

SPELAR FORTROENDET NAGON ROLL?

Vid valet av K2 eller K3-reglerna

DOES TRUST MATTERS?

The option of K2 or K3-regulations

Examensarbete inom Företagsekonomi 15 hp
Kandidatexamen
VT 2013

Sandra Beijbom
Evelina Fällström

Handledare: Cecilia Gillgren
Examinator: Henrik Linderoth

**Spelar förtroendet någon roll?
Vid valet av K2 eller K3-reglerna**

Examensrapport inlämnad av Sandra Beijbom och Evelina Fällström till Högskolan i Skövde,
för Kandidatexamen (BSc) vid Institutionen för teknik och samhälle.

2013-05-15

Härmed intygas att allt material i denna rapport, vilket inte är vårt eget, har blivit tydligt
identifierat och att inget material är inkluderat som tidigare använts för erhållande av annan
examen.

Signerat: _____

Sandra Beijbom

Evelina Fällström

Förord

Vi vill tacka våra respondenter som har ställt upp på intervju, era svar har gjort vår uppsats möjlig då vi har kunnat ge svar på vår problemformulering och därmed uppnått studiens syfte. Vi vill framföra ett stort tack till vår handledare, Cecilia Gillgren, som har varit till stor hjälp då hon har gett oss stöd och råd under arbetets gång.

Skövde 2013-05-15

Sandra Beijbom

Evelina Fällström

Abstract

The Swedish Accounting Standards Board has developed rules of simplification to unlisted companies in Sweden. This project is called the K-project and is divided into four different categories, K1-K4, after the different companies' size and legal form. The K-project was put together to develop how the ongoing reporting should be ended with an annual report. 2013 is the year to choose between K2 and K3-regulations in smaller, unlisted companies. Therefore, we wonder if the choice between those regulations will affect the trust in the relationship between the business management and the accounting consultant and/or the auditor. We used the trust theory because a lot of the companies outsourced both their ongoing accounting and/or their financial statement, the companies don't always think that competence is within the company and some companies must use an auditor. Because of that we will find out how the companies trust is affected for the consultant or/and the auditor.

To find out how the trust is in the company we did a qualitative study because we want to create a discussion about the trust, we need to describe it. We made a case study because we don't want to compare K2 and K3-regulations with each other; we just like to use the regulations as our case. We decided to collect our data by interviewing ten persons in different companies and different branches.

Our conclusion is that our companies don't want to make any decisions about the regulation choice and they feel trust towards the consultant or auditor to make the decision. The trust is affected by the consultants or auditors honesty and wants them to tell both positive and negative things about the new accounting regulations.

Keywords: Trust, K2 and K3-regulations, management, accounting consultant and auditor.

Sammanfattning

Bokföringsnämnden har utvecklat förenklingsregler för onoterade företag i Sverige, detta projekt kallas för K-projektet och är uppdelat i fyra olika kategorier, K1-K4, efter företagens storlek och associationsform. K-projektet utvecklades för att sammanställa reglerna för hur den löpande redovisningen ska avslutas med en årsredovisning. Mindre och onoterade aktiebolag ska under år 2013 välja om de ska tillämpa K2 eller K3-reglerna i sitt företag och vi har därmed valt att analysera företagsledningens förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn i valet av dessa regler för att det är aktuellt under detta år. Vi valde att använda oss av förtroendeteorin därför att många företag outsourcar den löpande redovisningen och/eller bokslutet på grund av att den förmågan inte finns i företaget och för att en del aktiebolag är tvungna att använda sig av en revisor. Vi ville därför ta reda på hur förtroendet påverkas vid valet av K2 eller K3-reglerna.

För att kunna få reda på vad som påverkar förtroendet valde vi att göra en kvalitativ undersökning eftersom vi ville skapa en diskussion kring förtroendet då det måste beskrivas. K-reglerna är relativt nya men vi ville inte jämföra dem med varandra utan vi valde K2 och K3-reglerna som vårt fall istället och därmed gjorde vi en fallstudie. Empirin samlade vi in genom att intervjua tio respondenter från mindre och onoterade aktiebolag inom olika branscher i närområdet.

Vår slutsats visar att respondenterna vill att redovisningskonsulten eller revisorn ska fatta beslutet om företaget ska tillämpa K2 eller K3-reglerna därför att de känner förtroende för denna person sedan tidigare samarbeten. Förtroendet för konsulten eller revisorn påverkas av ärligheten hos personen eftersom företagsledningen är intresserad av det som är positivt och negativt inom redovisningen.

Nyckelord: Förtroende, K2 och K3-regler, företagsledning, redovisningskonsult och revisor.

Förkortningar

ABL	Aktiebolagslagen
BFL	Bokföringslagen
BFN	Bokföringsnämnden
BFNAR	Bokföringsnämndens allmänna rekommendationer
EU	Europeiska Unionen
FAR	Föreningen auktoriserade revisorer
FASB	Financial Accounting Standards Board
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
IFRS	International Financial Reporting Standards
RedR	Redovisningsrekommendationer
ÅRL	Årsredovisningslagen

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	1
1.1	Problembakgrund.....	1
1.2	Problemdiskussion.....	2
1.3	Problemformulering.....	3
1.4	Syfte.....	3
2	Metod	4
2.1	Forskningsstrategi.....	4
2.2	Forskningsdesign	4
2.3	Datainsamling	5
2.3.1	Urval.....	5
2.4	Metod- och källkritik	5
2.5	Trovärdighet	7
3	Teoretisk referensram.....	8
3.1	Relationens aktörer	8
3.2	Förtroende.....	9
3.3	Faktorer som påverkar förtroendet i valet av K2 eller K3-reglerna	12
3.3.1	Företagets intressenter.....	12
3.3.2	Informationsasymmetri	13
3.4	Skillnader mellan K2 och K3	14
3.5	Sammanfattande modell av den teoretiska referensramen	15
4	Empiri.....	17
4.1	Presentation av respondenterna	17
4.2	Tre betydande begrepp från förtroendeteorin	18
4.3	Förtroendets utgångspunkter	20
4.4	Förtroendets utveckling	20
4.5	Andra påverkande faktorer på förtroendet.....	21

5	Analys.....	22
5.1	Tre betydande begrepp från förtroendeteorin	22
5.2	Förtroendets utgångspunkter	24
5.3	Förtroendets utveckling	26
5.4	Andra påverkande faktorer på förtroendet.....	28
5.5	Sammanfattande modell av analysen	30
6	Slutsats	32
6.1	Förslag till vidare forskning	33
7	Källförteckning.....	34
	Bilaga 1 Individuella reflektioner	37
	Sandra Beijbom	37
	Evelina Fällström	39
	Bilaga 2 Intervjuguide	41
	Bilaga 3 K-reglerna	43
	Bilaga 4 Intervjuernas längd	45

1 Inledning

I första kapitlet beskrivs en problembakgrund till studien som mynnar ut i en problemdiskussion vilket gör att vi sedan kommer fram till en problemformulering. I detta kapitel presenteras även uppsatsens syfte.

1.1 Problembakgrund

Redovisningen är ett ämne som är under ständig utveckling i alla länder. På 1970-talet inträdde ett större behov för utbyte av finansiell information mellan olika länder och då uppstod det problem eftersom redovisningen såg olika ut för alla nationer. Problemet var som störst på aktiemarknaden när investerarna skulle jämföra företagen över nationsgränser (Marton m.fl, 2010). Ett viktigt kvalitetskrav enligt Smith (2006) som redovisningen måste uppfylla är jämförbarhet, den ska klara av att jämföras med redovisningar från andra företag och över tiden i ett och samma företag. Den ska även utformas på ett sätt som gör det lätt för företagets intressenter att ta del av redovisningens information. Ett företags intressenter är bland annat dess ägare, anställda, långivare, leverantörer, kunder, konkurrenter, stat och kommun och de har alla ett intresse i att företaget fortsätter att drivas framåt och generera vinst. Intressenterna får ta del av mycket information i redovisningen då dess syfte är att förmedla information om ekonomin i företaget menar Smith (2006).

För att utveckla redovisningen bildades, år 1973, International Accounting Standards Committee (IASC) för att framställa gemensamma redovisningsstandarder och därmed skulle det ge en harmonisering av redovisningen. Harmonisering innebär att det blir lättare att jämföra den finansiella informationen mellan länderna. IASC ändrade sedan namn till International Accounting Standards Board (IASB) och International Financial Reporting Standards (IFRS) är namnet på de standarder som IASB ger ut. International Accounting Standards (IAS) är benämningen på de standarder som gavs ut från IASC. IAS blev under 1990-talet de standarder som noterade företag skulle tillämpa efter ett beslut från Europeiska Unionen (EU) vars syfte med beslutet var att uppnå harmonisering av finansiella rapporter mellan länderna i världen. År 2005 kom sedan ett annat beslut från EU men som denna gång gällde de noterade företagens koncernredovisning, IFRS blev då standarden för denna redovisning och är den största faktorn till att en harmonisering sker över världen. EU har infört IFRS som något obligatoriskt och det är flera länder som väljer att tillämpa dessa standarder. En annan faktor som påverkar harmoniseringen positivt är samarbetet mellan IASB och amerikanska Financial Accounting Standards Board (FASB) (Marton m.fl, 2010).

Sedan år 2004 har Bokföringsnämnden (BFN) arbetat med att utveckla ett förenklat regelverk för onoterade företag i Sverige. Regelverket utgår från Bokföringslagens (BFL) bestämmelser om att den löpande redovisningen ska avslutas med en årsredovisning som då ska omfatta de värderingsregler, definitioner, klassificeringsbestämmelser och upplysningskrav som behövs för att den löpande redovisningen ska kunna avslutas. Detta projekt kallas för K-projektet och BFN har delat in de svenska företagen i fyra olika kategorier, K1-K4, efter deras storlek och associationsform (Marton m.fl, 2010), (se bilaga 3 för mer information om K-reglerna). Under

2013 är de mindre¹, onoterade aktiebolagen och ekonomiska föreningarna tvungna att välja om de ska tillämpa K2 eller K3-regelverken i sitt upprättande av årsredovisning. Företagen är tvungna eftersom valet, av antingen K2 eller K3, ska börja tillämpas på det räkenskapsår som börjar under år 2014 (Pontvik Ekeröth, 2012).

1.2 Problemdiskussion

K-projektet utvecklades för att skapa en förenkling för onoterade företag när det kommer till avslutandet av den löpande redovisningen (Marton m.fl, 2010) och det kan jämföras med införandet av IFRS i företagens redovisning runt om i världen. Guggiola (2010) och Hail m.fl. (2010) menar att syftet med införandet av IFRS i redovisningen skulle medföra en harmonisering genom att de finansiella rapporterna skulle se likadana ut för företag oavsett geografiskt läge. Införandet av IFRS medförde även en kostnadsreducering för intressenterna då de finansiella rapporterna blev lättare att jämföra både nationellt och internationellt. Hail m.fl. (2010) anser också att det uppstod andra fördelar med nya redovisningsregler som införandet av IFRS medförde. Kvalitén av många företags redovisningar ökade eftersom de nu hade andra regler att anpassa sig efter.

Föreningen Auktoriserade Revisorer (FAR) (2013) menar att alla företag inte är helt involverade i sin redovisning då de outsourcar den till en redovisningsbyrå och/eller revisionsbyrå och det är då redovisningskonsulten och/eller revisorn som förvaltar redovisningen. Även om företaget inte hanterar redovisningen är det fortfarande företaget som har huvudansvaret för den. Konsulten är den person som bokför och ger råd till företaget när det ska beslutas om något och arbetet utförs efter de bestämmelser som finns i Årsredovisningslagen, Bokföringslagen och efter Bokföringsnämndens normgivning (FAR, 2013). Enligt Leavy (2004) finns det förmåner som kostnadsreducering och konkurrensfördelar med outsourcing, det är effektivt då företaget erhåller viktig och nödvändig kompetens som kanske inte finns i företaget från början. FAR (2013) beskriver en redovisningskonsults arbetsuppgifter som varierande då konsulten kan ansvara för den löpande redovisningen, årsredovisningen och andra finansiella rapporter. FAR (2006) framhåller att en revisor också kan arbeta med redovisningsfrågor, och revisorn går då in i rollen som en konsult, men ska framförallt arbeta med bokslutet. När företagsledningen har outsourcat sin redovisning är det konsulten och/eller revisorn som har den största insikten i företagets redovisning och då kan det uppstå informationsasymmetri där konsulten och/eller revisorn är den part som har mest information. Enligt Gallouj (1997) är det viktigt med kommunikation mellan parterna, när informationsasymmetri har uppstått, för att skapa förtroende mellan ledningen och konsulten/revisorn. Kompetens är enligt Mittal m.fl. (2002) en annan faktor som påverkar förtroendet, i detta fall då den önskvärda kompetensen inom redovisning inte finns inom företaget utan måste outsourcas till en konsult eller revisor med denna förmåga. Företagsledningen får tro på att konsulten och/eller revisorn har den rätta

¹ Villkoren för att ett företag enligt Årsredovisningslagen (ÅrL) ska räknas som ett större företag är att företaget ska ha fler än 50 stycken anställda (medeltal), uppbära mer än 40 Mkr i balansomslutningen och mer än 80 Mkr i nettoomsättning. Mer än ett av villkoren måste vara uppfyllda under de två senaste räkenskapsåren. De företag som inte uppfyller dessa villkor räknas som ett mindre företag (1 kap. 3§ ÅRL).

kompetensen då Keen (2002) menar att det inte är lätt att veta vilken kunskap som en annan part innehar.

Med andra ord kan vi säga att företaget inte undkommer huvudansvaret för redovisningen och kan då behöva vara med vid valet av antingen K2 eller K3-reglerna för att veta vad de olika regelverken innebär och vad införandet av nya redovisningsregler innebär för företaget och dess intressenter. Redovisningskonsulten eller revisorn vill kanske på egen hand arbeta med redovisningen och de beslut som behöver fastställas för att göra arbetet enklare? Nystam och Németh (i Lennartsson, 2012 a) har som åsikt att K2-regelverket förenklar arbetet för konsulten eller revisorn. Tidsåtgången blir kortare och det skapar rum för andra viktiga uppgifter, bland annat rådgivning, som företaget kan få hjälp med. En förenkling av konsultens eller revisorns arbete medför en fördel genom att arbetet blir lättare men även en nackdel kan uppstå om konsulten eller revisorn vill använda sig av K2-reglerna bara för att arbetet ska vara enklare. Arnell (i Lennartsson, 2012 b) tycker att bland de 97 % av företagen i Sverige som tillåts använda K2-reglerna, eftersom de är mindre och onoterade företag, finns relativt stora företag (men som ändå räknas som små) som skulle underlätta sin årsredovisning för sina intressenter genom att istället välja K3-reglerna. Pautsch (i Lennartsson, 2012 c) betonar vikten av att det är företaget som ska välja antingen K2 eller K3-reglerna och inte konsulten eller revisorn. Kan det innebära att företaget har ett sådant förtroende för den här personen som gör att de tillåter att konsulten eller revisorn bestämmer valet på egen hand eller vill företaget vara med och påverka valet? Är företagsledningen tvungen att tro på redovisningskonsulten eller revisorn då kompetensen inom redovisning inte finns inom företaget? Företaget kanske till och med vill rådfråga någon annan, inför valet av antingen K2 eller K3-reglerna, då förtroendet för konsulten eller revisorn är bristande på grund av att företaget vill använda sig av ett regelverk som gynnar både sig självt och sina intressenter?

1.3 Problemformulering

Utifrån ovanstående diskussion har vi kommit fram till följande frågeställning:

- Hur påverkas företagsledningens förtroende för sin redovisningskonsult och/eller revisor inför valet av K2 eller K3-reglerna?

1.4 Syfte

Studiens syfte är att analysera vad som påverkar företagsledningens förtroende för sin redovisningskonsult och/eller revisor inför valet av K2 eller K3-reglerna. Vi avser även med denna studie att analysera om företagsledningens förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn har någon inverkan på vem som kommer att göra valet av de aktuella redovisningsreglerna, det vill säga ledningen eller konsult/revisor.

2 Metod

I metodkapitlet är avsikten att ge läsaren en inblick i hur vi analyserar våra data med hjälp av de begrepp som finns i den teoretiska referensramen. Därefter beskriver vi vilket tillvägagångssätt vi använt oss av för att samla in vår data, metodkritik samt studiens trovärdighet.

