

CER

CENTRUM FÖR FORSKNING OM
EKONOMISKA RELATIONER

RAPPORT 2015:1

REVISORERS FORTLEVNADSBEDÖMNINGAR



En investering för framtiden



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonden



Länsstyrelsen
Västernorrland



Mittuniversitetet
MID SWEDEN UNIVERSITY

Revisorers fortlevnadsbedömningar

Peter Öhman

En av revisorernas viktigaste uppgifter är att bedöma i vilken mån de företag som granskas är livskraftiga ett år framåt i tiden. I denna rapport sammanställer Peter Öhman resultat från två studier vid CER som kartlagt svenska revisorers fortlevnadsbedömningar. Sammanfattningsvis visar resultaten att träffsäkerheten i bedömningarna är låg. Det är vanligt att företag överlever trots att de fått fortlevnadsvarningar och likaså att företag går i konkurs utan att revisorerna hissat varningsflagg. Forskningsresultaten har tidigare publicerats i de internationella tidskriftsartiklarna "Lost revenues associated with going concern modified opinions in the Swedish audit market" (Svanberg och Öhman, 2014) och "To be or not to be – auditors' ability to signal going concern problems" (Tagesson och Öhman, 2015).

Inledning

I en av sina många internationellt publicerade artiklar jämför den engelske revisionsforskaren Christopher Humphrey revisorer med fotbollsdomare.¹ Jämförelsen bygger på att båda yrkesgrupperna har en rad olika bedömningar att göra under ett uppdrag respektive en match och att vissa bedömningar är viktigare än andra.

För en fotbollsdomare är det viktigare att bedöma en straffsparkssituation korrekt än att ge ett inkast på mittplan till rätt lag. Ett inkast i ingenmansland kan man ofta både ha och mista utan att det spelar någon roll för matchens utgång. En straffspark, däremot, är den mest kvalificerade målchansen som går att få i fotboll. En domartabbe innanför straffområdet är kännbar oavsett om ett lag inte får skjuta en straffspark som det rätteligen borde ha haft eller om laget får möjlighet att slå en felaktigt dömd straffspark. Straffsparksbedömningarna är ofta avgörande för matchresultaten och i förlängningen för ett lags tabellplacering och därmed även för lagets ekonomiska framgångar.

För en revisor är det viktigare att göra en korrekt fortlevnadsbedömning än en fullgod bedömning av en periodiseringspost till ett ringa belopp. Ett periodiseringsmisstag kan i och för sig ha viss resultatpåverkan och därmed inverka på bolagskattens storlek liksom på nivån på aktieutdelningen till ägarna, men det är mer eller mindre försumbart i jämförelse med vad en felaktig fortlevnadsbedömning kan leda till. Ett företag som får en fortlevnadsvarning kan drabbas av en s.k. självuppfyllande profetia genom att intressenter drar sig ur sina affärsutbyten med företaget av rädsla för att inte få betalt om det skulle gå i konkurs. I de fall ett företag går i konkurs utan föregående fortlevnadsvarning drabbas de intressenter som har deltagit i affärsutbyten med företaget genom att företaget ifråga inte kan göra rätt för sig

¹ Humphrey (2008).

ekonomiskt. I värsta fall kan även leverantörer till konkursade bolag gå i konkurs till följd av uteblivna inbetalningar och stora kundförluster.

Till bilden hör också att de viktigaste bedömningarna många gånger är bland de svåraste att göra och att både fotbollsdomare och revisorer kommer fram till sina beslut via en tvåstegsprocess. Först måste de ha kompetens att avgöra om det ska vara straff eller inte respektive om ett företag har allvarliga problem med fortlevnaden eller inte. Sedan måste de ha modet att blåsa i pipan och peka på straffpunkten eller att fatta pennan och rapportera om överlevnadsproblem i revisionsberättelsen. Revisionsforskningen visar att revisorers tillkortakommanden kan ha att göra med bristande kompetens – och en därtill hörande övertro på att fortlevnadsbedömningarna kan göras på basis av informationen i räkenskaperna – lika väl som på bristande oberoende.² Det senare kan kopplas till ekonomiska aspekter såsom att revisorer och revisionsbyråer som utfärdar fortlevnadsvarningar riskerar att tappa sina klienter.

