken revisionsbyrå som utfört revisionen kodades. Företag vilka inte var aktiebolag eller hade en årsredovisning/revisionsberättelse sällades bort. Vi kodade all data för bolagen som gick i konkurs under perioden 2010-09-01 till 2010-09-30 utifrån det gemensamma kodningsschemat. Utöver kodningen för september baserad på kodningsschemat, utökade vi datan med information vilken var nödvändig för vår studie, nämligen "going concern" varningarnas tydlighet (se vidare stycke 3.3) för samtliga bolag som gick i konkurs under helåret 2010. Totalt hade vi ett urval om 4718 aktiebolag som gick i konkurs under 2010.

3.3 KATEGORISERING AV VARNINGARNAS TYDLIGHET

Arnedo et al. (2008) delade in "going concern" varningarna i tre kategorier; otydliga, mellantydliga och tydliga. Av denna anledning valde vi att också använda oss av tre kategorier. För att komma fram till en kategorisering som gav en förhållandevis rättvisande indelning av "going concern" varningarna, konsulterade vi med vår handledare vid ett flertal tillfällen för att finna de olika kriterierna. I de fall där en varning kunde kategoriseras i två kategorier, valde vi den tydligare för att vara konsekvent i våra bedömningar.

Under arbetet med kategoriseringen märkte vi att vi kunde finna underkategorier till de ovanstående kategorierna (tydlig, mellantydlig och otydlig). Dessa underkategorier illustreras i nedanstående tabell.

Tabell 1: Tydlighetens fördelning med huvudgrupp och underkategori

Huvudgrupp	Underkategori	Tot. underk.	Tot. Huvudgr.
Tydliga	Standardformulering		
	4 ordval ur standard		
	Revisorn ifrågasätter GC personligen		
	Årsstämman beslut		
	Revisorn hänvisar till likvidationsplikt		
Mellan tydliga	Extern finansiering		
	GC beroende av framtida produkter		
	"Om" situationer (tvister, fordringar)		
	Revisorn anmärker utan 1 av de vitala orden		
	Revisorn anmärker utan 2 av de vitala orden		
	Revisorn ifrågasätter GC, men inte personligen		
	Revisorn ifrågasätter GC med uppluckringsord		
Otydliga	Revisorn kan inte uttala sig om GC		
	"Om" situationer (vända negativa trender)		
	Revisorn anmärker utan 3 av de vitala orden		
	Revisorn uttrycker sig luddigt		
Totalt			

Tabellen visar de olika underkategorierna vi har identifierat under varje huvudgrupp. Nedan följer en redogörelse för hur vi gick tillväga vid vår kategorisering.

Innan vi går in på respektive tydlighetskategori vill vi framföra standardformuleringen enligt RS 570 vilken lyder: *Dessa förhållanden tyder, tillsammans med de andra omständigheterna som nämns i not x, på att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor som kan leda till betydande tvivel om företagets förmåga att fortsätta sin verksamhet* (Far, 2010). I denna formulering har vi identifierat två sektioner (*väsentlig osäkerhetsfaktor* och *betydande tvivel*), som består av två vitala ord i vardera sektionen.

3.3.1 TYDLIGA VARNINGAR

I denna kategorisering hamnar de företag som fått en ”going concern” varning av revisorn i vilken revisorn formulerat bolagets fortlevnadsproblem på ett tydligt vis. Av denna anledning torde det vara lättare för intressenterna att uppmärksamma företagets situation. Vi identifierade några olika formuleringar som återkom ofta och från dessa skapade vi våra kriterier.

- Standardformuleringen enligt RS 570: Denna standardtext kan revisorerna använda när det föreligger hot mot bolagets ”going concern”, oavsett hur allvarliga dessa hot är. Med detta i åtanke så bör detta vara bland de tydligare varningarna en revisor kan använda på ett allmänt vedertaget sätt.
- De gånger revisorn använde sig av synonymer till något av de fyra vitala orden (väsentlig, osäkerhetsfaktor, betydande, tvivel) i standardformuleringen, har detta också klassats som en tydlig varning.
- Revisorn har vi vissa fall personligen anmärkt på företagets förmåga att fortleva som en ”going concern”. Exempel på hur revisorn har uttryckt sig i dessa formuleringar är: *”enligt min bedömning...”* och *”jag ifrågasätter...”*. Sett ur ett intressentperspektiv torde detta vara en tydlig varning eftersom den klart och uttryckligt förmedlar revisorns åsikt. Det blir således svårt för intressenterna att misstolka företagets ekonomiska problem.
- Vår tredje underkategori innefattar de varningar då revisorn hänskjuter frågan om likvidation till bolagsstämman eller årsstämman. Denna ansåg vi vara tydlig då revisorn har fullgjort sina åtaganden genom att informera intressenterna om företagets ”going concern” situation. Hur bolags- eller årsstämman sedan beslutar, kan revisorn inte råda över. Exempel på hur dessa formulerats är: *”årsstämman har att pröva frågan om likvidation”*.
- I den sista underkategorin för tydliga varningar finner vi de formuleringar då revisorn hänvisar till likvidationsplikt, konkurs eller att styrelsen avser att avveckla verksamheten. Även i dessa fall förmedlas de ekonomiska problemen och ledningens avsikter på ett tydligt sätt där det blir svårt för intressenterna att bortse från

problemen. Exempel på dessa formuleringar är: *"bolaget är likvidationspliktigt"* och *"styrelsen avser att avveckla verksamheten"*.

3.3.2 MELLANTYDLIGA VARNINGAR

Formuleringarna i denna kategori är inte obegripliga, men de hade kunnats göra tydligare.

- I den första underkategorin berör revisorn frågan om "going concern" genom att informera om företagets kapitalbehov för att kunna fortsätta sin verksamhet. Revisorn anmärker alltså inte direkt på fortlevnadsförmågan, utan framför att bolaget behöver extern finansiering för att kunna överleva. Ett exempel på hur revisorn formulerar sig är: *"bolagets fortsatta drift är beroende av hur den långfristiga finansieringen säkerställs"*.
- I de fall där revisorn valde att hänvisa bolagets fortlevnadsförmåga till en ny tjänst/produkts genomslagskraft klassades detta som en medeltydlig varning. Detta eftersom inte heller revisorn kan förutse hur bra en ny tjänst/produkt tas emot av marknaderna. Ett exempel på detta är *"Bolagets fortsatta överlevnad är helt beroende av att denna produkt kan kommersialiseras eller säljas."*
- Många gånger informerar revisorn om osäkra fordringar eller tvister som hade en väsentlig betydelse för företagets förmåga att fortsätta sin verksamhet. I dessa fall kunde inte revisorn avgöra utfallet i de väsentliga omständigheterna, vilket gör att denne inte säkert kunde uttala sig om "going concern". Revisorn informerar ändå intressenterna om ekonomiska bekymmer i bolaget som kan påverka företagets fortlevnad, varför vi ansåg att denna underkategori blir mellantydlig. Exempel på dessa formuleringar kan vara: *"utgången av tvisten är svår att bedöma"* och *"fordran är väsentlig för företagets fortlevnad"*.
- I vissa fall anmärkte revisorn på "going concern" med en formulering som liknar standardformuleringen, med skillnaden att revisorn valde att använda endast tre utav de fyra vitala orden eller synonymer till dessa. Anledningen till att dessa formuleringen hamnar i denna underkategori var att varningen kunde blivit tydligare med alla fyra vitala ord. Vi ansåg att det måste varit ett medvetet val från revisorns sida.
- I andra fall valde revisorn att använda sig av standardformuleringen, utan en sektion eller utan två av de vitala orden. Revisorn kan också ha använt synonymer till de vitala orden. Exempel på detta kan vara: *"dessa förhållanden tyder på att det finns osäkerhetsfaktorer som kan leda till tvivel"* och *"det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor gällande bolagets förmåga..."*. Eftersom revisorn valde att inte ta med två av de vitala orden så borde det finnas en bakomliggande orsak till detta vilket gör att de blir mellantydliga.
- I denna underkategori finner vi de formuleringar där revisorn ifrågasätter företagets fortlevnadsförmåga, dock inte personligen. Även de formuleringar med nyckelordet

obestånd hamnar i denna kategorisering. Exempel på hur revisorn formulerar sig är: *"bolagets möjligheter att fortsätta driften kan ifrågasättas"*. Denna varning är inte, ur ett intressentperspektiv, lika tydlig som när revisorn personligen ifrågasätter *"going concern"*.

- Revisorn kan också använda sig av uppluckringsord i sin formulering, såsom *"viss"* eller *"möjlig"* varmed dessa hamnade under kategorin mellantydliga då revisorn försökt dämpa varningens karaktär.

3.3.3 OTYDLIGA VARNINGAR

I de fall då revisorns *"going concern"* varning inte delades in enligt tydliga respektive mellantydliga varningar, kategoriserades dessa som otydliga varningar. Dessa varningar är ur ett intressentperspektiv svåra att tolka, då intressenterna ibland inte vet om de ska tolka det som en varning överhuvudtaget.

- I den första underkategorin för otydliga varningar finner vi de formuleringar där revisorn inte kan uttala sig om den fortsatta driften. Ett exempel på dessa formuleringar är: *"jag kan ej bedöma bolagets fortlevnad"*.
- Den andra underkategorin består av otydliga varningar där revisorn hänvisar till knepiga situationer där ett kriterium måste uppfyllas för att bolagets ska kunna fortsätta sin drift. Exempel på dessa varningar: *"bolaget måste vända den negativa trenden..."* och *"förbättring av lönsamheten krävs för att..."*.
- I denna underkategori valde revisorn att använda endast ett av de vitala orden eller en synonym till dessa i sin formulering gällande företagets fortlevnadsförmåga. Dessa klassificerades som otydliga då revisorn gått så långt som att ta bort tre av de vitala orden och därmed fått varningens tydlighet att svikta. Exempel på dessa varningar är: *"dessa förhållanden tyder på att det finns osäkerhetsfaktorer som kan påverka bolagets fortlevnad"* och *"...leder detta förhållande till tvivel om fortsatt drift"*.
- I den sista underkategorin använder revisorn sig av ord som gör det oklart om företagets förmåga att fortsätta sin verksamhet. Några exempel på dessa varningar är: *"jag tror varken att företaget..."*, *"det kan inte uteslutas att going concern aktualiseras"* och *"jag har ej erhållit försäkran från styrelsen om fortsatt drift"*.

3.4 KATEGORISERING AV FAKTORERNA

3.4.1 KATEGORISERING AV KLIENTERNAS STORLEK

Det fanns olika sätt för hur vi kunde kategorisera företagens storlek. I tidigare studier från Mittuniversitetets företagsekonomiska ämnesenhet har kategorisering av företagens storlek utförts både enligt omsättning liksom antal anställda (Westberg & Uhlin, 2009). I dessa indelningar använde författarna sig av tre storlekar, små, mellanstora och stora företag. Med

den nya lagen om revisionspliktens slopande funderade vi också på en indelning med två storleksklasser med kriterierna som medföljde lagens implementering.

Det första alternativet vi valde att ta upp är definitionen enligt företagets omsättning. Denna definition användes i flera av forskningsprojekten från Mittuniversitetet, bland annat i Westberg och Uhlins (2009) studie. En fördel att använda denna definition vore komparabilitet och jämförbarhet med dessa studier.

Tabell 2: Definition enligt omsättning

Storlek	Omsättning (kr)	Antal företag (st)
Liten klient	< 525 000	1713
Medelstor klient	525 000 – 10 000 000	2485
Stor klient	> 10 000 000	520
Alla klienter	-	4718

Det andra alternativet använde vi under vår kandidatuppsats baserad på information från www.ekonomifakta.se där företagen delades in efter antalet anställda i företaget. Nedan har vi anpassat indelningen utifrån denna studies urval.

Tabell 3: Definition enligt antal anställda

Storlek	Antal anställda (st)	Antal företag (st)
Liten klient	0	1433
Medelstor klient	1 - 10	2854
Stor klient	> 10	431
Alla klienter	-	4718

Det tredje och sista alternativet vi undersökte var en indelning enligt de nya kriterierna som följde med lagen om revisionspliktens slopande (Regeringskansliet, 2010). Företag anses vara små om de uppfyller högst ett av de följande kriterierna två år i rad:

- Fler än 3 anställda (i medeltal)
- Mer än 1,5 miljoner kr i balansomslutning
- Mer än 3 miljoner i nettoomsättning

Enligt denna indelning skulle vi få 3351 små företag och 1367 stora företag.

Vi valde att använda oss av alternativ ett, alltså definitionen enligt omsättning. Det huvudsakliga argumentet var för att kunna jämföra studierna från Mittuniversitetets företagsekonomiska ämnesenhet. Antalet anställda föll bort då information om detta saknades hos vissa företag. Det sista alternativet föll bort då vi ansåg att definitionen med dess två storleksklasser inte gav tillräckligt med bredd och att tre storleksklasser gör det mer sannolikt för läsaren att på ett enklare sätt urskilja skillnaderna i storleken.