2.1 Forskningsstrategi

Syftet med uppsatsen är att analysera vad som påverkar företagsledningens förtroende för konsulten och/eller revisorn samt om förtroendet har någon inverkan på vem som kommer att göra valet av K2 eller K3-reglerna. Hur förtroendet påverkas beror på olika uppfattningar, en företagsledning kan bedöma några faktorer som mest påverkande på förtroendet medan en annan företagsledning anser att andra faktorer är mer avgörande för förtroendet. Vi vill därför analysera vilka faktorer som är mest avgörande för att skapa ett förtroende. Enligt Torpe och Lolle (2010) går det inte att mäta förtroende genom att studera individers åtgärder i vardagen utan förtroende är något som kan mätas genom att lyssna på och analysera olika respondenters åsikter. För att få fram den här informationen från företagsledningen behöver vi få utförliga svar och det innebär att vi har gjort en kvalitativ studie. Svensson (2004) beskriver den kvalitativa metoden som en insamling av data som måste beskrivas för att ge en förståelse om vad den innehåller. Dahmström (2011) menar att när ett viktigt problemområde ska belysas på olika sätt och ur olika synvinklar är en kvalitativ undersökning aktuell och det är därför vi har använt oss av denna metod i vårt arbete då vi ska beskriva vad som påverkar företagsledningens förtroende med hjälp av förtroendeteorin och andra påverkande faktorer. Bryman och Bell (2005) bedömer att den kvalitativa forskningsstrategin har sitt fokus på ord och dess betydelse vid insamling och bearbetning av data. Denna strategi anser det viktigt att individerna påverkas olika och tolkar saker och ting annorlunda, detta är en stor del i vår uppsats då förtroendet uppfattas på olika sätt.

2.2 Forskningsdesign

Uppsatsen är inriktad på förtroende vid förändrade redovisnings praktiker. Förtroende är ett utforskat ämne som det finns mycket information och forskning kring och därför ville vi hitta en ny aspekt att tillämpa det på, vi valde att relatera det till valet av K2 eller K3-reglerna då detta val endast är aktuellt, för nuvarande mindre och onoterade aktiebolag, under år 2013. I och med att vi har valt denna inriktning innebär det att valet av antingen K2 eller K3-reglerna blir vårt fall och vi har därmed gjort en fallstudie. Enligt Högskoleverket (2013) är en fallstudie en undersökningsform där detaljrik information samlas in för att utveckla och förstärka olika begrepp och teorier, vilket innebär att vi har haft en mer djupgående diskussion med våra respondenter för att skapa oss en uppfattning om vad som är de påverkande faktorerna på företagsledningens förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn. I en fallstudie ska många små respondenter intervjuas istället för en stor grupp av individer enligt Svenning (2000), vilket i vårt fall är olika företagsledningar. Merriam (1994) menar även att en fallstudie i första hand handlar om vilken typ av frågor som ställs, hur mycket kontroll det finns över frågorna, hur slutresultatet förväntas bli samt hur avgränsad frågeställning som

finns. Vi har valt öppna frågor i vår intervjuguide eftersom det skapade en möjlighet till diskussion med våra respondenter.

2.3 *Datainsamling*

Vi har gjort semi-strukturerade intervjuer för att våra respondenter har fått större frihet när de har svarat på våra frågor eftersom vi skapade en diskussion och det blev lättare att anpassa intervjuerna efter respondenterna då förtroende är något som uppfattas på olika sätt.

Intervjuernas längd visas i bilaga 4. Eftersom vi har undersökt vad som påverkar företagsledningens förtroende, för redovisningskonsulten och/eller revisorn, ansåg vi att det var nödvändigt med diskussionsfrågor och denna typ av intervju var då användbar. Enligt Bryman och Bell (2005) är denna typ av intervju lämplig då vi inte har använt oss av färdiga intervjufrågor utan en intervjuguide med relevanta teman för vår studie. Intervjuguiden utformades efter tre begrepp som är relevanta för förtroendet teorin, dessa är förmåga, välvilja och integritet eftersom vi har analyserat empirin utifrån dessa begrepp. Vi har också valt att utforma intervjuguiden efter andra faktorer som vi har analyserat utifrån som vi anser är påverkande på förtroendet och dessa faktorer är intressenter och informationsasymmetri. Från vår intervjuguide kan vi även urskilja vilken utgångspunkt som förtroendet har och det är traditionsenligt eller institutionellt, även förtroendets utveckling går att uppfatta. Våra respondenter har varit anonyma då vi anser att det inte har någon relevans vilket företag de kommer ifrån och för att vi skulle få ärliga svar under intervjun. Anonymitet gör också att respondenten vågar öppna sig mer och svara mer sanningsenligt på intervjufrågor menar Dahmström (2011).

2.3.1 *Urval*

Vår studie är avgränsad till svenska, mindre och onoterade bolag, i valet mellan K2 eller K3-reglerna, som outsourcar sin redovisning och/eller sitt bokslut till en redovisningskonsult och/eller revisor. Vårt urval bestod av tio respondenter eftersom vi anser att det är tillräckligt många för att ge ett pålitligt utfall i vår studie, tiden som är avsatt till uppsatsen utgör en påverkande faktor som innebär att vi inte har möjlighet till att intervju fler respondenter. Om vi skulle ha valt fler respondenter hade det kunnat innebära att de svar vi fått från intervjuerna inte hade tillfört studien någon ny information då svaren skulle ha liknat varandra. Vi har sökt efter våra respondenter genom att använda oss av databasen Affärsdata för att hitta respondenter som uppfyller kraven för ett mindre och onoterat aktiebolag. Vi valde sedan ut cirka 40 stycken företag från olika branscher i närområdet för att det förenklade intervjuprocessen då det blev kortare reseavstånd och vi kunde då intervju flera respondenter under samma dag. Första kontakten med de utvalda företagen tog vi genom att skicka mail vilket resulterade i att vi fick väldigt få svar. Vi valde därför ut 15 stycken av dessa företag som vi tog kontakt med via telefon och detta tillvägagångssätt var mer effektivt, det resulterade i att vi bokade intervjuer med tio av dessa företag.

2.4 *Metod- och källkritik*

Vi valde den kvalitativa metoden därför att förtroende uppfattas på olika sätt och behöver diskuteras. Den kvantitativa metoden hade inte gett oss den informationen vi sökte, om vi

hade gjort en kvantitativ studie i form av en enkät hade det medfört att respondenten kryssat för det svar som stämde till frågan på enkäten. Vi hade inte fått någon utförlig förklaring till varför respondenten gav det svaret eller exempel på situationer där våra frågor är relevanta. Våra respondenter kan även ha tolkat våra begrepp i enkäten ur olika aspekter och vi skulle inte kunna ha någon möjlighet att ställa följdfrågor som vi kan göra i en intervju. Det kan vara enklare för respondenten att uttrycka sina åsikter i ord än att skriva ner dem på papper. Vi valde att träffa våra respondenter vid intervjuerna istället för att använda oss av telefonintervjuer då vi ansåg att det är lättare att skapa en diskussion vid ett möte och för att kunna läsa av respondentens kroppsspråk vilket förstärker svaren.

En intervju är bra för att skapa en diskussion men i vissa fall har det lett till att respondenten inte har gett omfattande svar fastän vi har ställt följdfrågor och försökt att skapa en diskussion. Detta kan ha påverkats av att respondenten har varit stressad eller att personen är fåordig vid en intervju, i andra fall har diskussionen lett till att respondenten har pratat om mycket annat som inte är relevant för vår studie och påverkande faktorer kan då vara att personen är pratsam och utåtriktad. Dessa faktorer har påverkat intervjuernas längd (se bilaga 4). Våra respondenter kommer från företagsledningar i närområdet och vi hade kunnat intervjua redovisningskonsulter och revisorer för att se vad de anser påverkar företagsledningens förtroende för dem, i valet av K2 eller K3-reglerna, men eftersom uppsatsen är fokuserad på företagsledningens förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn valde vi att koncentrera oss på att enbart intervjua företagsledningar. Vi tycker att tiden inte har räckt till för att göra intervjuer med redovisningskonsulter och revisorer. Vi anser att tio respondenter har varit tillräckligt för vår studie eftersom vi har fått liknande svar från respondenterna och hade vi valt fler att intervjua skulle det leda till att vi inte erhåller någon ny information. Eftersom vi har valt att intervjua företagsledningar i närområdet finns det en risk för att åsikter och synpunkter skiljer sig åt från företagsledningar i mindre, onoterade aktiebolag på andra orter. På en liten ort är chansen att träffa sin konsult och/eller revisor större än på en stor ort vilket kan leda till att relationen utvecklas snabbare och det kan då uppstå andra faktorer som påverkar förtroendet. Det finns även en möjlighet att om vi hade genomfört vår studie under hösten 2013 istället för våren 2013 kanske slutsatsen hade blivit annorlunda med tanke på att redovisningskonsulten eller revisorn kanske hade hunnit informera företagsledningen mer om de kommande K-reglerna. En fråga som är viktig att ställa sig under arbetets gång är om respondenterna vi har pratat med verkligen vet vad en revisor eller redovisningskonsult är eller om de blandar ihop de båda rollerna.

Vi har spelat in våra intervjuer för att kunna lyssna på dem flera gånger för att erhålla den relevanta informationen. Våra respondenters svar har behandlats anonymt därför att vår analys inte bygger på en uppställning av varje respondents enskilda svar utan svaren är tematiserade under gemensamma begrepp. En annan orsak till att intervjuerna behandlas anonymt är för att respondenterna skulle känna att de kan vara ärlig och öppna utan att det påverkar företaget. För att få en översiktlig förståelse om respondenterna valde vi även att sammanställa lite bakgrundinformation som är av betydelse i uppsatsen.

Vi har bland annat använt oss av litteratur och vetenskapliga artiklar när vi har sökt information och genom att titta på andra studier har vi fått anvisningar om användbara böcker

och relevanta artiklar. Hänvisningar har gjorts löpande i texten för att på ett tydligt sätt visa vart informationen är hämtad. En redan erkänd, pålitlig källa som vi har använt oss av är lagtext. Internet är en annan källa som vi har använt oss av, eftersom det kan uppfattas som en opålitlig källa har vi varit noggranna med att kritiskt granska den fakta vi har läst genom att jämföra den informationen med andra källor som anses vara mer pålitliga. Informationen vi har hämtat kommer från internetsidor som är relaterade till ekonomi.

2.5 Trovärdighet

Enligt Guba och Lincoln (i Bryman & Bell, 2005) kan en kvalitativ undersökning bedömas utifrån dess trovärdighet, trovärdigheten kan delas in i fyra begrepp som är tillförlitlighet, överförbarhet, pålitlighet och möjligheten att styrka och bekräfta.

Bryman och Bell (2005) jämför en studies tillförlitlighet med intern validitet. Svenning (2000) förklarar att intern validitet är den direkta kopplingen mellan teori och empiri det vill säga att det finns ett samband mellan den teori som samlats in samt de begrepp som används och att de överensstämmer med den insamlade empirin. Genom att skriva samman intervjuguiden efter att vi skrivit den teoretiska referensramen har vi utformat intervjufrågorna på ett sådant sätt att vi kan urskilja våra teoretiska begrepp ur svaren. Vår uppsats är också tillförlitlig eftersom den insamlade empirin har gett svar på problemformuleringen och därmed har studiens syfte uppfyllts. Överförbarhet är motsvarigheten till extern validitet enligt Bryman och Bell (2005). Extern validitet handlar istället om helheten i uppsatsen då vi ska kunna generalisera uppsatsen för att den ska bli applicerbar på andra studier menar Svenning (2000). Vårt fall som är valet mellan K2 och K3-reglerna gäller bara i år vilket gör att det inte går att utföra en liknande undersökning som vår med samma resultat nästa år med tanke på det pågående valet mellan K2 eller K3-reglerna men det är därför vi har valt att fokusera på företagsledningens förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn som är enklare att applicera även på uppsatser i framtiden. Pålitlighet innebär enligt Guba och Lincoln (i Bryman & Bell, 2005) att alla processer i forskning och insamlandet av empirin av uppsatsen ska analyseras och redogöras för. Vi har därför i uppsatsens metodkapitel förklarat hur vi har gått tillväga för att hitta våra respondenter, hur vi har behandlat deras svar och hur empirin har analyserats. Möjlighet att styrka och bekräfta uppsatsen innebär att det ska framgå av uppsatsen att personliga åsikter och värderingar inte har påverkat uppsatsens innehåll (Bryman & Bell, 2005). Detta har vi gjort i uppsatsen genom att använda oss av samma intervjuguide till alla respondenter vilket gör att vi har skapat en diskussion där vi har ställt följdfrågor för att det är viktigt för oss att få fram varje respondents enskilda åsikter.

3 Teoretisk referensram

Den teoretiska referensramen inleds med en beskrivning av relationens aktörer som är företagsledningen, redovisningskonsulten och revisorn. Därefter behandlas förtroendet teorin och andra relevanta begrepp som påverkar förtroendet. Kapitlet avslutas med en modell för att ge en övergripande bild över teorikapitlet.

3.1 Relationens aktörer

Relationen mellan företagsledningen och redovisningskonsulten eller revisorn uppstår, i vår studie, då ledningen har valt att outsourca sin redovisning till konsulten och/eller revisorn. Det blir därför en affärsrelation mellan dessa parter. Det finns flera anledningar till varför företag väljer outsourcing och Leavy (2004) menar att outsourcing kan skapa värde för företaget och ge konkurrensfördelar samtidigt som det är en kostnadsreducering för företaget. Outsourcing av redovisningen och/eller bokslutet till en redovisningskonsult och/eller revisor är effektivt för att få rätt kompetens till företaget, om den inte redan finns där, eller om det är mer fördelaktigt för att reducera kostnaden för redovisningen. Enligt Far (2013) är det företagsledningen som har huvudansvaret för redovisningen fastän företaget inte förvaltar den vilket innebär att ledningen inte undkommer den plikt som medföljer med den löpande redovisningen och årsbokslutet.

Enligt Aktiebolagslagen (ABL) kap. 8 § 4 är företagsledningens arbetsuppgifter att företagets verksamhet ska hållas effektiv samt att ekonomin i företaget ständigt ska befinna sig i en stabil situation. Bergstrand (2009) beskriver att en redovisningskonsults främsta arbetsuppgifter är att framställa och leverera de finansiella rapporterna i enlighet med tidsplanen, utvärdera och jämföra företagets utveckling över tiden, ta ansvar för designen av företagets rapporteringssystem, vara i tjänst hos alla olika enheter i företaget på uppdrag av företagsledningen och inneha den kunskap som krävs för att framställa olika typer av finansiella rapporter. FAR (2006) menar att en revisors främsta uppgifter är att upprätta en revisionsberättelse där syftet med revisionen är att kritiskt granska, planera, bedöma och uttala sig om företagets årsredovisning, bokföring och förvaltning. En revision görs för att intressenterna ska vara säkra på att de lämnade uppgifterna om företaget är korrekta. En revisor arbetar inte bara med revision utan arbetsuppgifterna kan bestå av redovisningsfrågor, i enlighet med en redovisningskonsults arbete.

Mayer m.fl. (i Lynn Cook m.fl, 2011) menar att i arbetet med redovisningen är det viktigt att redovisningskonsulten eller revisorn har känslomässig intelligens, det vill säga, kan känna igen andras känslor samt hantera och använda sina egna känslor, för att vara framgångsrik inom sitt yrke. Den känslomässiga intelligensen erhålls inte automatiskt på grund av en högre utbildning menar Lynn Cook (2011) utan det handlar mer om hur konsulten eller revisorn är som person och hur lyhörd han eller hon är. Detta kan relateras till vår uppsats då konsulten eller revisorn, förmodligen, är den person som har mest utbildning inom redovisning men att det inte är utbildningen i sig som skapar förtroendet, utan det finns också många andra påverkande faktorer som vi kommer att diskutera senare i kapitlet.

3.2 Förtroende

Mayer m.fl. (1995, s. 712) beskriver förtroendet med följande definition:

...willingness of a party to be vulnerable to the actions of another party based on the expectation that the other will perform a particular action important to the trustor, irrespective of the ability to monitor or control that other party.

Denna definition är applicerbar på vår studie då företagsledningen outsourcar sin löpande redovisning och/eller bokslut till en redovisningskonsult och/eller revisor för att ledningen inte har den tid och kunskap som krävs för att klara av det på egen hand och på grund av att vissa aktiebolag måste ha en revisor². Företagsledningen förväntar sig då att redovisningskonsulten och/eller revisorn ska utföra ett bra arbete eftersom ledningen inte kan kontrollera deras arbete.

Utifrån uppsatsens syfte ska vi analysera vad som påverkar företagsledningens förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn, vid valet av antingen K2 eller K3-reglerna. Det är förtroendet för konsulten eller revisorn som individ som vi vill analysera och inte förtroendet för en redovisningskonsult eller revisor i allmänhet. Enligt Child (2001) finns det många förklaringar till vad förtroende är eftersom det är en viktig del i relationen mellan människor, både individuellt och i grupp. Child (2001) menar att förtroendet för någon annan beror på villighet att anknyta sig till en person eller en grupp. Personens, eller gruppens, handlingar förväntas ge fördelar och inte nackdelar men det är aldrig garanterat, vilket innebär att företagsledningen inte är försäkrad om att redovisningen och/eller bokslutet förvaltas på ett korrekt sätt. Det är viktigt med förtroende i alla typer av relationer, likaså i affärsrelationer där det ofta innebär att den ena parten har mer information eller att det inte finns tillräckligt med fakta om den andra parten. När företagsledningen outsourcar sin redovisning och/eller sitt bokslut till en redovisningskonsult och/eller revisor kan det innebära att konsulten eller revisorn har mer kunskap om redovisningen än vad ledningen har och då uppstår det informationsasymmetri genom att den ena parten har mer information än den andra. Det kan även innebära att ledningen inte har någon fakta om konsulten eller revisorn som ska förvalta deras redovisning och/eller bokslut.