Syfte och tillvägagångssätt

Syftet med denna rapport är att på basis av två vid CER genomförda studier redogöra för svenska revisorers träffsäkerhet avseende fortlevnadsbedömningar och att diskutera tänkbara orsaker till, liksom effekter av, framkomna resultat såväl gällande typ I- som typ II-fel. Ett typ I-fel innebär att revisorer utfärdar fortlevnadsvarningar till företag som visar sig vara livskraftiga, medan ett typ II-fel innebär att revisorer inte ger fortlevnadsvarningar till företag som sedermera går i konkurs.³

Det empiriska materialet bygger på dokumentstudier i form av årsredovisningar och revisionsberättelser. I den första studien – med fokus på typ I-fel – analyserades 93 företag som fick en fortlevnadsvarning 2009 och 93 jämförbara företag (i termer av storlek, bransch och ekonomiskt hälsotillstånd) som inte fick någon fortlevnadsvarning. Samtliga dessa företag följdes under tre år. I den andra studien – med fokus på typ II-fel – analyserades årsredovisningar och revisionsberättelser från 2 547 aktiebolag som gick i konkurs under 2010 (dvs. i efterdyningarna av finanskrisen) och som hade lämnat in årsredovisning och revisionsberättelse året före konkursen.

Resultat

Resultaten visar att svenska revisorer sällan utfärdar fortlevnadsvarningar. Av de 2 547 aktiebolag som gick i konkurs 2010 hade endast 555 en föregående fortlevnadsvarning medan 1 992 bolag saknade en sådan varning i revisionsberättelsen. Detta

² Arnold et al. (2001).

³ Hopwood et al. (1989).

motsvarar en träffsäkerhet på 21,8 %. Samtidigt visar den första studien att träffsäkerheten är lika låg när revisorerna väl utfärdar fortlevnadsvarningar. Av de 93 undersökta företagen som överlevde trots en fortlevnadsvarning i revisionsberättelsen var 73 fortfarande verksamma 2012, vilket ger en träffsäkerhet på 21,5 %. Nämnas bör att i kontrollgruppen, dvs. de 93 jämförbara företagen utan fortlevnadsvarning, var 89 företag verksamma vid undersökningstillfället.

I mångt och mycket styrker dessa resultat, både vad gäller typ I- och typ II-fel, vad som framkommit i tidigare forskning under tre decennier i olika länder.⁴ Med få undantag visar tidigare studier att mellan hälften och tre fjärdedelar av alla företag går i konkurs utan föregående fortlevnadsvarningar. Träffsäkerheten tycks dock variera något mellan olika länder, bl.a. är den, av resultaten att döma, högre i USA än i flera europeiska länder. I de nordiska länderna tycks revisorernas träffsäkerhet vara högst i Danmark och lägst i Sverige och Finland.⁵ Vidare tyder resultaten på att majoriteten av de företag som får fortlevnadsvarningar inte går i konkurs inom det närmaste året och att flera av de företag som överlever det första året efter varningen också är verksamma flera år efter det att de fått sina första fortlevnadsvarningar.

Resultaten styrker också tidigare studier såtillvida att sannolikheten för att revisorer utfärdar fortlevnadsvarningar är kopplad till företagets ekonomiska hälsotillstånd och tidsspannet mellan revisionsberättelsens utfärdande och företagets konkurs. Ju sämre företagets ekonomi är när revisorerna gör sina bedömningar och ju kortare tidsintervallet är mellan fortlevnadsvarning och konkurs, desto högre är revisorernas träffsäkerhet och vice versa.⁶

Av de 2 547 konkursade bolagen hade 990 (dvs. 38,9 %) dålig ekonomi räkenskapsåret före konkursen. Dessa bolag var vad man brukar kalla "finansiellt stressade", vilket innebär att de både redovisade förlust och hade ett negativt eget kapital. Det faktum att fyra av tio av de konkursade bolagen klassificerades som finansiellt stressade kan jämföras med att endast två av tio bolag fick en fortlevnadsvarning. Det indikerar att även om revisorer har starka belägg för att bolagen har överlevnadsproblem så undviker de i flera fall att rapportera om det.⁷ Samtidigt visar den stora andelen företag som inte var finansiellt stressade året före konkursen, dvs. sex av tio bolag, att konkurserna drabbade många svenska företag utan att det fanns tydliga indikationer om överlevnadsproblem i deras årsredovisningar året närmast före konkursen.