3.4.2 KATEGORISERING AV REVISIONSBYRÅERNAS ARVODE

För att kunna kategorisera arvoden som revisionsbyråerna erhåller, valde vi att kontakta två revisionsbyråer i Sundsvall. Syftet var att få en fingervisning på vad de ansåg vara litet, mellan respektive stort revisions- och konsultarvode. I de fall där revisionsbyråerna nämnde två olika summor, tog vi ett medelvärde på dessa och använde det som vår avgränsning.

Revisionsarvode

Företagen ska enligt ÅRL 5:21§ lämna information om dels revisionsarvodet men också konsultarvodet i årsredovisningens tilläggsupplysningar. För att kunna besvara vår hypotes var det nödvändigt att kategorisera storleken på revisionsarvodet som byråerna erhåller från sina klienter. Vi valde att fokusera på det nominella beloppet, alltså hur mycket i kronor som revisionsbyråerna erhåller.

Tabell 4: Definition för revisionsarvode

Revisionsarvode	Belopp (SEK)	Antal företag
Lågt	< 10 000	1772
Varken lågt eller högt	10 000 - 30000	2293
Stort	> 30 000	395
Totalt	-	4460

Enligt tabellen kan vi utläsa ett bortfall på 258 aktiebolag. I dessa bolags årsredovisningar saknades information om revisionsarvodet, vilket kan bero på att de möjligtvis låtit sitt moder- eller dotterbolag ta hela kostnaden.

Konsultarvode

Våra kontaktpersoner på respektive revisionsbyrå var mindre säkra på nominella belopp vad gäller konsultarvode. De menade på att ”konsulttjänster” kunde innebära så många olika tjänster att det blev svårt att få fram ett specifikt belopp. Trots detta gjorde vi en uppskattning utifrån våra samtal med revisionsbyråerna och kunde definiera konsultarvodet enligt nedan.

Tabell 5: Definition för konsultarvode

Konsultarvode	Belopp (SEK)	Antal företag
Inget arvode	-	2856
Lågt	< 15 000	896
Varken lågt eller högt	15 000-40 000	447
Stort	> 40 000	278
Totalt	-	4477

Enligt tabellen kan vi utläsa ett bortfall på 241 aktiebolag. I dessa bolag fanns det ingen information om konsultarvodet i årsredovisningen.

3.4.3 KATEGORISERING AV REVISIONSBYRÅERNAS STORLEK

Under kodningen av mätdatan fann vi att en majoritet av revisionsberättelserna var skrivna av sju revisionsbyråer. Dessa var PwC, Ernst & Young, Deloitte, KPMG, Grant Thornton, BDO och SET. Revisionsbyråerna utöver dessa sju blev klassificerade som övriga byråer. Vidare fanns det årsredovisningar där det inte framgick vilken revisionsbyrå som reviderade företaget. Vi valde att kategorisera revisionsbyråerna enligt den traditionella ”Big 4” indelningen (jämför Francis & Krishnan, 1999) och övriga revisionsbyråer. Anledningen till detta var att vi ville se huruvida vårt resultat ställer sig mot tidigare internationell forskning.

Tabell 6: Definition för revisionsbyrå

Revisionsbyrå	Antal revisionsberättelser
PwC	551
Ernst & Young	378
Deloitte	121
KPMG	232
Totalt Big 4	1282
Grant Thornton	229
BDO	194
SET	165
Övriga	2845
Totalt ej Big 4	3433
Totalt	4715

Ur tabellen kan vi utläsa att 3 bolag saknas från vårt ursprungliga urval på 4718 aktiebolag. Dessa 3 bolags årsredovisning förtäljde inte vilken revisionsbyrå som skrev på revisionsberättelsen varför vi valde att inte ta med dessa i vår studie. Bakgrunden för beslutet var att eliminera risken för en eventuell snedfördelning.

3.4.4 KATEGORISERING AV REVISORERNAS KÖN

För att avgöra om den påskrivande revisorn var man eller kvinna valde vi att titta på deras namn.

Tabell 7: Definition för revisorns kön

Revisorns Kön	Antal
Man	3986
Kvinna	731
Totalt	4717

Av vårt totala urval på 4718 aktiebolag, saknades information om revisorns namn i en revisionsberättelse. I vissa fall upplevde vi det svårt att bedöma revisorns kön utifrån namnet. I dessa fall gick vi in på webbsidan www.121.nu och sökte på företagets

organisationsnummer för vilken revisorn ifråga skrev på för. Via webbsidan kunde vi finna revisorns mellannamn, med vilken vi i samtliga fall kunde identifiera revisorns kön.

3.5 LITTERATURSÖKNING

Den referenslitteratur vi använde oss av för denna studie består främst av vetenskapliga artiklar men också av litteratur från Mittuniversitetets bibliotek. För att få tillgång till artiklarna använde vi oss av databaserna som Mittuniversitetets bibliotek tillhandahöll. Databaserna var främst Business Source Premier, EconLit, Emerald, JSTOR och ScienceDirect. För att få tag i aktiebolagens årsredovisningar använde vi oss av Affärsdata. Som ett försök att öka de vetenskapliga artiklarnas relevans valde vi att använda så kallade "peer-reviewed" artiklar. De sökord som vi i huvudsak använde för att få tag på relevanta artiklar var; "going concern", audit, auditor, audit independence, audit firm, audit fee, non-audit fee och wording ambiguity. Vi använde också tidigare kurslitteratur som kunde vara relevant samt lagar, normer och standarder, om än i blygsam utsträckning.

3.6 DATAANALYS

För att analysera vår data valde vi mellan två statistiska analysprogram, Minitab eller SPSS. Valet föll på Minitab då vi använt detta program tidigare. SPSS hade heller inga funktioner utöver Minitab som vi skulle behöva i vår analys.

För att analysera vår data gjorde vi så kallade signifikanstest, eller Chi-två test som det också kallas. Chi-två testet mäter om en statistisk signifikant skillnad föreligger mellan två variabler, och om skillnaderna beror på slumpmässighet eller inte. I testet får man fram ett p-värde vilken anger sannolikheten. Inom samhällsvetenskaplig forskning används oftast ett p-värde på $< 0,05$ (5 procent) som en gräns för vad som accepteras som högsta risknivå (Bryman & Bell, 2005).

Vi valde att formulera hypoteser utifrån tidigare forskning. Genom Chi-två testet kunde vi avgöra om vårt resultat stödjer, eller förkastar den tidigare forskning vi formulerade våra hypoteser ifrån.

3.7 TILLFÖRLITLIGHETSDISKUSSION

3.7.1 VALIDITET

Validitet i huvudsak, berör frågan om huruvida en eller flera mätinstrument som utformats i syfte att mäta ett begrepp verkligen mäter just det begreppet (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 2006; Bryman & Bell, 2005). Vi ämnade undersöka förhållanden i verkligheten, vilket gjorde det viktigt att vårt urval också speglade den verklighet vi avsåg att mäta. Eftersom all vår mätdata var hämtad från verkliga företag, gjorde det att vi kunde förbättra vår studies validitet.

Kausala förhållanden mellan två eller flera variabler är en viktig aspekt inom begreppet validitet. Med kausala förhållanden menas att, resultatet i den undersökta variabeln också kan

påverkas av en variabel som forskaren inte tagit hänsyn till (jämför Bryman & Bell, 2005). Vi grundade våra faktorer som påverkar ”going concern” bedömningar utifrån tidigare forskning. Det som är viktigt i detta avseende är att komma ihåg att andra variabler som vi inte valde att ta upp, likväl kan ha en påverkan på utfallet av fortlevnadsbedömningar.

I kvantitativa studier är forskarna oftast intresserade av att kunna generalisera resultaten till andra grupper och situationer än dem som varit aktuella i den specifika undersökningen (Bryman & Bell, 2005). Denna generaliserbarhet var även av intresse för oss. Tidigare forskare (Basioudis & Francis, 2007; Ball et al., 2000) har dock funnit det nödvändigt att skilja på de nationella revisionsmarknaderna för att istället undersöka de var för sig. Detta beror enligt forskarna på att de olika marknaderna visar olika kännetecken. Dock var det viktigt att ha i åtanke att vårt resultat inte var möjligt att generalisera till andra länder, då vi fokuserade på svenska revisorers ”going concern” bedömningar.

3.7.2 RELIABILITET OCH REPLIKERBARHET

Enligt Bryman och Bell (2005) handlar reliabilitet om följdriktigheten, överensstämmelsen och pålitligheten hos ett mått på ett begrepp. Frågan om huruvida resultaten från en studie blir desamma om studien skulle göras om på nytt eller om den påverkas av slumpmässiga eller tillfälliga förutsättningar. Om en annan forskare i Sverige bestämmer sig för att göra en exakt likadan studie som vår, borde forskaren komma fram till liknande resultat med hänsyn till den mängd mätdata vi tog del av. Mängden mätdata torde inte ge utrymme för slumpmässighet, däremot skulle förändringar i lagar och regler kunna ge resultat som skulle skilja sig från vår studie. Trots detta identifierade vi vissa osäkerhetsfaktorer som kan påverka replikerbarheten och därmed reliabiliteten. I vår studie har vi kategoriserat olika variabler. Dessa kategoriseringar gjordes i samråd med vår handledare. Dock kan andra forskare kategorisera på annorlunda sätt, vilket också skulle kunna förändra resultaten för studierna, trots samma material.

3.7.3 KÄLLKRITIK

Vi har till stor del hämtat vår information till studien från vetenskapliga artiklar. Vi försökte i huvudsak använda artiklar som är ”peer-reviewed”, vilket innebär att artiklarna blivit granskade av sakkunniga inom området. Detta var ett medvetet val för att kunna hitta relevanta och trovärdiga källor. Ett annat kriterium vi följde var att försöka använda forskare som tidigare förknippats med ”going concern” problematiken. Dels för att öka trovärdigheten, dels för att de är välrefererade i flertalet studier och därför ansågs vara betydelsefulla. Man måste dock ha i åtanke att många av våra källor är internationella studier, där andra lagar och riktlinjer existerar. Detta kan innebära att resultaten från vår studie inte direkt kan jämföras med de internationella studierna. Vi använde även tidigare kurslitteratur i mindre utsträckning som vi ansåg vara relevant och trovärdig för studien.

4. EMPIRI

Här presenterar vi vår empiri som bygger på datan vi erhöll från den Mittuniversitetet. Empirin är uppdelad i två delar där den första delen handlar om den allmänna träffsäkerheten vid ”going concern” bedömningar. Den andra delen handlar om varningarnas tydlighet

Vi har valt att färga p-värdena för de olika tabellerna där grönt betyder att skillnaderna är statistiskt signifikanta och rött betyder att skillnaderna kan bero på slumpen.

4.1 DEN ALLMÄNNA TRÄFFSÄKERHETEN

Tabell 8: Generell träffsäkerhet vid ”going concern” varningar

Antal GC-varningar	Andel GC-varningar
797/4718	16,9%

Av tabellen kan vi se att från vårt totala urval av 4718 aktiebolag föregicks 797 av en ”going concern” varning. Detta ger oss en träffsäkerhet på 16,9 procent vilket kan anses vara lågt.

4.2 DEN ALLMÄNNA TRÄFFSÄKERHETEN I FÖRHÅLLANDE TILL VÅRA OBEROENDE FAKTORER

4.2.1 KLIENTERNAS STORLEK

H1a: *Ju större klient, desto mindre är sannolikheten att revisorn utfärdar en ”going concern” varning.*

Tabell 9: Klientens storlek i förhållande till ”going concern” varningar

GC-varning	
	Ja
Liten klient	16,2% (277/1713)
Medelstor klient	16,7% (415/2485)
Stor klient	19% (99/520)
P-värde: 0,306	

Då p-värdet ligger på över 0,05, innebär detta att det inte existerar någon signifikant skillnad mellan aktiebolag av olika storlek. Bolagets storlek påverkar alltså inte huruvida revisorn kommer att ge en varning eller inte. I tabellen kan vi se att 19 procent, eller 99 av 520 aktiebolag har fått en ”going concern” varning av stora aktiebolag. Även om p-värdet är relativt högt så går det än dock att se en tendens som går i motsatt riktning mot vår hypotes, där stora klienter får en förhållandevis högre andel varningar än vad mindre klienter får.

4.2.2 REVISIONSBYRÅERNAS ARVODE

Revisionsarvode

H2a: *Ju högre revisionsarvode, desto större andel träffar på "going concern".*

Tabell 10: Revisionsarvodets storlek i förhållande till "going concern" varningar

GC-varning	
	Ja
Lågt arvode	14,4% (255/1772)
Varken lågt eller högt arvode	17,9% (410/2293)
Högt arvode	25,1% (99/395)
P-värde: 0,000	

Här kan vi utläsa ett p-värde på 0,000. Detta betyder att det finns en signifikant skillnad huruvida revisorn utfärdar en "going concern" varning eller ej beroende på revisionsarvodets storlek. Vi kan se att företag som betalar stora revisionsarvoden fick en varning i 25,1 procent av fallen medan de bolag som betalar minst arvode endast fick en varning i 14,4 procent av fallen.