Child (2001) framhäver förtroendet i två olika utgångspunkter som är traditionsenligt och institutionellt. Det traditionsenliga förtroendet stödjer sig på samhörigheten till en grupp, det kan vara relationen till familj och vänner, tillhöra samma sällskapskrets, olika affärsrelationer eller dela utbildning. Förtroendet i dessa olika relationer skiljer sig åt och det starkaste förtroendet är det som finns till familjen och vännerna. Det institutionella förtroendet stödjer sig på lagar och olika certifikat och är viktigt då det inte finns någon relation mellan parterna. Det betyder att företagsledningen får lita på att redovisningskonsulten och/eller revisorn är professionell i sitt arbete på grund av sitt certifikat. Företagsledningens förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn påverkas av kommunikationen mellan parterna, det

² De företag som är tvungna att använda sig av en revisor enligt ABL kap. 9 § 1 måste uppfylla minst två av följande tre krav under de två senaste åren. Kraven är fler än 3 anställda (medeltal), mer än 1,5 Mkr i balansomsättning och mer än 3 Mkr i nettoomsättning.

vill säga, hur involverad ledningen är i konsultens eller revisorns arbete och vilken förmåga och professionalitet som konsulten eller revisorn visar i sitt arbete. Förtroende för någon erhålls inte direkt utan det utvecklas med tiden beroende på hur mycket information som finns mellan parterna, hur mycket parterna träffas och under vilka omständigheter. Child (2001) har sammanfattat förtroendets utvecklingsfaser i en modell (se figur 1). Den första fasen är beräkning, där fokus ligger på att förbereda sig på ett samarbete med någon okänd part. När förberedelserna är klara mynnar förtroendet ut till nästa fas som är förståelse, i denna fas har parterna mer kunskap och kännedom om varandra och kan tillsammans utveckla ett gemensamt tänkande som grundar sig på delad information och erfarenheter. Sista fasen innebär att skapa ett band till varandra, denna fas är mycket viktig vid längre affärsrelationer där parterna träffas ofta och kan identifiera sig med varandra.



Figur 1. Förtroendets utveckling (efter Child, 2001, s 283).

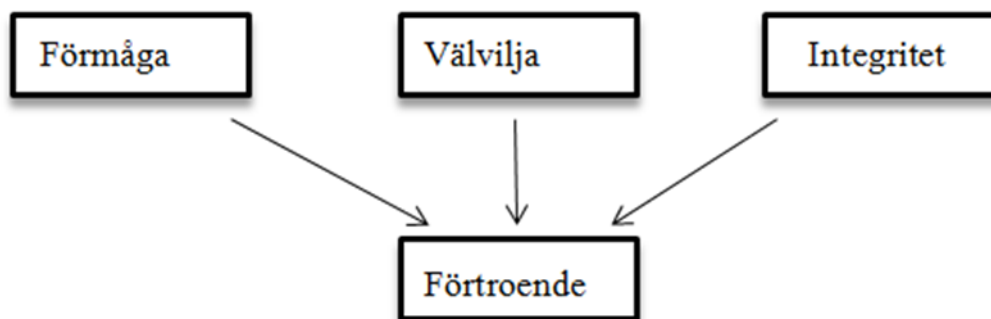
Förtroende för någon utvecklas inte av sig självt, Mayer m.fl. (1995) menar att det finns flera faktorer som påverkar förtroendet. De tre vanligaste faktorerna som ständigt återkommer i litteraturen av författare som Butler (1991), Cook och Wall (1980), Deutsch (1960), Good (1988), Jones m.fl. (1975), Larzelere och Huston (1980), Lieberman (1981), Sitkin och Roth (1993), Solomon (1960) och Strickland (1958) (i Mayer m.fl, 1995) är förmåga, välvilja och integritet (se figur 2).

Med ordet förmåga enligt Mayer m.fl. (1995) menas den kunskap och erfarenhet hos en part som gör det möjligt att få ett inflytande på ett specifikt område hos någon annan. Innehar inte företagsledningen tillräckligt med kunskap om ett visst område är det mycket möjligt att ett stort ansvar ges till en person som har den typ av kunskap och erfarenhet som krävs. Kopplingen till förtroendet uppstår genom att ledningen måste ha ett förtroende för parten med den önskade kunskapen. Kompetens och upplevd kompetens är synonymer på förmåga som ges av andra teoretiker som Butler (1991), Butler och Cantrell (1984), Kee och Knox (1970), Lieberman (1981), Mishra (1996) och Rosen och Jerdee (1977) (i Mayer m.fl, 1995). Kompetens är något som används för att skapa ordning i en kaotisk verklighet menar Brown och McCartney (2004). Det kan även kopplas till graden av förtroende som företaget har samt graden av kontroll som finns över situationen enligt Mittal m.fl. (2002). Stephenson och Weil (i Brown & McCartney, 2004) beskriver kompetens som när en individ handlar lämpligt och effektivt i vardagen, på arbetet, när de lever och arbetar effektivt med andra individer och när individen lär sig och utvecklas från sina erfarenheter. Mittal m.fl. (2002) menar att hög kompetens gör att företagen minskar risken för misslyckanden och rädsla samt att lusten för att ta fler risker i företaget ökar. Keen (2002) beskriver också kompetens som en handling, vilket innebär att agera, genomföra en situation, se framåt och förutspå vad som händer i

framtiden. Kompetens har en påverkan på förtroendet då företagsledningen inte har kännedom om redovisningskonsultens eller revisorns kompetens om K2 och K3-reglerna. Genom outsourcing av redovisningen till en konsult och/eller revisor ska ledningen få råd från konsulten och/eller revisorn om beslut, gällande redovisningen, som behöver fattas, konsultens eller revisorns kompetens påverkar då dennes råd till ledningen.

Välvilja är det andra påverkande begreppet på förtroendet anser Mayer m.fl. (1995) och det innebär de fördelar som förväntas uppkomma för företagsledningen vid en delegering. Det som delegeras är i vårt fall företagets löpande redovisning och/eller bokslutet till en part med önskad förmåga, det vill säga en redovisningskonsult eller revisor. Bortsett från vinstmotivet förväntas konsulten eller revisorn göra sitt yttersta för att visa lojalitet mot ledningen i sitt arbete enligt Mayer m.fl. (1995).

Förhållandet mellan integritet och förtroende är de föreställningar och principer, som finns hos konsulten eller revisorn, som ledningen godkänner (Mayer m.fl, 1995). McFall (i Mayer m.fl, 1995) anser att det är viktigt att acceptera och respektera olika principer eftersom de kan räknas som personlig integritet och om de inte accepteras av förvaltaren kan det leda till att den andra parten saknar integritet för förvaltarens intention. Mayer m.fl. (1995) tycker att de olika faktorerna skiljer sig från varandra när de används separat och det är svårt att bygga förtroende om bara en faktor används. Ett förtroende byggs genom att använda dessa tre faktorer som är de vanligaste inom förtroendeteorin.



Figur 2. De tre vanligaste faktorerna som påverkar förtroendet (efter Mayer m.fl, 1995, s 715).

Sztompka (1999) framhäver betydelsen av att ständigt arbeta mot framtiden när det handlar om att skapa ett förtroende. Det som har hänt i det förflutna går inte att göra annorlunda eller o gjort men framtiden går fortfarande att påverka. Olika typer av risker är oftast tätt sammankopplade med förtroende, det är en vadslagning med chans att förlora. Sztompka (1999) menar att förtroende innebär en stor risk, då en människa litar till fullo på en annan människa. Det krävs en lång process för att bygga upp förtroende men det är ett kort förlopp för att radera det. Vi har situationer då vi behöver agera trots osäkerhet och risker, det är då vi behöver förtroende till varandra. Företagsledningen tar en risk då de outsourcar till en

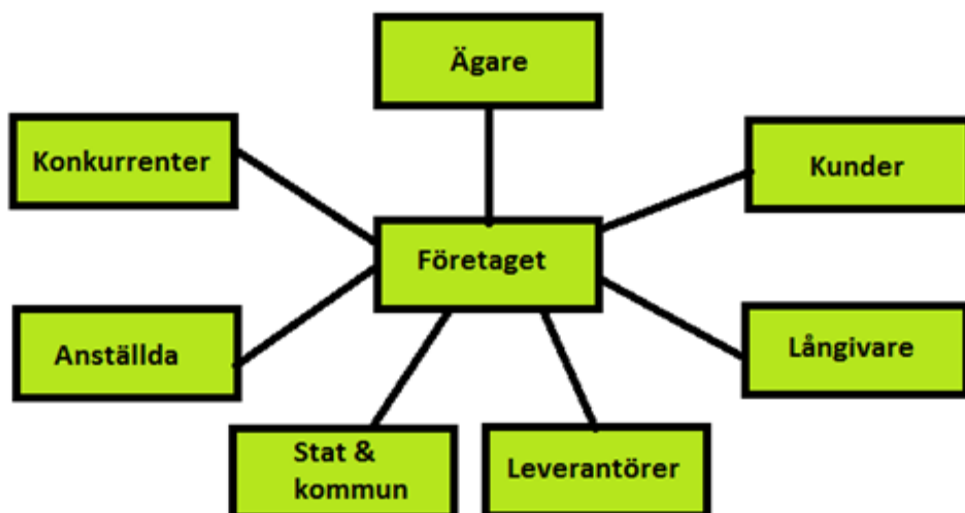
redovisningskonsult och/eller revisor eftersom de inte vet vilken förmåga som konsulten eller revisorn innehar.

3.3 Faktorer som påverkar förtroendet i valet av K2 eller K3-reglerna

Mayer m.fl. (1995) har konstaterat att förmåga, välvilja och integritet är de tre vanligaste faktorerna som påverkar förtroendet. Vi har utifrån vår problemdiskussion kommit fram till två betydelsefulla faktorer som vi anser påverkar företagsledningens förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn i valet av K2 eller K3-reglerna, dessa är intressenter och informationsasymmetri.

3.3.1 Företagets intressenter

Redovisningens intressenter är de aktörer som kommer att få störst nytta av de olika finansiella rapporterna som redovisningskonsulten eller revisorn framställer. Konsulten eller revisorn kan välja K2 för att dessa regler är förenklade medan de kan välja K3 för att de skulle ge utförligare beskrivning av företaget till dess intressenter. Företagsledningen behöver ett förtroende för redovisningskonsulten eller revisorn för att den här personen väljer de regler som är mest fördelaktiga för både företaget och dess intressenter. Freeman (i Boesso & Kumar, 2009) beskriver en organisations intressenter som ”any group or individual who can affect or is affected by the achievement of an organization’s objectives”, vilket innebär att intressenterna är en grupp eller individ som kan påverka ett företag. En bra möjlighet för företaget för att få bättre översikt över intressenterna är att skriva ner alla sina olika intressenter på en lista för att kunna tillfredsställa deras förväntningar av företaget (Boesso m.fl, 2009). Ax m.fl. (2011) förklarar däremot att det inte gör något att alla intressenters krav inte är uppfyllda, men bara på kort sikt. Teorin om intressenter behandlar affärsetik som visar vilken moral och vilka värderingar som företagen borde använda i sin organisation, det beskriver Phillips och Freeman (i Law, 2009). Företaget måste ta hänsyn till alla intressenters viljor och syften i företaget, det är företagsledningens uppgift att se till att detta blir uppfyllt, tidigare studier har visat på ett positivt samband mellan ett bra förhållande till sina intressenter och företagets utförande menar Law (2009). Utgångspunkten för intressentmodellen (se figur 3) är att ett av företagets mål är att nå ett långsiktigt, pålitligt förhållande med sin omgivning, företaget är beroende av sin omgivning, det vill säga sina intressenter, och omgivningen är beroende av företaget (Ax m.fl, 2011).



Figur 3. Företagets intressenter (efter Smith, 2006, s 18-22).

Enligt Smith (2006) är en ägare en intressent av företagets redovisning för att ägaren kan granska företagsledningen och kontrollera om de förvaltar sina arbetsuppgifter på ett korrekt sätt samt att besluta om styrelsen ska få vara kvar på sin position i företaget eller bytas ut. Om ägaren/ägarna är densamma som företagsledningen är istället det huvudsakliga intresset i redovisningen att undersöka om utfallet av verksamheten överensstämmer med målet eller om företaget behöver ändra inriktning på sin verksamhet. Smith (2006) förklarar att kundernas intresse av redovisningen uppstår då de har betalat i förskott och kunderna vill då vara säkra på att löftet om leverans infrias från företagets sida. Långivare är banker och andra kreditinstitut, de använder redovisningen för att bedöma företagets kreditvärdighet. Leverantörernas främsta syfte med att granska ett företags finansiella rapporter är att kontrollera att företaget infriar sina betalningsförpliktelser inom den bestämda kredittiden. Staten, vilket utgörs av skatteverket och skatteindrivarna, har användning av ett företags redovisning för att använda den som underlag vid skatteberäkningen. Smith (2006) beskriver att de anställdas intresse är att undersöka ett företags ekonomi för att granska om den är stabil vilket gör att de anställda med större säkerhet får behålla sin plats i företaget ur ett mer långsiktigt perspektiv. Det är en fördel för de anställda om ekonomin visat att det finns utrymme för kommande löneökningar. Konkurrenternas intresse bygger på att de vill granska hur lönsam en produkt har varit, vilken prissättning som är lämplig eller om vissa marknadsföringsåtgärder har gett avkastning, den här intressentens behov finns det ingen prioritet för företaget att tillfredsställa menar Smith (2006).

3.3.2 Informationsasymmetri

Gallouj (1997) menar att i relationen mellan konsulten/revisorn och klienten, som i detta fall är företagsledningen, uppstår informationsasymmetri eftersom ledningen inte vet vilken information som konsulten eller revisorn innehar. Det betyder att den ena parten har mer information än den andra och det blir då viktigt med kommunikation mellan parterna för att det ska byggas ett förtroende. Det kan då uppstå en risk för att förtroendet minskar eller försvinner då företagsledningen upplever att de inte får den information som krävs då de olika

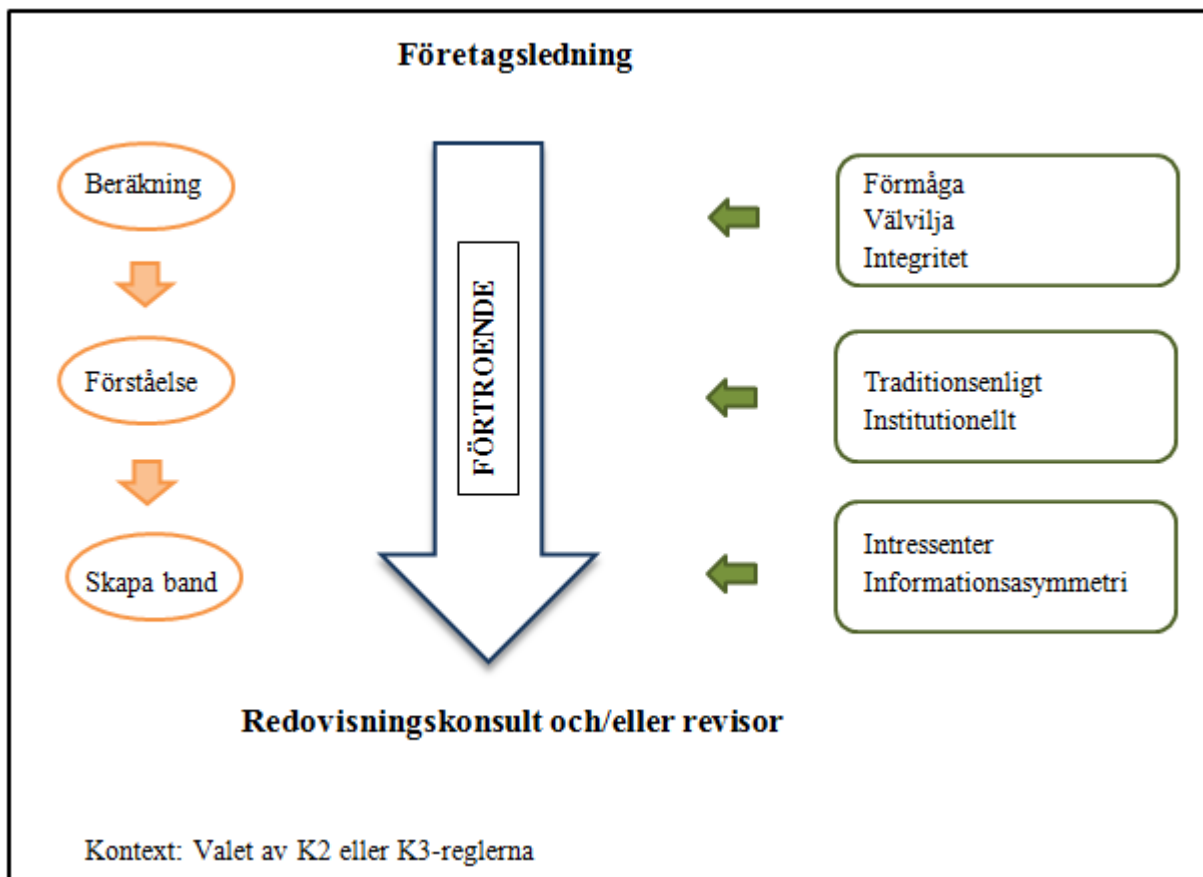
företagsledningarna har olika informationsbehov. Johansson m.fl. (2010) anser att det kan behövas utjämning då den ena parten har mer information än den andra parten, eftersom det innebär en risk för den parten med mindre information, utjämningen kan bestå av ett billigare pris eller någon annan form av gottgörelse.