⁴ Mutchler (1984); Citron och Taffler (1992); Geiger et al. (1998); Geiger och Rama (2006); Sormunen et al. (2013).

⁵ Sormunen et al. (2013).

⁶ Bruynseels et al. (2011).

⁷ Reynolds och Francis (2000).

I de båda studierna testades också ett antal hypoteser som finns sammanställda i nedanstående tabeller. Tabell 1 avser typ I-fel och effekter för revisorer och revisionsbyråer när de ger fortlevnadsvarningar till företag som överlever.

Tabell 1: Test av hypoteser avseende typ I-fel

Hypotes	Resultat
H1: Företag som får fortlevnadsvarningar är mer benägna att byta revisor än jämförbara, finansiellt stressade, företag som inte får sådana varningar.	Hypotesen får stöd
H2: Revisionsbyråer som utfärdar fortlevnadsvarningar förlorar mer i inkomstbortfall på grund av revisorsbyten än revisionsbyråer som inte utfärdar sådana varningar till jämförbara, finansiellt stressade, företag.	Hypotesen får stöd
H3: Företag som får fortlevnadsvarningar går med högre sannolikhet i konkurs än jämförbara, finansiellt stressade, företag som inte får sådana varningar.	Hypotesen får stöd
H4: Revisionsbyråer som utfärdar fortlevnadsvarningar förlorar mer i inkomstbortfall på grund av konkurser än revisionsbyråer som inte utfärdar sådana varningar till jämförbara, finansiellt stressade, företag.	Hypotesen får stöd

Tabell 1 visar att samtliga hypoteser fick empiriskt stöd. De företag som fick fortlevnadsvarningar var mer benägna att byta revisor och gick oftare i konkurs än jämförbara företag som inte fick fortlevnadsvarningar. Detta fick konsekvenser för de revisorer (och revisionsbyråer) som utfärdade fortlevnadsvarningar genom att de fick större inkomstbortfall, både i form av revisionsbyten och i form av konkurser, än de revisorer (och revisionsbyråer) som inte utfärdade fortlevnadsvarningar i motsvarande situationer.

Resultaten som visar att företag som fick fortlevnadsvarningar bytte revisionsbyrå i högre grad än andra företag ligger i linje med tidigare studier.⁸ Detta ger ökat stöd för att de revisionsbyråer som utfärdar fortlevnadsvarningar drabbas ekonomiskt. Resultaten som visar att de företag som fick fortlevnadsvarningar gick i konkurs i högre grad än andra företag styrker resultat från vissa tidigare studier⁹, men går samtidigt emot vad som framkommit i andra studier¹⁰. Utifrån den i vårt fall påvisade skillnaden i konkurser mellan de två grupperna följer att de revisionsbyråer som utfärdar fortlevnadsvarningar drabbas hårdare ekonomiskt till följd av själv-uppfyllande profetior.¹¹

⁸ Se t.ex. Geiger et al. (1998); Carey et al. (2008).

⁹ Se t.ex. Geiger och Rama (2003).

¹⁰ Se t.ex. Carey et al. (2008).

¹¹ Vanstraelen (2003).

Tabell 2 fokuserar på typ II-fel och tre bakomliggande faktorer som i tidigare forskning visat motstridiga resultat. Det är revisorers formella kompetens, revisionsarvodets storlek och revisionsbyråns storlek.

Tabell 2: Test av hypoteser avseende typ II-fel

Hypotes	Resultat
H5: Formell kompetens är positivt relaterad till revisorers utfärdande av fortlevnadsvarningar.	Hypotesen får inte stöd
H6: Revisionsarvodet är positivt relaterat till revisorers utfärdande av fortlevnadsvarningar.	Hypotesen får stöd
H7: Revisionsbyråns storlek är positivt relaterad till revisorers utfärdande av fortlevnadsvarningar.	Hypotesen får stöd

Tabell 2 visar att auktoriserade revisorer inte var mer benägna att utfärda fortlevnadsvarningar än godkända revisorer, vilket går emot föreställningen att formell kompetens skulle ha betydelse för träffsäkerheten. Det verkar således inte som om de färdigheter som krävs för att bedöma företags överlevnadsproblem i första hand är beroende av revisorernas formella kompetens.