Konsultarvode

H3a: *Ju högre konsultarvoden, desto lägre andel träffar på "going concern".*

Tabell 11: Konsultarvodets storlek i förhållande till "going concern" varningar

GC-varning	
	Ja
Inget arvode	15,5% (442/2856)
Lågt arvode	17,4% (156/896)
Varken lågt eller högt arvode	23% (103/447)
Högt arvode	23% (64/278)
P-värde: 0,000	

Även i denna tabell kan vi utläsa ett p-värde på 0,000. Detta betyder således att skillnaderna som finns är signifikanta. Vi kan utläsa ett positivt samband mellan faktorerna, vilket innebär att ju större konsultarvode desto högre sannolikhet att revisorn anmärker på "going concern". Revisorn har utfärdat en "going concern" varning i 23 procent av fallen där vi har klassificerat konsultarvode som "högt".

4.2.3 REVISIONSBYRÅERNAS STORLEK

H4a: Revisionsbyråerna i Big 4 har en större andel träffar på "going concern" än vad övriga revisionsbyråer har.

Tabell 12: Revisionsbyrå i förhållande till "going concern" varningar

GC-varning	
	Ja
Big 4	20,3% (260/1282)
Ej Big 4	15,5% (531/3436)
P-värde 0,000	

Av tabell 12 kan vi se att vi har ett p-värde som ligger på 0,000 vilket betyder att skillnaderna vi ser har en statistisk signifikans och inte beror på slumpmässighet. Som vi kan se på tabellen har Big 4 en högre träffsäkerhet (20,3 procent) än vad de övriga revisionsbyråerna har (15,5 procent).

4.2.4 REVISORERNAS KÖN

H5a: Kvinnliga revisorer är mer benägna att ge en "going concern" varning än manliga revisorer.

Tabell 13: Revisorns kön i förhållande till "going concern" varningar

GC-varning	
	Ja
Man	17,9% (685/3986)
Kvinna	14,5% (106/731)
P-värde: 0,074	

Ur denna tabell kan vi avläsa att vi inte har någon statistisk signifikant skillnad eftersom vårt p-värde ligger på 0,074. Vi kan se att männen har gett en "going concern" varning i 685 av 3986 aktiebolag, vilket motsvarar 17,9 procent. Kvinnorna har varnat i 14,5 procent av fallen. Eftersom p-värdet är så högt kan denna skillnad bero på slumpmässighet. Vi kan ändå se en tendens att manliga revisorer i högre grad anmärker på bolagens fortlevnadsförmåga än vad kvinnliga revisorer gör.

4.3 "GOING CONCERN" VARNINGARNAS TYDLIGHET

Tabell 14: Tydligheten hos utfärdade "going concern" varningar

Tydlighet	Antal	Andelar
Tydlig	382	47,9%
Mellantydlig	304	38,1%
Otydlig	111	13,9%
Totalt	797	100%

Tabellen visar att 382 bolag av 797 har fått en tydlig "going concern" varning, vilket motsvarar 47,9 procent.

Tabell 15: Utfall av underkategorierna

Huvudgrupp	Underkategori	Tot. underk.	Tot. Huvudgr.
Tydliga	Standardformulering	206	382
	4 ordval ur standard	3	
	Revisorn ifrågasätter GC personligen	24	
	Årsstämmans beslut	72	
	Revisorn hänvisar till likvidationsplikt	77	
Mellantydliga	Extern finansiering	77	304
	GC beroende av framtida produkter	5	
	"Om" situationer (tvister, fordringar)	29	
	Revisorn anmärker utan 1 av de vitala orden	56	
	Revisorn anmärker utan 2 av de vitala orden	109	
	Revisorn ifrågasätter GC, men inte personligen	25	
	Revisorn ifrågasätter GC med uppluckringsord	3	
Otydliga	Revisorn kan inte uttala sig om GC	16	111
	"Om" situationer (vända negativa trender)	17	
	Revisorn anmärker utan 3 av de vitala orden	60	
	Revisorn uttrycker sig luddigt	18	
Totalt		797	797

Tabellen ovan visar fördelningen av tydliga, mellantydliga och otydliga varningar. Vi ser att svenska revisorer väljer att rapportera om "going concern" med hjälp av standardformuleringen i 206 fall av totalt 797. Den mest använda mellantydliga formuleringen är där revisorn använder standardformuleringen, fast revisorn tar bort två vitala ord. Av de otydliga varningarna är det fallen där revisorn anmärker på "going concern" utan tre av de vitala orden som utmärker sig.

4.4 "GOING CONCERN" VARNINGARNAS TYDLIGHET I FÖRHÅLLANDE TILL VÅRA OBEROENDE FAKTORER

4.4.1 KLIENTERNAS STORLEK

H1b: *Ju större klient, desto otydligare "going concern" varningar.*

Tabell 16: "Going concern" varningarnas tydlighet i förhållande till klientens storlek

	Tydlig	Mellantydlig	Otydlig	Totalt
Liten klient	56,3% (157)	30,5% (85)	13,3% (37)	100% (279)
Medelstor klient	44,7% (187)	40,7% (170)	14,6% (61)	100% (418)
Stor klient	38% (38)	49% (49)	13% (13)	100% (100)
P-värde: 0,004				

Tabell 16 visar att vi har ett p-värde som är 0,004. Detta betyder att vi har en statistisk signifikant skillnad mellan dessa variabler. Om vi bortser från kolumnen med otydliga varningar kan vi se en tydlig tendens. Som kan utläsas har de bolaget vi klassat som "litet" fått en större andel "tydliga" varningar än de vi klassat som "stort". De stora bolagen har fått en större andel "mellantydliga" varningar i förhållande till de mindre storleksklasserna. Små bolag får således en (förhållandevis) större andel tydliga varningar än stora bolag som ju får fler mindre tydliga varningar.

4.4.2 REVISIONSBYRÅERNAS ARVODE

Revisionsarvode

H2b: *Ju högre revisionsarvode, desto större andel tydliga "going concern" varningar.*

Tabell 17: "Going concern" varningars tydlighet i förhållande till revisionsarvodets storlek

	Tydlig	Mellantydlig	Otydlig	Totalt
Lågt arvode	50,4% (129)	36,3% (93)	13,3% (34)	100% (256)
Varken lågt eller högt arvode	47,7% (197)	36,6% (151)	15,7% (65)	100% (413)
Högt arvode	44,6% (45)	46,5% (47)	8,9% (9)	100% (101)
P-värde: 0,218				

Tabellen visar att vi inte har någon statistisk signifikant skillnad eftersom p-värdet ligger på 0,218. Vi kan se att revisorerna i stor utsträckning (44,6 - 50,4 procent) utfärdar en tydlig varning oavsett revisionsarvodets storlek. De företag som betalat arvode enligt klassen "stort" har en låg andel "otydliga" jämfört med de övriga storleksklasserna. Detta skulle indikera på att företag som betalar stora arvoden får mer otydliga varningar.

Konsultarvode

H3b: *Ju högre konsultarvoden, desto lägre andel tydliga varningar "going concern" varningar.*

Tabell 18: "Going concern" varningars tydlighet i förhållande till konsultarvodets storlek

	Tydlig	Mellantydlig	Otydlig	Totalt
Inget arvode	46% (205)	39,8% (177)	14,2% (63)	100% (445)
Lågt arvode	51,6% (81)	36,3% (57)	12,1% (19)	100% (157)
Varken lågt eller högt arvode	47,1% (49)	36,5% (38)	16,4% (17)	100% (104)
Högt arvode	56,9% (37)	29,2% (19)	13,9% (9)	100% (65)
P-värde: 0,227				

Även i denna tabell är p-värdet för högt för att vi skall kunna fastställa någon statistisk signifikant skillnad mellan de olika storleksklasserna. Utifrån ovanstående tabell är det svårt att se tendenser som skulle kunna indikera på ett samband. 37 av 65 bolag som har ett högt konsultarvode fick en tydlig varning, detta motsvarar 56,9 procent.

4.4.3 REVISIONSBYRÅERNAS STORLEK

H4b: *Revisionsbyråerna i Big 4 har en större andel tydliga "going concern" varningar än vad övriga revisionsbyråer har.*

Tabell 19: "Going concern" varningars tydlighet i förhållande till revisionsbyrå

	Tydlig	Mellantydlig	Otydlig	Totalt
Big 4	45,1% (119)	38,3% (101)	16,7% (44)	100% (264)
Ej Big 4	49,3% (263)	38,1% (203)	12,6% (67)	100% (533)
P-värde 0,247				

Då p-värdet ligger över gränsen på 0,05 har vi inte en statistiskt signifikant skillnad mellan hur revisionsbyråer skriver tydliga eller mindre tydliga "going concern" varningar. Big 4 byråer har en tendens att skriva en större andel otydliga varningar än övriga byråer. Ej Big 4 byråer verkar skriva tydligare "going concern" varningar då de har högre andel tydliga varningar (49,3 procent mot 45,1 procent) samtidigt som de också har lägre andel otydliga varningar (12,6 procent mot 16,7 procent).

4.4.4 REVISORERNAS KÖN

H5b: *Kvinnliga revisorer utfärdar tydligare "going concern" varningar än manliga revisorer.*

Tabell 20: "Going concern" varningars tydlighet i förhållande till revisorns kön

	Tydlig	Mellantydlig	Otydlig	Totalt
Man	48% (332)	37,9% (262)	14% (97)	100% (691)
Kvinna	47,1% (50)	39,6% (42)	13,2% (14)	100% (106)
P-värde: 0,937				

Då p-värdet ligger på 0,937 kan vi inte finna någon signifikant skillnad mellan hur tydligt män respektive kvinnor formulerar sina "going concern" varningar. Kvinnliga revisorer har en något högre andel mellantydliga varningar (39,6 procent) vilket skulle kunna ses som en indikation på att män varnar tydligare men också otydligare än kvinnor.

5. ANALYS OCH DISKUSSION

Här analyserar och diskuterar vi vårt resultat mot tidigare forskning. Detta kapitel är liksom empirin indelad i två delar där den första delen handlar om den allmänna träffsäkerheten, och den andra delen om tydligheten i "going concern" varningarna.

5.1 TRÄFFSÄKERHETEN

5.1.1 DEN ALLMÄNNA TRÄFFSÄKERHETEN

Utifrån vårt empiriska material kan vi se att svenska revisorer har en låg träffsäkerhet vad gäller deras rapportering om "going concern" till aktiebolagens intressenter. Vår studie visar att endast 16,9 procent av de bolag som gått i konkurs under hela år 2010 föregicks av en "going concern" varning. Vi har i vår kandidatuppsats gjort en liknande studie om revisorers "going concern" bedömningar, resultatet från den studien visade på en träffsäkerhet om 12,2 procent. Tidigare forskning har kommit fram till liknande resultat där forskarna kunnat konstatera att träffsäkerheten för revisorers "going concern" bedömningar är låg (Geiger & Raghunandan, 2002; Hopwood et al., 1989; McKeown et al., 1991).

I enlighet med Humphrey (2008) är det svårt att ge en direkt nivå på vad som anses vara högt respektive lågt, däremot kan man förvänta sig att träffsäkerheten skall vara så hög som möjligt. I detta avseende ställer vi oss tveksamma till om 16,9 procent kan anses vara så högt som möjligt, när vi vet att sammanfattning gjord av Carey et al., (2008) på andra internationella studier visar på en träffsäkerhet om 40-50 procent. Då revisionen syftar till att kvalitetssäkra den finansiella informationen (jämför Öhman, 2007) och ligga till grund för ekonomisk beslutsfattande (jämför Gowthorpe & Amat, 2005) innebär vårt resultat på 16,9 procent att revisionens kvalitet brister på denna punkt. Trots att Wooten och Colson (2003) skriver att revisionens kvalitet handlar om "olika saker för olika människor" så torde en träffsäkerhet med högre precision än vårt resultat vara något att eftersträva för att åtminstone tillfredsställa de redovisningsberättigades förväntningar på god revisionskvalitet (jämför Öhman, 2007).

5.1.2 OMSTÄNDIGHETER SOM KAN PÅVERKA DEN ALLMÄNNA TRÄFFSÄKERHETEN

Det kan finnas många olika förklaringar till varför svenska revisorer tenderar till att varna intressenterna i den ringa utsträckning som de faktiskt gör. Revisorer har, som vi tidigare nämnt, en utsatt position då de ska vara flera olika intressenter till lags (jämför Öhman, 2007). Av denna anledning tenderar revisorer till att hellre koncentrera sig på historiska och fragmentariska objekt, som anses vara lättare att granska, än den framtidsorienterade informationen som "going concern" innebär. I enlighet med Öhman (2007) och Tschudi (2005) är det föga förvånande att mer energi läggs på saker som revisorer är bra på och ger trygghet, hellre än det de är mindre bra på och där större osäkerhet råder.