Enligt Sundgren m.fl. (2009) är tanken med redovisning att den ska lösa det så kallade informationsasymmetriproblemet vilket uppstår då det finns stora informationsklyftor mellan företagsledning och redovisningskonsult/revisor. Det finns två olika sorters informationsasymmetriproblem, det första problemet uppstår då ett avtal ska ingås, till exempel när aktierna ska granskas i ett aktiebolag eftersom det finns en risk att investerarna inte får den informationen som krävs. Det andra informationsasymmetriproblemet är ett informations- och uppföljningsproblem vilket innebär att det finns ett problem då företag satsar mindre energi och tid på att följa upp sina sålda aktier i ett företag. Vilket innebär att om företaget inte får den information som är nödvändig kan det leda till att de inte har tid till att ta reda på den på egen hand.

3.4 Skillnader mellan K2 och K3

Skillnaderna mellan K2 och K3- regelverken är många men eftersom vi inte har valt att ingående fokusera på skiljaktigheterna vill vi ändå ge en övergripande bild av de största olikheterna. K2 är regelbaserat medan K3 är principbaserat, Schipper (2003) beskriver att regelbaserad redovisning är när det finns bestämda anvisningar om hur en redovisning ska hanteras. Den principbaserade redovisningen innehåller inga tydliga regler om redovisningen utan mer anvisningar om hur en redovisning ska upprättas enligt Collins m.fl. (2012). Drefeldt och Törning (2012) menar att det finns fler schablonregler i K2-reglerna än i K3 reglerna, ett exempel på en schablonregel i K2 är en förenkling av periodiseringsprincipen där utgifter som understiger 5000 kronor inte behöver periodiseras. De båda regelverken är olika i det avseendet att årsredovisningen för K2-reglerna behöver innehålla balansräkning, resultaträkning, förvaltningsberättelse och noter medan K3-reglernas årsredovisning behöver vara utförligare i form av att den även ska innehålla en kassaflödesanalys. BFN har ansvaret för K2-reglernas normgivning av resultaträkningen och Redovisningsrekommendation 1 (RedR 1) har ansvaret för K3-reglernas normgivning av resultaträkningen. I K3 finns det regler om koncernredovisning medan det inte finns några sådana regler i K2-reglerna. En sammanställning av skillnaderna mellan K2 och K3-reglerna finns i bilaga 3.

3.5 Sammanfattande modell av den teoretiska referensramen



Figur 4. Sammanfattande modell av den teoretiska referensramen.

Modellen ovan beskriver hur vi har strukturerat vår teoretiska referensram. Vårt syfte är att analysera vad som påverkar förtroendet i relationen mellan företagsledningen och redovisningskonsulten/revisorn samt om förtroendet har någon inverkan på vem som kommer att göra valet av K2 eller K3-reglerna. Förmåga, välvilja och integritet är tre vanliga begrepp inom förtroendeteorin och vi vill därför studera om de är relevanta i realiteten och inte bara i teorin. Utgångspunkterna traditionsenligt och institutionellt förekommer i vår modell därför att vi vill analysera om förtroendet påverkas olika beroende på vilken relation som företagsledningen och redovisningskonsulten/revisorn har. Förtroendets utvecklingsfaser, beräkning, förståelse och skapa band, är inkluderade då vi vill utreda om förtroendet utvecklas eftersom det inte erhålls direkt utan utvecklas med tiden då ledningen ska få information om valet från konsulten och/eller revisorn. Vi har kommit fram till tre faktorer som vi anser är påverkande på förtroendet vid valet av K2 eller K3-reglerna, de är intressenter och informationsasymmetri.

Utvecklingsfaserna påverkas av informationsasymmetrin eftersom konsulten och revisorn har mer information om K2 och K3-reglerna vilket innebär att förtroendet kan utvecklas snabbare om ledningen får regelbunden, relevant information om redovisningsreglerna. Anser ledningen att konsulten och/eller revisorn har rätt kompetens kan det medföra att förtroendet utvecklas snabbare därför att ledningen tycker att konsulten eller revisorn är en person med förmåga. Erhåller ledningen regelbunden information av konsulten och/eller revisorn kan det

innebära att en relation utvecklas och det har sin utgångspunkt i det traditionsenliga eller det institutionella förtroendet. Det kan också medföra att ledningen vill att konsulten och/eller revisorn ska fatta beslut på egen hand och då är begreppen välvilja och integritet relevanta eftersom konsulten och revisorn bör vara insatta i företagets verksamhet och intressenternas informationsbehov för att välja det mest fördelaktiga för företaget.

4 Empiri

Vårt empirikapitel kommer först att ge en presentation av våra respondenter för att sedan ge en redogörelse för den insamlade empirin som är tematiserad efter de begrepp och faktorer som påverkar förtroendet.

4.1 Presentation av respondenterna

Vi har intervjuat totalt tio respondenter från företagsledningar i mindre och onoterade aktiebolag i olika branscher och nedan följer en sammanställning av lite bakgrundsinformation om dem.

Sju av respondenterna har inte någon ekonomisk utbildning utan de har fått kunskap om det ekonomiska genom arbetet med företaget, en respondent läser en kvällskurs inom ekonomi och resten har en ekonomisk utbildning. Informationen är väsentlig då det är intressant att veta hur mycket kunskap respondenterna har om ekonomi och eftersom dem flesta respondenterna inte har kunskap om området är det intressant att ta reda på om det påverkar förtroendet för redovisningskonsulten eller revisorn, det kan även vara en påverkande faktor när det handlar om vem som gör valet av K2 eller K3-reglerna.

Hälften av respondenterna outsourcar sitt bokslut medan den andra halvan outsourcar både den löpande redovisningen och bokslutet. Dessa fakta är relevanta då vi vill veta hur mycket av ekonomin som förvaltas i företaget och vem av redovisningskonsulten/revisorn och företagsledningen som har den största insikten. Detta är påverkande för informationsasymmetrin och därmed förtroendet då den ena parten, redovisningskonsulten och/eller revisorn, har mer information än den andra parten, företagsledningen, vilket påverkar förtroendet eftersom ledningen måste lita på att konsulten/revisorn förvaltar redovisningen och/eller bokslutet på ett tillförlitligt sätt.

Hur länge respondenterna har outsourcat sin löpande redovisning och/eller sitt bokslut är intressant därför att det kan påverka relationen mellan parterna och därmed förtroendet. Hälften av våra respondenters företag är relativt nystartade eller har nyligen ombildats till ett aktiebolag (vi har begränsat uppsatsen till enbart aktiebolag) och därför har de inte outsourcat under en längre period. Dessa respondenter har outsourcat mellan 1-5 år. De andra fem respondenterna har använt outsourcing under en längre period därför att företaget är lite äldre, dessa respondenter har outsourcat mellan 25-45 år. Respondenterna har inte alltid medverkat i företagsledningen, i deras företag, utan en del har tagit över företaget efter en tidigare ägare. Dessa respondenter har inte använt sig av samma redovisningskonsult eller revisor under hela perioden då konsulten eller revisorn bland annat har bytt arbete. Hur länge ett företag har outsourcat delar av sin redovisning till en redovisningskonsult och/eller revisor har påverkan på förtroendet med tanke på att det alltid går att byta ut sin redovisningskonsult eller revisor om företagsledningen känner ett bristande förtroende.

Eftersom vi har gjort en fallstudie där vårt fall är valet av K2 eller K3-reglerna ville vi veta vilken kännedom som respondenterna har om dessa regler. Ingen av respondenterna har mycket god kännedom om reglerna utan hälften av de tillfrågade har ingen kännedom om K2

eller K3-reglerna. Till denna kategori, som inte har någon kännedom, räknade vi de respondenter som endast har hört begreppen K2 och K3 men som inte hade någon aning om vad de innebär. Fyra av respondenterna har liten kännedom och de har fått lite information om att det ska ske ett val mellan K2 och K3-reglerna under året. Den respondenten som har god kännedom om reglerna har varit med på ett informationsmöte om K-regelverken.

4.2 Tre betydande begrepp från förtroendeteorin

Redovisningskonsultens och revisorns utbildning, certifikat och erfarenheter är förenligt med begreppet förmåga som är ett vanligt återkommande begrepp som påverkar förtroendet. Respondenterna anser att det är viktigt att redovisningskonsulten och/eller revisorn har rätt kunskap som krävs för deras associationsform. En respondent ändrade sin bolagsform till aktiebolag för mindre än ett år sedan och använder sig i nuläget av en redovisningskonsult som inte har den kunskap som krävs om deras föregående associationsform. Detta medför att konsulten är tvungen att fråga andra konsulter om råd eftersom vissa delar av den gamla associationsformen finns kvar i den löpande redovisningen. Nio av tio respondenter upplever att redovisningskonsulten och/eller revisorn har den förmåga som krävs för att göra ett bra arbete. Respondenterna kan ta del av konsultens och/eller revisorns kompetens när de ställer frågor eller när de får en förklaring till de finansiella rapporterna som framställs, om det är något som konsulten och/eller revisorn inte kan eller har något svar på återkommer de till respondenterna när de har tagit reda på den informationen. Alla respondenter har lagt mycket fokus, i sina svar, på att redovisningskonsultens och/eller revisorns utbildning, certifikat och erfarenheter är av betydelse, eftersom de flesta respondenterna använder sig av en revisor som friskriver sig ansvaret när bokslutet är avklarat. Nio av våra respondenter är tvungna att använda sig av en revisor eftersom deras företag uppfyller de villkor i ABL kap. 9 § 1 som behandlar vilka bolag som måste använda sig av en revisor.

Outsourcing är en kostnad i företaget och våra respondenter menar att revisorn är den som står för den största delen av kostnaden, vid outsourcing, och då vill företagsledningen vara säker på att revisorn utför sitt arbete på ett professionellt sätt. Det är viktigt att byta revisor om det inte fungerar på ett bra sätt var något som våra respondenter ansåg som något självklart eftersom revisorn är en kostnad och dennes arbetsuppgifter går ut på att leda företagsledningen ”på rätt spår och inte bara ta fram rapporter”. En respondent påpekade att ”om det inte fungerar med revisorn går vi inte tillbaka, inte går du och köper sur mjölk i affären varje dag och går tillbaka till samma affär”. En annan respondent framhöll konsultens och revisorns förmåga som något väsentligt eftersom det kan få allvarliga konsekvenser om det är något som blir fel med bokslutet. Respondenten anser att fel som har med företagets verksamhet att göra, till exempel en produkt, är lätt att ordna medan ett fel som uppstår i företagets ekonomi kan få allvarliga konsekvenser och det är inte önskvärt att få konsekvenser på grund av en revisor. Företagen har outsourcat till revisorn på grund av att denna kunskap inte finns inom företaget och för att nio av respondenterna är tvungna till det enligt lag, de betalar även för outsourcingen för att erhålla önskad kunskap och ledningen vill då inte att det uppstår några problem. Det finns en respondent som använder sig av en redovisningsbyrå som tar ansvaret för redovisningen och detta var avgörande för respondenten när valet av redovisningskonsult ägde rum. En annan respondent använder sig av en revisor vars arbete i

sin tur kontrolleras av en annan revisor och detta gör att respondenten känner sig trygg med valet av revisor. Eftersom den löpande redovisningen och/eller bokslutet outsourcas är det enligt respondenterna mycket relevant att redovisningskonsulten och/eller revisorn har rätt kunskap då det är en tjänst som företaget betalar för och det är en relativt dyr post i många företag av den orsaken att de är ett mindre bolag. Efter insamlandet av empirin har vi noterat att många respondenter inte har intresse för redovisningen och vill därför inte vara involverade i den eftersom de anser att det finns personer som är duktiga inom det området och att de istället vill ägna tid åt företagets produkt.

Ett annat begrepp är välvilja som kan urskiljas i respondenternas svar eftersom fyra av respondenterna har kontakt med sin redovisningskonsult och/eller revisor en eller flera gånger i veckan. De andra sex respondenterna har mindre kontakt med sin redovisningskonsult och/eller revisor, kontakten sker en gång i månaden eller mer sällan. Kontakten med konsulten och/eller revisorn sker oftast via telefon eller mail, besök förekommer när bokslutet ska upprättas eller som i vissa fall när respondenterna köpte sina bolag eller ändrade associationsform till aktiebolag. Endast en av respondenterna vill vara aktiv i valet av K2 eller K3-reglerna genom att få information från redovisningskonsulten och/eller revisorn för att sedan kunna ta beslutet på egen hand. Resten av respondenterna har antingen ingen tid, ingen kunskap, inget tålamod eller inget engagemang för att ta till sig informationen om K2 och K3-reglerna utan vill att redovisningskonsulten eller revisorn tar det beslutet som är mest fördelaktigt för företaget. De vill inte ägna tid åt att uppdatera sig på vilka redovisningsregler som är aktuella och hur de ska gå tillväga inför vissa val, i detta fall valet av K2 eller K3-reglerna. Eftersom respondenterna inte har tillräckligt med kunskap och kännedom om K2 och K3-reglerna innebär det att nio av tio respondenter vill att redovisningskonsulten eller revisorn ska göra valet. Alla respondenter tror att de kommer att få information av konsulten och/eller revisorn men de vill ändå inte göra valet för att de inte vill avsätta tid till det. Fyra av respondenterna har kontakt med konsulten och/eller revisorn minst en gång i veckan och genom denna kontakt kan ledningen ha fått information om valet och förstått att konsulten och/eller revisorn har kunskap om det och ledningen kan då anse att det går att ge ansvaret för valet av K2 eller K3-reglerna till denna person. De andra sex respondenterna har kontakt med konsulten och/eller revisorn en gång i månaden eller mindre och fastän de inte har lika mycket kontakt vill dessa respondenter ändå ge ansvaret till redovisningskonsulten eller revisorn.

Det sista begreppet är integritet och enligt respondenterna är det viktigt att redovisningskonsulten och/eller revisorn visar ett engagemang i företagets verksamhet och bolagsform istället för att bara analysera siffror i rapporterna. Respondenterna vill ha en förståelse för rapporterna och tycker då att redovisningskonsulten och/eller revisorn ska kunna förmedla det på ett sätt som gör att respondenterna förstår. Konsulten och/eller revisorn är den/de som tar fram underlag till företagsledningen som sedan kan ta beslut och det är då viktigt att redovisningskonsulten och/eller revisorn är tydliga och ärliga med det som är positivt och negativt menar respondenterna. Många av respondenterna tog upp vikten av att redovisningskonsulten och/eller revisorn ”talar samma språk” som respondenterna när parterna går igenom avstämningar, finansiella rapporter med mera för att företagsledningen ska få en bra insikt i, bland annat, de finansiella rapporterna. En respondent menar att

redovisningskonsulten och/eller revisorn ”ska plocka fram sanningen ur siffrorna så att en företagsledare kan fatta rätt beslut”.

4.3 Förtroendets utgångspunkter

De flesta respondenterna upplever att de har en relation till sin redovisningskonsult och/eller revisor eftersom de kan prata om annat som inte bara rör företagets ekonomi när de har kontakt. Det är framförallt de fyra respondenterna som har kontakt med sin konsult och/eller revisor någon gång per vecka som ansåg att de kunde prata om annat och att de därmed hade en personlig relation och detta kan bero på att parterna kan prata med varandra i telefon under veckan, men även på helgen, och att parterna kan prata med varandra när de ”träffas på stan”. Alla respondenterna anser att det är bra att ha en relation till konsulten och/eller revisorn då de även kan prata om annat, eftersom konsulten och/eller revisorn är en viktig person i företaget. En respondent ansåg att det är lättare att ställa ”dumma frågor” till en redovisningskonsult och/eller revisor om det finns en samhörighet mellan parterna eftersom respondenten anser att det inte uppstår någon ansträngd situation vid tillfället. Våra respondenter har ingen omfattande kunskap om redovisningsfrågor och vill därför kunna ställa vilken typ av fråga som helst inom området utan att konsulten eller revisorn ska tycka att det är självklart kunnande. Personkemi är något som respondenterna vill känna när de har kontakt med konsulten och/eller revisorn och detta är en del av den personliga relationen som har sin utgångspunkt i det traditionsenliga förtroendet. Fastän alla respondenterna anser att det är viktigt med en relation till sin redovisningskonsult och/eller revisor anser de övriga sex respondenterna, som har kontakt med sin konsult och/eller revisor en gång i månaden eller färre, att deras relation är mer affärsmässig än personlig. Om relationen är affärsmässig har den sin utgångspunkt i det institutionella förtroendet. Det är viktigt att kunna skilja på det privata och det affärsmässiga menar respondenterna oberoende av vilken relation de har till sin konsult och/eller revisor. Det är bra med någon som kan se på företaget ur ett annat perspektiv och sedan ge sina åsikter.