Däremot visade sig ett positivt samband mellan revisionsarvodets storlek och sannolikheten att revisorerna utfärdar fortlevnadsvarningar. Det tyder på att högre revisionsarvoden gör revisorerna mer benägna att rapportera om överlevnadsproblem, vilket även framkommit i tidigare studier.¹² Resultaten indikerar alltså att högre revisionsarvoden leder till att revisorerna får bättre kunskap om klienterna, dvs. de företag som revideras, och större möjligheter att göra en grundlig revision. Samtidigt finns det studier som inte har påvisat något sådant samband.¹³

Vidare indikerar resultaten, i linje med andra studiers resultat, att Big 4-revisorer¹⁴ är mer benägna att utfärda fortlevnadsvarningar än övriga revisorer.¹⁵ Det skulle kunna tyda på att större revisionsbyråer har mer resurser och är mer benägna än mindre revisionsbyråer att göra grundliga revisioner. Det finns dock studier som visar att Big 4-revisorer är mindre benägna att utfärda fortlevnadsvarningar än revisorer från övriga revisionsbyråer.¹⁶

¹² Se t.ex. Geiger och Raghunandan (2002).

¹³ Se t.ex. Blay och Geiger (2013).

¹⁴ Big 4 är en samlingsbenämning för de fyra största revisionsbyråerna Deloitte, EY, KPMG och PwC.

¹⁵ Se t.ex. Geiger och Rama (2006).

¹⁶ Se t.ex. Kaplan och Williams (2012).

Våra analyser visar slutligen också skillnader i träffsäkerheten såväl inom gruppen Big 4-byråer som inom gruppen övriga revisionsbyråer. En av de fyra stora revisionsbyråerna visade en signifikant högre frekvens av typ II-fel än övriga Big 4-byråer och även jämfört med två av de mindre revisionsbyråerna. Detta tyder på att Big 4-gruppen inte är homogen och att byråspecifika skillnader påverkar benägenheten att utfärda fortlevnadsvarningar. Det visar också att indelningen i Big 4-byråer och övriga revisionsbyråer är alltför grov när det gäller att uttala sig om träffsäkerheten i fortlevnadsvarningar och därmed även om revisionskvalitet i allmänhet.

Slutdiskussion

Det framhålls allmänt att revisorer är restriktiva när det gäller att utfärda fortlevnadsvarningar och att de därmed försöker undvika att göra typ I-fel. En orsak till detta anses vara att revisorerna riskerar att förlora sina klienter eftersom dessa kan byta revisionsbyrå efter att ha fått en fortlevnadsvarning. Genom att utfärda fortlevnadsvarningar medverkar revisorerna även till att skapa negativa bilder av de reviderade företagen, vilket kan göra intressenterna ovilliga att fortsätta att göra affärer med företagen i fråga.¹⁷ Dessutom kan revisorer bli stämde av klienterna och tvingade att betala skadestånd om det visar sig att de har utfärdat omotiverade fortlevnadsvarningar.

Om revisorer av olika skäl strävar efter att minimera antalet typ I-fel, kan det leda till ett stort antal typ II-fel, vilket i så fall betyder att den revisionsberättelse som skrevs närmast före ett företags konkurs inte innehåller någon fortlevnadsvarning. Det innebär att investerare och andra intressenter inte blir varnade för att de kan råka illa ut om de fortsätter att göra affärer med företag som löper risk att gå i konkurs. Även typ II-fel kan innebära negativa konsekvenser för den enskilde revisorn och revisionsbyrån. Enskilda revisorer kan bli anmälda och i förlängningen mista sina auktorisationer och revisionsbyråerna kan bli stämde och tvingade att betala skadestånd till investerare och andra intressenter om det kan slås fast att dessa lidit ekonomisk skada till följd av revisorernas agerande.