Revisionen har på senare år präglats av allt större fokus på tidseffektivisering för att producera mer revision på färre timmar (jämför Jönsson, 2005). Debiterbartid blev det nya måttet på framgång och fokuseringen på revisionens kvalitet tappades bort (jämför Häckner, 2005; Westerdahl, 2005). Detta kostnadstänk tillsammans med revisorernas utsatta läge torde innebära att revisorer varken har tillräckligt med möjlighet eller vilja att granska framtidsorienterade objekt på ett tillfredställande sätt. Utan denna granskning, kan revisorer inte veta tillräckligt mycket om de framtida förhållandena som kan påverka ett företags fortlevnad. Vårt resultat på 16,9 procents träffsäkerhet är en ytterligare indikator på att revisorer inte har tillräckligt med resurser för att kunna genomföra en grundlig granskning av "going concern". Vidare har revisorernas arbete präglats av ett ämne som debatterats sedan 80-talet, "Structure vs. Judgement" (jämför Öhman, 2007), där dokumentation av granskningen blir viktigare än revisionen i sig (jämför Eklöv, 2001; Francis, 1994). I enlighet med Anandarajan et al. (2008) medför revisorernas arbete med checklistor, som är en del av deras dokumentation, en hämmande effekt på deras bedömning av "going concern". Dokumentation av framtida objekt är av naturliga skäl svårare att dokumentera än historiska, varför detta också kan vara en förklaring till den låga träffsäkerheten.

En annan förklaring kan vara revisorers tro på den självuppfyllande profetian. Forskning visar emellertid att profetian inte existerar, utan att en varning kan främja aktiviteter som kan rädda företaget i fråga (jämför Citron & Taffler, 2001). En allt för stark tro på denna profetia kan innebära att revisorerna tvekar till att utfärda en varning vilket leder till en lägre träffsäkerhet.

5.1.3 FAKTORERNAS PÅVERKAN PÅ TRÄFFSÄKERHETEN

Utifrån tidigare forskning, har vi använt oss av ett antal olika faktorer som vi tror påverkar revisorernas oberoende och därmed också deras träffsäkerhet vad gäller "going concern". Den internationella forskningen har fått olika resultat, varför vi med intresse undersökte hur situationen såg ut i Sverige baserat på vårt urval.

Klienternas storlek

H1a: *Ju större klient, desto mindre är sannolikheten att revisorn utfärdar en "going concern" varning.* – Får inte stöd

Våra empiriska resultat visar att aktiebolagens storlek inte har någon betydelse för huruvida revisorerna utfärdar en "going concern" varning eller inte, i likhet med Reynolds och Francis (2000). Annan forskning (Basioudis et al., 2008; Geiger & Rama, 2003; Geiger & Raghunandan, 2001; Mutchler, 1986) fann ett negativt samband mellan klienters storlek och revisorers "going concern" rapportering. Ur revisorernas oberoendeperspektiv tyder resultaten på att deras oberoende är intakt oavsett hur stor den reviderade klienten är. En djupare analys av andelen varningar i respektive storleksgrupp visar på tendenser att större klienter i större utsträckning får en varning. Detta skulle möjligen kunna förklaras av den mediala uppmärksamhet som kopplas ihop med konkurser. Ett litet bolag kanske inte ens omnämns i media vid en konkurs, medans ett stort bolag får mer uppmärksamhet. Detta

betyder att mer uppmärksamhet också riktas mot revisorn när ett större bolag går i konkurs. Har revisorn inte gett en varning, resulterar detta i negativ kritik och som skadar, inte bara revisorns, utan också revisionsbyråns rykte och i slutändan revisionsprofessionen. Av denna anledning kan revisorer ha incitament att göra en grundligare granskning och kunna bilda sig en bättre uppfattning om klientens ”going concern” situation vilket skulle kunna medföra en högre träffsäkerhet.

Arvodenas storlek

H2a: *Ju högre revisionsarvode, desto större andel träffar på ”going concern”.* –
Får stöd

I enlighet med majoriteten av de internationella studierna (Basioudis et al., 2008; Geiger & Rama, 2003; Vanstraelen, 2002; Chan, 2009) fann vi att revisionsarvodet har ett positivt samband med revisorers benägenhet att anmärka på ”going concern”. Vårt resultat motsäger således Craswell et al. (2002) och Ashbaugh (2003) vilka fann ett negativt samband, samt DeFond et al. (2002) som inte fann något samband alls. Detta betyder att ju högre revisionsarvode, desto högre är sannolikheten att revisorn kommer att kunna ge en ”going concern” varning. Detta ger således indikationer på att det nominella beloppet revisorerna erhåller i revisionsarvode inte har någon påverkan på deras oberoende.

Då revisionsprocessen idag är väldigt formaliserad (Öhman, 2007) och tidseffektiviserad (Jönsson, 2005) kan ett högre revisionsarvode innebära mer tid för revisionen vilket leder till en grundligare granskning. En grundligare granskning kan tillgodose revisorn med mer underlag som gör att denne kan uttala sig om företagets fortlevnad med högre träffsäkerhet som därmed kan höja kvaliteten på revisionen (Boone et al., 2010). Höga revisionsarvoden behöver inte endast betyda att revisorn får mer tid, utan också att det är en större klient som revideras. Stora företag har rimligtvis en högre ekonomisk kompetens vilket också betyder att dessa kan tillgodose revisorn med bättre granskningsunderlag vilket i sin tur underlättar revisorns bedömningar i olika frågor. Revisorn torde därmed också få bättre underlag för sin ”going concern” bedömning.

H3a: *Ju högre konsultarvoden, desto lägre andel träffar på ”going concern”.* –
Får inte stöd

Vårt empiriska resultat visar på att det finns en signifikant skillnad vilket betyder att konsultarvodet har en påverkan på revisorernas benägenhet att anmärka på ”going concern”. Andelen träffar visar att ju högre konsultarvode, desto högre träffsäkerhet liksom Reckers och Robinson (2007). Vårt resultat motsäger Geiger och Rama (2003) och DeFond et al. (2002) som inte hittade något samband mellan konsultarvoden och ”going concern” varningar. Det motsäger även Basioudis et al (2008) som fann ett negativt samband. Förklaringen till det samband vi fann har liknande resonemang som i fallet med revisionsarvodet. Genom konsulttjänster till en klient får byrån ta del av kunskap om händelser och transaktioner som annars inte vore möjligt i samma utsträckning. I enlighet med Kinney et al. (2004) och Lennox (1999) kan revisionsnära tjänster öka kunskapen om

klienten vilket gör att problem upptäcks och kan spilla över till revisionen. Andra bakomliggande orsaker till vårt resultat skulle kunna vara att ett utelämnande av ”going concern” för bolag som gått i konkurs innebära ett dåligt rykte och därmed badwill (jämför Duh et al., 2007; DeFond et al., 2002; Watts & Zimmerman, 1983).

Revisionsbyrå

H4a: *Revisionsbyråerna i Big 4 har en större andel träffar på ”going concern” än vad övriga revisionsbyråer har. – Får stöd*

Vårt resultat visar att det finns en signifikant skillnad mellan hur träffsäkra de olika revisionsbyråerna är vad gäller ”going concern”. Vår hypotes kan accepteras utifrån resultatet då Big 4 byråerna hade en högre träffsäkerhet än resterande byråer. Big 4 byråerna hade en träffsäkerhet om 20,3 procent medan de övrigas träffsäkerhet låg på 15,5 procent. Detta stöds av tidigare forskning som menar just att internationellt stora revisionsbyråer har en högre kvalitet på sin revision (Boone et al., 2010; Francis et al., 1999; Teoh & Wong, 1993).

Vad denna skillnad kan bero på är svårt att säga då det är svårt att få information om varje byrås interna arbetsmetod. Umar och Anandarajan (2004) menar att utbildning skulle kunna höja träffsäkerheten vad gäller ”going concern” och därmed också revisionens kvalitet. Då revisionsbyråer har interna utbildningar förefaller det rimligt att kompetensen varierar beroende på kvaliteten på utbildningarna hos respektive byrå. Som en följd av detta kan vissa revisorer utveckla en högre kompetens inom olika områden och även ”going concern”. Vidare kan byråns interna organisationskultur forma revisorns i sitt arbete. Westerdahl (2005) menar att byråns förhållningssätt till hur arbetet skall utföras formar revisorns tankemönster vilket i sin tur påverkar revisorns integritet och oberoende. I liknande resonemang tycker vi att miljön revisorn arbetar i kan påverka förmågan att upptäcka, men också rapportera om ”going concern” vilket kan bidra till skillnaderna som existerar mellan byråernas träffsäkerhet.

Revisorns kön

H4a: *Kvinnliga revisorer är mer benägna att ge en ”going concern” varning än manliga revisorer. – Får inte stöd*

Vi kan inte finna någon signifikant skillnad mellan hur revisorns kön påverkar dess ”going concern” bedömning, hypotesen får därmed inte stöd. Trots att forskning visat att det kvinnliga könet är mer försiktigt (Byrnes et al., 1999) och att det finns en skillnad i revisorernas oberoende beroende på könet (jämför Gold et al., 2009) visar våra resultat att inga signifikanta skillnader existerar för svenska revisorer. Vi kan däremot tala om en tendens att manliga revisorer är mer träffsäkra vad gäller ”going concern” bedömningar än kvinnliga revisorer. Vi kan emellertid konstatera, utifrån vårt resultat, att revisorns kön inte har lika stor betydelse för fortlevnadsbedömningen som arvodenas storlek eller vilken byrå revisorn arbetar för.

5.2 TYDLIGHETEN

5.2.1 "GOING CONCERN" VARNINGARNAS TYDLIGHET

Vårt resultat som återfinns i tabell 14 visar att nästan hälften av alla företag som gick i konkurs med en anmärkning på fortlevnaden fick en tydlig varning. Majoriteten av de tydliga varningarna består av standardformuleringen som revisorerna tillhandahölls via RS 570. Våra siffror visar att ca fyra av tio bolag erhåller en mellantydlig varning och en av tio en otydlig varning. Detta resultat visar att det finns en skillnad i hur revisorer faktiskt formulerar sig i Sverige. En förhoppning vore ju att revisorer frångår standardformuleringen för att bättre kunna förklara situationen och de omständigheter till varför revisorn utfärdar en "going concern" varning. Dock finns det två sidor av myntet vilket betyder att, i enlighet med Gay et al. (1998), Lee (1994) och Humphrey (1992), revisorer inte alltid vill att användarna av den finansiella informationen skall förstå denne korrekt. Med andra ord vill revisorerna visa intressenterna att det kan finnas hot mot den fortsatta driften, men formulerar sig på ett vis som gör det svårt för intressenterna att förstå innebörden. På detta sätt kan revisorerna skydda sin rygg då de faktiskt gett en varning och därmed fullgjort sin förpliktelse gentemot de redovisningsberättigade även om den kan uppfattas som otydlig.

Carcello et al. (2003) fann att företag som erhöll en varning med standardformulering hade en större sannolikhet att gå i konkurs än företag utan standardformuleringen, det vill säga otydliga eller mellantydliga varningar. Det som blir intressant i detta avseende är att företag vi exkluderat i vår studie (typ I fel) kan ha fått otydliga varningar och därmed klarat sig undan konkurs, i enlighet med Carcello et al. Detta skulle alltså kunna vara en förklaring till varför vårt resultat visar på en relativt låg andel otydliga varningar. Detta ger revisorer incitament att ge klienter otydliga varningar, inte bara för att kunna behålla klienterna, utan också för att klienterna har en större chans att överleva. Även den självuppfyllande profetian ger revisorer incitament att ge en otydlig varning framför en tydlig (jämför Venuti, 2004). Men då revisorerna egentligen rapporterar för intressenterna, vilka vill ha en så korrekt bild av företagets situation som möjligt, kan det anses vara omoraliskt för revisorerna att utfärda en otydlig varning för egen vinnings skull.

Revisorernas utsatthet torde även påverka deras sätt att formulera sina "going concern" varningar. Detta då det finns flera parter (revisionsbyrå, revisorsprofessionen och klienter) som har en press på revisorn och vill att denne handlar på olika vis i samma fråga och kräver en viss prestation (jämför Öhman, 2007). Av denna anledning är det föga förvånande att revisorer hellre väljer att ge en varning som har en otydlig karaktär. Den otydliga varningen kan ses som en kompromiss från revisorerna för att kunna behaga de olika parterna som alla kräver en god prestation från dem.

5.2.2 UNDERKATEGORIER TILL FORMULERINGARNA

Svenska revisorer väljer i stor utsträckning att använda sig av standardformuleringen, eller varianter av standardformuleringen vid sina "going concern" varningar. Som synes av tabell 15 finns det ett flertal vanligt förekommande formuleringar som revisorn använder sig av.