4.4 Förtroendets utveckling

Ungefär hälften av respondenterna har outsourcat den löpande redovisningen och/eller bokslutet under en längre tidsperiod och de flesta av dessa respondenter har då använt sig av samma redovisningskonsult och/eller revisor under en längre tid. Detta har medfört att relationen och förtroendet har utvecklats under tiden menar respondenterna och de som ännu inte har outsourcat under en längre tid tror att relationen och därmed förtroendet kommer att bli bättre med tiden. Respondenterna tycker att samarbetet förenklas om de har kännedom om konsulten och/eller revisorn i förväg eftersom de vill anlita en person som har god förmåga och gör det som är mest fördelaktigt för företaget. Vid valet av redovisningskonsult eller revisor menar en respondent att ryktet om denna person är påverkande på förtroendet både positivt och negativt. En respondent valde att använda sig av samma revisor som den tidigare ägaren till bolaget gjorde för att samarbetet med denna revisor hade fungerat bra och revisorn var väl införstådd med företagets verksamhet. Några av respondenterna anser att det är viktigt att redovisningskonsulten och/eller revisorn har förståelse för företaget, det vill säga att konsulten eller revisorn är insatt i företaget och dess visioner och syfte. De egenskaper som en

redovisningskonsult och/eller en revisor ska ha för att respondenterna ska känna ett förtroende för dem är att de ska vara ärliga, tillmötesgående, vänliga, noggranna, visa engagemang och stå för sina åsikter.

4.5 Andra påverkande faktorer på förtroendet

Med intressenterna i åtanke tror inte respondenterna att de kommer att ha någon påverkan på valet av K2 eller K3-reglerna. Två av respondenterna tror att kostnaden kommer att ha betydelse och en respondent tror att K3 kan vara fördelaktigt då företaget förhoppningsvis är större inom en snar framtid. Alla respondenter tycker att förtroende är viktigt i organisationen, både till och från intressenterna eftersom det är ”a och o” i en organisation. En respondent tror att det kan vara bra att välja K3 istället för K2 eftersom förhoppningen om att företaget ska bli större finns, det kan då vara mer fördelaktigt att välja K3 nu istället för att byta till det efter en period. När företaget blir större tror respondenten att de finansiella rapporterna kommer att bli mer väsentliga för intressenterna och det kan bero på att det kommer att handla om större belopp än i nuläget och det är ofta intressant för, till exempel, leverantörerna att ta reda på företagets kreditvärdighet. De flesta av våra respondenter tror att valet kommer att påverkas av vad som är mest kostnadseffektivt för företaget eller vilket regelverk som är enklast för företaget att följa.

Eftersom valet av K2 eller K3-reglerna ska göras under år 2013 innebär det att respondenterna ska få information om dessa regler av redovisningskonsulten och/eller revisorn under året men hittills har de en liten kännedom om dessa regler. De flesta har endast hört talas om dem men vet inte vad de innebär. Informationsasymmetri uppstår i denna situation när företagsledningen inte har kännedom om K2 och K3-reglerna medan redovisningskonsulten och/eller revisorn förmodligen har det. Respondenterna tror att de kommer att erhålla information från sin redovisningskonsult och/eller revisor och tänker inte söka efter information om det på egen hand, ibland kommer det lite mail som informerar om K2 och K3-reglerna. Sju av respondenterna använder sig av andra informationskällor när de behöver hjälp med frågor som handlar om redovisningen, de vanligaste källorna är internet, släkt och vänner, branschorganisationer och andra företagare. För att få fram relevant information om sin bransch som företaget är verksamt i eller för att få hjälp med det bokföringsprogram som används inom företaget finns det andra informationskällor som respondenterna använder sig av. De olika branschorganisationer som finns kan bidra med nyckeltal som är anpassade efter branschen och dessa nyckeltal kan inte erhållas från redovisningskonsulten och/eller revisorn då de endast är involverade i företaget och inte hela branschen. Bokföringsprogrammen har en support som företagen kan vända sig till och det använder sig de respondenter som själva förvaltar sin löpande redovisning av. Olika internetsidor är också informationskällor som respondenterna använder sig av när de vill ha lite mer information om det ekonomiska området i företaget, även andra företagare är vanliga rådgivare.

5 Analys

Analyskapitlet inleds med tre betydande begrepp som påverkar förtroendet, sedan fortsätter kapitlet med förtroendets utgångspunkter och utveckling. Andra faktorer som kan påverka förtroendet diskuteras efter det. Kapitlet avslutas med en analysmodell över vad som påverkar förtroendet.

Analysen utgår ifrån den sammanfattande modellen i den teoretiska referensramen (se figur 4). I slutet av detta kapitel återges en reviderad modell (se figur 9) eftersom vi då har analyserat vad som påverkar företagsledningens förtroende för sin redovisningskonsult och/eller revisor.

5.1 Tre betydande begrepp från förtroendeteorin

Begreppet *förmåga* (Mayer m.fl, 1995) innebär den kunskap och erfarenhet som finns hos redovisningskonsulten och revisorn men även deras certifikat då företagsledningen inte vet vilka kunskaper och erfarenheter som konsulten och revisorn innehar utan de får då förlita sig på deras certifikat. Respondenternas företag outsourcar sin löpande redovisning och/eller sitt bokslut på grund av det inte finns den kunskap som krävs i företaget för att klara av detta på egen hand. Eftersom många av respondenternas revisorer friskriver sig ansvaret när bokslutet är upprättat vill ledningen vara säkra på att revisorn har rätt kunskap och erfarenhet som krävs då ansvaret istället läggs på företaget.

Vi anser att outsourcingen är en kostnad för företaget och de använder sig av denna tjänst för att de inte innehar förmågan i företaget. För att få ner kostnaden kan företaget utbilda en person som förvaltar den löpande redovisningen eftersom bokslutet ska granskas av revisorn då det finns reglerat i ABL kap. 9 § 1 vilka företag som måste använda sig av en revisor. En utbildning av en person medför ökad förmåga för att kunna hantera den löpande redovisningen vilket innebär en kostnadsfördel för företaget när de inte behöver anlita en konsult eller revisor som förvaltar den löpande redovisningen. Ambitionen för våra respondenter vid grundandet eller övertagandet av ett företag är dess affärsidé och därför finns inte alltid intresset av att hantera redovisningen eftersom vem som helst kan starta ett företag utan att vara utbildad i företagsekonomi. Det finns personer som arbetar med detta område och redovisningen antas då inte vara ett problem vid grundandet eller övertagandet av ett företag.

Det andra påverkande begreppet på förtroendet som Mayer m.fl. (1995) tar upp är *välvilja* och det innebär de fördelar som förväntas uppkomma. Med outsourcing ska företaget erhålla fördelar menar Leavy (2004) eftersom outsourcingen sker till någon med önskvärd kunskap som inte finns inom företaget. Vi tycker att tiden är en viktig faktor som påverkar respondenterna när det handlar om företagets redovisning eftersom en företagare som har ett litet företag vill ägna sin tid åt företagets verksamhet då detta är det som personen är duktig på. En företagare i ett litet företag har många ansvarsområden eftersom det inte finns resurser till att anställa en ansvarig person inom varje område. Det finns människor som har det som yrke och det är då bättre att de som är engagerade i redovisningsfrågor fördjupar sig inom det området istället för en företagare som är intresserad av att, till exempel, sälja produkter.

Eftersom företagsledningen vill att konsulten eller revisorn ska göra valet av K2 eller K3-reglerna är det den fördel som uppkommer och det går att relatera till välvilja. Det är en fördel eftersom företagarna inte behöver använda sin tid till att skapa en förståelse om de nya redovisningsreglerna samt vad förändringen kommer att innebära för företaget. Det innebär också att redovisningskonsulten och/eller revisorn bör göra sitt yttersta för att hjälpa företaget och förstå dess verksamhet när valet ska göras. När företagsledningen ger konsulten eller revisorn ansvaret för valet betyder det att ledningen litar på att konsulten eller revisorn är införstådd med verksamheten och kan göra detta val. Det kan bero på att de tycker att det är konsultens eller revisorns arbetsuppgift eller som en respondent hävdar att ”det är bättre att revisorn tar hand om företagets ekonomi för då kan jag ta hand om företagets kunder istället eftersom det är det som jag är bra på”.

Tredje begreppet som Mayer m.fl. (1995) framhäver är *integritet* och kan liknas med redovisningskonsultens och/eller revisorns acceptans, engagemang och insikt i företagets verksamhet. För att konsulten och/eller revisorn ska kunna ge goda råd och förvalta den löpande redovisningen och bokslutet tillförlitligt krävs det att konsulten och/eller revisorn tydligt talar om vad siffrorna i de finansiella rapporterna betyder eftersom respondenterna i stort sett inte har någon ekonomisk utbildning och förstår därmed inte alltid alla siffror och begrepp som används. Det är viktigt att konsulten och/eller revisorn använder sig av ett språk som gör att ledningen förstår vad de säger för att ledningen ska kunna ta beslut rörande företaget. Vi menar att vissa respondenter vill ha information bara för att de tror att det förväntas av dem att de ska ha information om hela verksamheten eftersom de är ägare av företaget. Respondenterna anser att de vill ha kännedom om redovisningen för att få ett bra underlag men vi anser att ledningen inte använder sig av all den information som erhålls från de finansiella rapporterna. Det kan bero på att de egentligen inte har förstått innebörden av rapporterna när konsulten eller revisorn har överlämnat dem till företaget och respondenterna vet därmed inte hur de ska använda den erhållna informationen. Respondenternas okunskap inom området kan bero på att de flesta inte har någon ekonomisk utbildning alternativt att de inte vill engagera sig i rapporterna. Konsulten och/eller revisorn används som ett verktyg, för företagsledningen, som ska tala om för ledningen hur den ekonomiska situationen ser ut i företaget för att ledningen ska kunna ta beslut som kommer att påverka företaget. Integriteten är påverkande på förtroendet då konsulten och/eller revisorn bör vara insatt i företagets verksamhet för att kunna förvalta redovisningen och/eller bokslutet. Ifall konsulten och/eller revisorn inte är det kan det uppfattas som att ledningen inte anser att konsulten och/eller revisorn har den respekt som krävs för företaget. Det kan då innebära att den respekt som krävs för ledningen inte finns då det är respondenter från mindre bolag som vi har intervjuat och i vissa företag består ledningen enbart av två personer och alla våra respondenter är ägare av det bolag som de är verksamma i och det är deras intressen och visioner som finns i bolaget. Det blir därmed den personliga integriteten som blir påverkad negativt om konsulten och/eller revisorn inte är insatt i verksamheten. Vi bedömer att om ledningen inte känner att konsulten och/eller revisorn har integritet för företaget kan de känna att de inte har det för ledningen som personer och det påverkar samarbetet och därmed relationen mellan parterna. När det handlar om mindre bolag kan de vara mer kopplade till dess ägare och ledning på grund av att det inte alltid är många personer inblandade i företaget. Ägaren brukar då vara

verksam i bolaget och att lita på någon annan som inte förstår verksamheten kan då vara svårt för ledningen som i vårt fall består av bland annat företagets grundare och ägare.



Figur 5. Vår analysmodell av tre vanliga begrepp från Mayer m.fl. (1995).

Vi anser att begreppen förmåga, välvilja och integritet är lika betydelsefulla för förtroendet vid outsourcing av den löpande redovisningen och/eller bokslutet till en konsult och/eller revisor, det är av betydelse att denna person innehar den förmågan som krävs för att kunna förvalta redovisningen och/eller bokslutet. Välvilja behandlar de fördelar som uppstår och i detta fall är det förvaltningen av redovisningen och/eller bokslutet, och det som är relaterat till företagets ekonomi, vilket är ledningens syfte då de har valt att outsource. När en konsult och/eller revisor förvaltar redovisningen och/eller bokslutet är det viktigt att denna person har integritet för ledningen och företagets verksamhet, det vill säga att personen förstår företaget och dess ledning för att kunna välja det K-regelverk som är tillämpligt i det aktuella företaget. Vi tycker att begreppen måste samspela med varandra för att ledningen ska känna ett förtroende för sin konsult och/eller revisor vid valet av K2 eller K3-reglerna och vid en jämförelse med teorin menar även Mayer m.fl. (1995) att begreppen ska användas tillsammans för att ett förtroende ska byggas. Vi har därför valt att skriva dessa begrepp med fet stil i analysmodellen för att det ska vara lätt att förstå att de är viktiga.

5.2 Förtroendets utgångspunkter

Eftersom relationen till redovisningskonsulten och/eller revisorn delvis är personlig vilket innebär att den har en *traditionsenlig* utgångspunkt som har fokus på samhörigheten, i detta fall till redovisningskonsulten och/eller revisorn eftersom parternas intresse ligger i företagets ekonomiska ställning. Ett förtroende som baseras på en personlig relation är ofta starkare än det förtroende som baseras på en affärsmässig relation menar Child (2001) eftersom de respondenter som var intresserade av sin redovisning har mer kontakt med konsulten och/eller revisorn. I och med en regelbunden kontakt byggs en relation upp som består av mer än en affärsrelaterad diskussion då parterna kan prata om annat som inte är relaterat till företaget. Vi anser att när kontakten sker regelbundet kan det medföra att respondenterna tycker att konsulten eller revisorn visar ett engagemang för företaget och dess ledning för att konsulten och/eller revisorn blir en större del av företaget beroende på hur mycket kontakt som förekommer. Den personliga relationen är viktig men det är en affärsmässig relation som uppstår när företagsledningen outsource sin löpande redovisning och/eller sitt bokslut till en redovisningskonsult och/eller revisor. Denna relation bygger i detta fall på redovisningskonsultens och/eller revisorns certifikat eftersom parterna inte känner varandra personligen. Den affärsmässiga relationen har sin utgångspunkt i det *institutionella* förtroendet menar Child (2001) eftersom företagsledningen inte har någon kännedom om vilken förmåga som redovisningskonsulten och/eller revisorn innehar. Företagsledningen får lita på att konsulten och/eller revisorns certifikat bevisar att de har de kunskaper som krävs.

Problem kan uppstå om företagsledningen är misstänksam till konsultens och/eller revisorns kunskaper om den löpande redovisningen och/eller bokslutet. Relationen kan då kännas påtvingad och det kan i sin tur skapa en dålig stämning mellan parterna och detta påverkar förtroendet negativt. I slutändan skulle det kunna leda till att företagsledningen byter ut sin redovisningskonsult eller revisorn mot en annan konsult eller revisor.

Vi anser att om det finns en personlig relation mellan parterna kan det leda till att ledningen vill ha kvar konsulten eller revisorn fastän det kan finnas brister i kunskapen, på grund av att deras relation medför samhörighet. Det kan vara lättare att se en lösning på problemet om företagsledningen anser att de har förtroende för denna person. Även om det är viktigt för våra respondenter att kunna prata om annat med konsulten och/eller revisorn är det en affärsmässig relation i grund och botten, vilket innebär att det är viktigt att kunna se skillnad på vad som är relevant för företaget och vad som inte är det. Huvudsyftet med samarbetet mellan en företagsledning och redovisningskonsult/revisor är att det ska ge en fördel för företaget i och med rådgivning till företagsledningen och förvaltning av den löpande redovisningen och/eller bokslutet. Vi menar att om relationen blir personlig finns det risk för att konsulten och/eller revisorn blir partisk och inte ger en rättvisande bild när det uppstår något som inte är bra. Konsulten och/eller revisorn kanske känner att de är vän med företagsledningen och har en samhörighet som gör att de inte vill skapa en dålig stämning mellan parterna. Därför anser vi att det är viktigt att kunna skilja på det som är affärsrelaterat och vad som är personligt för att konsulten och/eller revisorn ska kunna utföra ett professionellt arbete. Vi bedömer också att tvärtom till att konsulten och/eller revisorn har svårt för att kunna tala om när någonting är mindre bra när en personlig relation uppstår är att det kan vara lättare för konsulten och/eller revisorn att tala om för företagsledningen hur det går med den ekonomiska ställningen i bolaget. Precis som det är enklare för företagsledningen att kunna ställa ”dumma frågor” till konsulten och/eller revisorn kan det kanske vara enklare för konsulten och/eller revisorn att öppna sig för företagsledningen och på ett uppriktigt sätt tala om hur den ekonomiska ställningen ser ut.



Figur 6. Vår analysmodell av utgångspunkterna från Child (2001).