Idealet är förstås att revisorer minimerar såväl typ I- som typ II-fel. I sammanhanget är det viktigt att slå fast att revisorer, lika lite som några andra, kan förutspå vad som kommer att hända ett år framåt i tiden. Det betyder att varken typ I- eller typ II-fel nödvändigtvis behöver vara revisionsmisslyckanden, då det inte går att förutsäga alla upptänkliga händelser som kan komma att påverka ett företags fortlevnad.¹⁸ Samtidigt är revisorers fortlevnadsbedömningar, likt fotbollsdomares straffsparksbedömningar, alltför viktiga för att frekventa misslyckanden ska vara acceptabla.

¹⁷ Menon och Williams (2010).

¹⁸ Carey et al. (2008).

Referenser

- Arnold, V., Collier, P.A., Leech, S.A. och Sutton, S.G. (2001), "The impact of political pressure on novice decision makers: Are auditors qualified to make going concern judgements?". *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 12, Nr. 3, s. 323-338.
- Blay, A.D. och Geiger, M.A. (2013), "Auditor fees and auditor independence: Evidence from going concern reporting decisions". *Contemporary Accounting Research*, Vol. 30, Nr. 2, s. 579-606.
- Bruynseels, L., Knechel, W. R. och Willekens, M. (2011), "Auditor differentiation, mitigating management actions, and audit-reporting accuracy for distressed firms". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 30, Nr. 1, s. 1-20.
- Carey, P.J., Geiger, M.A. och O'Connell, B.T. (2008), "Costs associated with going-concern-modified audit opinions: An analysis of the Australian audit market". *Abacus*, Vol. 44, Nr. 1, s. 61-81.
- Citron, D.B. och Taffler, R.J. (1992), "The audit report under going concern uncertainties: An empirical analysis". *Accounting and Business Research*, Vol. 22, Nr. 88, s. 337-345.
- Geiger, M.A., Raghunandan, K. och Rama, D.V. (1998), "Cost associated with going-concern-modified audit opinions: An analysis of auditor changes, subsequent opinions, and client failures". *Advances in Accounting*, Vol. 16, s. 117-139.
- Geiger, M.A. och Raghunandan, K. (2002), "Auditor tenure and audit reporting failures". *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 21, Nr. 1, s. 67-78.
- Geiger, M.A. och Rama, D.V. (2006), "Audit firm size and going concern reporting accuracy". *Accounting Horizons*, Vol. 20, Nr. 1, s. 1-17.
- Hopwood, W., McKeown, J.C. och Mutchler, J. (1989), "A test of the incremental explanatory power of opinions qualified for consistency and uncertainty". *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 30, Nr. (7/8), s. 975-1015.
- Humphrey, C. (2008), "Auditing research: A review across the disciplinary divide". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 21, Nr. 2, s. 170-203.
- Kaplan, S.E. och Williams, D.D. (2012), "The changing relationship between audit firm size and going concern reporting". *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 37, Nr. 5, s. 322-341.
- Menon, K. och Williams, D.D. (2010), "Investor reaction to going-concern audit reports". *The Accounting Review*, Vol. 85, Nr. 6, s. 2075-2106.
- Mutchler, J. (1984), "Auditor's perceptions of the going concern opinion decision". *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 3, Nr. 2, s. 17-30.
- Reynolds, J.K. och Francis, J.R. (2000), "Does size matter? The influence of large clients on office-level auditor reporting decision". *Journal of Accounting & Economics*, Vol. 30, Nr. 3, s. 375-400.
- Sormunen, N., Jeppesen, K.K., Sundgren, S. och Svanström, T. (2013), "Harmonisation of audit practice: Empirical evidence from going-concern reporting in the Nordic countries". *International Journal of Auditing*, Vol. 17, Nr. 3, s. 308-326.
- Svanberg, J. och Öhman, P. (2014), "Lost revenues associated with going concern modified opinions in the Swedish audit market". *Journal of Applied Accounting Research*, Vol. 15, Nr. 2, s. 197-214.
- Tagesson, T. och Öhman, P. (2015), "To be or not to be – auditors' ability to signal going concern problems". *Journal of Accounting & Organizational Change*, Vol. 11, Nr. 2, s. 175-192.
- Vanstraelen, A. (2003), "Going concern opinions, auditor switching, and the self-fulfilling prophecy effect examined in the regulatory context of Belgium". *Journal of Accounting Auditing and Finance*, Vol. 18, Nr. 5, s. 231-253.