Detta kan göra det svårt och förvirrande för intressenter att urskilja vad revisorn faktiskt avser med varningen. Det är anmärkningsvärt att svenska revisorer väljer att formulera sina ”going concern” varningar med så uppenbara variationer.

Vi valde att klassificera en del av varningarna beroende på hur många av de vitala orden som fanns med från standardformuleringen (väsentlig, osäkerhetsfaktor, betydande och tvivel). Vi kan av vårt resultat se att svenska revisorer mestadels använder standardformuleringen med samtliga av de vitala orden. Det som är intressant är att revisorerna av någon anledning väljer att ta bort ett eller fler av dessa vitala ord. Vår studie är en kvantitativ studie och avser att kartlägga om skillnader finns i revisorernas rapportering. Vi kan inte förklara varför denna skillnad råder med säkerhet. För att kunna förklara skillnaden och komma till underfund med orsakerna skulle kvalitativa studier behöva utföras för att få en djupare förståelse för området. Vi hävdar trots det att det torde finnas en tanke från revisorernas sida om varför de väljer att exkludera vissa ord.

Vi tycker att resultatet om just de fyra ordvalen och tillhörande standardformulering kan tolkas på två sätt. Det ena sättet att tolka det kan vara att revisorerna själva indirekt har valt att dela in ”going concern” varningen i en allvarlighetskala där avsaknad av en eller två av orden visar på att omständigheterna för varningen faktiskt är mildare än vanligt. Myntets andra sida är att resultatet kan tolkas i enlighet med Carcello et al. (2003) som att revisorerna väljer att låta intressenterna uppfatta varningen som mildare, trots att den egentligen inte borde vara det.

5.2.3 FAKTORERNAS PÅVERKAN PÅ ”GOING CONCERN” VARNINGARNAS TYDLIGHET

Det finns ringa forskning kring ”going concern” varningarnas tydlighet. Dock kan man göra gällande utifrån tidigare forskning kring ”going concern” att faktorer som påverkar revisorn till att ge en varning också torde påverka hur revisorn väljer att formulera sina varningar.

Klienternas storlek

H1b: Ju större klient, desto otydligare ”going concern” varningar. – Får stöd

De empiriska resultaten visar att det finns en signifikant skillnad mellan de olika tydlighetskategorierna och företagens storlek. Vi kan konstatera att kolumnen för otydliga varningar inte följer något visst mönster. Däremot kan vi se ett påtagligt mönster för ”mellantydliga” varningar där ju större företaget är, desto större andel ”mellantydliga” varningar. I kolumnen tydliga varningar ser vi att ju mindre företag, desto större andel tydliga varningar. Eftersom ”mellantydliga” varningar av uppenbara skäl anses vara otydligare än ”tydliga” varningar, anser vi att vår hypotes får stöd.

En anledning till detta resultat skulle kunna vara att större klienter kan sätta en större press på revisorer (jämför Krishna et al., 2010; Ruiz-Barbadillo et al., 2004; Umar & Anandarajan, 2004; Bazerman et al., 1997) och även att revisorerna själv är måna om sina större klienter (jämför Öhman, 2007) som ju genererar större arvoden. Detta gör att revisorerna kan

negligera en av revisionens grundpelare, nämligen oberoendet till förmån för klientens liksom revisionsbyråns önskemål. Att revisorerna väljer att hellre varna i form av otydliga utlåtanden förefaller befogat då det är företagen som trots allt står för den ekonomiska ersättningen till revisorerna (jämför Häckner, 2005), sett ur revisorernas synvinkel.

Eftersom ett typ II fel kan ge ekonomiska konsekvenser i form av rättstvister och dåligt rykte för revisorerna (jämför Krishna et al., 2010; Geiger et al., 2005) så torde det innebära att om revisorn väljer att ge en varning, blir denna utformad på ett otydligare sätt för att åtminstone visa intressenter och eventuellt media att man trots allt gett en varning. Då konkurser hos större företag får mer uppmärksamhet i media är det troligt att revisorerna då kan välja att varna de, om än på ett otydligare sätt.

Arvodenas storlek

Ingen av faktorerna som berör arvodets storlek har någon signifikant skillnad. Av denna anledning har vi valt att skriva hypoteserna tillsammans för att analysera och diskutera både revisions- och konsultarvodet gemensamt.

H2b: *Ju högre revisionsarvode, desto större andel tydliga "going concern" varningar.* – Får inte stöd

H3b: *Ju högre konsultarvoden, desto lägre andel tydliga varningar "going concern" varningar.* – Får inte stöd

Vårt resultat visar inte på någon signifikant skillnad varken vad gäller förhållandet mellan revisions- eller konsultarvodets storlek och varningarnas tydlighet. Det innebär således att vårt resultat kan bero på slumpmässighet. Vårt resultat stödjer därmed inte Craswell et al. (2002) eller Ashbaugh et al (2003) som menar att oberoendet påverkas negativt av revisionsarvodets storlek, varför båda ovanstående hypoteser förkastas. Vårt resultat stödjer heller inte forskningsresultaten som tyder på att revisorns oberoende ökar med revisionsarvodets storlek (jämför Chan, 2009; Basioudis et al., 2008; Geiger & Rama, 2003; Vanstraelen, 2002).

Vidare är det svårt utifrån det utfall vi fick att tala om några påtagliga tendenser då det inte finns något mönster i resultatet. Det vi däremot kan se i tabell 17 är att bolag med arvoden som klassats som litet (utifrån revisionsarvodets storlek) har erhållit fler tydliga varningar än mellantydliga sett till andelen. I samma tabell kan vi se att bolag med arvoden som klassats som höga får fler mellantydliga än tydliga varningar sett till andelen. Detta visar på att små bolag får en större andel tydliga varningar medan stora bolag får en större andel varningar av otydligare karaktär.

Utfallet av vår empiri för konsultarvode stödjer varken Ashbaugh et al. (2003), Geiger & Rama (2003) och DeFond, 2002), vilka menar att konsultarvodets storlek kan påverka oberoendet negativt, eller Reckers och Robinson (2007) som ju menar att oberoendet påverkas positivt av konsultarvodets storlek.

Revisionsbyrå

H4b: *Revisionsbyråerna i Big 4 har en större andel tydliga ”going concern” varningar än vad övriga revisionsbyråer har.* – Får inte stöd

Utfallet från empirin visar att vi inte har en signifikant skillnad då p-värdet överstiger 0,05. Trots att vi kan utläsa skillnader mellan Big 4 och ej Big 4 så är sannolikheten att skillnaderna beror på slumpmässighet allt för stor. Tendenser tyder dock på att Big 4 byråer är otydligare än ej Big 4 byråer.

Många forskare (Boone et al., 2010; Ruiz-Barbadillo, 2004; Francis et al., 1999; Teoh & Wong, 1993) hävdar att större revisionsbyråer anses ha en högre kvalitet på sina rapporter. Enligt Ruiz-Barbadillo (2004) kan detta bero på att större revisionsbyråer har mer att förlora i fråga om renommé. Vårt resultat indikerar emellertid inte att ovanstående forskares resultat stämmer då de mindre revisionsbyråerna i snitt har en högre andel tydliga varningar. Det kan tänkas att även mindre byråer, liksom stora revisionsbyråer, också har mycket att förlora i renommé och rykte. Det kan också vara särskilt viktigt för små byråer att upprätthålla god kvalitet då dessa har färre klienter och därmed också påverkas mer vid eventuella klientförluster. Trots att de stora revisionsbyråerna generellt sett har bättre träffsäkerhet, så skiljer sig inte användningen av otydliga formuleringar från de mindre revisionsbyråerna. De större revisionsbyråerna verkar till och med anpassa sina formuleringar mer än de små revisionsbyråerna. Även Arnedo et al (2008) har kommit fram till att stora som små revisionsbyråer skriver otydliga varningar.

Revisorns kön

H5b: *Kvinnliga revisorer utfärdar tydligare ”going concern” varningar än manliga revisorer.* – Får inte stöd

Liksom i revisorernas träffsäkerhet fick vi ingen signifikant skillnad mellan manliga respektive kvinnliga revisorer och hur tydliga dessa rapporterar. Vi ser inga explicita mönster i empirin, förutom att revisorerna (oavsett kön) är mer benägna att ge tydliga varningar framför mellantydliga och otydliga. Vi kan utläsa att manliga revisorer har både högre andel i tydliga och i otydliga varningar, medan kvinnliga revisorer har en högre andel mellantydliga. Detta kan indikera på att de kvinnliga revisorerna är något mer försiktiga i sin rapportering. Vårt resultat kan varken stödja eller förkasta Gold et al. (2009) forskning som menar på att könet kan vara en väsentlig faktor på hur bedömningarna faller ut. Även om vi kan se skillnader, så kan vi inte uttala oss med en statistisk signifikans vilket innebär att skillnaderna kan bero på slumpmässighet.

6. SLUTDISKUSSION OCH SLUTSATS

Efter att ha analyserat vår empiri del för del i kapitlet ovan har vi valt att skriva en slutdiskussion. Tanken med denna diskussion är att diskutera vårt resultat i sin helhet. Slutdiskussionen mynnar ut i en slutsats som besvarar våra delsyften och utifrån denna slutsats, formar vi vårt förslag till en förändring av de riktlinjer som gäller vid "going concern" bedömningar.

6.1 SLUTDISKUSSION

Vi kan utifrån vårt resultat konstatera att den generella träffsäkerheten är låg. Med tanke på hur viktig denna uppgift är, inte bara för intressenterna, utan också hela revisionsprofessionen kan resultatet betraktas anmärkningsvärt. Den akademiska världen har försökt förklara och kartlägga vilka faktorer som påverkar revisorers rapportering om "going concern". I de flesta fall råder det konsensus bland forskare om att den gemensamma nämnaren är revisorns oberoende. Om vi diskuterar vårt resultat utifrån ett oberoende perspektiv, torde det innebära att oberoendet inte är helt intakt. Då revisionskonstruktionen bygger på att det är den som betalar som skall revideras som innebär att den som skall revidera hamnar i en beroendeställning (jämför Öhman, 2007; Häckner; 2005; Jönsson, 2005; Venuti, 2004; Bazerman et al. 1997; Wolf et al., 1999) är vårt resultat föga förvånande.

Forskare har emellertid nämnt olika mekanismer som ger revisorer incitament att agera oberoende. Citron och Taffler (2001) anser att en "going concern" varning kan främja aktiviteter för att hålla bolaget vid liv. Andra forskare (Duh et al, 2007; DeFond et al., 2002; Reynolds & Francis, 2000; Watts & Zimmerman, 1983) menar att revisorernas vilja att bevara ett gott rykte är en mekanism som gör att revisorer upprätthåller ett starkare oberoende. Med revisorernas utsatta position (jämför Öhman, 2007; Tschudi, 2005; Umar & Anandarajan, 2004) och revisionsuppdragens organisering som innebär mer revision på färre timmar samt mer dokumentering än revidering (jämför Eklöv, 2001; Francis, 1994), kan en viss förståelse till varför vi fått vår låga träffsäkerhet uppstå. Likt Anandarajan et al. (2008) vill vi hävda att den numera standardiserade revisionsprocessen inte gör det möjligt för revisorer att utveckla den kompetens som krävs för "going concern" bedömningar.

Tron på att varningen i sig kommer stjälpå bolaget (självuppfyllande profetian, se Bhimani et al., 2009; Venuti, 2004; Citron & Taffler, 2001; Citron & Taffler, 1992) torde inte heller medverka till fler varningar, trots att grund för varningen förelegat. Eftersom vi inte testat den självuppfyllande profetian i vår studie, kan vi inte uttala oss om hur svenska revisorer ställer sig till detta. Däremot kan vi anta att en varning inte nödvändigtvis behöver gagna alla intressenter sett ur självuppfyllande profetians synvinkel. Med det menar vi att om bolaget går i konkurs på grund av just varningen, skulle inte heller aktieägarna eller de leverantörer som har fordringar på företaget gynnas.

"Going concern" rapportering handlar om att rapportera om framtida objekt (jämför Öhman, 2007) vilket innebär att revisorer kan hävda att information inte var tillgänglig vid upprättandet av revisionsberättelsen (jämför Shaikh & Talha, 2003). Följaktligen är även

detta ett problem, där revisorerna kan hävda att tillräcklig informationen inte fanns vid revisionstillfället, varmed detta resonemang skulle styrka den låga träffsäkerheten.