Vi menar att det traditionsenliga förtroendet har betydelse för ledningen eftersom bolagen är mindre, konsulten och/eller revisorn får då en stor roll i bolagen vilket gör att det blir viktigt för ledningen att känna samhörighet med denna person. Ledningen har valt att överlämna valet av K2 eller K3-reglerna till konsulten och/eller revisorn, med tanke på att parterna har en samhörighet i relationen kan det medföra att konsulten eller revisorn väljer K-regelverk utifrån vad ledningen har för mål med bolaget och inte vad som är enklast för konsulten och/eller revisorn som person. Därför valde vi att skriva traditionsenligt med fet stil för att framhäva denna utgångspunkt. Den institutionella utgångspunkten är också påverkande

eftersom relationen mellan parterna i grund och botten är affärsmässig där ledningen från början inte har kännedom om konsultens och/eller revisorns förmåga utan ledningen får då lita på certifikatet. Vid denna typ av relation kan konsulten och/eller revisorn välja det K-regelverk som är fördelaktigast för dem själva och inte för bolaget eftersom det vid denna utgångspunkt inte finns någon personlig relation mellan parterna.

5.3 Förtroendets utveckling

Precis som vi har nämnt ovan har relationen betydelse för att förtroende ska byggas mellan parterna. Förtroendet uppstår inte direkt när samarbetet mellan företagsledningen och redovisningskonsulten/revisor inleds utan det utvecklas med tiden i tre faser enligt Child (2001). Samarbetet inleds med att företagsledningen är i behov av en redovisningskonsult och/eller revisor på grund av att den förmågan inom redovisningsområdet inte finns i företaget och för att en del aktiebolag är tvungna att använda sig av en revisor enligt ABL kap. 9 § 1. Denna inledning kan liknas med första fasen i Childs (2001) modell som är *beräkning* där företagsledningen ska förbereda sig för ett samarbete med konsulten och/eller revisorn. Vi tycker att många företag kan uppleva outsourcingen som en tjänst istället för ett samarbete som det medför eftersom många företag måste använda sig av en revisor. Det är alltid en risk att förlita sig på någon annan enligt Sztompka (1999) eftersom företagsledningen i detta fall inte har kännedom om konsultens och/eller revisorns förmåga. Ett samarbete med någon annan som innehar en önskvärd förmåga blir inte automatiskt ett bra samarbete, det gäller att engagera sig och förstå den andra parten. Risken finns att de fördelar som förväntas uppkomma inte gör det och då är det bra om parterna skapar en bra kommunikation i samarbetet för att veta vad den andra parten vill uppnå. Ett positivt rykte om konsulten och/eller revisorn skapar en trygghetskänsla för ledningen och en risk kan uppstå då ledningen antar att konsulten och/eller revisorn är en bra samarbetspartner och börjar automatiskt skapa ett förtroende för denna person. Det kan leda till att ledningens förtroende gör att de antar att konsulten och/eller revisorn har den förmåga som krävs men om de inte har det kan det istället bli svårt för företagsledningen att inse att personen inte har den kompetensen för att förtroendet skapades av ett positivt rykte. Förtroendet byggdes inte på några egna erfarenheter av konsulten och/eller revisor utan på hur andra upplever denna person. Vid ett negativt rykte om en redovisningskonsult eller revisor skapas en osäkerhet hos företagsledningen vilket gör att det riktas misstankar mot konsulten eller revisorn och detta kan i sin tur leda till att ledningen kan bli osäker vid rådgivning och beslut. På grund av det negativa ryktet kan ledningen istället välja en annan konsult eller revisor och det kan innebära att de går miste om en bra konsult eller revisor bara för att de lyssnade på någon annans åsikter. Det negativa ryktet påverkas beroende på vilken person som förmedlar ryktet, är det en nära bekant som har talat om det, för ledningen, kan det innebära att det blir mer trovärdigt när ledningen lyssnar på det, får de höra det av någon som de inte har en nära kontakt med kan det medföra att ryktet kanske inte blir lika trovärdigt.

Den andra fasen enligt Child (2001) är *förståelse* och det är tillämpligt när parterna har haft kontakt med varandra några gånger och har mer kännedom om varandra vilket innebär att de kan komma fram till hur samarbetet ska fortlöpa och vad det ska åstadkomma. Uppsatsen behandlar företagsledningens förtroende för konsulten och/eller revisorn i valet av K2 eller

K3-reglerna och denna fas beskriver då företagsledningens önskan om att konsulten och/eller revisorn ska ta beslutet om företaget ska tillämpa K2 eller K3-reglerna. Konsultens och/eller revisorns förståelse för företaget är nödvändig för att det är dem som ska göra valet åt företagsledningen, om de inte är insatta i företaget kan det leda till att konsulten eller revisorn fattar det beslut som är lättast för dem att arbeta med. K3-reglerna ska tillämpas i de företag som är större och mer komplexa i sin ägarstruktur och finansiering menar Månsson (i Pontvik Ekeröth, 2012) och det innebär att K2-reglerna ska användas i de företag som är mindre och inte är i behov av utförliga regler. Det är av betydelse att konsulten eller revisorn är införstådd med företagets verksamhet, visioner och syfte när de har fått förtroendet från företagsledningen att göra valet mellan K2 och K3-reglerna. Fastän ett företag är mindre och skulle kunna tillämpa K2-reglerna kan det innebära att visioner för att företaget ska bli större finns och det kan då vara bra att tillämpa K3-reglerna redan från början för att det inte ska skapa mer arbete för redovisningskonsulten och/eller revisorn i framtiden när företaget har nått den struktur och storlek som gör att K3-reglerna har blivit mer applicerbara. Om företaget följer K3-reglerna medan det växer och blir större skapar det en bättre förståelse för företagets intressenter i och med att de finansiella rapporterna blir mer utförliga. Intressenterna är av betydelse när ett företag expanderar eftersom de vill få reda på om expansionen är framgångsrik eller inte och om de ska satsa kapital och tid i företaget.

För att företagsledningen ska kunna känna en trygghet när konsulten och/eller revisorn förvaltar den löpande redovisningen och/eller bokslutet krävs det att de skapar ett band till varandra där ett förtroende uppstår. Att *skapa band* är enligt Child (2001) den sista fasen i förtroendets utveckling. Förtroendet kan vara utformat på olika sätt beroende på vilka som medverkar i relationen där förtroendet uppstår eftersom alla uppfattar förtroendet på olika sätt. Förtroende påverkas av olika faktorer och vilka faktorer som är mest påverkande varierar från företagsledning till företagsledning. Förtroendet för konsulten och/eller revisorn kan påverkas av hur mycket som ledningen är involverad i sin redovisning därför att ledningen vill ha insikt i redovisningen för att det ska bli enklare att fatta beslut. En annan orsak kan vara att de kanske inte vill att konsulten och/eller revisorn tar de beslut som dyker upp på vägen när det handlar om redovisningen. Det kan uppstå brister i förtroendet då ledningen kanske vill kontrollera konsulten eller revisorn när de förvaltar redovisningen för att de känner att de inte kan överlämna den helt och hållet. Att företagsledningen är involverad i redovisningen och förvaltar den i företaget, för att sedan outsourca bokslutet till revisorn, kan innebära att de har förtroende men att de förvaltar redovisningen för att de har den förmåga och tid som krävs. När en företagsledning inte är lika inblandad i redovisningen kan det bero på att de anser att de har outsourcat till en konsult och/eller revisor och att det därmed är deras arbetsuppgift eller för att ledningen inte har förmåga och tid till att engagera sig i redovisningen. Beroende på om ledningen är mer eller mindre involverad i redovisningen betyder inte det att de inte har förtroende för konsulten och/eller revisorn och inte kan skapa band. Även om ledningen vill vara delaktig och förvalta en del själva eller om de överlämnar allting helt och hållet kan parterna ha skapat ett band som gör att företagsledningen känner att konsulten och/eller revisorn gör det som är mest fördelaktigt för företaget.



Figur 7. Vår analysmodell av utvecklingsfaserna från Child (2001).

Eftersom våra respondenter, i de flesta fall, inte hade någon kännedom om valet av K2 eller K3-reglerna vid intervjutillfällena innebär det att vi inte kan analysera hur förtroendet vid valet kommer att utvecklas. Även om respondenterna inte hade någon kännedom om valet av K2 eller K3-reglerna ville de att konsulten och/eller revisorn ska göra valet och detta beslut bör då grunda sig på ett redan utvecklat förtroende. Det redan utvecklade förtroendet har då betydelse för förtroendet vid valet och vi har valt att inte skriva utvecklingsfaserna med fet stil eftersom vi inte kan urskilja hur förtroendet utvecklas vid valet av K2 eller K3-reglerna.

5.4 Andra påverkande faktorer på förtroendet

Intressenterna kan vara en påverkande faktor på förtroendet när det kommer till valet av K2 eller K3-reglerna eftersom det kan vara mer fördelaktigt för intressenterna om företaget väljer K3 enligt Arnell (i Lennartsson, 2012 b). K3 är ett mer utförligt regelverk som ger intressenterna en bättre insikt i företagets finansiella rapporter. Våra respondenter vet inte om intressenterna kommer att påverka valet då de inte har tillräckligt med kännedom om K-regelverken. Detta kan bero på att vi har intervjuat respondenterna under våren 2013 vilket gör att företagsledningarna inte har fått tillräckligt med information om införandet av de nya redovisningsreglerna ännu. Valet ska göras under år 2013 och tillämpas på räkenskapsåret som påbörjas under 2014 enligt Pontvik Ekeroth (2012) vilket gör att det fortfarande är avlägset för många företag. Det kan också bero på att respondenterna vill att redovisningskonsulten eller revisorn ska göra valet och vill då inte engagera sig i vad som kan påverka valet. Vilket innebär att vad som är mest detaljerat och utförligt för intressenterna spelar mindre roll. Det kan bero på att det är mindre företag som våra respondenter är verksamma i och de flesta av företagen hade ingen ambition att växa till att bli ett större företag.

När företagsledningen outsourcar den löpande redovisningen och/eller bokslutet har de ingen kännedom om redovisningskonsultens eller revisorns förmåga utan de får lita på att konsulten eller revisorn har den kunskap som krävs för att utföra sitt arbete. Även om företagen anser att deras konsult och/eller revisor har rätt förmåga för att de kan svara på deras frågor, kan de

inte vara helt säkra på att konsulten och/eller revisorn har den förmåga som krävs eftersom respondenterna inte har den utbildning inom ekonomi som är nödvändig för att veta hur en konsults eller revisors arbete utförs. Med hjälp av certifikatet visar det att både kunskap och erfarenheter finns hos konsulten och revisorn som gör att de handlar lämpligt och effektivt menar Stephenson och Weil (i Brown & McCartney, 2004).

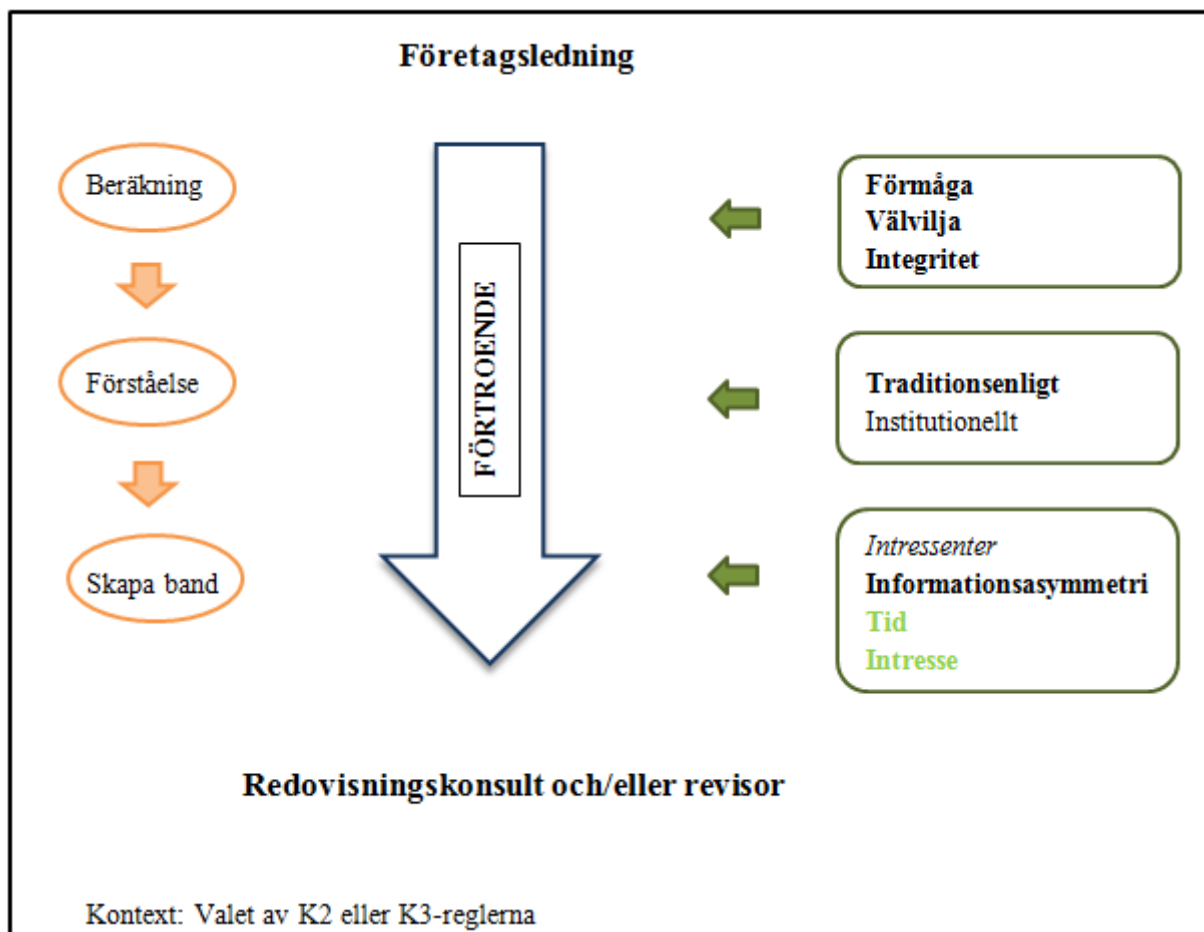
Informationsasymmetri uppstår vid outsourcingen av den löpande redovisningen och/eller bokslutet då konsulten eller revisorn har den största inblicken i företagets redovisning och för att de har mer kännedom om K2 och K3-reglerna. Ledningen vet då inte vilken information som konsulten och/eller revisorn innehar och det är det som är informationsasymmetri enligt Gallouj (1997). Andra informationskällor kan användas därför att alla respondenterna inte innehar kunskap om redovisning på grund av att de inte har någon ekonomisk utbildning. Företagsledningen kan till exempel behöva hjälp med frågor som är av mindre karaktär men som de inte anser är nödvändigt att fråga konsulten eller revisorn om. Det kan även bero på att det är svårt att få kontakt med konsulten eller revisorn på grund av att de kan vara upptagna med kundmöten, utbildning eller andra samtal. I vissa fall kan inte konsulten eller revisorn bidra med bland annat branschspecifik information som företagsledningen önskar och då kan ledningen vända sig till sin branschorganisation för att till exempel kunna erhålla nödvändiga nyckeltal som är aktuella för verksamhetsområdet.



Figur 8. Vår analysmodell av andra påverkande faktorer.

Ordet intressenter är skrivet i kursiv stil därför att de inte kommer att påverka valet av K2 eller K3-reglerna då intressenterna inte är tillräckligt involverade i bolaget. Informationsasymmetri är av betydelse eftersom konsulten och/eller revisorn har mer kunskap inom redovisningsområdet och företagsledningen anser därför att konsulten och/eller revisorn ska göra valet av K2 eller K3-reglerna, därför är det angivet i fet stil. Vi har utifrån analysen hittat två andra faktorer som påverkar förtroendet vid valet av K2 eller K3-reglerna. Tiden är påverkande då ledningen inte hinner med att sätta sig in i redovisningsreglerna eftersom de har mycket andra arbetsuppgifter som ska utföras i företaget. I ett mindre bolag har en person oftast många ansvarsområden och detta leder till tidsbrist för andra uppgifter. Intresset har också betydelse vid valet eftersom ledningen inte vill engagera sig i valet utan vill istället ägna sin tid åt företagets kunder och produkter. Vi valde därför att skriva orden tid och intresse med grön färg eftersom det är faktorer som har uppstått efter analysen.

5.5 Sammanfattande modell av analysen



Figur 9. Analysmodell av påverkande faktorer på företagsledningens förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn.