Som kan förstås utifrån tidigare gjorda studier och vår låga träffsäkerhet är "going concern" ett allmänt problem, närmast dilemma. När revisorn i sin tur kommit fram till att bolagen skall erhålla en varning, kan vi konstatera att ett nytt problem uppstår, nämligen själva formuleringen av varningen. Vi har under vår studie sett att svenska revisorer väljer att formulera sina "going concern" varningar med varierande språk. Det utgör i sin tur ett problem, även internationellt (jämför Arnedo et al., 2008, Carcello et al., 2003). Sett ur ett intressentperspektiv kan man förvänta sig likt Humphrey (2008) att revisorer varnar i hög utsträckning. Vidare går det ur ett intressentperspektiv förvänta sig att varningarna i sin tur förmedlar det den är avsedd att förmedla. Alltså innebär det att varningen skall vara tydlig och förståelig för den externa läsaren, så att de därefter kan grunda sina beslut på information som är lätt att begripa. RS 570 har en standardformulering som vägledning för hur svenska revisorer skall formulera sina "going concern" varningar. Vi har under vår studie uppmärksammat att svenska revisorer inte alltid använder denna formulering, frågan som uppkommer är, varför?

Vi anser att det inte bara är en faktor som påverkar revisorn i hur denne formulerar sina varningar, utan det är ett flertal faktorer som ligger till grund för de beslut revisorn tar, vilka är, bland andra, de faktorer vi tagit upp i vår studie. Anledningen till att vi använt samma faktorer för både träffsäkerhet liksom tydlighet, beror på att vi anser att dessa faktorer påverkar revisorns oberoende. I enlighet med Ruiz-Barbadillo et al. (2004), Krishnan och Krishnan (1996) och Mutchler (1984) anser vi att revisorns oberoende och integritet är en grundläggande egenskap för att en "going concern" varning ska utfärdas. Vi finner emellertid också att oberoendet är en grundläggande egenskap när det gäller själva formuleringen av en varning.

Enligt Gay et al. (1998), Lee (1994) och Humphrey (1992) skriver revisorer otydligt därför att de inte vill att intressenter skall förstå varningen på ett fullgott sätt. Under studien fann vi att revisorer tenderar att varna för "going concern" i större utsträckning ju större klienten är. Samtidigt visar vår studie att majoriteten av "going concern" varningarna är av de otydligare slagen vilket kan syfta till att förmildra klientens skada. Detta samband kan tolkas som så att svenska revisorer vill försäkra sig om att de fullgjort sina skyldigheter gentemot intressenterna, oavsett om dessa är tillräckligt bra sett ur ett intressentperspektiv.

6.2 SLUTSATS

Trots att kvalitet innebär olika saker för olika människor (Wooten & Colson, 2003) kan man utgå från att en revision med hög kvalitet, infriar intressenternas prioriterade förväntningar. En ”going concern” varning anses vara värdefull information (Mutchler, 1988; Firth, 1978), vilket betyder att en hög träffsäkerhet vad gäller ”going concern” blir en nödvändighet för att kunna upprätthålla en hög kvalitet. Vårt resultat som visar på en träffsäkerhet om 16,9 procent visar att svenska revisorer misslyckas med att upprätthålla en hög träffsäkerhet och därmed kvalitet. I 83,1 procent av fallen fick alltså inte intressenterna någon varning avseende ”going concern”. Med detta i åtanke frågar vi oss om revisorer överhuvudtaget skall ha denna uppgift. Istället kan denna uppgift tillfalla de parter som är intresserade av företagets förmåga att leva vidare som ”going concern”. Då sådan information inte alltid är tillgänglig, kan denna uppgift vara svår för mindre aktörer på marknaden (exempelvis mindre aktieägare). Dock är det mer troligt att större kreditinstitut och myndigheter har resurser och förutsättningar att kunna få fram den information som krävs för en bedömning. Att entlediga revisorer från ”going concern” bedömningarna skulle kunna innebära en kvalitetshöjning av revisionen i Sverige då revisorer får mer tid att granska annan väsentlig information.

De svenska revisorerna har inte bara en låg träffsäkerhet, utan formulerar också sina varningar olika. Detta gör att vissa varningar blir tydligare än andra. Enligt vår studie är 47,9 procent av de utfärdade varningarna tydliga. Detta betyder att majoriteten av de utfärdade ”going concern” varningarna är mindre tydliga. Utifrån den tidigare forskningen inom ämnet kan vi se två möjliga orsaker till detta. Den första möjliga orsaken är att revisorerna önskar förklara situationen på ett informativt sätt. Detta för att ge intressenterna en bra grund så att de kan fatta egna beslut utifrån informationen. Dock har vi i vår studie sett att effekten inte alltid blir såsom revisorn i så fall tänkt sig, utan istället tenderar att bli mindre tydlig. Den andra möjliga orsaken är att revisorerna medvetet formulerar otydliga varningar till intressenterna. Detta kan bero på att revisorerna vill minimera klienternas eventuella skada som en ”going concern” varning kan medföra.

Under studien har vi undersökt hur klienternas storlek, revisionsarvode, konsultarvode, revisionsbyrå och revisorns kön påverkar revisorer vid deras ”going concern” bedömningar. Av dessa faktorer har vi funnit att tre har en betydelse och därmed påverkar svenska revisorers beslut avseende utfärdandet av ”going concern” varningar. Dessa är revisions- och konsultarvode samt revisionsbyrå. Klientens storlek och revisorns kön påverkar alltså inte huruvida en revisor väljer att utfärda en varning eller inte. Vidare har vi funnit att endast klienternas storlek påverkar revisorn i hur tydligt denne kommer att formulera sin varning. Formuleringen av varningen påverkas således inte av arvodena, vilken revisionsbyrå revisorn arbetar vid eller revisorns kön.

6.3 PRAKTISKA IMPLIKATIONER

Den låga träffsäkerheten (som nämnts tidigare) gör oss tveksamma till huruvida revisorer skall ha uppgiften att bedöma ett företags förmåga till fortsatt drift. Resultaten torde tala för sig självt, de svenska revisorerna klarar inte av denna uppgift på ett sätt som kan tillfredsställa intressenterna då precisionen är oacceptabelt låg. Om det trots detta ändå anses vara revisorerna som bedöms kunna utföra denna uppgift på bästa sätt, vill vi hävda att det åtminstone rapporteras enhetligt och förståeligt. Det saknas emellertid klara riktlinjer för hur revisorn skall gå tillväga för att rapportera om ”going concern” då vi kunnat identifiera flera olika formuleringar. Därför har vi tagit fram ett förslag som vi anser kan förbättra ”going concern” rapporteringen för både revisorer och intressenter.

Med hänsyn till den förändliga världen vi lever i, vore det naivt att tro att samtliga situationer kan täckas av en lag (jämför Tschudi, 2005). Det går således aldrig undkomma det faktum att situationer ter sig olika och att ett alternativ ska lösa samtliga problem. Med detta i åtanke har vi utformat ett förslag där olika tydliga varningar fortfarande finns. Vad gör då vårt förslag bättre än de riktlinjer som finns idag?

Vårt förslag består av tre alternativ revisorn kan använda sig av vid sin rapportering:

1. Det första alternativet är den tydligaste, där revisorn använder sig av standardformuleringen som skall föregås av en motivering till varför denne valt att varna för företags fortlevnadsförmåga.
2. I det andra alternativet använder sig revisorn av standardformuleringen, fast utan två av de vitala orden. Detta ger varningen en otydligare karaktär än det ovanstående alternativet. I likhet med alternativ 1, skall revisorn motivera varför han/hon anmärker på ”going concern”. Utöver detta skall revisorn dessutom förklara varför denne inte använt alternativ 1.
3. I vissa fall kan revisorn sakna underlag för att bedöma ett företags ”going concern”. I dessa fall skall revisorn ändå använda sig av alternativ 1 eller 2, med förklaringen att underlag saknas. Vi har kommit fram till detta då vi anser att vid de tillfällen då underlag saknas, utgör själva avsaknaden en väsentlig osäkerhetsfaktor i sig som inte kan förbises och därför också berättigar en ”going concern” varning i revisionsberättelsen.

Med dessa alternativ kan revisorn välja att ge en tydlig varning eller en mindre tydlig varning. Oavsett vilken revisorn väljer, måste denne motivera sitt val. Förslaget ger revisorer tydligare riktlinjer för hur de ska agera när bolagets fortlevnad är hotad, samtidigt som intressenterna får enhetlig information med tillhörande motivering och därmed bättre underlag för beslutsfattande.

6.4 FÖRSLAG TILL FORTSATT STUDIER

Vi har under arbetets gång stött på intressanta frågeställningar som vi inte har haft tid eller möjlighet att utröna. I denna del skall vi lägga fram dessa frågeställningar som kan vara intressanta för andra att utforska.

- I RS 570 delas ”going concern” varningar upp på ett annat vis, nämligen i upplysning, reservation, avstående eller avvikande mening. Det finns också ett flödesschema som vägleder revisorn i dennes beslut avseende ovanstående kategorier. Under arbetet med att kategorisera varningarnas tydlighet märkte vi att företagsledningen i 45 procent av fallen inte hade nämnt något om företagets förmåga att överleva, eller uttryckligen menat att företaget kunde överleva, trots att revisorn givit en varning avseende ”going concern”. Detta är en så kallad avvikande mening, där revisorn är av en annan åsikt än företagsledningen. Detta fenomen är inte så vanligt förekommande i till exempel USA, varför det vore ett intressant område att utröna (se Appendix B).
- I vår studie har vi studerat företag som gått i konkurs. Av de företag som fått en varning har majoriteten fått en tydlig varning (47,9 procent). Utifrån den självuppfyllande profetian, borde en tydlig varning kunna ge allvarigare konsekvenser än en otydlig då denna kanske inte ens uppfattas av intressenter. Det som vore intressant i detta avseende är huruvida företag som fått en varning men inte gått i konkurs (typ I fel), har fått en större andel otydliga varningar än företag som har gått i konkurs med en varning.
- Under vår undersökning av revisionsbyråerna märkte vi att revisionsbyråerna inte var homogena i varken sin träffsäkerhet, eller hur tydliga varningar dem utfärdade. Vid träffsäkerheten hade ju Big 4 en högre genomsnittlig träffsäkerhet men en lägre andel tydliga varningar än de övriga revisionsbyråerna. En närmare titt på fördelningen på respektive revisionsbyrå visar att Big 4 byråerna inte är homogena. PwC, Ernst & Young och Deloitte var någorlunda jämna i träffsäkerheten medan KPMG utmärker sig med den lägsta andelen träffar bland samtliga revisionsbyråer. Bland tydligheten har vi en än större spridning, men även här utmärker sig KPMG (i likhet med tidigare) med den lägsta andelen tydliga varningar. Det vore intressant att ta reda på varför 3 av Big 4 byråerna är någorlunda homogena medan en sticker ut, och vad detta kan bero på. Är det organisationskulturen eller möjligtvis den interna utbildningen byråerna tillhandahåller sina revisorer som ligger till grund för dessa skillnader? En kvalitativ studie skulle kunna användas för att ta reda på vilka faktorer som påverkar, följt av en kvantitativ studie för att se hur mycket faktorerna påverkar (se Appendix C).

REFERENSLISTA

- Anandarajan, A., Kleinman, G. & Palmon, D. (2008). Novice and expert judgment in the presence of going concern uncertainty. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 23:4, pp. 345-366
- Anderson, K. L. (2010). Are professional auditors overconfident in their abilities to make accurate going-concern judgments. *Journal of the Northeastern Association of Business, Economics & Technology*, Vol. 16:21, pp. 9-18
- Arnedo, L., Lizarrage, F. & Sánchez, S., (2008). Going-concern Uncertainties in Pre-bankrupt Audit Reports: New Evidence Regarding Discretionary Accruals and Wording Ambiguity, Vol. 12:1, pp. 25-44
- Arnold, V., Collier, P. A., Leech, S. A. & Sutton, S. G. (2001). The impact of political pressure on novice decision makers: are auditors qualified to make going concern judgements?. *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 12:3, pp. 323-338
- Arruñada, B. (1999). The provision of Non-Audit Services by Auditors: Let the market involve and decide. *International Review of Law and Economics*, Vol. 19: 4, pp. 513-531
- Ashbaugh, H., LaFond, R. & Mayhew, B.W. (2003). Do non audit services compromise auditor independence? Further evidence. *The Accounting Review*, Vol.78:3, pp. 611-639.
- Ball, R., Kothari, S. P. & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting & Economics*, Vol. 29:1, pp. 1-51
- Barnes, P. & Huan, H. D. (1993). The auditors going concern decision: Some UK evidence concerning independence and competence. *Journal of business finance & accounting*, Vol. 20:2, pp. 213-228
- Basioudis, I. G. & Francis, J. R. (2007). Big 4 Audit Fee Premiums for National and Office level industry Leadership in the United Kingdom. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 26:2, pp. 143-166
- 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*, Vol. 44:3, pp. 284-309
- Bazerman, M., Morgan, K. & Loewenstein, G. (1997). The impossibility of auditor Independence. *Sloan Management Review*, Vol. 38:4, pp. 89-94
- Beattie, V., Brandt, R. & Fearnley, S. (1999). Perceptions of auditor independence: UK evidence. *Journal of international accounting, auditing & taxation*, Vol.8:1, pp. 67-107
- Bergman, B. & Klefsjö, B. (2001). *Kvalitet från behov till användning*. Lund: Studentlitteratur

- Bhimani, A., Gulamhussen, M. A., & Lopes, S. (2009). The effectiveness of the auditors going-concern evaluation as an external governance mechanism: Evidence from loan defaults. *The international journal of accounting*, Vol. 44:3, pp. 239-255
- Boone, J. P., Khurana, I. K. & Raman, K. K. (2010). Do the Big 4 and Second-tier firms provide audits of similar quality? *Journal of Accounting & Public Policy*, Vol. 29:4, pp. 330-352
- Burchell, S., Clubb, C., Hopwood, A., Hughes, J. & Nahapiet, J. (1980). The roles of accounting in organizations and society. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 5:1, pp. 5-27
- Briloff, A. J. (1990). Accountancy and society a covenant desecrated. *Critical Perspective on Accounting*, Vol. 1:1, pp. 5-30
- Bryman, A. & Bell, E. (2005). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Malmö: Liber
- Byrnes, J., Miller, D. & Schafer, W. (1999). Gender differences in risk taking: A meta-analysis. *Psychological bulletin*, Vol. 125:3, pp. 367-383.
- Campbell, J. & Mutchler, J. (1988). The "expectations gap" and going-concern uncertainties. *Accounting Horizons*, Vol. 2:1, pp. 42-49
- Carcello, J. V., Hermanson, D. R. & Neal, T. L. (2003). Auditor reporting behavior when GAAS lack specificity: the case of SAS No. 59. *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 22:1, pp. 63-81
- Carcello, J. V., Hermanson, D. R. & Huss, H. (2000). Going-Concern opinions: The Effects of Partner Compensation Plans and Client Size. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 19:1, pp. 67-78
- Chan, L. (2009). Does client importance affect auditor independence at the office level? Empirical evidence from going-concern opinions. *Contemporary Accounting Research*, Vol. 26:1, pp. 201-230
- Choo, F. & Tan, K. (2007). An "american dream" theory of corporate executive Fraud. *Accounting Forum*, Vol. 31:2, pp. 203-215
- Chow, C. W., McNamee, A. H. & Plumlee, D. R. (1987). Practitioners' Perceptions of Audit Step Difficulty and Criticalness: Implications for Audit Research. *Auditing*, Vol. 6:2, pp. 123-133
- Citron, D. B. & Taffler, R. J. (2001). Ethical Behaviour in the U.K. Audit Profession: The Case of the Self-Fulfilling Prophecy Under Going-Concern Uncertainties. *Journal of Business Ethics*, Vol. 29:4, pp. 353-363

- Citron, D. B. & Taffler, R. J. (1992). The Audit Report under Going Concern Uncertainties: An Empirical Analysis. *Accounting and Business Research*, Vol. 22:88, pp. 337-345
- Craswell, A.T, Stokes, D.J. & Laughton, J. (2002). Auditor independence and fee dependence. *Journal of Accounting and Economics*, Vol.33:2, pp. 253-275
- Cushing, B. E. & Loebbecke, J. K. (1986). Comparison of audit methodologies of large accounting firms. USA: *American Accounting Association*
- DeAngelo, L.E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of accounting and economics*, Vol. 3:3, pp. 183-199
- Deegan, C. & Unerman, J. (2006). *Financial accounting theory*. McGraw-Hill companies
- DeFond, M.L., Raghunandan, K. & Subramanyam, K.R. (2002). Do non-audit service fees impair auditor independence? Evidence from going concern audit opinion. *Journal of accounting research*, Vol. 40:4, pp. 1247-1274
- Diamant, A. (2004). *Revisors oberoende: om den svenska oberoenderegleringens utveckling, dess funktion och konstruktion*. Uppsala: Iustus förlag
- Donaldson, L. & Davis, J. H. (1991). Stewardship theory or agency theory: CEO governance and shareholder returns. *Australian Journal of Management*, Vol. 16:1, pp. 49-64
- Donaldson, T. & Preston, L. E. (1995). The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence and Implications. *Academy of Management Review*, Vol. 20:1, pp. 65-91
- Duh, R-R., Lee, W-C. & Hua, C-Y. (2009). Non-audit service and auditor independence: an examination of the Procomp effect. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Vol. 32:1, pp. 33-59
- Dye, R. A. (1991). Informationally Motivated Auditor Replacement. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 14:4, pp. 348-374
- Eklöv, G. (2001). *Auditability as interface: negotiation and signification of intangibles*. School of business research reports no. 2001:09. Stockholm: School of Business, Stockholm University
- Elofsson, S. (2005). *Kvantitativ metod*, i Larsson, S., Lilja, J. & Mannheimer, K. (red). *Forskningsmetoder i socialt arbete*. Lund: Studentlitteratur
- Far (2010). *Samlingsvolymen*. Stockholm: FAR Förlag AB
- FAR (2004). FAR 2. Stockholm: FAR Förlag AB
- Fargher, N.L. & Jiang, L. (2008). Changes in the audit environment and auditor's propensity to issue going-concern opinions. *Auditing: A journal of practice & theory*, Vol. 27:2, pp. 55-77

Firth, M. (2002). Auditor-provided consultancy services and their associations with audit fees and audit opinions. *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 29:5-6, pp. 661-693

Firth, M., (1978). Qualified audit reports: Their impact on investment decisions. *The Accounting Review*, Vol. 53:3, pp. 642-650

Flint, D. (1988). *Philosophy and principles of auditing. An Introduction*. London: The Macmillan press ltd

Francis, J. R. (1994). Auditing, Hermeneutics and Subjectivity. *Accounting, Organizations & Society*, Vol. 19:3, pp. 235-269

Francis, J.R., Maydew, E.L. & Sparks, H.C. (1999). The role of Big 6 auditors in the credible reporting of accruals. *Auditing*, Vol.18:2, pp. 17-35

Francis, J.R. & Krishnan, J. (1999). Accounting accruals and auditor reporting conservatism. *Contemporary Accounting Research*, Vol. 16:1, pp. 135-166

Gassen, J. & Schweder, K. (2010). The *Decision Usefulness* of Financial Accounting Measurement Concepts: Evidence from an Online Survey of Professional Investors and their Advisors. *European Accounting Review*, Vol. 19:3, pp. 495-509

Gay, G., Schelluch, P. & Baines, V. (1998). Perceptions of messages conveyed by review and audit reports. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 11:4, pp. 472-494

Geiger, M. A., Raghunandan, K. & Dasaratha, R. V. (2005). Recent Changes in the Association between Bankruptcies and Prior Audit Opinions. *Auditing: A Journal of practice & theory*, Vol. 24:1, pp. 21-35

Geiger, M. A. & Raghunandan, K. (2002). Auditor Tenure and Audit Reporting Failures. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 21:1, pp. 67-79

Geiger M.A. & Raghunandan, K. (2001). Bankruptcies, audit reports, and the reform act. *Auditing: A journal of practice & theory*, Vol. 20:1, pp. 187-195

Geiger, M. A. & Rama, D. V. (2006). Audit Firm Size and Going-Concern Reporting Accuracy. *Accounting Horizons*, Vol. 20:1, pp. 1-17

Geiger, M.A. & Rama, D.V. (2003). Audit fees, nonaudit fees, and auditor reporting on stressed companies. *Auditing: A journal of practice & theory*, Vol. 22:2, pp. 53-70

Giroux, G. (2008). What went wrong? Accounting Fraud and Lessons From the Recent Scandals. *Social research*, Vol. 75: 4, pp. 1205-1238

Gold, A., Hunton, J. & Gomaa, M. (2009). The impact of client and auditor gender on auditors' judgments. *Accounting Horizons*, Vol. 23:1, pp. 1-18

- Gordon, L.A. & Hamer, M. (1983). GASB's survival potential: An agency perspective. *Public Budgeting & Finance*, Vol. 3:1, pp. 103-112
- Gowthorpe, C. & Amat, O. (2005). Creative Accounting: Some Ethical Issues of Macro- and Micro-Manipulation. *Journal of Business Ethics*, Vol. 57:1, pp. 55-64
- Gray, R., Owen, D. & Adams, C. (1996). *Accountinand Accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting*. London: Prentice-Hall
- Halvorsen, K. (2006). *Samhällsvetenskaplig metod*. Lund: Studentlitteratur
- Hasselberg, S., Kehrer, M. & Svensson, Å. (1995). Vanligt med oren revisionsberättelse i svenska aktiebolag. *Balans*, Nr. 5, pp. 20-27
- Hayes, R., Dassen, R., Schilder, A. & Wallage, P. (2005). *Principles of Auditing: An Introduction to International Standards on Auditing (2nd Edition)*. London: Pearson Education
- Hopwood, W., McKeown, J. C. & Mutchler, J. (1989). A Test of the Incremental Explanatory Power of Opinions Qualified for Consistency and Uncertainty. *The Accounting Review*, Vol. 64: 1, pp. 28-49
- Humphrey, C. (2008). Auditing research: a review across the disciplinary divide. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 21:2, pp. 170-203
- Humphrey, G. C. Moizer, P. & Turley, S. (1992), *The Audit Expectations Gap in the united kingdom*, London: ICAEW.
- Häckner, E. (2005). Aktoriserade revisorn Per Hård i nattligt samtal med Ärkeängeln, i Johansson, S-E., Häckner, E. & Wallerstedt, E. (red). *Uppdrag revision. Revisorsprofessionen i takt med förväntningarna?* Stockholm: SNS Förlag
- Jönsson, S. (2005). Revisorsrollens nedgång - och fall?, i Johansson, S-E., Häckner, E. & Wallerstedt, E. (red). *Uppdrag revision. Revisorsprofessionen i takt med förväntningarna?* Stockholm: SNS Förlag
- Kahlil, F. & Lawarrée, J. (1995). Collusive auditors. *Amerivcan Economic Review*, Vol. 85:2, pp. 442-446
- Kinney jr, W.R., Palmrose, Z.V. & Scholz, S. (2004). Auditor independence, non-audit services and restatements: Was the U.S government right? *Journal of Accounting Research*, Vol. 42:3, pp. 561-588
- Koh E-S. & Woo, H. C. (1998). The expectation gap in auditing. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 13:3, pp. 147-154

- Krishna, M. M., Seetharaman, A. & Saravanan, A. S. (2010). The Realities of Auditor's Independence and Objectivity. *Journal of Accounting, Business & Management*, Vol. 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 and Finance*, Vol. 11:4, pp. 565–586
- Lai, K. W. (2009). Audit Opinion and Disclosure of Audit Fees. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Vol. 24:1, pp. 91-114
- Laitinen, E. K. & Laitinen, T. (1998). Qualified audit reports in Finland: Evidence from large companies. *European Accounting Review*, Vol. 7:4, pp. 639-653
- Lee, T (1994), 'Further evidence on auditor concentration: The case of a growing market'. *International Journal of Accounting*, Vol 29:3, pp. 234-50
- Lennox, C. (1999). Non-audit fees, disclosure and audit quality. *European Accounting Review*, Vol. 8:2, pp. 239-252
- Macintosh, N. (1994). *Management Accounting and Control Systems: An Organizational and Behavioral Approach*. Kingston: Johan Wiley & Sons
- Martens, D., Bruynseels, L., Baesens, B., Willekens, M. & Vanthienen, J. (2008). Predicting going concern opinion with data mining. *Decision Support Systems*, Vol. 45: 4, pp. 765-777
- McKeown, J. C., Mutchler, J. F. & Hopwood, W. (1991). Towards an Explanation of Auditor Failure to Modify the Audit Opinions of Bankrupt Companies. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 10, pp. 1-13
- Mutchler, J. F., Hopwood, W. & McKeown, J. C. (1997). The Influence of Contrary Information and Mitigating Factors on Audit Opinion Decisions on Bankrupt Companies. *Journal of Accounting Research*, Vol. 35:2, pp. 295-310
- Mutchler, J. F. (1986). Empirical Evidence Regarding the Auditor's Going-Concern Opinion Decision. *Auditing*, Vol. 6:1, pp. 148-163
- Mutchler, J. F. (1984). Auditor's perceptions of the going-concern opinion decision. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 3:2, pp. 17–30
- O'Donell, E. & Johnsson, N.E. (2001). The effects of auditor gender and task complexity on information processing efficiency. *International Journal of Auditing*, Vol. 5:2, pp. 91-105
- Olazabal, A. M. & Almer, E. D. (2001). Independence and Public Perceptions: Why We Need to Care. *Journal of Accountancy*, Vol. 191:4, pp. 69-70
- Palmrose, Z-V. (1988). An analysis of auditor litigation and audit service quality. *Accounting Review*, Vol. 63:1, pp. 55-74