Modellen beskriver vad som påverkar företagsledningens förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn i samband med valet av K2 eller K3-reglerna. Det är viktigt att konsulten och revisorn har den förmåga som krävs för att utföra ett professionellt arbete eftersom ledningen inte har kompetensen, tiden och intresset som krävs för att förvalta sin löpande redovisning och/eller sitt bokslut. Ledningen anser att konsulten och revisorn är specialister inom sitt område eftersom de har mer förmåga och information om området än vad ledningen har vilket skapar informationsasymmetri som medför att konsulten och/eller revisorn ska göra det som de är bra på. Det medför även att ledningen vill att konsulten och/eller revisorn ska ansvara för viktiga beslut som valet av K2 eller K3-reglerna. Företagsledningen anser inte att deras intressenter är tillräckligt involverade i företaget för att de ska ha någon påverkan på valet. För att de ska kunna fatta beslut som rör företaget är det av betydelse att de förstår verksamheten och företagets ledning, därför är välvilja och integritet påverkande på ledningens förtroende för konsulten och/eller revisorn. För att konsulten och/eller revisorn ska få en förståelse i samarbetet med företagsledningen är det viktigt med en personlig relation som har utgångspunkt i det traditionsenliga men samarbetet är i grund och botten en affärsmässig relation, med utgångspunkt i det institutionella, då den uppstår vid outsourcing. Det är av betydelse att dessa relationer åtskiljs för att samarbetet ska

ge fördelar för företaget. Förtroendets utveckling vid valet av K2 eller K3-reglerna inleds med att ledningen får kännedom om att valet ska göras under året och förtroendet utvecklas i takt med den information som ledningen erhåller från konsulten och/eller revisorn. Vi kan inte tala om exakt hur förtroendet vid valet utvecklas eftersom insamlandet av empirin skedde på våren då respondenterna, i stort sett, inte hade kännedom om valet. Utifrån analysen har vi kommit fram till att förtroendets utveckling mynnar ut till att ledningen vill att konsulten eller revisorn ska göra valet på grund av att det, bland annat, inte finns tid, förmåga och intresse hos företagsledningen.

Vi har valt att använda oss av alla begrepp och faktorer, från vår sammanfattande modell i den teoretiska referensramen (se figur 4), när vi har framställt en analysmodell. Detta beslutade vi eftersom vi vill ge en tydlig bild av vad som påverkar ledningens förtroende för sin konsult och/eller revisor, därför valde vi att använda oss av alla begrepp även i denna modell.

6 Slutsats

I slutsatsen kommer vi ge svar på vår problemformulering samt även dra lite andra slutsatser utifrån det vi har diskuterat i analyskapitlet.

Under år 2013 ska mindre och onoterade aktiebolag välja om de ska tillämpa K2 eller K3-reglerna. När företagsledningen outsourcar den löpande redovisningen och/eller bokslutet till en redovisningskonsult och/eller revisor innebär det att konsulten och/eller revisorn är den part som har störst inblick i redovisningen. Problemformuleringen som har varit i fokus genom hela uppsatsen är:

- Hur påverkas företagsledningens förtroende för sin redovisningskonsult och/eller revisor inför valet av K2 eller K3-reglerna?

Företagsledningens förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn vid valet av K2 eller K3-reglerna skiljer sig inte mot det förtroende som finns för konsulten och/eller revisorn sedan tidigare och därmed påverkas det inte på grund av valet. Ledningen innehar förtroende som innebär att de vill att konsulten och/eller revisorn ska fortsätta att fatta beslut angående företagets ekonomi eftersom de anser att samarbetet med sin konsult och/eller revisor fungerar på ett bra sätt. Samarbetet ger ledningen de fördelar som förväntas uppkomma, det vill säga förvaltning av den löpande redovisningen, bokslutet, rådgivning och beslutsfattande av beslut. Ledningen anser att de ska göra vad de är duktiga på och det är att ta hand om företagets produkter och kunder medan konsulten och revisorn ska göra det som de är specialister på och det är att förvalta företagets redovisning och/eller bokslut och allt annat som uppstår kring ekonomin. Eftersom ledningen har förtroende för sin konsult och/eller revisor i och med ett samarbete som fungerar korrekt kan vi utifrån analysen komma fram till att ledningen vill att konsulten eller revisorn ska välja om företaget ska tillämpa K2 eller K3-reglerna. Vid valet finns det risker som kan uppstå då konsulten och/eller revisorn kan välja det regelverk som är fördelaktigast för dem själva. Det kan innebära att de väljer K2-reglerna som förenklar arbetet och gör att tidsåtgången blir mindre, konsulten och/eller revisorn kan sedan fakturera ledningen samma belopp som tidigare fastän inte lika omfattande arbete har utförts. Detta blir en nackdel för ledningen eftersom de är tvungna till att betala lika mycket som innan införandet av de nya redovisningsreglerna fastän konsulten och/eller revisorn inte har lagt ned lika mycket tid på att utföra arbetet.

De egenskaper hos konsulten eller revisorn som påverkar förtroendet och som gör att ledningen vill att konsulten eller revisorn ska göra valet är att de känner att denna person är ärlig och kan tala om det som är både positivt och negativt. Andra egenskaper är att de är tillmötesgående, vänliga, noggranna, visar engagemang för verksamheten och står för sina åsikter.

Vi anser att vårt resultat beror på att företagsledningen i grund och botten har ett förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn för att de är specialister inom redovisningsområdet men att förtroendet förstärks och görs mer verkligt med tiden genom dessa påverkande egenskaper och faktorer. Vi anser att vårt resultat är tillämpligt även på större företag för att förtroende är bland det viktigaste som finns i en organisation. Det är inte

bara förtroendet för konsult och revisor som är av betydelse utan det är även viktigt gentemot intressenterna. Dessa egenskaper och faktorer är påverkande vid alla typer av beslut och inte enbart vid de av ekonomisk karaktär.

Vår uppsats bidrar till att öka förståelsen för vilken betydelse förtroendet har vid olika ekonomiska beslut. Studien visar även hur mycket en företagsledning tycker att andra faktorer påverkar vid till exempel införandet av nya redovisningsregler. Redovisningskonsulter och revisorer har användning av att läsa vår uppsats för att den visar vad deras kunder anser är viktigt för att skapa ett förtroende samt vad som krävs av redovisningskonsulterna och revisorerna för att det ska bildas ett förtroende som är långsiktigt. Företagsledningar kan, genom att läsa uppsatsen, få en ökad förståelse för att en konsult och/eller revisor kan göra det val av K2 eller K3-reglerna som är mest fördelaktigt för dem själva att arbeta med och inte vad som är mest fördelaktigt för företaget.

Eftersom företagsledningen vill att redovisningskonsulten eller revisorn ska göra valet kan det innebära att denna person väljer det K-regelverk som denna person har mest kännedom om och väljer dessa regler för att förenkla arbetet för sig själv istället för att välja det som är mest fördelaktigt för företaget. Konsulten eller revisorn kan välja K3-reglerna istället för K2-reglerna fastän de är mer tillämpbara i det aktuella företaget på grund av att K3-reglerna är lite mer utförliga och komplicerade vilket medför mer arbete för konsulten eller revisorn och denna person kan då tjäna mer pengar på att välja detta regelverk för att kunna fakturera flera konsulttimmar.

6.1 Förslag till vidare forskning

Eftersom det fortfarande är relativt lång tid kvar tills valet av K2 eller K3-reglerna ska vara genomfört skulle det vara intressant att göra en liknande studie under senare delen av året för att dels analysera om företagsledningen har fått mer kunskap om de nya redovisningsreglerna och om deras åsikt vad gäller vem som ska göra valet har ändrats.

Vi anser att vårt resultat är tillämpligt även för större företag men det kan vara intressant att göra en jämförande studie för att få reda på om det finns skillnader, i vad som påverkar förtroendet, och vilka som är likheterna. Studien skulle då fokusera på att jämföra förtroendet mellan företag med olika storlek, ett alternativ är även att intervjua redovisningskonsulter och/eller revisorer för att se om de gör något annorlunda för att påverka förtroendet i större företag jämfört med ett mindre företag.

Ett annat förslag på vidare forskning kan vara att analysera förtroendet i ett annat sammanhang då vi i denna undersökning har fokuserat på vad som påverkat förtroendet då valet av de nya K2 och K3-reglerna ska göras under året. Andra sammanhang kan till exempel vara vid perioden då bokslutet ska genomföras för att analysera om förtroendet stärks under denna period eller om det kanske minskar.

7 Källförteckning

Aktiebolagslagen (2005:551).

Aktiebolagstjänst. [Elektronisk].

Tillgänglig: [http://www.ab.se/redovisning-](http://www.ab.se/redovisning-skatt/redovisning/bokforingsnamnden/bokforingsnamndens-k-projekt)

[skatt/redovisning/bokforingsnamnden/bokforingsnamndens-k-projekt](http://www.ab.se/redovisning-skatt/redovisning/bokforingsnamnden/bokforingsnamndens-k-projekt). [2013-01-24].

Ax, C., Johansson, C. & Kullvén, H. (2011) *Den nya ekonomistyrningen*. Malmö: Liber B.

Bergstrand, J. (2009) *Accounting for management control*. Lund: Studentlitteratur

BFNAR (2012:4) [Elektronisk].

Tillgänglig: <http://www.bfn.se/REDOVISNING/RAD/bfnar12-4.pdf>. [2013-03-02].

Boesso, G. & Kumar, K. (2009) An investigation of stakeholder prioritization and engagement: who or what really counts. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 5, 62-80.

Bokföringsnämnden (senast uppdaterad 2010-06-15). [Elektronisk].

Tillgänglig: www.bfn.se/aktuellt/info-kprojekt-och-kregelverk-20120615.pdf. [2013-02-05]. b

Bokföringsnämnden (senast uppdaterad 2013-01-30). [Elektronisk].

Tillgänglig: www.bfn.se/aktuellt/aktuelltprojekt.aspx#. [2013-02-05]. a

Brown, R. & McCartney, S. (2004) The development of capability: the content of potential and the potential of content. *Education & Training*. 46,7.

Bryman, A. & Bell, E. (2005) *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Malmö: Liber Ekonomi.

Child, J. (2001) Trust-the fundamental bond in global collaboration. *Organizational Dynamics*, 29. 4, 274-288.

Collins, D. L., Pasewark, W. R., & Riley, M. E. (2012) Financial reporting outcomes under rules-based and principles-based accounting standards. *Accounting Horizons*, 26. 4, 681-705.

Dahmström, K. (2011) *Från datainsamling till rapport-att göra en statistisk undersökning*. Lund: Studentlitteratur.

Drefeldt, C. & Törning, E. (2012) *Finansiell rapportering: enligt K2 och K3*. Lund: Studentlitteratur AB.

Eriksson, L. T. & Wiedersheim-Paul, F. (2011) *Att utreda forska och rapportera*. Malmö: Liber AB.

FAR. Revision- en praktisk beskrivning. (2006) *Revision en praktisk beskrivning*. Stockholm: FAR Förlag AB.

Föreningen Auktoriserade Revisorer. [Elektronisk].

Tillgänglig: www.far.se/branschen/roller/redovisningskonsult/. [2013-02-05].

Gallouj, C. (1997) Asymmetry of information and the service relationship: selection and evaluation of the service provider. *International Journal of Service Industry Management*, 8.1, 42-64.

Guggiola, G. (2010) IFRS adoption in the E.U., accounting harmonization and markets efficiency: a review. *International Business & Economics Research Journal*, 9, 99.

Hail, L., Leuz, C. & Wysocki, P. (2010) Global accounting convergence and the potential adoption of IFRS by the U.S. (Part 1): Conceptual underpinnings and economic analysis. *Accounting Horizons*, 24, 355-394.

Högskoleverket. [Elektronisk].

Tillgänglig:

<http://www.hsv.se/densvenskahogskolan/sveengordbok/termer/f/fallstudie.4.7852b29111e5fd61e597ffe299.html>. [2013-04-29].

Johansson, C., Johansson, R., Marton, J. & Pautsch, G. (2010) *Extern redovisning*. Stockholm: Bonnier utbildning AB.

Keen, K. (2002) *Kompetens-vad är det?* Malmö: IDMANS förlag.

Law, P. (2009) Audit regulatory reform with a refined stakeholder model to enhance corporate governance: Hong Kong evidence. *Corporate governance*, 11, 2.

Leavy, B. (2004). Outsourcing strategies: opportunities and risks. *Strategy & Leadership*, 32, 6, 20-25.

Lennartsson, R. (2012). De flesta företagen kan välja K2. *Balans*, 10, 9. c

Lennartsson, R. (2012). K2-regelverket frigör tid för rådgivning. *Balans*, 12, 14-15. a

Lennartsson, R. (2012). Svåra bytesregler gynnar K2-regelverket. *Balans*, 12, 10. b

Lynn Cook, G., Bay, D., Visser, B., Myburgh, J. & Njoroge, J. (2011) Emotional intelligence: The role of accounting education and work experience. *Issues in accounting education*. 26, 2.

Marton, J., Lumsden, M., Pettersson, A. K., Rimmel, G. & Lundqvist, P. (2010) *IFRS- i teori och praktik*. Stockholm: Bonnier utbildning.

Mayer, R. C., Davis, J. H. & Schoorman, F. D. (1995) An integrative model of organizational trust. *Academy of Management*. 20, 3, 709-734.

Merriam, S.B. (1994) *Fallstudien som forskningsmetod*. Lund: Studentlitteratur.

Mittal, V., Ross, W. & Tsiros, M. (2002). The role of issue valence and issue capability in determining effort investment. *Journal of Marketing Research*. 39, 455.

Pontvik Ekeröth, L. (2012). Koncernredovisa rätt med K3.[Elektronisk]. *Ekonomisverige*, 21 november. Tillgänglig: <http://www.ekonomisverige.se/nyheter/koncernredovisa-ratt-med-k3/> [2013-01-24].

Schipper, K. (2003) Principles based accounting standards. *Accounting Horizons*, 17, 61-72.

Smith, D. (2006) *Redovisningens språk*. Lund: Studentlitteratur AB.

Sundgren, S., Nilsson, H. & Nilsson, S. (2009). *Internationell redovisning*. Lund: Studentlitteratur AB.

Svenning, C. (2000) *Metodboken*. Eslöv: Lorentz förlag.

Svensson, L. (2004) Forskningsmetoders analytiska och kontextuella kvaliteter. I: C. M. Allwood (red.), *Perspektiv på kvalitativ metod* (s. 65-95). Lund: Studentlitteratur.

Sztompka, P. (1999) *Trust: a sociological theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

Torpe, L. & Lolle, H. (2010) Identifying Social Trust in Cross Country Analysis: Do We Really Measure the Same? *Springer Science Business Media B.V.*

Vinell, C. (2012). K2 eller K3-så här väljer du rätt. [Elektronisk]. *Ekonomisverige*, 6 juni. Tillgänglig: <http://www.ekonomisverige.se/nyheter/k2-ellerk3-dags-att-valja/> [2013-03-02].

Årsredovisningslagen (1995:1554).

Bilaga 1 Individuella reflektioner

Sandra Beijbom

Arbetet började med att välja ämne som vi skulle skriva om och det var ingen lätt uppgift. Eftersom vi båda har gått inriktningen redovisning och är mycket intresserade av det visste vi att vi ville fördjupa oss inom detta område. Valet mellan K2 och K3-reglerna är aktuellt under året och i och med att det är nytt och att vi inte hade någon större kännedom om vad det är valde vi därför att koncentrera oss på detta val. För att göra studien mer vetenskaplig valde vi att fokusera på företagsledningens förtroende för redovisningskonsulten och/eller revisorn i valet av K2 eller K3-reglerna. Vi tänkte att eftersom K-reglerna är relativt nya och ska börja tillämpas på det räkenskapsår som påbörjas under år 2014 ville vi ta reda på om företagsledningen hade kännedom om reglerna och hur de ser på förtroendet till konsulten och/eller revisorn i och med valet. Det finns mycket forskning kring förtroende och för att tillämpa det på ett nytt område valde vi att inte inrikta oss på vad K-reglerna består av utan K2 och K3-reglerna blev vårt fall och förtroendet blev därmed vårt fokus i detta fall. Det är ännu inte många som vet vad det är eller vad det innebär för företaget och det är konsulten och revisorn som har mest kännedom om det jämfört med företagsledningen. Det är företagsledningen som har huvudansvaret för sin redovisning men eftersom de outsourcar på grund av, bland annat, okunskap eller tidsbrist kan det medföra att ansvaret för valet hamnar hos konsulten eller revisorn istället. Det var därför intressant att se hur valet av K2 eller K3-reglerna skulle gå till i företaget och vad företagsledningen ansåg var påverkande på förtroendet för konsulten och/eller revisorn i valet av K-reglerna.

Eftersom förtroendet stod i fokus var förtroendeteorin applicerbar och det finns många olika aspekter på vad som påverkar och utvecklar förtroendet och eftersom förtroendet uppfattas och tolkas olika av alla individer var det enklast att samla in empirin genom semi-strukturerade intervjuer. Vi hade en intervjuguide att följa för att vi inte skulle glömma bort att ställa relevanta frågor men som även tillät att vi kunde ställa frågor som uppstod under tiden och som var anpassade efter den respondent som vi intervjuade. Intervjuguiden anpassade vi efter vår teoretiska referensram för att få fram användbara och relevanta svar inför analysen men den var också lärorik då jag lärde mig att förstå och analysera vad respondenternas svar innebar och då kunna komplettera den förståelsen och analysen med andra frågor för att få fram ett samband mellan svaren och hur dessa samband har uppstått. Jag fått utveckla min analytiska förmåga genom intervjuerna men även genom analysen av respondenternas svar där vi tillämpade olika begrepp från förtroendeteorin. Min analytiska förmåga har också utvecklats genom analysen av empirin eftersom jag har fått en förståelse för vad empirin betyder och även jämfört den med den teori som finns för att få reda på om teorin skiljer sig från verkligheten och vad det är som skiljer sig åt i sådana fall.

Det som jag har lärt mig efter att studien har genomförts är att jag har fått mer kunskaper om vad K-reglerna är och varför de har uppstått, mycket kunskaper om vad som påverkar förtroende och dess utgångspunkter och utveckling. Jag tycker också att jag har fått en mycket bättre insyn i redovisningskonsultens och revisorns arbete, utifrån deras kunders perspektiv, eftersom respondenterna har beskrivit hur samarbetet har gått till, det vill säga hur de har

kontakt med varandra och hur ofta, även hur det går till när konsulten eller revisorn går igenom den ekonomiska ställningen. Jag är intresserad av att arbeta som redovisningskonsult eller revisor och därför var det intressant och lärorikt att få höra hur konsultens och revisorns kunder, som då är företagsledningen, upplever och beskriver dessa personers arbete. Utifrån vad respondenterna berättade har jag fått intrycket av att konsulten eller revisorn är en mycket uppskattad och viktig person i företaget, givetvis kan det skilja sig åt men generellt har jag fått den uppfattningen.

Arbetsfördelningen har varit rättvis, det vill säga vi har gjort lika mycket vardera. Vi har arbetat mycket tillsammans eftersom det har varit svårt att arbeta på egen hand då det har varit jätte viktigt att få diskutera med någon. När vi har samlat in fakta till arbetet har vi kunnat göra det på egen hand men när vi har skrivit har vi gjort det tillsammans för att inte någon av oss ska känna att vi inte får vara delaktiga och för att vi skulle få "en röd tråd" genom arbetet. Det är ett grupparbete och det är då av betydelse att alla i gruppen ska vara med. Ledaren i arbetet har varierat, under en period var jag ledare och under nästa period var Evelina det. Vem som var ledare varierade för att om någon kände sig trött eller var sjuk var det bra att den andra personen tog över ledarrollen för att arbetet skulle fortskrida då det är viktigt att arbeta med uppsatsen i stort sett hela tiden. Ledarrollen varierade också beroende på vilket kapitel som vi arbetade med, jag tyckte att vissa kapitel var mer intressanta och då kände jag att jag var ledaren i arbetet och när vi arbetade med andra kapitel var det Evelina som var ledare då hon tyckte att de var intressanta. Under intervjuerna med respondenterna var det båda två som tog initiativ eftersom båda har varit lika engagerade i arbetet och jag anser att det har varit ett mycket bra grupparbete. Jag tycker också att handledningstillfällena med vår handledare Cecilia har varit mycket lärorika då vi behövde mycket hjälp i början för att förstå hur vi skulle gå tillväga men under arbetets gång har vi utvecklats och på egen hand drivit arbetet framåt. Förståelsen för hur en uppsats är uppbyggd och vad den ska innehålla var inte det enklaste att förstå men jag tycker att vi har fått mycket hjälp och jag känner att det skulle vara enklare att skriva en uppsats idag eftersom jag förstår dess uppbyggnad. Cecilia har hjälpt oss med mycket konstruktiv kritik och hon har gett oss sina synpunkter vilket jag har upplevt som en stor tillgång för att kunna förbättra arbetet.

Redovisnings- och opponeringstillfället var också mycket intressant och lärorikt. Det var roligt att läsa andra studenters uppsatser för att få kännedom om andra ämnesområden inom företagsekonomi och teorier. Genom att läsa och analysera andras uppsatser blev det automatiskt att jag analyserade vår egen uppsats på samma sätt vilket jag upplever som något positivt då jag visste vad vi behövde arbeta med under kompletteringsveckorna. Den konstruktiva kritiken och de förbättringsförslag som vi fick från våra opponenter var inte helt användbar i vår studie. Vi analyserade vad de andra studenterna tyckte om vår uppsats men kom fram till att vi inte kunde använda oss av allting, eftersom det inte var applicerbart på vår studie. Det är viktigt att analysera kritiken för den är inte alltid användbar och det fick vi göra efter redovisnings- och opponeringstillfället. Sammanfattningsvis har examensarbetet varit en lång process som har tagit mycket tid och energi. Vissa dagar har varit besvärliga och det har känts som att det har varit omöjligt medan andra dagar har varit betydligt roligare. Arbetet har varit jobbigt men samtidigt mycket lärorikt och roligt.

Evelina Fällström

När uppsats skrivandet startade började vi att gå igenom de ämnena som hade nämnts under examensarbetets inspirationsföreläsning. Vi hade då många förslag på ämnen som verkade intressanta för oss, vi fick fundera över ämnet några dagar innan vi kom överrens om att skriva om de nya K-reglerna. K-reglerna skapades för att ge en förenkling av de olika redovisningsreglerna, K2 och K3-reglerna är tillämplbara för mindre (vilka företag som räknas till mindre anges i ABL kap. 9 § 1), onoterade aktiebolag. Det är bokföringsnämnden som har arbetat med att framställa K-reglerna sedan 2004. Företagen måste välja nya redovisningsregler under 2013 eftersom de ska tillämpas på det räkenskapsår som börjar under 2014. Vi ville undersöka dessa regler eftersom vi ansåg att det skulle ge oss användbar lärdom inför en framtida karriär inom redovisning. Jag hade även en nyfikenhet för att få veta mer om dessa regler då vi inte har behandlat dessa i någon större omfattning under tidigare kurser utan jag hade en väldigt dålig kännedom om dessa.

K2 och K3-reglerna är något som ska införas för alla mindre och onoterade aktiebolag i år vilket gör att detta införande bara går att skriva om i år, vi ville välja något ämne som det inte är skrivet mycket om sedan tidigare. Företag som startas efter 2013 kan också välja mellan K2 och K3-reglerna men det är bara ett aktuellt val för alla nuvarande företag i år. Vi var ganska överrens om att vi inte ville undersöka skillnaderna mellan de olika redovisningsreglerna. Efter att vi hade träffat vår handledare, Cecilia Gillgren, då hon hade berättat mer om lite användbara teorier i arbetet började vi fundera på och förtroendeteorin. Förtroendet är något som går att tillämpa på uppsatser skrivna vid ett senare tillfälle vilket gör att studien fick större reliabilitet. När vi sedan började undersöka förtroendet vidare genom att läsa vetenskapliga artiklar hittade vi olika begrepp som vi beslutade oss för att undersöka vidare i den insamlade empirin. Dessa begrepp är Mayers tre faktorer som krävs för att skapa ett starkare förtroende (förmåga, välvilja och integritet), vi undersökte även vilka utgångspunkter som fanns i förtroendet och då fokuserade vi på Childs två utgångspunkter och vilka är traditionsenligt och institutionellt förtroende. Tre faktorer som vi själva ansåg hade påverkan på förtroendet är kompetens, informationsasymmetri och intressenter. Vi började även fundera på ur vilken synvinkel vi ville undersöka de nya redovisningsreglerna, vi ansåg att det skulle bli för tidskrävande att undersöka både redovisningskonsult/revisor och företagsledningens perspektiv vilket gjorde att vi enbart valde förtroendet ur företagsledningens perspektiv. Det tog lång tid innan vi bestämde oss för en problemformulering som vi ville använda oss av sen fortsatte vi att justera den allt eftersom arbetet fortskred.

För att samla in vår empiri valde vi att göra en fallstudie då vi vill skapa en diskussion med våra respondenter, förtroende går inte att mätas i siffror utan måste beskrivas i ord. För att det ska vara en fallstudie beror det på hur frågorna som ställs är formulerade. Det var även tidskrävande att hitta respondenter som var villiga att ställa upp på en intervju, en lärdom som jag kommer att ta med mig till eventuella kommande uppsatsskrivanden är att börja leta respondenter tidigare än vad vi gjorde nu.

Den svåraste delen i uppsatsskrivandet är att skriva empiri och analys då det är svårt att skilja på dessa två kapitel. Analyskapitlet har det tagit ganska lång tid att skriva då det krävs ett speciellt analystänk för att kunna skriva. Analysen går inte heller att hålla på med för länge varje dag då det är väldigt tröttsamt. Vi lärde oss att använda dygnets piggaste timmar till analysen för att sedan skriva på andra delar resten av våra timmar.

Jag känner att den största lärdomen jag har fått av uppsats skrivandet är att arbeta självständigt. Under utbildningens gång har vi haft flera olika typer av självständiga arbeten vilket har lärt mig att lösa olika problem på egen hand, examensarbetet har gjort att jag stött på massor av svårigheter som jag sedan tidigare lärt mig att lösa. Genom examensarbete har jag lärt mig om vad som i helhet skiljer de olika K-reglerna åt men framförallt största skillnaderna mellan K2 och K3-reglerna som vi fokuserade på och som är vårt fall i studien. Jag har även lärt mig hur olika företagsledning, som var våra respondenter, ser på sin relation och sitt förtroende till sin redovisningskonsult eller revisor. Det som jag känner är viktiga kunskaper som jag har erhållit genom uppsatsskrivande är mitt kritiska tänkande, min skrivteknik samt att jag upplever att jag har fått ett större ordförråd. Jag har lärt mig att vissa källor kan vara opålitliga eller vara partiska vilket gör att de därmed även oanvändbara. Det har varit till stor användning i uppsatsen att jag sedan tidigare har fått söka vetenskapliga artiklar då det inte finns någon tid att lära sig detta när examensarbetet har börjat. Jag hade även användning av att jag sedan tidigare skrivit mindre inlämningsuppgifter för då visste jag redan hur det ungefärliga upplägget i uppsatsen skulle se ut.

Fördelning av arbetet har varit att vi har skrivit på en dator medan vi har sökt information samt skrivit vid enstaka tillfällen på den andra datorn. När vi letade och läste vetenskapliga artiklar, vilket är väldigt tidskrävande, som mest hade vi vissa dagar som vi stannade hemma för att enbart söka och läsa artiklar. De flesta dagarna under uppsatsens gång har vi träffats klockan 8 i skolan för att sitta och skriva tillsammans. Ett svårt steg i arbetsprocessen var att hitta företagsledningar i mindre och onoterade aktieföretag som hade möjlighet att medverka i en intervju. Samarbetet mellan mig och Sandra har fungerat bra då vi har arbetat tillsammans även vid andra arbeten och vet vilket upplägg på arbetsprocess som har passat oss bäst. Vi har även varit öppna på varandras åsikter och tankar vad gäller olika idéer om arbetet.

Bilaga 2 Intervjuguide

1. Er roll/befattning i företaget?
2. Är företagsledningen samma person som ägaren?
 - Ja
 - Nej
 - Övrigt
3. Vad är er utbildningsnivå inom ekonomi?
 - Gymnasieutbildning
 - Eftergymnasial utbildning
 - Övrigt
 - Ingen alls
4. Vem outsourcar ni till?
 - Redovisningskonsult
 - Revisor
 - Konsult och revisor
5. Vad outsourcar ni?
 - Bokslutet
 - Den löpande redovisningen och bokslutet
6. Hur länge har ni använt er av outsourcing?
7. Har ni kännedom om införandet av K2 eller K3-reglerna?
 - Ingen kännedom
 - Liten kännedom
 - God kännedom
 - Mycket god kännedom
8. Hur mycket kontakt har ni med er redovisningskonsult eller revisor? Har kontakten skett via telefon, mejl eller möten? Anser ni att ni får den information som är nödvändig från konsulten eller revisorn för att ni ska känna er delaktiga i redovisningen och kunna ta beslut?
9. På vilket sätt upplever ni alternativt inte upplever att konsulten eller revisorn har rätt kompetens?
10. Har ni andra informationskällor för er redovisning?

11. Hur anser ni att ert förhållande är till er redovisningskonsult eller revisor? På vilket sätt är det bra eller dåligt? Anser ni att konsulten eller revisorn är införstådd med er verksamhet och ert arbetssätt?
12. Hur involverade är ni i valet av K2 eller K3 till ert företag? Skulle ni vilja vara mer involverade? Har ni fått information om valet från konsulten eller revisorn alternativt från andra källor?
13. Hur har det gått till vid andra tillfällen då ni har tagit ekonomiska beslut?
14. Är förtroende viktigt i er organisation och gentemot era externa aktörer, det vill säga kunder, leverantörer och konsulter?
15. Hur ser ni på förtroende? Vilka egenskaper/faktorer anser ni vara viktiga hos konsulten eller revisorn för att skapa förtroende?
16. Med intressenterna i åtanke, det vill säga kunder, leverantörer, konkurrenter, anställda, ägare, staten och kommunen, hur påverkas ert val mellan K2 och K3 av dem?

Bilaga 3 K-reglerna

Nedan följer en kort sammanfattning av de olika K-regelverkens egenskaper:

- K1: Dessa regler tillämpas på små enskilda näringsidkare, handelsbolag som ägs av fysiska personer och ideella föreningar som upprättar förenklat årsbokslut. För att få upprätta förenklat årsbokslut ska nettoomsättningen högst uppgå till 3 Mkr (Bokföringsnämnden, 2013 a).
- K2: Denna kategori avser mindre, onoterade aktiebolag och mindre ekonomiska föreningar. Dessa företag ska upprätta en årsredovisning (Bokföringsnämnden, 2013 a). Inom K2 finns det regelverk som behandlar de olika associationsformerna (Bokföringsnämnden, 2010 b). Ett mindre företag är de företag som inte uppfyller villkoren för att vara ett stort företag.
- K3: De företag som innefattas av detta regelverk är större, onoterade företag som ska upprätta årsredovisning eller koncernredovisning. De företag som väljer att upprätta sin koncernredovisning efter IFRS omfattas inte av dessa regler (Bokföringsnämnden, 2013 a; Marton m.fl, 2010).
- K4: Här behandlas de större företagen som har valt att tillämpa IFRS/IAS i sin koncernredovisning (Aktiebolagstjänst, 2013).

Några skillnader mellan K2 och K3-reglerna presenteras eftersom valet mellan dessa regelverk är fallet i vår studie för att det är aktuellt under år 2013:

Enligt BFNAR (2012:4) är det tillåtet för de företag som, i dagsläget eller i framtiden, tillämpar K2 att byta till K3. Ska ett företag däremot, i framtiden, byta regelverk från K3 till K2 krävs det att företaget lämnar upplysningar som berör bytet av regelverk. Upplysningarna ska lämnas i en not i årsredovisningen. Har företaget tillämpat K2 innan K3 och vill byta tillbaka till K2 måste det finnas särskilda skäl för det, skatteskal räknas inte som särskilda skäl. K2 är regelbaserat medan K3 är principbaserat och det kan innebära att K2 är lättare för mindre och onoterade företag att tillämpa i årsredovisningen eftersom det innehåller förenklingsregler menar Månsson (i Pontvik Ekeroth, 2012). Månsson (i Pontvik Ekeroth, 2012) anser även att K3 anpassar sig bättre till företag som är större och mer komplexa i sin ägarstruktur och finansiering. Pranhäll (i Vinell, 2012) tycker att det principbaserade K3-regelverket är ett nytt sätt att tänka på eftersom det inte anger lika många precisa regler som det regelbaserade K2-regelverket. Schipper (2003) bedömer den regelbaserade redovisningen som något väldigt detaljerat med tydliga instruktioner om hur redovisningen ska upprättas. Fördelen med ett regelbaserat regelverk är att jämförelsen mellan olika företags bokslut blir lättare. Den principbaserade redovisningen kan kräva en professionell bedömning enligt Schipper (2003) och Collins m.fl. (2012) menar att den principbaserade redovisningen innehåller tydliga avsikter men saknar detaljerad information om hur redovisningen ska upprättas.

Tabellen visar en uppställning av några skillnader mellan K2 och K3-reglerna:

	K2	K3
1.	Regelbaserad redovisning	Principbaserad redovisning
2.	Innehåller fler schablonregler till exempel förenklingar av periodiseringsprincipen där utgifter som understiger 5000 kronor inte behöver periodiseras.	Färre schablonregler än K2-reglerna.
3. Årsredovisning	Årsredovisningen behöver innehålla balansräkning, resultaträkning, förvaltningsberättelse och noter.	Årsredovisningen behöver innehålla balansräkning, resultaträkning, förvaltningsberättelse, noter och de företagen som räknas som ett stort företag ska även upprätta en kassaflödesanalys.
4. Resultaträkning	Normgivningen för resultaträkning är utgiven av BFN och måste vara kostnadsslagsindelad.	Normgivningen av resultaträkningen finns i RedR 1 som är utgiven av FAR. En funktionsindelad resultaträkning får tillämpas annars används en kostnads- slagsindelad resultaträkning.
5. Koncernredovisning		Innehåller regler om koncernredovisning.

Bilaga 3. Skillnader mellan K2 och K3-reglerna (efter Drefeldt & Törning, 2012).

Bilaga 4 Intervjuernas längd

Intervju	Tid
Intervju 1	26 minuter
Intervju 2	8 minuter
Intervju 3	19 minuter
Intervju 4	21 minuter
Intervju 5	36 minuter
Intervju 6	18 minuter
Intervju 7	74 minuter
Intervju 8	10 minuter
Intervju 9	13 minuter
Intervju 10	13 minuter