- Palmrose, Z-V. (1986). Audit fees and auditor size: Further evidence. *Journal of accounting research*, Vol. 24:1, pp. 97-110
- Pentland, B. T. (1993). Getting comfortable with the numbers: auditing and the microproduction of macro-order. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 18:7-8, pp. 605-620
- Power, M. (1997). *The audit society. Rituals of verification*. New York: Oxford University Press.
- Reckers, P.M.J. & Robinson, D. (2007). New Evidence on Auditor Independence Policy. *Advances in Accounting*, Vol. 23, pp. 207-229
- Reynolds, J.K., Deis, D.R. & Francis, J.R. (2004). Professional Services Fee and Auditor Objectivity. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 23:1, pp. 29-52
- 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*, Vol 30:3, pp. 375-400
- Roxas, M.L. & Stoneback, J.Y. (2004). The importance of gender across cultures in ethical decision-making. *Journal of Business Ethics*, Vol. 50:2, pp. 149-165
- Ruiz-Barbadillo, E., Aguilar, N. G., Defuentes-Barbera, C. & Garcia-Benau, M.A. (2004). Audit Quality and the Goingconcern Decision-making Process: Spanish Evidence, *European Accounting Review*, Vol. 13:4, pp. 597-620
- Ryu, T. G. & Roh, C. (2007). The auditors going concern opinion decision. *International Journal of Business and Economics*, Vol. 6:2, pp. 89-101
- Shaikh, J. M. & Talha, M. 2003. Credibility and expectation gap in reporting on uncertainties. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 18:6-7, pp. 517-529
- Sikka, P. (2009), Financial crisis and the silence of the auditors. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 34:6-7, pp. 868-873
- Smith, M., Fiedler, B., Brown, B. & Kestel, J. (2001). Structure vs. judgement in the audit process: a test of kinney's classification. *Managerial Auditing Journal*, Vol.:1, pp. 40-49
- Solomons, D. (1991). Accounting and Social Change: A Neutralist View. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 16:3, pp. 287-295
- Svanström, T. (2004). Revisorn som rådgivare. En studie av mindre och medelstora företags relation till revisorn. Licentiatuppsats, FE-publikationer: 2004:179. Handelshögskolan vid Umeå universitet.
- Sutton, M.H. (1997). Auditor Independence: The Challenge of Fact and Appearance. *Accounting Horizons*, Vol. 11:1, pp. 86-91

- Teoh, S.H. & Wong, T.J. (1993). Perceived auditor quality and the earnings response coefficient. *Accounting Review*, Vol. 68:2, pp. 346-366
- Tschudi, F. (2005). Regler, komplexa situationer och känslor. i Johansson, S-E., Häckner, E. & Wallerstedt, E. (red). *Uppdrag revision. Revisorsprofessionen i takt med förväntningarna?* Stockholm: SNS Förlag
- Umar, A. & Anandarajan, A. (2004). Dimensions of pressures faced by auditors and its impact on auditors' independence. A comparative study of the USA and Australia. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 19:1, pp. 99-116
- Vanstraelen, A. (2002). Auditor economic incentives and going-concern opinions in a limited litigious Continental European business environment: empirical evidence from Belgium. *Accounting & Business Research*, Vol. 32:3, pp. 171-187
- Venuti, Elizabeth K. (2004). The Going-Concern Assumption Revisited: Assessing a Company's Future Viability. *CPA Journal*, Vol. 74:5, pp. 40-43
- Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1983). Agency problems, auditing, and the theory of the firm: Some evidence. *Journal of Law and Economics*, Vol. 26:3, pp. 613-633
- Westberg, G. & Uhlin, O. (2009). "Going concern" revisionen enligt RS 570 – Hur träffsäkra är revisorer på fortlevnadsbedömningar och vad påverkar deras bedömningar?. (Rapport från Ekonomiprogrammet). Mittuniversitetet, Samhällsvetenskapliga institutionen, 851 70 Sundsvall
- Westerdahl, S. (2005). >Vad har de för sig?< – om revisorers vardag och vad den betyder för etik och lärande, i Johansson, S-E., Häckner, E. & Wallerstedt, E. (red). *Uppdrag revision. Revisorsprofessionen i takt med förväntningarna?* Stockholm: SNS Förlag
- Willett, C. & Page, M. (1996). A survey of time budget pressure and irregular auditing practices among newly qualified UK Chartered Accountants. *British Accounting Review*, Vol. 28:2, pp. 101-120
- Wolf, F., Tackett, J. & Claypool, G. (1999). Audit disaster futures: antidotes for the expectation gap?. *Emerald Library*, Vol. 14:9, pp. 468-478
- Wooten, T C. & Colson, R H. (2003). Research about audit quality. *CPA Journal*. Vol. 73:1, pp. 48-51
- Zain, M. M. & Subramaniam, N. (2007). Internal auditor Perceptions on Audit Committee Interactions; a qualitative study in Malaysian public corporations. *Corporate Governance: An International Review*, Vol. 15, Issue 5, pp. 894-908
- Zeff, S. A. (2003). How the U.S. Accounting Profession Got Where It Is Today. Part 1 och 2. *Accounting Horizons*, Vol. 17: 3-4, pp. 189-206, pp. 267-287

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

Öhman, P. (2005). Är det viktigare för revisorer att göra saker rätt än at göra rätt saker?. i Johansson, S-E., Häckner, E. & Wallerstedt, E. (red). *Uppdrag revision. Revisorsprofessionen i takt med förväntningarna?* Stockholm: SNS Förlag

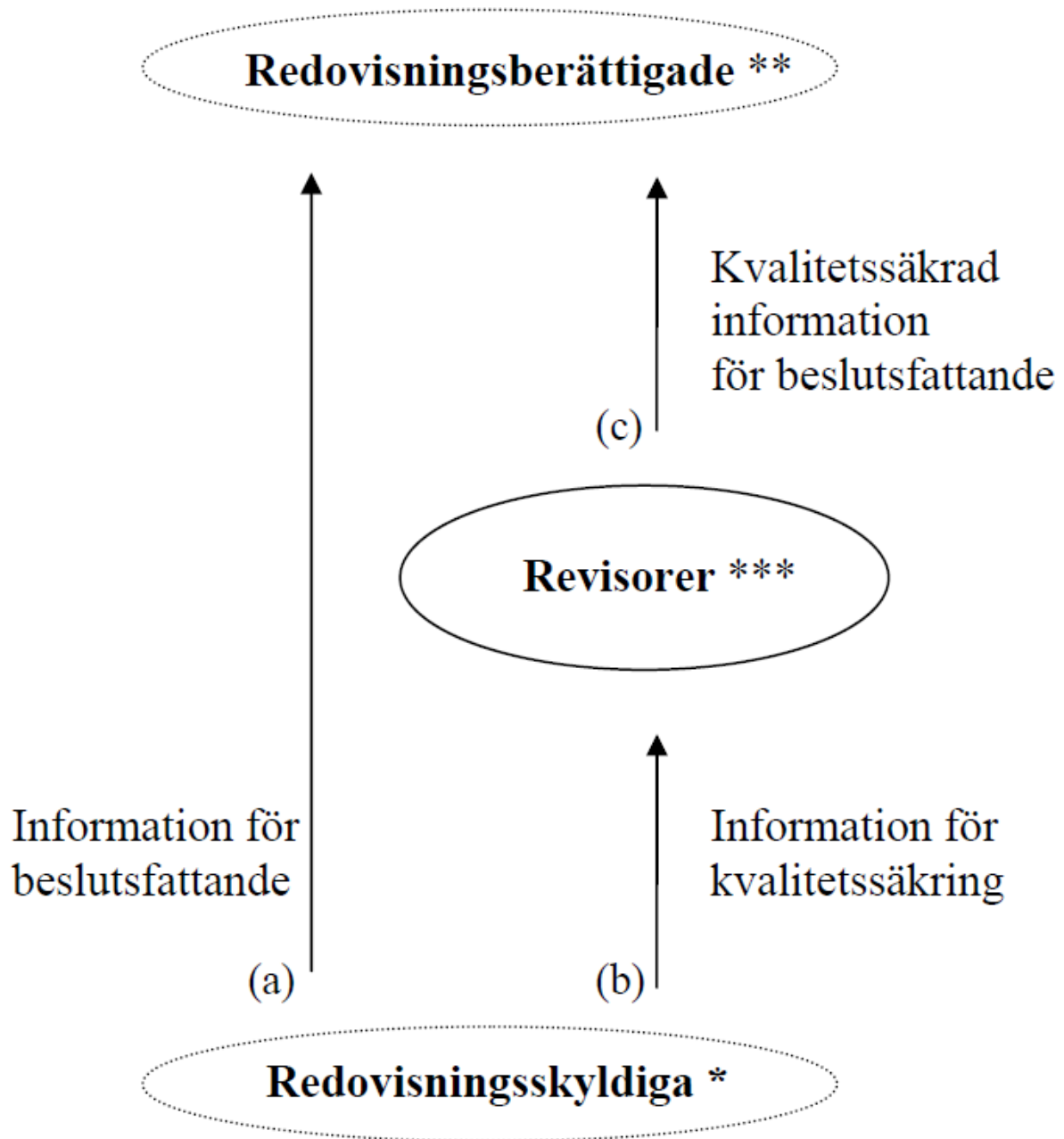
Elektroniska källor

Regeringskansliet, Justitiedepartementet (2010). *En frivillig revision*. [Elektronisk]. Tillgänglig: <http://www.regeringen.se/content/1/c6/15/48/34/cb0eca03.pdf>. [2011-02-28]

Ekonomifakta. Tillgänglig: <http://www.ekonomifakta.se/sv/Fakta/Foretagande/Naringslivet/Naringslivets-struktur/>. [2011-02-28]

APPENDIX

Appendix A



En modell om informationsflöden och kvalitetssäkring (Öhman, 2007).

Appendix B

Huvudgrupp	Underkategori	Upplysning	Uppl. ek.prob.	Avv. mening	Tot. underk.	Tot. Huvudgr.
Tydliga	Standardformulering	25	72	54	151	267
	4 ordval ur standard	0	1	1	2	
	Revisorn ifrågasätter GC personligen	2	6	12	20	
	Årsstämmans beslut	7	14	18	39	
	Revisorn hänvisar till likvidationsplikt	23	13	19	55	
Mellan tydliga	Extern finansiering	8	14	28	50	218
	GC beroende av framtida produkter	0	1	2	3	
	"Om" situationer (tvister, fordringar)	1	5	12	18	
	Revisorn anmärker utan 1 av de vitala orden	6	20	16	42	
	Revisorn anmärker utan 2 av de vitala orden	12	32	39	83	
	Revisorn ifrågasätter GC, men inte personligen	1	6	13	20	
	Revisorn ifrågasätter GC med uppluckningsord	1	0	1	2	
	Revisorn kan inte uttala sig om GC	1	2	10	13	
	"Om" situationer (vända negativa trender)	1	7	4	12	
	Revisorn anmärker utan 3 av de vitala orden	7	15	17	39	
Revisorn uttrycker sig luddigt	4	4	6	14		
Totalt		99	212	252	563	563

Tabell som illustrerar de olika underkategorierna med RS 570s indelning. Tabellen visar dock endast upplysning, upplysning med ekonomiska problem och avvikande mening. Perioden för siffrorna i ovanstående tabell härrör från 2010-01-01-2010-09-31.

Appendix C

Revisionsbyråernas träffsäkerhet

GC-varning	
	Ja
PwC	22,5% (124/551)
E&Y	22,8% (86/378)
KPMG	9,5% (22/232)
Deloitte	23,1% (28/121)
GT	22,7% (52/229)
BDO	20,1% (39/194)
SET	10,9% (18/165)
Övriga	14,8% (422/2845)

Av ovanstående tabell kan vi utläsa att Deloitte har den högsta träffsäkerhet om 23,1 procent. Generellt sett ligger Big 4 byråerna ganska lika med undantag för KPMG vilka har den lägsta träffsäkerheten av alla byråer (9,5 procent).

Revisionsbyråernas fördelning av varningarnas tydlighet

Tydlighet				
	Tydliga	Mellantydliga	Otydliga	Totalt
PwC	46,8% (59)	35,7% (45)	17,5% (22)	126
E&Y	38,6% (34)	46,6% (41)	14,8% (13)	88
KPMG	31,8% (7)	63,6% (14)	4,6% (1)	22
Deloitte	67,9% (19)	3,6% (1)	28,6% (8)	28
GT	48,1% (25)	40,4% (21)	11,5% (6)	52
BDO	46,2% (18)	46,2% (18)	7,7% (3)	39
SET	33,3% (6)	50% (9)	16,7% (3)	18
Övriga	50,5% (214)	36,6% (155)	13% (55)	424
Totalt	47,9% (382)	38,1% (304)	13,9% (111)	797

Vad gäller tydligheten har Deloitte den högsta andelen tydliga varningar, men samtidigt har de också den i särklass högsta andelen otydliga varningar. Även i tydligheten utmärker sig KPMG från de övriga byråerna. KPMG har den lägsta andelen tydliga varningar, inte bara bland Big 4, utan bland samtliga byråer.